



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البليدة 02

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

العنوان: دور آليات التمويل العقاري الإسلامية في حل مشكل تمويل قطاع
السكن في الجزائر

أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية
تخصص: الصيرفة الإسلامية

إشراف الأستاذ الدكتور:

بوشامة مصطفى

إعداد الطالبة:

لبوخ مريم

السنة الجامعية: 2019-2020



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة البليدة 02

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

العنوان: دور آليات التمويل العقاري الإسلامية في حل مشكل تمويل قطاع

السكن في الجزائر

أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه الطور الثالث في العلوم الاقتصادية

تخصص: الصيرفة الإسلامية

إعداد الطالبة:

لبوخ مريم

أعضاء لجنة المناقشة:

أ.د. علاش أحمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة البليدة 02	رئيسا
أ.د. بوشامة مصطفى	أستاذ التعليم العالي	جامعة البليدة 02	مشرفا ومقررا
أ.د. قدي عبد المجيد	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجزائر 03	عضوا مناقشا
د. فايدي كمال	أستاذ محاضر أ	جامعة البليدة 02	عضوا مناقشا
د. بوحجلة محمد	أستاذ محاضر أ	جامعة البليدة 02	عضوا مناقشا
د. عزوز علي	أستاذ محاضر أ	جامعة الشلف	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2019-2020

شكر و تقدير

أتوجه بالحمد و الشكر إلى المولى عز وجل على جميع نعمه الظاهرة
والباطنة فأقول: ﴿ الحمد لله كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه ﴾.

كما أتوجه بخالص شكري

إلى الأستاذ الدكتور

المشرف على هذا العمل مصطفى بوشامة الذي كان له فضل في انجاز

هذا العمل، بنصائحه وإرشاداته القيمة.

و الشكر أيضا لأعضاء لجنة المناقشة الموقرة على ما بذلوه من جهد لتقييم

هذا العمل .

كما أشكر كل من ساعدني من قريب أو بعيد على إتمام هذا العمل ولو

بكلمة طيبة أو دعاء.

الإهداء

إلى والدي الكريمين.

﴿وقل رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي و علي والدي

و أن أعمل صالحا ترضاه﴾ قرآن كريم

• إلى زوجي الفاضل.

• إلى فلذة كبدي وقرّة عيني، ابنائي الاعزاء.

• إلى إخوتي و أخواتي وزوجة أخي وأبنائهم .

• إلى كل أفراد عائلة زوجي الكريمة.

• إلى كل الأقارب أعمامي، خالي، عماتي، خالتي وأبنائهم.

• إلى كل الأصدقاء الأوفياء.

• إلى كل من سلك طريقا يبتغي فيه علما.

المخلص:

تناول هذا البحث آليات التمويل العقاري الإسلامية كما تطبقها المصارف الإسلامية، ودورها في تمويل السكن، حيث تعد المشاريع السكنية من أكبر المشاريع صعوبة وتعقيدا ، وتحتاج إلى جهات تساهم في حل هذه المشكلة الى جانب الدولة و إحداث تنمية إسكانية من خلال إشراك القطاع المصرفي في هذه العملية، أين تلعب المصارف دور الممول للعديد من الأفراد ولكن بسبب التعاملات الربوية نلاحظ إجماع العديد منهم عن هذه التعاملات ومن هنا هدفت الدراسة إلى إبراز دور المصارف الإسلامية كبديل تمويلي إسلامي مناسب لحل معضلة التمويل في الجزائر، من خلال التعرف على أزمة السكن التي تعاني منها الجزائر، وكذلك الإمام بجوانب القطاع السكني واهم المشاكل التي يعاني منها، وكذا دراسة التجارب الدولية الرائدة في مجال التمويل السكني الإسلامي على غرار تجربة ماليزيا، البحرين ، بريطانيا و الولايات المتحدة الأمريكية بغيت الاستفادة من تجاربها لتطبيقها في الجزائر، وخلصت الدراسة في الأخير إلى ان الارتفاع المتزايد والمستمر في أسعار المساكن صعب الأمر على المواطنين اقتناء السكنات بثمن نقدي فوري بسبب الدخل المحدود، ومنه يعتبر التمويل الإسلامي هو الوسيلة الفعالة التي يتم من خلالها توفير احتياجات أصحاب الدخل الضعيف والمتوسط ، كما وجدنا ان المصارف الإسلامية تعتبر أكثر تحملا للالتزامات الاقتصادية من نظيرتها التقليدية خصوصا مع وجود العديد من المنتجات البعيدة عن الربا ما دفع بالعديد من الدول الغربية إلى تبني التمويل الإسلامي خاصة في المجال العقاري الذي وجدنا أنه ينشط بقوة في هذه الأسواق، أما فيما يخص تجربة التمويل السكني الإسلامي في الجزائر فهي تعد حديثة العهد وصغيرة الحجم، وحاليا لا يوجد الا مصرفين إسلاميين في الجزائر يقدمان التمويل السكني ونافذتين إسلاميتين فقط ، مما يعني محدودية التجربة، لذا توصي الدراسة بأنه على الجزائر باعتبارها دولة إسلامية ان تتبنى التمويل الإسلامي بشكل فعال من خلال توفير البيئة القانونية والتنظيمية المناسبة لعمل هذه المصارف وبالتالي توفير التمويل اللازم للأنشطة الاقتصادية نظرا لكونها تعاني من نقص الموارد نتيجة انخفاض أسعار المحروقات.

الكلمات الدالة: التمويل العقاري التقليدي، التمويل العقاري الإسلامي ، المصارف الإسلامية، السكن، الجزائر.

	الشكر
	الإهداء
I	الملخص باللغة العربية.....
II	فهرس المحتويات.....
V	فهرس الاشكال.....
VII	فهرس الجداول.....
أ-ر	مقدمة.....
1	الفصل الأول: التمويل العقاري الإسلامي.....
1	تمهيد الفصل.....
2	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل العقاري التقليدي.....
2	المطلب الأول: مفهوم التمويل العقاري التقليدي.....
9	المطلب الثاني: القروض العقارية في المصارف التقليدية.....
16	المطلب الثالث: مخاطر وضمانات القروض العقارية.....
24	المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي للتمويل العقاري الإسلامي.....
24	المطلب الأول: مفهوم التمويل العقاري الإسلامي.....
31	المطلب الثاني: التمويل العقاري والضرورة الشرعية.....
36	المطلب الثالث: الفرق بين التمويل التقليدي والتمويل الإسلامي للعقار.....
45	المبحث الثالث: مخاطر وضمانات التمويل العقاري الإسلامي.....
45	المطلب الأول: مخاطر التمويل العقاري الإسلامي.....
47	المطلب الثاني: الضمانات و الرهونات.....
51	خلاصة الفصل.....
52	الفصل الثاني: آليات التمويل العقاري الإسلامية.....
52	تمهيد.....
53	المبحث الأول: الآليات القائمة على المشاركة.....
53	المطلب الأول: المضاربة في التمويل العقاري.....
61	المطلب الثاني: المشاركة في التمويل العقاري.....

72	المبحث الثاني: الآليات القائمة على البيع.....
72	المطلب الأول: المربحة المصرفية في التمويل العقاري.....
82	المطلب الثاني: البيع بالسعر الآجل في التمويل العقاري.....
87	المطلب الثالث: الاستصناع في التمويل العقاري.....
97	المبحث الثالث: الآليات القائمة على الإجارة.....
97	المطلب الأول: عقود الإجارة في التمويل العقاري.....
104	المطلب الثاني: الإجارة المنتهية بالتمليك في التمويل العقاري.....
109	المطلب الثالث: الإجارة الموصوفة في الذمة في التمويل العقاري.....
115	خلاصة الفصل.....
116	الفصل الثالث: واقع تمويل قطاع السكن في الجزائر.....
116	تمهيد.....
117	المبحث الأول: وضعية قطاع السكن في الجزائر.....
118	المطلب الأول : وضعية قطاع السكن في الفترة 1990-2000.....
120	المطلب الثاني: مرحلة ما بعد 2000 الى غاية 2010.....
121	المطلب الثالث: الفترة من 2010 الى 2017.....
129	المبحث الثاني: الصيغ السكنية المعتمدة في الجزائر.....
129	المطلب الأول: السكن الاجتماعي.....
134	المطلب الثاني: السكنات الترقية المدعمة.....
136	المطلب الثالث: السكنات الترقية العمومية.....
138	المبحث الثالث: المؤسسات المتدخلة في تمويل قطاع السكن في الجزائر..
138	المطلب الأول: المصارف ودورها في تمويل السكن في الجزائر.....
149	المطلب الثاني: المؤسسات المالية المساهمة في تمويل السكن في الجزائر.....
156	المطلب الثالث: المؤسسات المالية الداعمة للجانب التمويلي.....
165	خلاصة الفصل.....
166	الفصل الرابع: دراسة تجارب دولية رائدة في حل أزمة السكن من خلال التمويل الإسلامي مع الإشارة إلى حالة الجزائر.....
166	تمهيد.....
167	المبحث الأول: تجارب الدول الغربية.....

167	المطلب الأول: تجربة المملكة المتحدة.....
180	المطلب الثاني: تجربة الولايات المتحدة الأمريكية.....
191	المبحث الثاني: تجارب الدول الإسلامية
191	المطلب الأول: التجربة الماليزية.....
202	المطلب الثاني: تجربة البحرين.....
207	المبحث الثالث: دراسة حالة الجزائر.....
207	المطلب الأول: دراسة حالة مصرف البركة.....
217	المطلب الثاني: دراسة حالة مصرف السلام الجزائري.....
224	المطلب الثالث: المصارف التجارية التي تقدم خدمات التمويل الإسلامي بالجزائر..
228	خلاصة الفصل.....
230	الخاتمة.....
231	قائمة المراجع.....
255	الملخص باللغة الاجنبية.....

فهرس الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1-1	المحظورات الشرعية الأساسية المطبقة على التمويل العقاري	35
2-1	أهم اختلافات معاملة التمويل العقاري الإسلامي عن التمويل العقاري التقليدي	44
1-2	المضاربة المشتركة كما تجريها المصارف الإسلامية	58
2-2	آلية عمل المضاربة في الاستثمار العقاري	60
3-2	أنواع وأشكال المشاركة التي تقوم بها المصارف الإسلامية	64
4-2	هيكل التمويل العقاري عن طريق المشاركة المتناقصة	68
5-2	هيكل التمويل العقاري عن طريق اتفاق المرابحة المصرفية	78
6-2	هيكل التمويل العقاري عن طريق البيع بالثمن المؤجل	85
7-2	هيكل التمويل العقاري عن طريق الاستصناع	93
8-2	هيكل التمويل العقاري وفق آلية الاجارة المنتهية بالتمليك	107
9-2	هيكل التمويل العقاري بصيغة الاجارة الموصوفة في الذمة	112
1-3	بيان الدخل السنوي للأسر الريفية والحضرية على أساس الاستهلاك	127
2-3	نسبة سعر المسكن الى الدخل في أعلى 20 مدينة في العالم لسنة 2016	128
3-3	مهام الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في مجال السكن	142
4-3	تطور الودائع والقروض الموزعة من طرف صندوق التوفير والاحتياط للفترة 2010-2017	143
5-3	طريقة عمل شركة اعادة التمويل الرهني	158
6-3	كيفية تدخل شركة ضمان القروض العقارية SGCI	161
1-4	عدد المصارف التي تقدم التمويل الإسلامي في الدول الغربية الى لعام 2017	171

175	آلية الإجارة و المشاركة المتناقصة وفق اتفاقية خطط شراء المسكن	2-4
180	معدل امتلاك المساكن في الولايات المتحدة الأمريكية	3-4
182	تطور عدد المسلمين في الولايات المتحدة الأمريكية	4-4
192	نسبة النمو في عدد المساكن و التغيير السكاني في ماليزيا	5-4
194	مكونات القطاع المالي في ماليزيا لسنة 2017	6-4
195	مكونات القطاع المالي الإسلامي في ماليزيا لسنة 2017	7-4
196	نسبة توزيع القروض السكنية في ماليزيا في 2018	8-4
197	التوزيع القطاعي للتمويل الإسلامي في ماليزيا للفترة 2010-2016	9-4
198	آليات التمويل في المصارف الإسلامية الماليزية خلال الفترة 2010-2016	10-4
205	آليات التمويل في المصارف الجملة والتجزئة الإسلامية في البحرين في سنة 2018	11-4
210	تطور تمويلات وودائع المصرف خلال الفترة 2011-2017	12-4
215	حجم التمويلات العقارية المقدمة للأفراد من طرف مصرف البركة	13-4
223	حجم التمويلات العقارية الممنوحة من طرف مصرف السلام خلال الفترة 2011-2017	14-4

فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	مقارنة بين التمويل الإسلامي والتمويل التقليدي للعقار	42
1-2	اهم الاختلافات بين التمويل بالمراجحة المصرفية والمشاركة المتناقصة في التمويل العقاري	80
2-2	الفرق بين التأجير الإسلامي و الإيجار التقليدي	102
1-3	اجمالي البرامج المسلمة خلال الفترة 1990-2000	119
2-3	اجمالي البرامج المسلمة خلال الفترة 2001-2010	120
3-3	اجمالي البرامج المنجزة خلال الفترة 2010-2014	121
4-3	العرض الاجمالي للسكنات الجديدة (التسليمات) للفترة 2015-2017	122
5-3	عدد السكنات المنجزة و المبرمجة	123
6-3	انواع البرامج السكنية المنتهجة في الجزائر	125
7-3	الفئات المعنية بالدعم المالي من الصندوق الوطني للسكن	151
8-3	مستوى المساعدات المقدمة من قبل الصندوق حسب دخل المستفيد في 2001	152
9-3	مستوى المساعدات المقدمة من قبل الصندوق حسب دخل المستفيد في 2002	152
1-4	البيانات الديمغرافية والناتج المحلي الإجمالي لمجموعة من الدول الأوروبية لسنة 2016	168
2-4	عدد المسلمين في المملكة المتحدة	169
3-4	هيكل الأصول للمصارف الإسلامية وتمويل قطاع البنى التحتية للمملكة المتحدة (الربع الأول 2018)	175
4-4	أهم الصفقات العقارية التي قام بها مصرف الريان بين عام 2013 الى 2015	176
5-4	المنزل للخدمات المالية الإسلامية	184

186	بيت التمويل الأمريكي لاريا	6-4
199	قائمة منتجات التمويل العقاري المقدمة من قبل المصارف الإسلامية الماليزية	7-4
204	توزيع قروض المصارف الإسلامية حسب قطاعات النشاط الاقتصادي (% من اجمالي التسهيلات)	8-4
208	آخر هيكل رأس مالي في 2017	9-4
209	اجمالي التمويلات و الودائع لدى بنك البركة	10-4
214	حجم التمويل العقاري للأفراد	11-4
223	حجم التمويلات العقارية إلى إجمالي التمويلات للسنوات 2017-2011	12-4
226	تطور القروض القصيرة الاجل الممنوحة من قبل AGB خلال الفترة 2011 الى غاية 2016	13-4
227	تطور القروض المتوسطة الاجل الممنوحة من قبل من قبل AGB خلال الفترة 2011 الى غاية 2016	14-4

يرتبط التطور الاقتصادي لأي دولة بتطور قطاع الاسكان لكونه القطاع الذي يحقق أهم الاحتياجات الأساسية لكافة افراد المجتمع، ويحتل تمويل العقارات أهمية بالغة نظرا لحاجة الافراد الماسة له ولاسيما في القطاع السكني، وتعتبر أزمة السكن أزمة عالمية تعاني منها غالبية الدول ولكن بدرجات مختلفة، فمنها ما يعاني من نقص المعروض السكني وبالتالي البحث عن التمويل لإنجاز المزيد من الوحدات السكنية، ومنها ما يعاني من ارتفاع وغلاء المساكن وبالتالي البحث عن آليات للتمويل لاقتناء المساكن، وان تعددت الزوايا واختلفت فإنها تجتمع في نقطة واحدة وهي الحاجة الى التمويل لامتلاك مسكن خصوصا مع ارتفاع العقارات.

من هنا اهتمت الدول بنشاط التمويل العقاري وأعطته الأهمية اللازمة له، وذلك بإشراك القطاع المصرفي من خلال القرض العقاري والذي يقوم فيه المصرف الممول بإقراض المشتري قيمة العقار و يقوم هذا الأخير بتسديد قيمة القرض وتكلفة التمويل على شكل أقساط دورية بضمان رهن العقار، ولكن بسبب ارتفاع قيمة الفوائد وتراكمها أصبح الامر صعبا، حيث أثبتت التجارب عدم تحقيقه الغرض والنتائج المطلوبة منه، خصوصا خلال الأزمة المالية الأخيرة 2007-2009، التي اظهر فيها التمويل العقاري الإسلامي قدرته ومرونته الكبيرة في التعامل مع الصدمات المالية وأزمة الائتمان وعلى منافسة التمويل العقاري التقليدي، مما اكد على أهمية عودة الصيرفة الى وظائفها الأساسية، تحديدا توليد قيمة مضافة للاقتصاد الحقيقي من خلال توفير الخدمات المالية، وهو ما يمثل جوهر التمويل الإسلامي ككل، حيث يعتبر التمويل الإسلامي من أهم مقومات نجاح الصناعة المصرفية الإسلامية، حيث أن توفير بدائل للقروض التقليدية بطريقة متوافقة مع أحكام الشريعة يعد من أهم التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي، وقد نجحت المصارف الإسلامية في تقديم العديد من الصيغ التي يمكن استخدامها في تمويل العديد من القطاعات الاقتصادية من صناعية وتجارية وخدمية بأساليب وصيغ متعددة ومتطورة، ويؤكد كثيرون ان النمو السريع للتمويل العقاري الإسلامي كان متوقعا خاصة اذا علمنا ان عدد المسلمين في العالم يقدر بنحو 1.6 مليار وان جوهر التمويل الإسلامي، الذي يشترط ان تكون جميع المنتجات متوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية، قد وفر لهذه القاعدة الواسعة من الزبائن فرصة فريدة لتنفيذ معاملاتهم المالية، ولا يتوقف الامر عند هذا الحد، فالواقع يدل على ان التمويل العقاري الإسلامي اصبح يستقطب الاهتمام في أوساط المسلمين وغيرهم على حد سواء، كانوا أكاديميين، او ممارسين، او مهنيين، وتقدر الاحصائيات أكثر من 550 مؤسسة مالية في العالم تلتزم بمبادئ التمويل

الإسلامي، بأصول تتجاوز الف مليار دولار امريكي، وتعمل في 75 دولة تشمل معظم الدول الإسلامية، الى جانب دول أخرى في أوروبا وأمريكا الشمالية وآسيا وغيرها من مراكز التمويل في العالم.

أولاً: إشكالية الدراسة

تعاني الجزائر من أزمة السكن منذ الاستقلال، حيث كانت الدولة هي المتدخل الوحيد في السوق السكني من حيث الانجاز والتمويل والتوزيع، كما اعتمدت على صيغة السكن الاجتماعي لكافة المواطنين، ولكن مع الارتفاع الهائل في عدد السكان وزيادة نسبة التحضر، وما قابله من نقص ومحدودية الموارد المالية دفع بالسلطات الجزائرية الى اعادة التفكير في ملف السكن الاجتماعي، من خلال التوجه نحو اشراك المواطن في تمويل سكنه الخاص، وكذلك إشراك القطاع الخاص في هذا المجال من خلال اعتماد الترقية العقارية، والاعتماد على المصارف في التمويل، الامر الذي أدى الى تغيير فكر المواطن من توفير سكن مجاني لكافة المواطنين الى تمكين كل فئات المجتمع من الحصول على سكن لائق بتكلفة تتناسب وقدراتهم المالية، وبالتالي اصبح تدخل الدولة من خلال توفير السكن للفئات الاجتماعية المحرومة وذلك بالتكفل التام بإنجاز وتمويل السكن العمومي الايجاري، ودعم الفئة المتوسطة الدخل للحصول على سكن، ويتم تمويل الجزء المتبقي عن طريق المصارف والمؤسسات المالية مما يؤدي الى تخفيف العبء على الدولة وجعل عرض السكن في مستوى الطلب عليه.

ان نشاط التمويل الاسلامي في مجال السكن يعتبر ضرورة في الجزائر أمثلتها الازمة السكنية التي تعرفها وكذلك عزوف المواطنين عن التمويل التقليدي باعتباره تمويل ربوي، وكذلك من جانب وجوده بالعديد من الدول الغربية والإسلامية التي أثبت التمويل الاسلامي نجاحه فيها. استنادا إلى كل ما ذكر آنفا يمكن إظهار اشكالية الدراسة بصورة أكثر جلاء من خلال التساؤل التالي:

كيف تساهم آليات التمويل العقاري الإسلامية في حل المشكل التمويلي لقطاع السكن في

الجزائر؟

ولإجابة على الإشكالية الرئيسية المطروحة أعلاه يتطلب من الإجابة عن الأسئلة الفرعية التالية:

1- ماهي أوجه الاختلاف بين التمويل العقاري الإسلامي و التمويل العقاري التقليدي؟

2- كيف يمكن توظيف الآليات التي تستخدمها المصارف الإسلامية في التمويل العقاري الإسلامي؟

3- هل ساهمت السياسات المطبقة من طرف المؤسسات الفاعلة في تمويل قطاع السكن في حل مشكله هذا القطاع؟

4- هل تطبق المصارف الإسلامية الجزائرية التمويل العقاري؟ وهل هو يسهم في التقليل من حدة مشكلة تمويل السكن في الجزائر؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

نهدف من خلال هذا البحث إلى التحقق من صحة أو خطأ الفرضيات التالية:

-**الفرضية الأولى:** يعتبر التمويل العقاري الإسلامي محاكاة للتمويل العقاري التقليدي وبالتالي لا توجد أي اختلافات جوهرية بين آليات عملهما.

-**الفرضية الثانية:** توجد العديد من الآليات التي تستخدمها المصارف الإسلامية في التمويل العقاري وتختلف باختلاف المبدأ الذي تقوم عليها.

-**الفرضية الثالثة:** ساهمت السياسات المطبقة من طرف المؤسسات الفاعلة في تمويل قطاع السكن في الجزائر في تقليص حجم الفجوة بين المعروض السكني والطلب عليه.

-**الفرضية الرابعة:** تطبق المصارف الإسلامية الجزائرية التمويل العقاري وبالتالي هو يسهم في التقليل من حدة مشكلة تمويل السكن في الجزائر.

ثالثا: أهمية الدراسة

تستمد الدراسة أهميتها من النقاط الآتية:

- أهمية المتغيرات المبحوثة والمتمثلة في التمويل العقاري الإسلامي، السياسات المطبقة من طرف المؤسسات الفاعلة في تمويل قطاع السكن في الجزائر.
- توضيح أهمية آليات التمويل العقاري كواحدة من أكثر المنتجات الإسلامية تميزا، إذ تستطيع المصارف الإسلامية الاعتماد عليها في تمويل المشاريع الإسكانية المختلفة وخصوصا الضخمة منها والتي تتطلب موارد مالية كبيرة، ولهذا تبرز حاجة الجزائر إلى إشراك المصارف الإسلامية في عملية التمويل السكني لما توفره هذه المصارف من أموال كفيلة بحل مشكلة السكن التي تعاني منها الدولة منذ الاستقلال.

- اعتبار الدراسة هذه امتدادا للدراسات التي تهتم بالتمويل العقاري الاسلامي والمشكل التمويلي لقطاع السكن في الجزائر فهذه الدراسة تعد إضافة إلى التراكم الأكاديمي الحاصل في هذا المجال.

رابعاً: أهداف الدراسة

إن الهدف الرئيس للدراسة يتمثل في محاولة الكشف عن كيفية استخدام آليات التمويل العقاري الاسلامية لإيجاد حلول للمشكل التمويلي لقطاع السكن في الجزائر من خلال تحقيق الأهداف الآتية:

- التعرف على التمويل العقاري الإسلامي والفرق بينه وبين التمويل العقاري التقليدي، وبيان مدى اهتمام الشريعة الاسلامية بالسكن باعتباره حق من حقوق الفرد.
- ايضاح الوسائل والطرق الكفيلة بحل أزمة السكن وفق أحكام الشريعة الإسلامية من خلال دراسة التمويل الإسلامي.
- عرض الوضع الراهن لقطاع السكن في الجزائر مع توضيح التغيرات والانجازات التي تحققت.
- دراسة تجارب دولية رائدة في حل أزمة السكن من خلال تحليل هذه التجارب والاستفادة من الدروس.

خامساً: مبررات اختيار موضوع الدراسة

- من أهم الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع:
- كون مشكلة السكن أصبحت القضية الأولى التي تمس شريحة كبيرة من المواطنين وتقتطع جزءا كبيرا من مداخيلهم ومدخراتهم.
- قناعتنا الخاصة بالقيمة المتميزة، والاهمية الكبيرة لموضوع التمويل العقاري الاسلامي وأهم آلياته باعتباره أحد أهم وأحدث الحلول المطروحة من قبل المصارف الاسلامية في تمويل السكن.
- موضوع الدراسة هو من صميم تخصص الصيرفة الاسلامية،التخصص الذي درسنا فيه، الأمر الذي يسهل عملية البحث.
- كون الموضوع أصبح محل الاهتمام محليا ودوليا، لما له من اهمية على اقتصاديات الدول ولما له من انعكاسات اقتصادية واجتماعية.

- الميول الشخصي وشدة الاهتمام بالمواضيع المتعلقة بالصيرفة الإسلامية والتمويل العقاري الإسلامي.

سادسا: حدود الدراسة

من اجل معالجة اشكالية البحث تم تحديد اطارين مكاني وزماني، فالإطار المكاني يخص المصارف الإسلامية العاملة بالجزائر وكذا تم التركيز على تجارب بعض الدول الرائدة في هذا المجال، أما الإطار الزمني فان فترة الدراسة حددت ما بين (2011 - 2017)، مع الاشارة الى أهم التحولات التي عرفها قطاع السكن في الجزائر.

سابعا: محددات الدراسة

نوجز بعض الصعوبات والمعوقات التي اعترضتنا عند إنجاز هذه الدراسة:

- محددات تتعلق بمصطلحات البحث في الجانب الشرعي منها، كون مفاهيم التمويل العقاري الاسلامي، هي مفاهيم اقتصادية لها صفة إسلامية، وكذا الحكم الشرعي و الاختلافات بين الفقهاء في بعض القضايا.
- شح المعلومات المعطاة من طرف المصارف الاسلامية الجزائرية وكذا الشبايك محل الدراسة بشكل اعاق مهمة الطالبة في الفصل الرابع.

ثامنا: المنهج المستخدم و ادوات الدراسة

تحقيقا لهدف البحث وفي ضوء طبيعته وحدوده، وحتى نستطيع الإجابة عن أسئلة البحث، واختبار صحة الفرضيات المذكورة سابقا سنعتمد المنهج الوصفي وأداته التحليل، من خلال إعطاء صورة شاملة عن طبيعة التمويل العقاري الإسلامي وتحليل دور آلياته في تمويل السكن، والمنهج التحليلي في الجانب التطبيقي حيث ركزنا على دراسة حالة بعض الدول الرائدة في مجال التمويل الإسلامي مع الاشارة الى تجربة الجزائر في هذا المجال.

تاسعا: الدراسات السابقة

لقد تم اعداد هذه الدراسة بالاعتماد على مجموعة من الكتب والدراسات والبحوث والمقالات، وسوف نتطرق الى اهم هذه الدراسات:

1. دراسة احمد بن عبد العزيز آل شبيب، التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها - دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية-، أطروحة دكتوراه في الفقه المقارن، المعهد العالي للقضاء،

السعودية، 2011، هدفت الدراسة الى بحث القضايا المتعلقة بالتمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها ببيان حقيقتها وشروطها و التوثيق التي تكون فيها والأعباء المتعلقة بها، و بعض صور التمويل العقاري كالقرض الحسن والبيع بالتقسيط والمربحة للواعد بالشراء والإيجار مع الوعد بالتمليك الاستصناع والإجارة الموصوفة في الذمة مع الوعد بالتملك، وبعض تطبيقاتها في صندوق التنمية العقاري والمؤسسة العامة للتقاعد، والمصارف وشركات التمويل كما تطرق الباحث الى بعض تطبيقاتها القضائية.

2. دراسة فيصل بن ظهير بيك مغل، **المسائل المستجدة في التمويل العقاري - دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية-**، رسالة دكتوراه في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2015-2016، وقد هدفت الدراسة الى بحث القضايا المستجدة في التمويل العقاري، وبيان أحكامه خاصة مع انتشار التعامل بعقود التمويل العقاري، والتوسع في تطبيقاتها، وحاجة الناس إليها، كما تناولت الدراسة جانباً مهماً من جوانب المعاملات المالية في هذه الشريعة الغراء، الصالحة لكل زمان ومكان، ودراسة ابرز المسائل المستجدة من الناحية التطبيقية، وتوصلت الدراسة الى العديد من النتائج لعل أبرزها، بعد إبرام عقد المربحة لا يجوز للجهة التمويلية زيادة المدة والقسط - على الزبون - اذا نتج عن ذلك زيادة في إجمالي المديونية، لأن الثمن قد استقر بعد لزوم العقد، فلا يجوز الزيادة عليه، كما ان هذه الزيادة هي زيادة في الدين مقابل الأجل، وذلك يؤدي الى الربا، كما توصل الى جواز الإجارة المقترنة بوعد بالهبة - لغرض التمليك - بشروط وضوابط يتميز بها الجائز والمحرم من صورته وتطبيقاته المتعددة، كما توصل الى عدم جواز تأجير العقار المستأجر.

3. دراسة:

Mohammed Elkhathim MamounTameme, **Demand And Supply Conditions Of Islamic Housing Finance In The United Kingdom: Perceptions Of Muslim Clients**, Doctorat Of Philosophy, Durham University, United Kingdom, 2009.

كان الهدف من هذا البحث هو دراسة الطلب على تمويل الاسكان الاسلامي في المملكة المتحدة ودراسة الرهون الاسلامية، ودورها في تحقيق تملك الأسر الاسلامية ذات الدخل المنخفض للمنازل، بالإضافة الى ذلك تطرق الباحث الى العوامل المؤثر في صنع القرار، علاوة على ذلك قام بتقييم تصور الرهن العقاري الاسلامي بين المسلمين البريطانيين، كما قام بتقييم المنتج المالي

الاسلامي الذي تقدمه المصارف في المصارف الاخرى، أشار الباحث في دراسته الى أهمية التمويل الاسلامي السكني في بريطانيا، وتوصل الباحث في الاخير الى ان احتمال الرهون العقارية الاسلامية، لا يم تمويلها من أسواق الجملة ولكن من الودائع الاسلامية، وأثبت تمويل الاسكان الاسلامي قدرته على الاستمرار، ولم يخضع للمشاكل المرتبطة بمخاطر الرهن العقاري الثانوي.

4. دراسة:

Waziri Mohammed Galadima, **Islamic Home Finance In The United Kingdom**, Doctorat of Philosophy in the School of Geography, Politics and Sociology , Newcastle University, United Kingdom, 2015 .

هدفت هذه الدراسة الى البحث في دور حكومة المملكة المتحدة في تشجيع التمويل الاسلامي وكذا دراسة كيفية استخدام منتج خطط شراء المنازل الاسلامية المطبق على نطاق واسع في المملكة، وهو اول منتج تمويل اسلامي مرخص في المملكة المتحدة، وبينت هذه الدراسة وجهات نظر أولئك الذين طبقوا التمويل الإسلامي من خلال جمع البيانات التجريبية على مختلف المستويات ، وكذا معارضي التمويل الاسلامي والذين يحاولون تخريب سوق التمويل الاسلامي، ركزت الدراسة في فحص الموضوعات المالية للمسلمين في المملكة المتحدة، واستندت الدراسة على البيانات التجريبية متعددة المواقع التي تم جمعها في لندن، مانشستر، برمنغهام، بلاكبيرن، برادفورد، نيوكاسيل، وميونخ، واستخدمت الدراسة نهج متعدد الاساليب في جمع البيانات التي تشمل المسوحات والمقابلات شبه الهيكلية و جمع البيانات النوعية والكمية، قدمت هذه الدراسة حساب للتمويل العقاري الاسلامي في المملكة المتحدة وتوصلت في الاخير الى ان هناك ندرة ملحوظة في الادبيات المتعلقة بهذه الصناعة خصوصا في التمويل العقاري الاسلامي، بالرغم من الاعتقاد بان صناعة التمويل الاسلامي مزدهرة فهناك القليل من الادبيات التي تدرس هذه السوق المهمة.

5. دراسة :

Abu Hasnat, Shahedin Alom and Kamrul Islam Talukderc, **A COMPARATIVE ANALYSIS BETWEEN MUSHARAKAH MUTANAQISAH AND AL-BAY' BITHAMAN AJIL CONTRACTS UNDER THE ISLAMIC HOME FINANCING IN MALAYSIA**, International Journal of Development Research Vol. 07, Issue 01, Malaysia, 2017.

هدفت الدراسة الى التحقيق في القضايا المتعلقة بنماذج التمويل العقاري التقليدية والاسلامية السائدة، ولمعرفة آراء الجمهور العام وفهم النماذج المتاحة حالياً لتمويل المساكن ، وكذا هدف البحث الى هيكلة نموذج بديل للتمويل العقاري يكون أكثر انسجاماً مع مقاصد الشريعة الاسلامية، وخلصت الدراسة في الاخير الى ان المشاركة المتناقصة و البيع بالثمن الآجل تعتبر منتجات بديلة للتمويل العقاري التقليدي، والمشاركة المتناقصة هي أفضل من البيع بالثمن الآجل، حيث يمكن تطبيقها للتخلص من مشكلة اسعار الفائدة على العقارات وذلك لموثوقيتها.

6. دراسة :

Rosylin Mohd Yusof, Norazlina AbdWahab and Hanissah Hamzah, **Does Home Financing Promote Affordability of Home ownership in Malaysia? An Empirical Analysis Between Islamic And Conventional Banks**, International Journal of Economics, Management and Accounting 25, no. 3, Malaysia , 2017 .

الهدف من هذه الدراسة هو دراسة تأثير التمويل العقاري الذي توفره كل من المصارف الإسلامية والتقليدية والقدرة على تحمل تكلفة ملكية المساكن (وفقاً لسعر المسكن / الناتج المحلي الإجمالي للفرد) في ماليزيا، في الوقت نفسه ، توظف الدراسة نموذج التراجع التلقائي الموزع للتأرجح (ARDL) على بيانات سنوية من 2007 إلى 2014 من أجل التحقيق في العلاقة بين القدرة على تحمل التكاليف والمتغيرات المصرفية المختارة مثل تمويل المساكن من قبل المصارف الإسلامية و التقليدية،، تم العثور على التمويل العقاري للمصارف الإسلامية والتقليدية على حد سواء في التأثير على القدرة على تحمل تكلفة ملكية المساكن في ماليزيا. تمشيا مع أساسيات التمويل الإسلامي، تشير النتائج التي تم التوصل إليها كذلك إلى أن (سعر الفائدة) أقل أهمية في تحديد القدرة على تحمل التكاليف المسكن في حالة التمويل العقاري الإسلامي بالمقارنة مع القروض السكنية التقليدية. هذه الدراسة هي محاولة تجريبية لتحليل تأثير التمويل العقاري الإسلامي وكذلك القروض التقليدية على القدرة على تحمل التكاليف. المنهجية المستخدمة ليست جديدة من الناحية الفنية ، ولكنها توفر رؤى أفضل في إمكانية تطبيق التمويل الإسلامي في تعزيز القدرة على تحمل تكلفة ملكية المنزل. لهذا السبب أوصت الدراسة بتحليل أكثر تعمقا لاستكشاف آليات تمويل

المساكن البديلة مثل تسعير أسعار الإيجارات لتعزيز القدرة على تحمل ملكية المساكن بين أصحاب الدخل المنخفض إلى المتوسط في ماليزيا.

عشرًا: بنية وخطة الدراسة

أما فيما يخص المنهجية التي سنتبعها في هيكلة البحث ووضع خطة له، فإننا سنقوم بتقسيم الدراسة إلى أربعة فصول، تسبقهم مقدمة، وتليهم خاتمة تتضمن نتائج البحث وأهم توصياته كما يلي:

الفصل الأول، نتطرق فيه إلى التمويل العقاري الإسلامي باعتباره البديل الأنسب للتمويل العقاري التقليدي ويختلف عنه من حيث آلياته ومبادئه، وتحكمه وتنظمه المبادئ المنصوص عليها في الشريعة الإسلامية، وتتمحور الأساسيات التي انتقيناها في ثلاثة مباحث هي: المبحث الأول ونتعرض فيه إلى الأطار المفاهيمي للتمويل العقاري التقليدي من مفهوم وأهمية وأنواع وكذا التطرق إلى القروض العقارية وأنواعها وأهم الضمانات المطلوبة في سبيل الاحتياط من المخاطر.

أما المبحث الثاني فيخصص للأطار المفاهيمي للتمويل العقاري الإسلامي من خلال التطرق إلى إلى مفهوم التمويل الإسلامي للعقار وبيان أحكامه الشرعية، والتطرق إلى المحظورات الشرعية المطبقة على التمويل العقاري وكذا التطرق إلى أهم الفروقات بين التمويل التقليدي والإسلامي للعقار، والمبحث الثالث نتطرق من خلاله إلى مخاطر وضمانات التمويل العقاري الإسلامي

الفصل الثاني: والذي نتطرق فيه إلى آليات التمويل العقاري الإسلامية والتي تعتبر متنوعة ومختلفة باختلاف المبدأ الذي تقوم عليه وتتمحور الأساسيات التي انتقيناها في ثلاثة مباحث هي: المبحث الأول: نتطرق فيه إلى الآليات القائمة على المشاركة من خلال التطرق إلى آليتين رئيسيتين تعتبران جوهر العمل المصرفي الإسلامي هما المضاربة والمشاركة.

أما المبحث الثاني نخصصه للآليات القائمة على البيوع والمتمثلة في المربحة المصرفية والبيع بالثمن الآجل وكذا الاستصناع، وهذه الآليات هي التي تعتبر مطبقة بكثرة في المصارف الإسلامية ولصيقة به.

أما المبحث الثالث فنركز على الآليات القائمة على الإجارة باعتبارها أهم الأدوات التمويلية الإسلامية ومن بين أنواعها الإجارة التمليلية والإجارة الموصوفة في الذمة.

الفصل الثالث: والذي نتطرق فيه الى واقع تمويل قطاع السكن في الجزائر من خلال التطرق في المبحث الاول الى وضعية قطاع السكن في الجزائر، اما المبحث الثاني فنتطرق الى اهم الصيغ المعتمدة في الجزائر، أما المبحث الثالث فنتطرق فيه للمؤسسات المتدخلة في تمويل قطاع السكن.

الفصل الرابع: نتطرق فيه الى دراسة تجارب دولية رائدة في حل ازمة السكن من خلال التمويل الإسلامي بالإشارة الى الجزائر حيث هناك العديد من الدول الغربية والدول الإسلامية تطبق التمويل العقاري الإسلامي واستطاعت بفضلها التغلب على مشكل التمويل السكني حيث نتطرق في المبحث الأول الى اهم الدول الغربية وهيا بريطانيا باعتبارها من الدول المتقدمة والرائدة في مجال التمويل الإسلامي وكذا الولايات المتحدة الأمريكية، كما نتطرق في المبحث الثاني الى تجارب لدول إسلامية تعتبر هي ايضا من الدول الإسلامية المتميزة في مجال التمويل الإسلامي وهي ماليزيا والبحرين، ونتطرق في المبحث الثالث الى تجربة الجزائر من خلال دراسة المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر وهما بنك البركة وبنك السلام وكذا التطرق الى المصارف التقليدية التي تقوم بتمويل السكن من خلال نوافذ إسلامية.

تمهيد:

يعتبر السكن ضرورة من الضروريات الأساسية للإنسان، لكن الظاهرة الأساسية هي أن الرغبات غير محدودة والموارد محدودة، إذ يدخل السكن ضمن الأولويات بالإضافة إلى الطعام واللباس، وتعد الحاجة السكنية مشكلة رئيسية في جميع أنحاء العالم، كما يتطلب لبناء أو شراء مسكن مبلغ كبير من المال وهو أمر غير متوفر للجميع، وللتغلب على هذه المشكلة تلعب المصارف التجارية ومؤسسات التمويل العقاري دوراً مهماً للغاية من خلال توفير المبالغ المطلوبة للحصول على المسكن يتم استرداده على أقساط تتكون من أصل الدين والفائدة، إذ تعتبر هذه الأساليب التمويلية أساليب تأزمية أكثر منها استثمارية، وهو ما استدعى ضرورة البحث عن أساليب بديلة للتمويل العقاري، هنا يطرح النظام المالي الإسلامي البديل المناسب لذلك من خلال توفيره تمويلاً عقارياً إسلامياً يختلف عن نظيره التقليدي في آلياته ومبادئه، حيث تحكمه وتنظمه المبادئ المنصوص عليها في الشريعة الإسلامية.

وتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث هي:

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل العقاري التقليدي

المبحث الثاني: الإطار المفاهيمي للتمويل العقاري الإسلامي

المبحث الثالث: مخاطر و ضمانات التمويل العقاري الإسلامي

المبحث الأول: الاطار المفاهيمي للتمويل العقاري التقليدي

ينصب موضوع التمويل العقاري على نشاط تمويل اغراض الاستثمار في مجالات العقار فنشاط التمويل العقاري يساعد على تحقيق الرفاهية لشرائح واسعة من الناس وذلك بتوفير التمويل اللازم لهم من اجل حصولهم على مسكن، من أجل ذلك ظهرت أهميته في حياة الناس ومدى الحاجة اليه لشراء وبناء المساكن والمحلات للأفراد والمؤسسات.

المطلب الأول: مفهوم التمويل العقاري التقليدي

يمثل التمويل العقاري احد الآليات المهمة لتوفير التمويل اللازم من قبل الجهات التمويلية للأفراد والمؤسسات والمستثمرين في مجالات شراء أو بناء أو تحسين أو ترميم المساكن والمحلات والوحدات الادارية والمنشآت الخدمية .

1. نشأة التمويل العقاري:

ظهر التمويل العقاري في الولايات المتحدة عقب الكساد الكبير في أوائل الثلاثينات في فترة ما بين الحربين نتيجة لارتفاع سعر العقارات، وكان الغرض منه توفير رؤوس أموال للمقترضين خاصة من محدودي الدخل لشراء أو بناء عقارات، وخلال الثلاثة عقود التالية (من 1932-1964م) مر التمويل العقاري بمراحل ضعف وقوة اقتضت تطوير صورته لإنعاش سوق التمويل العقاري، حيث أن بداية التمويل العقاري المنظم كانت في أوروبا أين تأسس أول قانون للبنوك العقارية في ألمانيا عام 1900م، وكانت هذه المصارف العقارية تملكها حكومات الأقاليم في ألمانيا، ثم انتشرت في شمال أوروبا وأمريكا، ثم تحولت للقطاع الخاص، وقد تزامن مع هذا التحول تطور تمويل المصارف التجارية.¹

هذا ويعتبر نظام التمويل العقاري في الدول الأكثر نموا الصفة البارزة اين يمكن معظم العائلات من شراء المساكن، إذ ان هذا النظام ينطوي على دفعة أولى مناسبة من سعر الأرض والمسكن على أن يسدد باقي السعر على أقساط شهرية في مدة تتراوح بين عشرين وأربعين سنة، أما الدول الأقل نموا فإن العائلات فيها تحتاج إلى سنوات عديدة لتمتكن من ادخار مبلغ كاف من المال، وعلى الرغم من أن كلفة البناء منخفضة إلا أن نسبة الفائدة على قروض التمويل العقاري

¹ رفعه بنت تركي اسماعيل مله، التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للعائلات السعودية، دكتوراه فلسفة في الاقتصاد المنزلي، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 2010، ص 46.

مرتفعة للغاية، وكثيرا ما تجعل نسبة الفائدة المرتفعة بالإضافة إلى سعر الأرض المرتفع شراء المسكن أمرا مستحيلا.¹

2. تعريف التمويل العقاري:

يتكون مصطلح التمويل العقاري من كلمتين هما التمويل والعقار، و يعرف التمويل على أنه مصدر الأموال الضرورية لانجاز مشروع معين وكيفية استعمالها، كما يعرف بأنه الامداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها²، وبالتالي فالتمويل هو يعني الامداد بالاموال وكلفتها (سعر الفائدة) ومصدرها، وطريقة انفاقها.

أما العقار فهو المنشآت المخصصة لاستخدامات متعددة، حيث تنقسم هذه الاستخدامات الى فئتين عريضتين هما: الاستخدام السكني والاستخدام غير السكني، حيث أن الأول هو السكن الذي يؤدي الأفراد كجزء من خصوصياتهم، أما الثاني فهو يجمع كل الأنشطة الأخرى سواء المهنية أو غير ذلك، تكون ذات طبيعة متنوعة مكتبية أو زراعية أو صناعية، خدمية جماعية (أماكن التدريس، المستشفيات، أماكن العبادة...الخ)، وقد تتغير هذه الاستخدامات بمرور الوقت، حيث يتم تحويل المنازل الى مكاتب، أو العكس، أو تحويل المؤسسات الى منازل...الخ، كما يتم اعتبار الأرض الغير المبنية عقارا، حيث لديها في معظم الاحيان استخدامات أخرى زراعية أو غابية، أو الأراضي التابعة للدولة³.

وبالتالي عرف المركز المصري لدراسات السياسات العامة التمويل العقاري بوصفه نشاطا اقتصاديا بأنه وسيلة لتمويل شراء المساكن وغيرها من الاستثمارات العقارية الأخرى⁴، يؤخذ على هذا التعريف أنه أغفل العديد من النقاط الأساسية في التمويل العقاري حيث لم يتطرق الى عملية البناء والترميم واقتصر على عملية الشراء فقط، ولم يتطرق الى كيفية التسديد، وهل تكون عن طريق اقساط ثابتة ام دفعة واحدة او عدة دفعات، ومن الجانب القانوني عرف التمويل العقاري على أنه اتفاق بين أطراف ثلاثة هم الممول، والمستثمر (المقترض)، والمستفيد، بمقتضى هذا الاتفاق

¹ رفعه بنت تركي اسماعيل مله، مرجع سابق، ص 47.

² طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر، الاردن، 2002، ص 21.

³ Didier Cornuel, *Économie immobilière et des politiques du logement*, 1re édition, De Boeck, Belgique, 2013, P 02.

⁴ أحمد الحميلي، الوصول للتمويل العقاري دراسة مقارنة عن التمويل والاسكان في 09 دول، المركز المصري لدراسات السياسات العامة، القاهرة، 2017، ص 06.

يلتزم الممول بأن يضع تحت تصرف المستثمر (المقترض) مبلغاً من المال للوفاء بالتزاماته الناشئة عن عملية قانونية تتعلق بعقار وذلك الى المستفيد في مقابل التزام المستثمر (المقترض) بسداد مبلغ التمويل بالشروط المتفق عليها والتزام المستفيد بالقيام بكافة الاعمال القانونية اللازمة لضمان حقوق الممول¹، نلاحظ من خلال هذا التعريف أنه أبرز جانب الاتفاق التمويلي ولم يتطرق الى بيان ماهية التمويل العقاري.

كما ورد تعريف التمويل العقاري في نظام التمويل العقاري السعودي بأنه: " عقد الدفع الآجل لتملك المستفيد للسكن"، ما يلاحظ عليه أنه حصر التمويل العقاري في تملك المساكن فقط، مع أن له مجالات أخرى، كما أنه قيد آلية الدفع وحصرها في الدفع الآجل، مع أنها قد تكون بخلاف ذلك، فضلاً عن خروجه أصلاً عن ماهية التمويل العقاري.²

هناك العديد من التعاريف التي تناولت موضوع التمويل العقاري ولكن بزاويا مختلفة، ومنه يمكن القول بأن التمويل العقاري هو " تقديم الأموال اللازمة على سبيل تملك أو ترميم أو تطوير المساكن أو المحلات التجارية، الخدمية أو الادارية وكذا الاراضي، مع تملك العقار بعد سداد قيمة التمويل". ومن خلال التعاريف السابقة تبرز لنا جلياً عناصر التمويل العقاري والمتمثلة في:

- **طالب التمويل العقاري:** وهو المستفيد من التمويل العقاري وقد يكون فرداً أو مؤسسة صغيرة أو كبيرة (مركبي عقاري مثلاً، أو مقاول)، أو رجل اعمال، أو الدولة في حد ذاتها، مقابل التزامه بمدفوعات مستقبلية.
- **مانح التمويل العقاري:** أو الممول وهو الذي يزاول نشاط التمويل العقاري حيث يقوم بتمويل الانفاق الآني للمتمول ويتمثل في: المصارف، مؤسسات التقسيط العقاري، مؤسسات الائتمان، جهة حكومية، المؤسسات التجارية... الخ.
- **موضوع التمويل:** أو هو طبيعة العملية التمويلية التي يراد تمويلها مثل شراء مسكن، أو بناء أو كراء، أو ترميم... الخ.
- **ضمانات الممول:** وتكون من اختيار الممول وقد تكون عبارة عن رهن عقاري (سواء العقار في حد ذاته أو أي عقار آخر تم عليه الاتفاق)، أو الحصول على امتياز على عقار

¹ أيمن سعد سليم، مشكلات اتفاق التمويل العقاري دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 2005، ص 24.

² احمد بن عبد العزيز آل شبيب، التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها - دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية -، أطروحة دكتوراه في الفقه المقارن، المعهد العالي للقضاء، السعودية، 2011، ص 39.

مملوك للمستفيد (حق الامتياز هو حق الدائن في استيفاء دينه قبل غيره من الغرماء لمصلحة معتبرة شرعا)¹، أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول.

- شكل التمويل العقاري: يأخذ أشكالا مختلفة حسب موضوع التمويل فقد يكون قرضا، أو أحد الصيغ المطبقة من قبل المصارف الاسلامية.

3. أهمية التمويل العقاري

تظهر أهمية التمويل العقاري من خلال مايلي:

- يساهم التمويل العقاري في معالجة الركود الحقيقي في السوق العقاري ويدفعه باتجاهات ايجابية من خلال زيادة المقدرة المالية لطالبي الوحدات العقارية وبالتالي خلق الطلب الفعال في السوق العقاري مما يزيد في نشاطه وضبط ايقاعاته.²
- ان التمويل العقاري يوفر فرص التمويل معتدل المخاطر للقطاعين التجاري والأفراد، بسبب القوة الائتمانية للعقار.³
- تحريك العديد من الأنشطة الصناعية والتجارية والخدمية لتوفيره التمويل اللازم لذلك وبالتالي تحريك عجلة الاقتصاد الوطني.
- يتميز القطاع العقاري بخاصية الامان نوعا ما، وبالتالي الاستثمار في الجانب العقاري يكون ذو عائد مرتفع مقارنة بالاستثمارات الاخرى، وبالتالي يساهم التمويل العقاري في زيادة الاستثمارات الحقيقية وتقوية الاقتصاد.
- المساعدة على توفير المساكن لمحدودي الدخل من خلال توفير التمويل اللازم لبناء او تملك مسكن خاص.
- يعتبر التمويل العقاري عنصرا مهما عند وضع أية سياسة سكنية لما له من دور فعال في خلق قنوات ووسائل تمويلية لتوفير الاموال للمؤسسات المعنية ببناء الوحدات السكنية.

¹ يمينه شوار، أحكام حقوق الامتياز في الفقه الاسلامي والقانون المدني -دراسة تطبيقية مقارنة-، اطروحة دكتوراه في العلوم الاسلامية، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2011، ص 19.

² عثمان مصطفى يس قدور، مزايا ومعوقات التمويل العقاري المصرفي ودورها في الحد من مقدرة الزبون في الحصول على التمويل - دراسة حالة بنك فيصل الاسلامي السوداني (2008-2013)، رسالة ماجستير في الدراسات المصرفية، جامعة السودان، السودان، 2014، ص 29.

³ فيصل بن ظهير بيك مغل، المسائل المستجدة في التمويل العقاري - دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية، أطروحة دكتوراه في الفقه المقارن، جامعة الاماما محمد بن سعود الاسلامية، السعودية، 2016، ص 45.

- امداد سوق العقارات بالاموال اللازمة من شأنه انعاش استثمارات الافراد و الدولة على حد سواء.
- تحقيق التنمية الاقتصادية للدولة عن طريق توفير فرص عمل متعددة ومتنوعة لأعداد كبيرة من الافراد في مجالات النشاط المختلفة، مما يؤدي الى تقليل معدلات البطالة حيث ترتبط الانشطة العقارية بالعديد من الانشطة الاخرى.

4. انواع التمويل العقاري

يعد التمويل العقاري وسيلة مساعدة للأشخاص للحصول على تمويل لبناء او شراء عقار، فمنها ما يقوم على نظام التمويل المباشر، او غير المباشر، ومنها ما يقوم على اساس مصادر التمويل سواء محلية او اجنبية ومنها ما يقوم على اساس طبيعة النشاط العقاري.

أ. حسب نوع التمويل:

- **التمويل المباشر:** هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض والمقترض والمستثمرون دون تدخل اي وسيط مالي مصرفي او غير مصرفي وهذا يتخذ صور متعددة باختلاف المقرضين (مؤسسات، أفراد، هيئات).¹
- **التمويل غير المباشر:** أساليب التمويل غير المباشرة تتمثل في الاسواق المالية والمصارف اي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين، حيث يقوم الوسطاء المتمثلين في السوق المالية، وبعض المصارف بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول التوفيق بين متطلبات مصادر الادخار ومتطلبات مصادر التمويل،² لذا تعتمد القطاعات الاساسية كقطاع البناء والتشييد في النظم الاقتصادية المختلفة على الحصول على القروض طويلة الأجل من هذه المؤسسات، وتلعب المؤسسات المالية دورا كبيرا في دعم الأفراد كمستهلكين لمواجهة احتياجاتهم، وذلك من خلال تقديم القروض للحصول على السلع المعمرة او الوحدات السكنية والتي يعجز الأفراد الانفاق عليها من خلال دخولهم النقدية.³

¹ احمد السيد الكردي، اهم نظريات وظيفة التمويل، دليل المدير المالي بمنظمات الاعمال العربية، 2010، ص 05، على الموقع: <http://kenanaonline.com/ahmedkordy>، تاريخ الاطلاع: 15-03-2018.

² نفس المرجع السابق، ص 06.

³ داود يونس يحي، النظرية النقدية، دار النشر والكتب، الطبعة الأولى، العراق، 2001، ص 103.

ب. حسب مصادر التمويل:

تتنوع مصادر التمويل بحسب نوع الاستثمار وحجمه ويمكن تقسيمه الى:

- التمويل المحلي: ويتمثل في:

- **المصارف العقارية:** وهي المصارف التي تهتم بتقديم القروض اللازمة لشراء العقارات في شكل أراضي وعقارات مبنية، وتعتمد هذه المصارف في تمويل نشاطاتها على رؤوس أموالها وعقود القروض طويلة الأجل ولا يقتصر دور هذه المصارف على مجرد الاقراض، وانما الرقابة المصرفية الكاملة على الانفاق وربطه بعمليات الانجاز¹، وتقوم الدولة بدعم هذه المصارف بتوفير التخصيصات المالية اللازمة لها²، وينتمي المصرف العقاري عادة الى مجموعة المؤسسات المالية التي تلعب دور الوسيط بين المستهلك والمستثمر، فيقدم القروض للمواطنين الذين هم في حاجة الى امتلاك مسكن والحصول في المقابل على رهونات من الدرجة الأولى³.

- **القطاع الخاص:** ويتمثل في جميع المستثمرين من الأفراد والمؤسسات وكذا الجمعيات التعاونية والنقابات المهنية والهيئات الاجتماعية التي تقوم بدعم مسيرة التنمية، حيث ان للقطاع الخاص دور واضح في بناء المشاريع السكنية وتطوير الاراضي والمخططات السكنية حيث يمكن ان يكون له دور كبير ومؤثر في تنمية مشاريع اسكان المواطنين من خلال شراكة شاملة (دراسة- تصميم- تمويل - تنفيذ- صيانة)، لذا لابد من تحقيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص⁴.

¹ عيسى بوراوي، دور المصارف والمؤسسات المالية في تمويل قطاع السكن في الجزائر دراسة حالة مؤسسة اعادة التمويل الرهني SRH، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، الجزائر، 2014، ص 86.

² اديب قاسم شندي واسراء كاطع فياض، ضرورات الاستثمار والتمويل العقاري والقروض المصرفية في حل ازمة السكن في العراق (واسط حالة دراسية) للمدة 2002-2012، مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والادارية، العدد 26، جامعة واسط، العراق، 2017، ص 04.

³ بوحفص جلاب نعناعة، القروض العقارية وأثرها في تفعيل الترقية العقارية بالجزائر، الملتقى الوطني حول اشكالات العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر ، مجلة الحقوق والحريات في الأنظمة المقارنة، عدد تجريبي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2018، ص 132.

⁴ عبد اللطيف بن عبد الله حمد اليحي، تقييم استراتيجي لدور القطاع الخاص في الاسكان بمدينة الرياض، رسالة ماجستير في العلوم الاستراتيجية، جامعة نايف للعلوم الامنية، السعودية ، 2015، ص 98.

- **التمويل الخارجي:** يتمثل في المستثمرين الأجانب والمؤسسات الاجنبية التي تساهم في التمويل والانشاء والادارة والتشغيل، وأيضا في رأس المال المهاجر وهو جزء من التمويل المحلي الذي هاجر بسبب ظروف معينة الى دولة أخرى، ويمكن توفير المناخ الاستثماري لجذبه¹.

ت. **التمويل حسب طبيعة النشاط العقاري:**

ان النشاط العقاري توجد منه أصناف متغايرة يمكن تحديدها بما يأتي:²

- تمويل توفير الاراضي السكنية.
- تمويل المنافع والخدمات العامة.
- تمويل التصاميم الهندسية والمعمارية.
- تمويل انتاج المواد الانشائية والبنائية.
- تمويل اعمال التنفيذ لمشاريع الاسكان.

¹ اديب قاسم شندي واسراء كاطع فياض، مرجع سابق، ص 04.

² عبد العظيم عبد الواحد الشكري وحسين عبد شنان الجبوري، دور التمويل الاسكاني في معالجة مشكلة السكن في محافظة القادسية، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، المجلد 17، العدد 04، العراق، 2015، ص 92.

المطلب الثاني: القروض العقارية في المصارف التقليدية

لكي يستطيع الافراد الحصول على التمويل العقاري لبناء او شراء عقار وجب عليهم اتباع الحصول على القروض وتختلف طبيعة هذه القروض باختلاف الغرض منها، فمنها ما هو موجه لتمويل شراء عقار ومنها ما هو موجه لغرض البناء ومنها ما هو موجه لغرض التحسينات والترميمات.

اولا: مفهوم القروض العقارية

1. تعريف القرض العقاري

يعرف القرض العقاري من الناحية الاقتصادية على أنه قرض يقدم للأفراد والمشروعات لتمويل شراء اراضي او مباني وتكون المدة لهذا النوع من القروض عادة لفترة طويلة قد تصل الى اكثر من 15 سنة¹، الملاحظ من هذا التعريف أنه أغفل العديد من النقاط الأساسية وركز فقط على مدة استرداد القرض، أما من الناحية القانونية فيعرف القرض العقاري بأنه عقد يلتزم بموجبه المصرف أو المؤسسة المقرضة بتقديم مبلغ نقدي للمقترض او ان يعد بتقديم ذلك المبلغ للمقترض، بغرض تمويل تملك او استغلال او انشاء عقار، على ان يلتزم المقترض برد المبلغ عند انقضاء المدة المتفق عليها، مقابل فائدة²، ومن خلال التعريفات السابقة يمكن القول ان القرض العقاري هو عبارة عن قرض يقدم للمقترض لتمويل عمليات بناء، شراء، صيانة عقار لمدة معينة مقابل ضمانات على أن يقوم المقترض بتسديد قيمة القرض والفوائد المترتبة عليه في الأجل المحددة.

2. خصائص القرض العقاري:

يعد القرض العقاري الخاص بالسكن من القروض الاستهلاكية طبقا لنص المادة 450 من الأمر رقم 58/75 المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم، وبالتالي فهو يتميز بمجموعة من الخصائص لعل ابرزها مايلي:

¹ منير ابراهيم الهندي، ادارة المصارف التجارية -مدخل اتخاذ القرارات-، الطبعة الثالثة، المكتب العربي الحديث، مصر، 2002، ص 214.

² بوسنة ايمان، الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن في التشريع الجزائري، اطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة بسكرة، الجزائر، 2017، ص 242.

أ. القرض العقاري عقد رضائي:

يعد القرض العقاري من العقود الرضائية، والعقود الرضائية هي التي تتم بمجرد تلاقي الإيجاب والقبول، ولا يعد نقل ملكية الشيء محل القرض من المقرض، وتسليمه للمقترض ركنا في العقد ذاته، بل هو مجرد التزام ينشئه عقد القرض في ذمة المقرض.¹

ونظرا لما تتصف به عقود القروض العقارية من خصائص تميزها عن غيرها من حيث طول مدة القرض وضخامة مبلغ القرض في الغالب، وبالتالي ضرورة اعتماد ركن الشكلية في مثل هذه العقود حتى تكون الحماية القانونية لأطراف العقد، لأن الكتابة الرسمية من طرف خارجي يساعد أكثر الطرف الضعيف في العقد والذي هو عادة المقترض وخاصة اذا كان شخص طبيعي في تحديد حقوقه والتزاماته ومعرفتهما.²

ب. عقد القرض عقد ملزم للجانبين:

يعد القرض العقاري عقد ملزم للطرفين حيث ينتج عنه التزامات للطرفين فمن جانب المقترض فهي ان يرد المثل عند نهاية القرض وأن يدفع المصاريف وقد يدفع فوائدا مقابل القرض³، اما التزامات المقرض تتمثل في نقل ملكية الشيء المقترض وتسليمه اياه، ولا يسترد منه الا عند نهاية القرض، ويضمن الاستحقاق والعيوب الخفية⁴، واذا أخل احد الطرفين بالتزامه يجوز فسخ العقد حيث يتضح من الفقرة الأولى في نص المادة 119 أنه اذا لم يوف احد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد اعذاره المدين ان يطالب بتنفيذ العقد أو فسخه، مع التعويض في الحالتين اذا اقتضى الحال ذلك.⁵

¹ جدينية زكية، عقد القرض بين القانون الوضعي الجزائري ومبادئ الشريعة الاسلامية، اطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2016، ص 24.

² براحلية زويبر، القرض العقاري والرهن الرسمي في التشريع الجزائري، اطروحة دكتوراه في العلوم القانونية، جامعة باتنة، الجزائر، 2017، ص 29.

³ جدينية زكية، مرجع سابق، ص 26.

⁴ عبد الرزاق احمد السنهاوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الجزء الخامس (العقود التي تقع على الملكية)، المجلد الثاني (الهيئة، الشركة والقرض والدخل الدائم والصلح)، الطبعة الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000، ص 424.

⁵ القانون المدني الجزائري، المادة 119، الجزائر، 2007، ص 21.

ت. القرض العقاري قرض بفائدة:

إذا كانت مؤسسات القرض طرفا في العقد يجوز لها ان تأخذ فائدة نظير القروض التي تمنحها قصد تشجيع النشاط الاقتصادي الوطني،¹ ولقد نصت المادة 68 من الأمر رقم 11-03² المتعلق بالنقد والقرض على ان عملية القرض بأنها كل عمل لقاء عوض، وبالتالي يصبح عقد القرض العقاري عقد معاوضة بحيث ان المقرض يأخذ الأموال مقابل تقديم الفوائد، والمقرض يضع تحت تصرف المقرض الاموال لأجل معين مقابل تلقيه تلك الفوائد.

ث. القرض العقاري يكون نقديا:

طبقا لاحكام المادة 450 من القانون المدني الجزائري فان القرض الاستهلاكي يكون مبلغ من النقود او اي شيء مثلي آخر، وبما أن القرض العقاري من القروض الاستهلاكية فإنه يأخذ هذه الصفة، وتعد النقود الصفة الغالبة دوما على القرض، حيث ان القرض العقاري هو عبارة عن مبلغ نقدي موجه لتمويل عمليات ذات طابع عقاري³.

ج. القرض العقاري عقد اذعان:

يعرف عقد الاذعان بأنه عقد يستقل أحد أطرافه بوضع محتواه، كليا أو جزئيا، وبصيغة عامة ومجردة، في المدة التي تسبق ابرامه بحيث لا يبقى للطرف الآخر سوى قبوله برمته أو رفضه برمته.⁴

وعقد الاذعان يتميز بأربعة خصائص هي:⁵

- يتعلق بسلعة أو خدمة ضرورية للمستهلكين او المنتفعين.
- احتكار الطرف الموجب لهذه السلع او المرافق او الخدمات احتكارا قانونيا او فعليا، او على الأقل سيطرته عليها سيطرة تجعل المنافسة فيها محدودة النطاق.

¹ القانون المدني الجزائري، المادة 456، ص71.

² الأمر 11-03، المادة 68، الجريدة الرسمية رقم 52، المؤرخة بتاريخ 27 اوت 2003، الجزائر.

³ براحلية زوبرير، مرجع سابق، ص 29.

⁴ مهند مختار نوح، الايجاب والقبول في العقد الاداري دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2005، ص ص 85-86.

⁵ بوسته ايمان، الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 245.

- عمومية الايجاب، اي ان يكون عاما موجها الى الجمهور عامة، او الى طائفة من هذا الجمهور تتوفر فيه صفات معينة بشكل دائم.
- الايجاب يكون وفق شروط يقررها الطرف الموجب سلفا ولا يقبل نقاشا فيها، ولا يشاركه الطرف الثاني في وضعها، وغالبا ما تكون مطبوعة وفي مصلحة الموجب، وما على الطرف الثاني الا قبولها او رفضها دون مناقشة، وذلك تطبيقا للمادة 70 من الأمر رقم 58/75 المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.

والقرض العقاري يعتبر من عقود الاذعان وذلك راجع الى انه يمتلك نفس الخصائص حيث يكون احد اطرافه ضعيفا وهو المقرض والذي يسعى للحصول على التمويل لمشروعه العقاري، والطرف الآخر المقرض قويا (والقوة هنا اكتسبها من حيث المقدرة المالية والاقتصادية او الخبرة المهنية او التنظيم الفني)، وبالتالي لا يوجد مجال للمقرض للمساومة او مناقشة شروط العقد، بل عليه ان يقبلها كلها او يرفضها كلها، مما يجعل الاختيار شبه معدوم امام المقرض.

وبما ان عقد القرض العقاري من عقود الاذعان وجب حماية الطرف الضعيف او المستهلك من الشروط الغامضة (كاشتغال العقد على عبارات غير مقروءة او غير مفهومة او ان تكون ضمن ملاحق الاتفاق دون الاشارة الى ما يفيد وجودها)، ومن الشروط التعسفية التي تضعها المؤسسات المانحة وتعتبر الشروط شروطا تعسفية اذا ما قامت على عنصرين هما:¹

- العنصر الشخصي وبموجبه يجب ان يكون الشرط مفروضا من قبل المقرض مستغلا تفوقه الاقتصادي.
- العنصر الموضوعي والذي يعني ضرورة حصول المقرض على مزايا مبالغ فيها تؤدي بالضرورة الى اختلال التوازن العقدي، حيث يدخل شروطا تخفف من التزاماته و تزيد بدون مقابل من التزامات المتعاقد معه لان ما يبرر الحماية هو ليس الضعف في ذاته، وانما استغلال الضعف.

¹ سلام عبول زهرة الفتلاوي وأسامة شيهاب حمد الجعفري، المفهوم القانوني لعقد تمويل العقارات - دراسة مقارنة - مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثالث، السنة السابعة، العراق، 2015، ص 193.

ثانيا: أنواع القروض العقارية

تختلف أنواع القروض العقارية باختلاف انظمة التمويل المتبعة من دولة الى اخرى ولكن مهما اختلفت هذه القروض فهي تصب في نوعين اساسيين هما قروض موجهة للأفراد والعائلات، والقروض الموجهة لتمويل الترقية العقارية سواء الخاصة او العامة وهي تمثل أبرز الأنواع المتبعة في الجزائر.

1. القروض الموجهة لتمويل الأفراد والعائلات:

يختص هذا النوع من القروض لتمويل الافراد الراغبين في امتلاك مسكن خاص، جديدا أو قديما، جاهزا او في طور الانجاز، و اقامة مشروع عقاري، حيث تتم من خلال التمويل المباشر وأهم ما يميز هذا النوع من القروض انه من القروض طويلة الأجل عادة ما تصل الى 30 عاما، حيث يسدد من خلالها القرض على اقساط او في شكل دفعة واحدة عند تاريخ الاستحقاق، تكون هذه القروض مضمونة بالعقار الذي تم شراؤه او ببناءه، ينقسم هذا النوع بدوره الى نوعين هما:

- **القرض الموجه للبناء الذاتي:** في هذا النوع يقدم المصرف قرضا للعميل للقيام بعملية

البناء فقط، حيث ان مبلغ الارض لا يعني للمصرف شيء¹، وهذا النوع من القروض الموجهة للبناء يتم منحه من طرف المؤسسات المصرفية للأفراد على دفعات حسب مراحل تقدم الأشغال، وتتراوح مدة هذا القرض ما بين 15 الى 30 سنة بحسب الحالة².

- **القرض الموجه للشراء:** هذا النوع من القروض موجه للأفراد من اجل الحصول على ملكية

سكن جاهز او في طور الانجاز من طرف المتعاملين في الترقية العقارية العموميين او الخواص، ويعتبر هذا النوع من القروض وسيلة تمويل تتلائم مع احتياجات العائلات بكيفية أفضل، حيث يهدف الى جعل الطلب على السكنات يسيرا من خلال التمويل المباشر للمشتريين، وقد سجل هذا النوع من القروض تقدما ملحوظا، خاصة القروض العقارية الممنوحة للأفراد من اجل الحصول على ملكية مسكن في طور الانجاز في اطار عقد

¹ عرار الياقوت، التمويل العقاري، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، الجزائر، 2009، ص 60.

² زغيدي سفيان، الآليات القانونية لمواجهة مخاطر القروض العقارية في الجزائر، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2013، ص 25.

البيع بناءاً على التصاميم¹ و عقد البيع على التصاميم هو البيع الذي يقع على عقار لم يشيد بعد، يلتزم البائع بمقتضاه بالانجاز والالتزام بنقل الملكية للمشتري، ان هذه الطريقة تسمح للمشيد من الحصول على السيولة المالية تساعده في تجميع رأسمال المشروع، وذلك ببيع العقار قبل وأثناء مراحل الانجاز.

2. قروض الترقية العقارية:

حسب نص المادة 02 من المرسوم التشريعي رقم 03/93² المتعلق بالنشاط العقاري تعرف الترقية العقارية على أنها مجموع الاعمال التي تساهم في انجاز أو تجديد الأملاك العقارية المعنية "عقار ذو استعمال سكني أو عقار ذو استعمال خدمي، أو عقار ذو استعمال تجاري، أو مصانع"³.

و حسب نص المادة 03 من القانون رقم 11-04 المقصود بالترقية العقارية هو تعبئة مجموع الموارد العقارية والمالية وإدارة المشاريع العقارية، فالترقية العقارية تهدف الى تطوير الحظيرة العقارية الوطنية وتتمثل في بناء عمارات أو مجمعات عقارية للاستعمال السكني ويمكن ان توجه هذه العمارات أو هذه المجمعات العقارية الى تلبية حاجيات تخص العائلات أو الى البيع أو الايجار، كما قد توجه الى بناء محلات ذات طابع تجاري أو حرفي تساعد المستفيدين منها على ممارسة التجارة أو مختلف الحرف⁴.

لذا يحتاج نشاط الترقية العقارية الى اموال تساعد المربي العقاري على اتمام انجاز الاشغال حيث يتحصل على هذه الاموال في شكل قروض عقارية وتعرف هذه القروض العقارية الموجهة لتمويل الترقية العقارية بالقروض الانشائية وهي القروض التي تقدم للمستثمرين العقاريين في مجال الاسكان خلال مرحلة البناء لمواجهة متطلبات تمويل المشاريع الاسكانية التي يقومون بها وغالبا

¹ رشيد مطرف، القرض العقاري كأداة لاكتساب الملكية و وسيلة لتطوير سوق السندات الرهنية، المؤتمر التاسع عشر لموثقي افريقيا -القرض الرهني-، الجزائر، 2007، ص ص 04-05.

² المرسوم التشريعي رقم 03/93 المتعلق بالنشاط العقاري، المادة 02، الجريدة الرسمية رقم 14، المؤرخة بتاريخ 01-03-1993، الجزائر.

³ محمد مرابط، الاشكالية القانونية التي تثيرها الترقية العقارية، مجلة الموثق، العدد 06، الغرفة الوطنية للموثقين، 2000، ص 19.

⁴ إرزيل الكاهنة، دور المؤسسات المصرفية في تمويل الترقية العقارية، مجلة الباحث للدراسات الاكاديمية، العدد 11، الجزائر، 2017، ص 39.

ماتكون قصيرة او متوسطة الأجل،¹ هذا القرض موجه لتمويل المقيمين العقاريين الذين يساهمون في رفع مستوى العرض في مجال السكن²، تتميز هذه القروض عن تلك الممنوحة للأفراد بحجم المشروع، وقيمة القرض المرتفعة التي تغطي أكثر من مسكن³، يوجد هناك نوعين من هذا القروض:⁴

1. تمويل الانجاز (البناء): يقصد بالانجاز تشييد مختلف المشاريع العقارية خاصة تلك المتعلقة بالسكن لتلبية متطلبات وحاجيات أفراد المجتمع من سكنات سواء كانت فردية او جماعية او في اطار تعاونيات عقارية.
2. تمويل التجديد: يقصد به في هذا المجال الزيادة في حجم البناء سواء في التوسيع والتعلية او حتى في التهيئة والترميم واعادة التأهيل للعقار المبني.

¹ مؤيد حميد مجدي، دور سياسات التمويل الاسكاني في الحد من أزمة السكن في العراق، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد الثامن، العدد 24، الفصل الثالث، العراق، 2013، ص 396.

² ربيع نصيرة، تمويل الترقية العقارية العمومية، رسالة ماجستير في الادارة والمالية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006، ص 35.

³ حماني فائزة، تمويل الترقية العقارية في مجال السكن، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004، ص 94.

⁴ براحلية زويبير، مرجع سابق، ص 44.

المطلب الثالث: مخاطر وضمانات القروض العقارية

ان عملية منح القروض عامة محفوفة بالعديد من المخاطر وذلك راجع لخصوصية التمويل في حد ذاته لذلك لا تتخذ المؤسسات المصرفية قرارات بمنح القروض العقارية الا بعد توفر مجموعة من الضمانات في سبيل الاحتياط من تلك المخاطر.

أولاً: مخاطر القروض العقارية

يعرف الخطر بصفة عامة بأنه احتمال فشل المستثمر في تحقيق العائد المرجح او المتوقع على الاستثمار¹، كما يعرف على أنه احتمال عدم التزام المقترض بتسديد مبلغ القرض في تاريخ استحقاقه واحتمال تحقيق الخسارة نتيجة لذلك.²

وأهم المخاطر التي تواجه التمويل بالقروض العقارية هي:

1. المخاطر المالية: والتي تتمثل فيمايلي:

أ. **مخاطر عدم السداد:** وهو الخطر الناتج عن عدم قدرة او عجز المدين (المقترض) على تسديد كل أو جزء الدين والفوائد المرتبطة به، اما بسبب عدم كفاءة الادارة او عدم نزاهة المدين في تعامله مع الدائن، أو لأنه فقد القدرة على الوفاء عند حلول تاريخ الاستحقاق اما لتوقفه عن الدفع (عسر مالي فني) أو افلاسه (عسر مالي حقيقي)، لذلك يعرف خطر القرض من هذه الزاوية بأنه التدهور التدريجي للوضع المالية للمقترض،³ يعتبر هذا الخطر الأكثر ضرراً في عملية التمويل بالقروض العقارية، ويرتبط هذا الخطر بعوامل داخلية وخارجية خاصة بالزبون وهي:⁴

- **المخاطر الداخلية:** وتشتمل على:

¹ محمد مطر، ادارة الاستثمارات (الاطار النظري و التطبيقات العملية)، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، عمان، 1999، ص 40.

² فلاح حسين الحسيني، مؤيد عبد الرحمان النوري، ادارة المصارف، دار وائل للنشر، مصر، 2000، ص 129.

³ حياة نجار، ادارة المخاطر المصرفية وفق اتفاقيات بازل - دراسة واقع المصارف التجارية العمومية الجزائرية - اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 01، الجزائر، 2014، ص ص 53 - 54، نقلا عن:

Atoine Sardi et Henri Jacob , **Management des Risques Bancaires** , Afges, Paris , 2001, p.19

⁴ قوال زواوية ايمان وآخرون، القروض العقارية في الجزائر -دراسة حالة -، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والادارية، العدد السابع، الجزائر، 2017، ص ص 671 - 672.

❖ **الخطر المالي:** يقصد به تقييم قدرة الزبون المقترض على التسديد وذلك من خلال

معرفة وضعيته المالية بتحليل وثائقه المالية والمحاسبية.

❖ **المخاطر الخاصة بعملية القرض:** ويكون متعلق بطبيعة القرض من حيث المدة

والغرض منه.

❖ **الخطر الخاص بالقدرة الشرائية:** وهو مرتبط بسلوك وكفاءة الزبون.

❖ **الخطر القانوني:** وهو مرتبط أساسا بالحالة او الوضعية القانونية للمقترض وكذا

النشاط الذي يمارسه.

- **المخاطر الخارجية:** وهي متعلقة بالمحيط الخارجي ونميز بين نوعين هما:

❖ **الخطر العام:** وهو من أصعب المخاطر لأنه يصعب تقديره أو تحديده بدقة في

دراسة ملف القرض فهو مرتبط بالأوضاع الاقتصادية، السياسية والاجتماعية الى

جوانب الكوارث الطبيعية.

❖ **الخطر المهني:** يتمثل في معرفة الزبون في قطاعه المهني والتنبؤ بالمتغيرات

المحتملة التي قد تطرأ وهذا من اجل معرفة امكانية التسديد.

ب. **خطر السيولة:** يقصد به عدم قدرة المصرف على مواجهة المسحوبات المستمرة من طرف

المودعين وحسب المادة الأولى من قانون ضمان الودائع فان خطر التجميد يعتبر من أهم

المخاطر التي تهدد سيولة وسمعة المصرف وبالتالي مردوديته، اذ لا يستطيع اعادة الثقة اتجاه

زبائنه والمحافظة عليهم، اذ يجب ان يضمن لهم السيولة الكافية خاصة اذا طرح مودعو

الاموال مجرد تساؤل او شك حول قدرة المصرف على ذلك، فهذا ما يجعلهم يترددون في ايداع

اموالهم ولتقادي هذا الخطر يجب ان يحقق المصرف عملية تسيير سليمة بين موارده

واستعمالاته.¹

ت. **خطر سعر الفائدة:** تشير مخاطر سعر الفائدة الى تعرض المركز المالي للمصرف للتحركات

العكسية في اسعار الفائدة، وتؤثر على عوائد المصرف وعلى القيمة الاقتصادية لأصوله

واللتزاماته² فمثلا اذا تعاقد المصرف مع عميل على سعر فائدة معين ثم ارتفعت بعد ذلك اسعار

¹ قوال زواوية ايمان وآخرون، مرجع سابق، ص 672.

² منصور منال، ادارة المخاطر الائتمانية ووظيفة المصارف المركزية، القطرية والاقليمية، الملتقى الدولي حول الازمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة سطيف، الجزائر، 2009، ص 06.

الفائدة السائدة في السوق، وبالتالي ارتفع سعر الفائدة على القروض التي تحمل نفس درجة مخاطر القرض المتفق عليه، فان هذا يعني ان المصرف قد تعرض لمخاطر تغير سعر الفائدة في استثمار يعطي عائد اقل من سعر الفائدة السائدة في السوق¹.

2. المخاطر التقنية: وهي المتعلقة بعدم احترام القواعد التنظيمية الخاصة بمنح القروض السكنية بخصوص المدة، المبلغ، شروط التسديد، ومعدلات الفائدة والتي يجري تحديدها وضبطها بشكل دقيق من اجل ضمان حقوق المصرف والزيون، والتي يمكن ان ينتج عنها اخلال بحقوق احد الطرفين او كلاهما².

3. المخاطر القانونية: هي المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف من قصور في مستنداته مما يجعلها غير مقبولة قانونيا، وقد يحدث هذا القصور سهوا عند قبول مستندات ضمانات من الزبائن والتي يتضح لاحقا انها غير مقبولة لدى المحاكم³.

ثانيا: الضمانات

يسمح تأمين القرض بضمان التخفيض من مخاطر المقرض وتقليل التكاليف بالنسبة للمقرض، كما يجعل الحصول على القروض أكثر سهولة، ولعل الشكل الأكثر شيوعا في القروض المؤمنة يتمثل في الرهونات (قرض مؤمن بعقارات قائمة مثل المباني او الأراضي)، وباعتبار الاسكان المكون الاكبر في احتياطي راس المال في اي بلد، فان الحاجة الى تمويله كبيرة، ومن ثم يعتبر سوق الرهونات في كثير من البلدان احد اكبر اسواق الدين⁴، وتختلف الضمانات حيث نميز بين نوعين من الضمانات:

- **الضمانات الحقيقية:** تعتمد على أصل مالي أو أصل عقاري أو أصل منقول على سبيل الرهن وليس تحويل كلي للملكية، لكن يمكن بيع هذا الضمان في حالة عدم استرداد القرض.

¹ ابو احمد رضا صاحب، ادارة المصارف مدخل تحليلي كمي معاصر، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الاردن، 2003، ص 225.

² ابتسام طوبال، تقييم مساهمة المصارف التجارية في تمويل السكن دراسة حالة: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2005، ص 125.

³ محمد عبد الفتاح الصيرفي، ادارة المصارف، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، الاردن، 2006، ص 67.

⁴ مائير كوهين، الأسواق والمؤسسات المالية الفرص والمخاطر، ترجمة عبد الحكم احمد الخزامي، دار الفجر للنشر، مصر، 2007، ص 131.

- **الضمانات الشخصية:** ان المقصود بالضمانات الشخصية او التأمينات الشخصية الالتزامات الشخصية التي تضاف الى التزام المدين على سبيل الضمان، فهي عبارة عن ضم ذمة الغير الى ذمة المدين لضمان حق الدائن، ويوجد نوعين من الضمانات هما: الكفالة كضمان للقرض، والضمان الاحتياطي.

كما يمكن تصنيفها وفقا لمايلي:

أولاً: الضمانات الكلاسيكية

تتقسم الضمانات الكلاسيكية الى:

1. الضمانات العينية:

وهي تعرف بالتأمينات الضامنة وتشمل الرهن و الامتياز.

أ. رهن العقار لمصلحة الممول:

يراد برهن العقار أن يقوم المستثمر برهن العقار الذي اشتراه من البائع أو رهن الأرض التي سيبنى عليها العقار لمصلحة الممول وبموجب هذا الرهن يستطيع الممول التنفيذ على المرهون عند عجز المستثمر عن دفع قيمة التمويل، فإذا لم يقم المستثمر بالوفاء خلال المدة المحددة له يصدر قاضي التنفيذ بطلب من الممول أمر بتعيين وكيل عقاري ل مباشر إجراءات بيع العقار المرهون لصالح الممول بالمزاد العلني، و الرهن في أصله عقد ينشأ باتفاق الراهن (المستثمر) و المرتهن (الممول)، في حين نلاحظ أن قانون التمويل العقاري المصري ألزم المستثمر بنص القانون أن يقوم برهن العقار لصالح الممول فصار الرهن التزاما و ضمانا قانونيا لا اتفاقيا، ويبدو أن السبب وراء موقف المشرع المصري هو خطورة اتفاق التمويل من الناحية الائتمانية ذلك أن عجز أو تأخر المستثمر في دفع السعر من الممكن أن يؤثر سلبا على القدرة الائتمانية للممول وعلى إمكانية ممارسته أنشطة التمويل على هذا كان لا بد من إلزام المستثمر بنص القانون على تقرير حق الرهن وعدم ترك الأمر لاختياره وموافقته.

وقد جرى العمل بالرهن العقاري الرسمي في الاستصناع الموازي الشرعي وذلك لمشروعيته رغم اختلافه عن الرهن الحيازي المنصوص عليه في القرآن الكريم حيث يعد هذا الرهن العقاري من ضمانات التمويل العقاري الإسلامي ولم يقل أحد بحرمة وفق ضوابطه¹.

ب. امتياز بائع العقار:

حق الامتياز العقاري هو حق عيني يخول صاحبه سلطة مباشرة يقررها القانون لأصحاب الديون الممتازة، مراعاة منه لصفات ديونهم، وهي تقع على عقار أو عدة عقارات معينة من عقارات المدين وتخول للدائن ان يتقدم على غيره من الدائنين في اسفاء حقه من ثمن العقار في أي يد تكون²، يتقرر هذا الامتياز بنص القانون لبائع العقار يضمن له الحصول على السعر عند عدم دفع الزبون من خلال التنفيذ على العقار المبيع محل الامتياز ويضمن هذا الامتياز للبائع جميع السعر و ملحقاته و يتخذ هذا الامتياز مرتبته من تاريخ تسجيله، و طالما أن حق البائع في السعر ينتقل للممول بحالة الحق فإن الامتياز ينتقل لهذا الممول بموجب الحوالة بوصفه من ضمانات الدين الأصلي، وبالتالي يكون بمقدور الممول الاستفادة من هذا الامتياز كضمان للوفاء بقيمة التمويل³.

2. الضمانات غير العينية

أ. الكفالة: تعتبر الكفالة من انواع التأمينات الشخصية، والكفالة كضمان لقرض مصرفي تتمثل في تعهد بالوفاء بقيمة القرض وفوائده اذا لم يفي به المقترض لصالح المقرض وقد يكون الكفيل شخصا طبيعيا او معنويا، ورغم غياب احالة صريحة على القواعد العامة الا

¹ علاء حسين علي، التمويل العقاري وضوابط توظيفه في التعاملات الشرعية - دراسة فقهية-، مجلة القانونية، العدد 392، على الرابط، <http://www.alkanounia.com>، تاريخ الاطلاع، 11-04-2018.

² محمد وحيد الدين سوار، شرح القانون المدني - الحقوق العينية التبعية-، دار الثقافة للنشر، الأردن، 2006، ص 283.

³ علاء حسين علي، مرجع سابق.

ان الكفالة كضمان لا يختلف تنظيمها في القانون الداخلي عن أية كفالة يقدمها كفيل عادي فالجميع ينظمه القانون المدني.¹

ب. **الضمان الاحتياطي:** تعتبر من بين الضمانات الشخصية على القروض وتعرف بأنها شكل من أشكال الكفالة لكنه يرد على الاوراق التجارية التي حددها المشرع بـ : السفتجة، السند لأمر، الشيكات.

ثانيا: الضمانات المستحدثة

ان التحولات التي عرفها المجال العقاري جعل الضمانات السابقة غير كافية لتغطية المخاطر الهائلة التي تعترض نشاط الترقية العقارية وقطاع السكن مما اوجب استحداث نوع آخر من الضمانات الجديدة ولعل من أهمها هو التأمين على القرض العقاري، خطابات الضمان، والاحتفاظ بالملكية.

1. التأمين على القرض العقاري

هو نوع خاص من التأمينات يتم ابرامه في شكل عقد يضم طرفين أحدهما المؤمن له وهو المقترض والآخر وهو مؤسسة التأمين، بغرض التزام هذا الاخير بتغطية خطر الاعسار المؤقت او النهائي لدفع المستحقات في التاريخ المحدد لصالح الطرف المستفيد وهو (المقرض) في حالة تحقق الخطر، وهذا بدفع التعويض له، من أجل تعزيز فرصة المقترض في الحصول على القرض العقاري المطلوب لتمويل مشروع عقاري ما، وضمان استقاء المقرض لمبلغ القرض وفوائده في حالة الاعسار التي يقع فيها المقترض، مقابل ان يدفع المؤمن له (المقترض) أقساط محددة لفائدة المؤمن دفعة واحدة أو دورية².

2. خطابات الضمان

هو تعهد صادر من المصرف بناء على طلب الزبون، يلتزم فيه المصرف بدفع مبلغ معين أو قابل للتعين بمجرد المطالبة الأولى للمستفيد، ودون امكانية اثاره اي احتجاجات متعلقة بعلاقته

¹ عكاشة محمد عبد العالي، قانون العمليات المصرفية - دراسة القانون الواجب التطبيق على عمليات المصارف ذات الطبيعة الدولية-، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2007، ص 332.

² يوسف محمد و مزيان محمد أمين، التأمين على القرض العقاري الموجه لتمويل السكن في الجزائر، مجلة دفاتر السياسة و القانون، العدد 18، جانفي 2018، ص 48.

بالزبون¹، وهو يستخدم في المقاولات و المناقصات بكثرة حيث تعتبر نوعا من التسهيلات التي يحصل عليه المقاولون لسهولة استرجاع اموالهم.

3. الاحتفاظ بالملكية

يعرف الاحتفاظ بالملكية بأنه اتفاق بمقتضاه يحتفظ البائع بملكية الشيء المبيع، ولو تم تسليمه الى ان يستوفي كامل السعر²، وهو يستخدم بكثرة في الاعتماد الايجاري* حيث ان الملكية تمثل الضمان الذي تتمتع به مؤسسة الاعتماد الايجاري، حيث أنها تمثل الضمان الجوهري ضد مخاطر اعسار المستفيد و اخلاله بالوفاء بالأجرة³، و أهم مايميز هذا الضمان هو عدم انفصاله عن الاتفاق الأصلي بالتمويل بل ان الأهمية المحورية لحق الملكية والاحتفاظ به بالنسبة لمؤسسة الاعتماد الايجاري جعل البعض يعتبر عنصر الملكية بمثابة حجر الزاوية في عقد الاعتماد الايجاري⁴، التي تقوم فلسفتها على تداخل العديد من القوالب العقدية المعروفة بين أكثر من طرف للوصول في النهاية الى تمويل أحد أصحاب المشاريع بما يحتاجه من أصول منقولة او عقارية وتمكينه من الانتفاع بها دون أن يكلفه ذلك تجميد رؤوس أموال طائلة لأجل شرائها والتي قد لا يكون في استطاعته توفيرها، ولكن بموجب هذا العقد يكون له ذلك وفي المقابل لا يلتزم الا بسداد أجرة دورية باعتباره مستأجرا للأصل الممول كما أنه يجد نفسه في نهاية العقد أمام امكانية تملك هذا الأصل مقابل سعر يراعي في تدبيره ماتم الوفاء به من أقساط الاجرة⁵.

¹ أمقران راضية، خطابات الضمان المصرفية وموقف الشريعة الاسلامية منها، اطروحة دكتوراه في القانون اخاص، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2013-2014، ص 15.

² نبيل ابراهيم سعد، الملكية كوسيلة للضمان - الاحتفاظ بالملكية على سبيل الضمان نقل الملكية على سبيل الضمان-، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2007، ص 14.

* الاعتماد الايجاري او التأجير التمويلي: هو أسلوب من أساليب التمويل الذي يقوم بمقتضاه الممول، المؤجر بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد، على ان يقوم بأداء قيمة اجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة، مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل.

³ هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، مكتبة الاشعاع، القاهرة، 1998، ص 106.

⁴ نفس المرجع السابق، ص 106.

⁵ هشام بن الشيخ، الاحتفاظ بالملكية ودوره التأميني- عقد الاعتماد الايجاري كنموذج-، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 16، الجزائر، 2017، ص 225.

4. التوريق

يمكن اعتبار التوريق بأنه من الضمانات المستحدثة التي تستعملها الكثير من الدول وخاصة في القروض الرهنية وذلك لاعادة تمويل القروض العقارية، وهي حسب المشرع الجزائري¹ "عملية تحويل القروض الرهنية* الى أوراق مالية وتتم هذه العملية على مرحلتين: أولا، تنازل عن القروض الرهنية من قبل مؤسسة مصرفية او مالية لفائدة مؤسسة مالية أخرى، ثانيا، قيام هذه الأخيرة باصدار أوراق مالية قابلة للتداول في السوق ممثلة للقروض الرهنية"، حيث تستخدم هذه الآلية بكثرة في التمويل العقاري لكن يمكن استخدامها في العديد من المجالات لكن المشرع الجزائري حصرها فقط في قطاع السكن.

¹ قانون رقم 06-05 مؤرخ في 20 فبراير 2006 المتضمن توريق القروض الرهنية، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15، المؤرخة في 12 مارس 2006.

* **القرض الرهني**: هو عبارة عن عملية تجمع في نفس الوقت بين العديد من أنواع القروض، اذ هو من القروض العينية الطويلة الأجل التي تمنحها مؤسسة القرض للاسر والعائلات لتمكينها من تلبية حاجتها في الحصول على السكن او المتعاملين في الترقية العقارية لتمويل عمليات بناء وتجديد الأملاك العقارية من اجل اعادتها بيعها او تأجيرها، او للحصول على مختلف العتاد اللازم لاحتياجاتهم المهنية، وهو القرض الذي يستند على ضمان حقيقي، كالبنية أو الأرض، وحسب هذا المعنى فان كل قرض عقاري هو بالضرورة قرض رهني، الا أنه لا يمكن عد كل قرض رهني قرضا عقاريا ، لان القرض الرهني أشمل معنى، وهذا عائد بطبيعة الحال لنوع الرهن.

المبحث الثاني: التمويل العقاري الاسلامي

تختلف المصارف الاسلامية عن المصارف التقليدية في تعاملاتها كثيرا، فالمصارف الاسلامية تراعي في تعاملاتها الشريعة الاسلامية في التمويل و الاستثمار، حيث تفرض عليها عدم التعامل بالربا المحرمة أخذا وعطاء، و الالتزام بالمعايير الاخلاقية و الاجتماعية و تقاسم الارباح والخسائر مع المستثمرين، و المسؤولية عن المخاطر المتعلقة بالنشاط، و لذا استحدثت المصارف الاسلامية آليات مالية تهدف الى تمويل شراء العقارات وفقا لقواعد واسس الشريعة الاسلامية.

المطلب الأول: مفهوم التمويل العقاري الاسلامي

يعتبر النظام الاسلامي من الانظمة التي حثت على عمارة الارض والانتفاع بها حيث قال تعالى: ﴿هو أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها﴾¹

تعريف التمويل العقاري الاسلامي

يمكن تعريفه على اساس انه ذلك النشاط الاقتصادي الذي يعنى بتدبير السيولة النقدية من قبل احد المصارف المرخصة لتغطية نفقات تملك او بناء او ترميم عقار لصالح احد الاشخاص الطبيعيين او المعنويين الخاصين او العامين² بطريقة تتوافق مع الشريعة الاسلامية. كما هو عبارة عن امداد الراغب في الحصول على العقار السكني أو الخدمي، أو بنائه، أو ترميمه، أو تحسينه، بالمال اللازم لذلك، عن طريق احدى وسائل التمويل الاسلامية، وفقا للأحكام والضوابط الشرعية³، نلاحظ أن هذا التعريف أعطى الصبغة الاسلامية للتمويل العقاري حيث أنه يتم وفق لآليات اسلامية عكس الهيئات المانحة الأخرى التي تشترط ان يكون التمويل وفقا لقاعدة الاقتراض بسعر فائدة.

وهو اتفاق يقصد به تمويل مجالات شراء او تحسين المساكن والوحدات التجارية او الادارية والمنشآت الخدمية وفق صيغ تمويلية خاضعة للضوابط الشرعية المحرمة للربا والغرر.

¹ سورة هود، الآية 61.

² سلام عبدالزهرة الفتلاوي و أسامة حمد الجعفري، مرجع سابق، ص 181.

³ هشام محمد القاضي، التمويل العقاري - دراسة فقهية قانونية اقتصادية مقارنة-، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2012، ص 62.

حيث يبدو واضحا في صيغة التمويل التقليدي الذي يعتمد على صيغة الاقراض من قبل المصرف الممول للعميل فرض تكلفة على الاقراض وهو الربا المحرم شرعا، لذا عملت المصارف الاسلامية على ضبط صيغها التمويلية من الناحية الشرعية.

1. حكم التمويل العقاري الاسلامي

ان شرعية التمويل العقاري تعتبر كوسيلة متجذرة لتمويل المسكن والذي يعتبر من المبادئ الاساسية لإدراك المقاصد الشرعية، وكما يحدد الامام الغزالي فان مقاصد الشريعة تنفرع الى ثلاث فئات وهي: الضروريات ، الحاجيات، التحسينيات، حيث تستلزم خمسة عناصر لا غنى عنها في حد ذاتها لبقاء النفس البشرية وهي: الدين، النفس، النسل، العقل، والمال، على اقل تقدير، وبالتالي يصبح امتلاك المسكن ضرورة للحفاظ على الدين وحمائته، حماية الحياة البشرية، والاطفال، الثروة، والعقل، كما تمت مناقشة أهمية تلبية الحاجة الى المأوى بالاضافة الى الطعام والملبس، في نظرية ماسلو للدافعية (1954)، ويعرف حسين رشوان السكن بأنه أحد الحاجات الأساسية للانسان و أنه عنصر هام يحدد نوع الحياة، فهو يقدم المأوى و يوفر مختلف الامكانيات و التسهيلات التي تضفي على الحياة المنزلية الراحة و الطمأنينة، وهو كذلك يؤثر في صحة الفرد و بالتالي في انتاجيته و يؤثر على حالته النفسية.¹

لكن من الناحية العملية في الوقت الحاضر، من الصعب الحصول على المسكن دون اللجوء الى التمويل العقاري.²

وبالتالي كما ورد في قرار مجمع الفقه الاسلامي بعد اطلاعه على البحوث الواردة الى المجمع بخصوص موضوع التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها واستماعه للمناقشات التي دارت حوله قرر مايلي:³

¹ حسين رشوان، مشكلات المدينة، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، 2002، ص 95.

² R.M. Yusof and F.H. Usman, **Islamic Home Financing and the Real Sectors in Malaysia** , International Journal of Economics, Management and Accounting 23, no. 1 , Malaysia , 2015, p p 80-81.

³ حسام الدين بن موسى عفانة، يسألونك عن المعاملات المالية المعاصرة، الجزء الرابع ، المكتبة العلمية ودار الطيب للطباعة والنشر، فلسطين، 2015، ص ص 107-108.

- ان المسكن من الحاجات الاساسية للانسان، وينبغي ان يوفر بالطرق المشروعة بمال حلال، وان الطريقة التي تسلكها المصارف العقارية والاسكانية ونحوها، من الاقراض بفائدة قلت او كثرت، هي طريقة محرمة شرعا لما فيها من التعامل بالربا.
 - هناك طرق مشروعة يستغنى بها عن الطريقة المحرمة، لتوفير السكن بالتملك (فضلا عن توفيره بالايجار) منها:
- أ. ان تقدم الدولة للراغبين في تملك مساكن قروضا مخصصة لانشاء المساكن، تستوفيها بأقساط ملائمة بدون فائدة، سواء أكانت الفائدة صريحة، أم تحت ستار اعتبارها (رسم خدمة) على انه اذا دعت الحاجة الى تحصيل نفقات لتقديم عمليات القروض ومتابعتها: وجب ان يقتصر فيها على التكاليف الفعلية لعملية القرض على النحو المبين في الفقرة (أ) من القرار رقم 13 (3/1) للدورة الثالثة لهذا المجمع.
- ب. ان تتولى الدولة القادرة على انشاء المساكن وتبييعها للراغبين في تملك مساكن بالأجل والأقساط بالضوابط الشرعية المبينة في القرار 51 (6/2) لهذه الدورة.
- ت. ان يتولى المستثمرون من الأفراد او المؤسسات بناء مساكن تباع بالأجل.
- ث. ان تملك المساكن عن طريق عقد الاستصناع - على أساس اعتباره لازما- وبذلك يتم شراء المسكن قبل بناءه بحسب الوصف الدقيق المزيل للجهالة المؤدية للنزاع، دون وجوب تعجيل جميع السعر، بل يجوز تأجيله بأقساط يتفق عليها، مع مراعاة الشروط والأحوال المقررة لعقد الاستصناع لدى الفقهاء الذين ميزوه عن عقد السلم.

2. دور المصارف الاسلامية في التمويل العقاري:

تعد المصارف من المصادر الرئيسية للتمويل العقاري، ولكن تواجه المستثمرين مشكلة رئيسية في التعامل مع هذا القطاع، وهي مشكلة الفائدة المصرفية المخالفة للشريعة الاسلامية، وقد قامت المصارف الاسلامية بتقديم العديد من البدائل لتمويل القطاع العقاري بعيدا عن أسعار الفائدة، والتي حظيت بقبول واسع في المجتمعات الاسلامية¹، ويحظى التمويل الاسلامي العقاري بالعديد من الخصائص وهي كالآتي²:

- التعدد حيث لا يقتصر الأمر على آلية واحدة مثل الوضع الحالي، وهي القروض ولكنها تتمثل في عدة آليات مما يتيح فرصة أكبر للاستخدام.
- التنوع بما يناسب الحالات والجهات المختلفة، سواء لتمويل المنتجين او لتمويل طالب السكن.
- مراعاة التوازن والعدالة في توزيع المنافع والمخاطر بين طرفي التمويل بخلاف ما عليه اسلوب القرض الذي يحمل المقرض وحده المخاطر ويجعل حصوله على المنافع احتماليا.
- العمل على تقليل درجة المخاطر باقرار الضمانات المناسبة.
- ابتعادها - صيغ التمويل - عن الفوائد المحرمة شرعا.
- امكانية انشاء أدوات مالية بناء على بعض الآليات، وقابلية هذه الأدوات للتداول في السوق الثانوية او التسييل قبل حلول موعد التصفية، مما يوفر أدوات جديدة بسوق الاوراق المالية.

¹ محمد البلتاجي، المصارف الاسلامية النظرية - التطبيق - التحديات، مكتبة الشروق الدولية، الطبعة الأولى، مصر، 2012، ص 178.

² محمد عبد الحليم عمر، الآليات التمويلية الاسلامية لتنشيط السوق العقاري، بحث مقدم لمؤتمر تنشيط السوق العقاري المصري، جامعة الأزهر، مصر، 2002.

3. أهمية التمويل العقاري الاسلامي:

تقوم فكرة التمويل العقاري الاسلامي على توفير المال اللازم لشراء وبناء و ترميم العقارات من أبنية أو مساكن أو محلات،... الخ، بعيدا عن أسعار الفائدة الربوية حيث تتجلى أهميته بالنسبة للعديد من الاطراف:

أ. بالنسبة للمصرف:

ان عملية تنويع مكونات محفظة الاستثمار ليس التنويع من حيث المجال فقط بل والأجل أيضا، مابين قصير ومتوسط وطويل، حيث يعتبر الاتجاه الوحيد والناجح لضمان تحقيق العائد وراء شدة المخاطر والتي قد يتعرض لها المصرف اذا ما تم الاستثمار في نوع واحد وبأجل واحد، لذلك فان التمويل المصرفي لقطاع العقارات وبتصنيفه تمويل متوسط وطويل الاجل يؤكد تحقيق التنويع في المجال و الأجل داخل محفظة استثمار المصرف، وهو بأجله المتوسط والطويل هذا يضيف مزايا جديدة لمحفظة الاستثمار بالمصرف وهي قدرة المحفظة على خلق السيولة المستقبلية والمتمثلة في تدفقات الأقساط الآجلة للعمليات الجارية اي تقليل مخاطر السيولة في المستقبل وتمكين عمل آلية التسويق بالعلاقات والمستمدة أيضا من أجل التمويل، والتي تعمل بدورها على تمكين الادارة من تحقيق أهداف المصرف الاستراتيجية، ومن ناحية أخرى فان صيغ التمويل الاسلامية لاسيما صيغة الاستصناع والتي تعتبر من الصيغ الاسلامية الأكثر استخداما في التمويل المصرفي الموجه للقطاع العقاري تهتم وبقدر كبير في تخفيض تكلفة التمويل، حيث ان صفة الوساطة الموثقة تعاقديا والقائمة بين المصرف والزبون من جهة، وبين المصرف والمقاول من جهة اخرى تجعل أطراف هذه العلاقة في التزام متبادل، وبهذا الالتزام الذي غالبا ما يفضي الى استخدام نظام الدفع على مراحل اي تجزئة حجم التمويل الى دفعات مرتبطة بمراحل الانجاز، وعليه فان هذه التجزئة تخدم مصلحة المصرف في تخفيض تكلفة التمويل، وبذلك يستطيع المصرف ان يقلل من مخاطر السيولة وان يحافظ على الطاقة الاستثمارية للودائع¹.

¹ عثمان مصطفى يس قدور، مزايا التمويل المصرفي للقطاع العقاري، مجلة المال و الاقتصاد، العدد 74، السودان، ماي 2014، ص ص 44-45.

ب. بالنسبة للزبون:

- توفير الموارد المالية للقيام بالمشاريع العقارية و توفير التمويل اللازم لأصحاب الدخول المتوسطة والمنخفضة من الحصول على مسكن ميسور التكاليف وبالتالي توسيع قاعدة الملكية.
- يساعد التمويل في المجال العقاري على تحسين الأوضاع المعيشية للأفراد ويعتبر مقياسا للشراء المادي حيث أن المسكن يعطي أمنا لصاحبه.
- تدريب الزبون على السلوك الادخاري من خلال عملية سداد الاقساط على المدى الطويل.
- يعتبر استثمار الافراد في المجال العقاري استثمار آمن و مضمون نظرا لكونه استثمار في الأصول الحقيقية، حيث عن سعيد ابن حريث رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من باع منكم دارا أو عقارا فإنه قمن أن لا يبارك له، الا أن يجعله في مثله"¹، و في شرح سنن ابن ماجة يعني أن بيع الارض و الدور وصرف سعرها في المنقولات غير مستحب أي من باع دارا ينبغي ان يشتري بسعرها مثلها، أي دارا أخرى، وان لم يشتري دارا، بعد أن باع داره كان حقيقا أن لا يبارك له فيه²، كما أن الحديث يعد من دلائل نبوته صلى الله عليه وسلم حيث وقع ما أخبر به من عدم البركة لمن خالف هذا الحديث، وذلك لأن واقع الناس وتطبيقاتهم في الحياة تصدق الحديث فما من أحد باع عقارا دون حاجة شرعية ولم يضع سعره في عقار مثله، كأن وضعه في تجارة الا وتعرض هذا السعر للخسارة والضياع³، وصدق رسول الله الذي يقول الله تعالى فيه: "وما ينطق عن الهوى ان هو الا وحي يوحى"⁴.
- تغطية الاحتياجات المتزايدة للأفراد في مجال العقار على أسس اسلامية، ووفقا للمعتقدات الدينية وبالتالي يضمن التمويل الاسلامي الاشباع المادي و المعنوي في نفس الوقت.

¹ يسري عبد العليم محمد عجور، التصرف في سعر العقار في ضوء السنة، مجلة الدراسات الاسلامية، العدد 48، رقم 03، الجامعة الاسلامية الدولية، اسلام اباد، باكستان، 2013، نقلا عن: أبو محمد عبد الله بن عبد الرحمن الدرامي، سنن الدرامي، كتاب البيوع، باب: فمن باع دارا فلم يجعل سعرها في مثلها، دار المغني، المملكة العربية السعودية، ط01، ج03، 1412هـ/2000م، ص 1713.

² ابن ماجة أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، سنن ابن ماجة، تحقيق، محمد فؤاد عبد الباقي، ج 01، دار احياء الكتب العربية، القاهرة، 1952، ص 732.

³ يسري عبد العليم محمد عجور، مرجع سابق، ص 175.

⁴ سورة النجم، الأيتان: 03-04.

ت. بالنسبة للاقتصاد:

- يساعد التمويل العقاري على زيادة النشاط الاقتصادي حيث يساهم النشاط العقاري بنسب مرتفعة في دخل الدول، وبالتالي زيادة نمو الاستثمار المحلي والدولي حيث تحول العقار من مجرد مكان للعيش والسكن الى نشاط استثماري تؤسس له مؤسسات كبرى للاتجار به.
- يعتبر التمويل العقاري في العادة من التمويلات الطويلة الأجل لتمويل اقتناء الأصول الثابتة، أو انشاء البنية التحتية للمشروعات، ويعمل على دفع عملية التنمية وخلق فرص العمل لحل مشكلة البطالة، وزيادة معدل النمو للدخل القومي¹.
- مساعدة الدولة في رسم السياسات العامة للسكان لما له من أهمية خاصة و تأثير مباشر ومتبادل مع النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للمجتمع.
- تحقيق العمارة و هو أوسع دلالة وأشمل من مفهوم التنمية الاقتصادية كما يعرفها علم الاقتصاد الحديث، لأن هدف العمارة من وجهة نظر اسلامية هو اقامة مجتمع يعمل فيه العباد على أساس من تقوى الله لتحقيق العمارة، فضلا عن الحفاظ على الخيرات والنعم التي ترتبط بها، وبمفهوم اقتصادي تعني العمارة العمل بشرع الله لتحقيق حد الكفاية للجميع للوصول الى نمو مستمر للطيبات، وذلك بالاستخدام الأمثل لكل ما سخر الله لنا من موارد².
- ان حل مشكلة السكن برفع عبء الاستئجار عن كاهل الطبقات محدودة ومتوسطة الدخل، وبذلك يفضي الى تحول تلك الطبقات إما الى الجانب الادخاري او الاستثماري او الى رفع السقف الاستهلاكي لديها، وعليه فان توجيه تلك الطبقات الى الادخار يؤدي الى زيادة ودائع الجهاز المصرفي بودائع تتصف بالاستقرار مما يتيح للمصرف فرصة توسيع دائرة الاستثمار وبذلك تحقق نسبا تصاعدية في مستوى الناتج المحلي الاجمالي بنمو مشروعات العملاء، اما اذا اتجهت تلك الطبقات الى الاستثمار او الاستهلاك المباشر فكلاهما يؤدي الى زيادة التفاعل او الحراك الاقتصادي بالصورة التي تدعم عمل سلسلة الاقتصاد، وبهذا يحقق التمويل

¹ زهير احمد علي احمد، صيغ التمويل الاسلامي ودورها في تقليل المخاطر المالية في المصارف السودانية المدرجة بسوق الخرطوم للأوراق المالية، اطروحة دكتوراه في المحاسبة والتمويل، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2016، ص 64.

² بهاء الدين بسام مشتهى، دور المصارف الاسلامية في دفع عجلة الاستثمارات المحلية في فلسطين للفترة ما بين 1996-2008 دراسة تحليلية، رسالة ماجستير في الاقتصاد، جامعة الأزهر، غزة، فلسطين، 2011، ص 26.

الاسلامي لقطاع العقارات المساهمة الحقيقية في معالجة الركود الاقتصادي بصورة عامة والركود في السوق العقاري بصورة خاصة ودفعه باتجاهات ايجابية من خلال زيادة المقدرة المالية لطالبي الوحدات العقارية وبالتالي خلق الطلب الفعال في السوق العقاري مما يزيد في نشاطه وضبط ايقاعاته¹.

المطلب الثاني: التمويل العقاري و الضرورة الشرعية

يعتبر مشكل التمويل العقاري من المشاكل المستحدثة، وبالتالي أصبح التمويل العقاري من النوازل حيث يجب طرح السؤال التالي هل السكن ضروري؟ يستمد هذا السؤال مشروعية طرحه من البحث عن حكم التمويل العقاري في اطار ما رآه الفقهاء، فبعضهم يرى ان السكن ضروري لأنه يسد الباب امام كثير من المفسدات والمشاكل ولذلك يمكن - شرعا - حلها بالتمويل العقاري مع ما فيه من شبهة الربا، ويرى آخرون أن السكن لا صلة له بالضرورة بل هو من الحاجيات²، وبالتالي لا يمكن اللجوء الى التمويل العقاري الربوي.

مما سبق يتضح بان الفقهاء لا يرفضون شرعا التمويل العقاري لبناء المساكن في حد ذاته وانما لما يقترن به من مفسدات الاستغلال بشأن حقيقة الفائدة المصرفية " الربا " ، ولذلك تراوحت مواقف الفقهاء بين نقد هذا التعامل السائد في العصر الحديث وبين رصد الضوابط الشرعية التي تحفظ هذا التعامل من شبهة الربا وتحمي الزبون من الاستغلال³.

أولاً: المحظورات الشرعية الاساسية المطبقة على التمويل العقاري

1. الربا:

تعرف الفائدة على أنها الزيادة مقابل الزمن والتي معناها أن يتقاضى المقرض مبلغاً زائداً على رأس ماله، بغض النظر عن الانتاجية القيمة لرأس المال والتي تعني القيمة المضافة الى الثروة

¹ عثمان مصطفى يس قدور، مرجع سابق، ص 45.

² منير بنجمر، القضايا المالية المعاصرة ومقاصد الشريعة: قراءة في اعمال مجمع الفقه الاسلامي الدولي

بجدة، سلسلة قضايا فقهية معاصرة، الدار التونسية للكتاب، تونس، 2016، ص 42.

³ نفس المرجع السابق، ص 50.

نتيجة استخدام رأس المال في الانتاج¹، وبالتالي فهي الربا المحرم في الاسلام، حيث تعرف الربا بأنها الزيادة بغير عوض في عقود المعاوضات²، وهو نفسه التعريف السابق للفائدة.

تظهر أهمية التمويل العقاري الاسلامي من خلال أهمية رؤوس الأموال لتمويل المشروعات، حيث يجمع العلماء على أنه لا تنمية بدون استثمار و لا استثمار بدون تمويل، و نلاحظ ان المشاريع العقارية بحاجة الى أموال وهنا تقوم المصارف التقليدية بتوفير التمويل اللازم لقيام هذه المشروعات ولكن تمحورت معظم هذه التمويلات حول محور الربا، وهو ما يعتبر معرقل في وجه تلك المشروعات من الناحية الدينية، و من الناحية الاستثمارية حيث أن ارتفاع معدلات الفائدة يؤدي الى تخفيض حجم الاستثمار، و زيادة المخاطر، وبالتالي يعتبر سعر الفائدة³:

- أداة رديئة في تخصيص الموارد وتعزز الاتجاهات الاحتكارية.
- ليس عاملا يذكر في تحديد مستوى الاستثمار، أي أن الطلب على الاستثمار يعد غير مرنا بالنسبة لسعر الفائدة.
- أنه لا يوجد ترابط ايجابي كبير بين الفائدة والادخار.
- أنه مانع كبير من الاستثمار.
- أنه من أهم عوامل عدم الاستقرار في الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة.

حيث أنه كما تقتصر عقود المداينة على المعلومات المطلوبة للحفاظ على العلاقة التعاقدية، فان عقد المداينة يحدد معدل فائدة لكل وحدة زمنية، الذي لا صلة له بربحية الزبون، فلا يحتاج المقرض الى الدخول في عملية مراقبة ادارية مكلفة، الا عندما يكون الزبون على وشك الافلاس، او عندما تهبط قيمة الضمانات هبوطا مفاجئا وبالنظر للطبيعة المكلفة لمراجعة الحسابات، وبالتالي

¹ رفيق يونس المصري ومحمد رياض الأبرش، الربا والفائدة دراسة اقتصادية مقارنة، الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق، 2001، ص 44.

² عبد الحميد الغزالي، الأرباح والفوائد المصرفية بين التحليل الاقتصادي والحكم الشرعي، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، المصرف الاسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995، ص 13.

³ محمد فرحي، أهمية التمويل الاسلامي وجذوره التاريخية، مداخلة مقدمة لليوم الدراسي حول التمويل الاسلامي: واقع وتحديات، جامعة الأغواط، الجزائر، ديسمبر 2010، ص ص 03-04.

تكون الرقابة فقط في حالة التخلف عن السداد، كذلك يضعف التهديد بالتعرض للافلاس نتيجة التمويل بالدين¹.

2. الغرر:

يدخل الغرر في صور الظلم في باب البيوع، فلقد اشترط الشارع في كل بيع شروطاً مردّها الى منع ثلاثة امور وهي: الظلم، الربا، والغرر، والجهالة.

- أ. **التعريف اللغوي:** الغرر في اللغة يعني الخطر، والتغيير حمل النفس الى الغرر².
- ب. **التعريف الاصطلاحي:** أما التعريف الاصطلاحي للغرر هو: الغرر ما يكون مستور العاقبة، وهو رأي أكثر الفقهاء³، ويطلق على الغفلة، وهو ما كان له ظاهر يغر الزبون وباطن مجهول.

وبالتالي يمكن تعريف الغرر هو ما اشتمل على نوع من المخاطرة، ولا يدري الانسان يحصل له ما يريد ام لا، أما أدلة تحريم الغرر فقد وردت نصوص شرعية كثيرة تدل على تحريم الغرر في الشريعة الاسلامية.

من القرآن الكريم: ليس في القرآن الكريم آية صريحة في كلمة الغرر، ولكنه يدخل ضمن الآيات التي تأمر بالعدل وعدم أكل أموال الناس بالباطل وتحريم الغش ومن بينها:

قوله تعالى : " وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ"⁴ ويقصد بذلك أن الله نهى عن أكل أموال الناس بالباطل ومن أشكاله، السرقة، القمار، والرشوة، الربا... وخص الله الرشوة بالذكر الذي هو تقديم مال لصاحب الحكم او السلطة، لأن الحكام ييسرون لهم أكل أموال الغير بالباطل⁵.

¹ بول ميلز و جون بريسلي ، التمويل الاسلامي النظرية والتطبيق، كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الاسلامية، الرياض، 2014، ص 57.

² تريحان ترميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، رسالة ماجستير في الشريعة الاسلامية، جامعة سوراكرتا المحمدية، أندونيسيا، 2015-2016، ص 09.

³ الصديق محمد الأمين الضير، الغرر في العقود وآثاره في التطبيقات المعاصرة، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، سلسلة محاضرات العلماء البارزين رقم 04، الطبعة الاولى، السعودية، 1993، ص 11.

⁴ سورة البقرة، الآية 188.

⁵ عبد الرحمن بن ناصر السعدي، تفسير كلام المنان، الطبعة الاولى، مؤسسة الرسالة، لبنان، 2000، ص 96.

وقوله تعالى : " وَأَخَذَهُمُ الرَّبُّ وَقَدْ نُهِوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا".¹ والغرر من الباطل المنهي عنه.

أما من السنة النبوية فالنصوص الدالة على منع الغرر مايلي:
عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر وعن بيع الحصة.²

وتتمثل شروط الغرر في ثلاثة عناصر وهي:

- ان يكون الغرر كثيرا.
- ان يكون الغرر في المعقود عليه اصالة.
- الا يدعو للعقد حاجة.

واجمع الفقهاء على ان الغرر الذي يؤثر في العقد هو الغرر الكثير وان الغرر القليل لا تاثير له مطلقا ومن شأن الناس التسامح فيه، حيث يؤثر الغرر الكثير في عقود المعاوضات المالية كالبيع والايجار والشركة، وما الى ذلك لان الاصل في الشريعة الاسلامية هو حرية التعاقد مالم يوجد نص يحرم ذلك.

كما توجد العديد من المحظورات الشرعية التي تطبق في التمويل العقاري وهي ملخصة في الشكل التالي:

¹ سورة النساء، الآية 161.

² محمد بن يزيد ابوعبد الله القزويني، سنن ابن ماجه، الجزء الثاني، على الرابط:
<http://waqfeya.com/book.php?bid=3587> ، تاريخ الاطلاع: 18-04-2018.

الشكل رقم 1-1: المحظورات الشرعية الاساسية المطبقة على التمويل العقاري



Source: CMS Legal Service ,Our global Shariah compliant Real Estate Finance practice, EEIG , United Kingdom, 2019, p04.

المطلب الثالث: الفرق بين التمويل التقليدي والتمويل الاسلامي للعقار

توجد العديد من الفروقات بين التمويل العقاري التقليدي و الاسلامي ليس فقط بسبب العامل الديني وتحريم الربا الذي هو أساس التمويل العقاري التقليدي، وانما لوجود العديد من الفروقات الجوهرية حيث يعتبر التمويل الاسلامي جزء من الاقتصاد الاسلامي القائم على تنمية المجتمع ومشاركته في القيام بمسؤولياته الاجتماعية، اذ ان التمويل الاسلامي قائم على مبدأ توفير الحلول التمويلية للأفراد وتقديم التمويل المناسب لظروفهم.

أولاً: الفرق بين النظام المصرفي الإسلامي و النظام المصرفي التقليدي

الأعمال المصرفية الإسلامية ليست غريبة على عالم الأعمال كما يراها البعض، اذ انه نظام مصرفي يشبه إلى حد كبير العمل المصرفي التقليدي في إطار قيود معينة تفرضها الشريعة الإسلامية وفي الوقت نفسه، لا تعد المصرفية الإسلامية مجرد نسخة من المصارف التقليدية بل لديها طريقتها الخاصة في ممارسة الأعمال، كما أن جميع العمليات معتمدة من قبل خبراء الفقه الإسلامي في الشريعة¹، ومستمدة من القرآن والسنة النبوية حيث يقول الكاتب "يوفيس فانسون" في صحيفة "Challenges" مقالة بعنوان "البابا أو القرآن" قال: "أظن أننا بحاجة أكثر إلى قراءة القرآن بدلاً من الإنجيل لفهم ما حدث بنا وبمصارفنا لأنه لو حاول القارئون على مصارفنا احترام ما ورد بالقرآن من تعاليم وأحكام وطبقوها ما حلت بنا الكوارث والأزمات وما بلغنا هذا الحال، لأن النقود لا تلد نقوداً".

و هناك عدد كبير من الاختلافات في ممارسات الأنظمة المصرفية الإسلامية والتقليدية وبالتالي لها تأثيرات مختلفة على الاقتصاد، اذ تعمل المؤسسات المصرفية الإسلامية في نفس المجتمع حيث تعمل المصارف التقليدية وتؤدي جميع الوظائف المتوقعة من اي مؤسسة مصرفية، حيث تساعد عالم الاعمال من خلال توفير جميع الخدمات اللازمة لادارة الاقتصاد بسلاسة، ومع ذلك تختلف الفلسفة والعمليات، حيث تقوم المؤسسات المصرفية الإسلامية بتعبئة المدخرات وتوفير الخدمات العامة من تحويل للاموال وتسهيل التجارة الدولية، والخدمات الاستشارية، ومع ذلك يوجد

¹ S Nayamath Basha, **The Hundred Differences between Islamic and Conventional Banking Systems**, International Journal of Scientific Research and Management (IJSRM), Volume 05 Issue 09 ,2017, p 7094.

اختلاف في آلية تعبئة الأموال من المدخرين الى اصحاب المشاريع ، وتتمثل اهم نقاط الاختلاف والتشابه فيمايلي: ¹

1. **الودائع:** يتم جمع الودائع من المدخرين من قبل كلا المصرفين بغض النظر عن نوع المصرف اسلامي او تقليدي، والفرق يكمن في المكافأة ففي النظام التقليدي تكون المكافأة ثابتة ومحددة سلفا بينما يتم قبول الودائع في النظام الاسلامي من خلال المشاركة والمضاربة، حيث تكون المكافأة متغيرة، وبالنسبة للعائدات المصرفية في المصارف التقليدية تكون أعلى في الودائع الطويلة الاجل وتنخفض في الودائع القصيرة الأجل، ونفس الشيء في المصارف الاسلامية في تقاسم الارباح مع المودعين حيث يتم تخصيص الوزن الأعلى لمشاركة الأرباح للودائع طويلة الأجل المتاحة للمصرف للاستثمار في مشاريع ذات أجل طويل وتحقق له عائداً أعلى، ووزناً أقل للودائع قصيرة الأجل التي لا يمكن استثمارها في المشاريع طويلة الأجل وبالتالي الفرق هنا بين النظام التقليدي والنظام الاسلامي يكمن في تقاسم المخاطر والمكافآت.
2. **التمويل والاستثمار:**

تتمثل المرحلة الثانية من عملية تعبئة المدخرات في توسيع نطاق التسهيلات الائتمانية الى قطاع الاعمال والصناعة، حيث يقدم كلا النوعين من المؤسسات (الاسلامية والتقليدية) التمويل للقنوات الانتاجية من أجل المكافآت، والفرق يكمن في اتفاق التمويل، حيث تقدم المصارف التقليدية قروضا مقابل فائدة في حين أن المصارف الاسلامية لا تستطيع فعل ذلك لأنها لا تستطيع فرض فائدة، حيث يمكن للمصارف الاسلامية فرض رسوم على الاستثمارات وليس فوائد على القروض، حيث في النظام التقليدي يتم تقديم ثلاثة أنواع من القروض للعملاء وهي القروض قصيرة الأجل، والسحب على المكشوف، وقروض طويلة الأجل، في حين أنه لا يمكن للمصارف الاسلامية اصدار أي نوع من القروض باستثناء القروض بدون فوائد (القرض الحسن)، وفيمايلي أهم الاختلافات في اساليب التمويل والاستثمار: ²

❖ السحب على المكشوف/ بطاقات الائتمان ... الخ

تقدم المصارف التقليدية تسهيلات السحب على المكشوف من حساب الزبون على أساس فائدة وأحد أشكاله استخدام بطاقة الائتمان حيث يتم تحديد حد للسحب الزائد للعميل من

¹ Muhammad Hanif, **Differences and Similarities in Islamic and Conventional Banking**, International Journal of Business and Social Science, Vol. 2 No. 2, 2011 , Pp 169.

² Muhammad Hanif, op-cit, p p 169-171.

قبل المصرف، حيث توفر البطاقة الائتمانية تسهيلات مزدوجة للعملاء من خلال الحصول على تسهيلات تمويلية قصيرة الأجل يتم منحها على الحساب الجاري مما يتيح له المرونة في التعامل مع النفقات غير المتوقعة، أما في المصارف الاسلامية فهي لا تقدم هذا النوع من التمويل الا في شكل مرابحة (وهو ما يعني أن المصرف الاسلامي سوف يقوم بتقديم السلعة المطلوبة وليس السيولة النقدية)، نلاحظ أنه في النظام التقليدي يتم تحميل الفائدة على الزبون بمجرد ان تتم الاستفادة من التسهيلات أما في النظام الاسلامي فان ربح المرابحة يتم بعد ان يتم تسليم السلعة للعميل، علاوة على ذلك في النظام التقليدي يتم تحميل الزبون فائدة اضافية في حالة ما اذا كانت هناك فترة اضافية، وهو أمر غير مسموح به بموجب المرابحة، أيضا في النظام التقليدي يمكن الاستفادة من فرصة اعادة الجدولة عن طريق الدخول في اتفاقية جديدة لدفع الفائدة لفترة ممتدة، وهو أمر غير موجود في التمويل بالمرابحة، حيث يمكن للبنك الاسلامي المطالبة فقط بالمبلغ الاصلي المستحق المتفق عليه في العقد الاول.

❖ قروض قصيرة الأجل:

يتم تقديم قروض قصيرة ومتوسطة الأجل للعملاء لتلبية متطلبات راس المال العامل* للمؤسسة من قبل المصارف التقليدية، اذ ان راس المال العامل مطلوب من قبل المؤسسات للاستثمار في المخزونات وحسابات الذمم المدينة وتغطية النفقات، فيما يتعلق بالمخزونات فيتم توفيرها من قبل المصارف الاسلامية من خلال المرابحة، أما فيما يتعلق بالنفقات اليومية للاعمال التجارية يتم توفير التمويل من خلال شهادات المشاركة حيث يتم تبادل الارباح وتقاسمها خلال فترات معينة (مثلا ربع سنة، ستة اشهر، سنة واحدة) ، ومع ذلك فان التمويل من خلال شهادات المشاركة ليس بالامر السهل مثل القروض القصيرة الاجل المقدمة من قبل المصارف التقليدية وذلك بسبب المخاطر التي تتطوي عليها المعاملة، وبالتالي فان التمويل بالمرابحة مفيد للغاية للوفاء بالمتطلبات قصيرة ومتوسطة الاجل للمؤسسات والافراد على حد سواء.

* راس المال العامل هو مقياس للنقد والاصول السائلة المتاحة لتمويل عمليات المؤسسة اليومية.

❖ قروض متوسطة وطويلة الأجل:

يتم توفير قروض طويلة ومتوسطة الاجل لشراء او بناء اصول ثابتة من قبل المؤسسات لتوسيع او استبدال الاصول الموجودة، في ظل النظام المالي الاسلامي يتم الوفاء بمتطلبات المؤسسات و الافراد من خلال المرابحة، الاستصناع، المشاركة، المضاربة، وعلى الرغم من ان المرابحة والاستصناع يشبه الى حد كبير القروض التقليدية الى ان الاختلاف الوحيد يكمن في توفير الأصول وليس النقدية للعميل.

❖ التأجير:

التأجير هو مصدر تمويل حديث نسبيا تعمل به المصارف التقليدية حيث يتم تحويل حق الانتفاع بالاصل الى المستأجر للحصول على مبالغ متفق عليها من الايجار، يتم توفير هذا النوع من التمويل من قبل المصارف الاسلامية بموجب اتفاق الاجارة، وتوجد اختلافات معينة في المعاملة في كلا النظامين.

❖ القروض الزراعية:

القروض الزراعية تشمل كلا النوعين من القروض سواء قصيرة الاجل او طويلة الاجل حيث يطلب المزارعون قروضا قصيرة الاجل لاقتناء البذور والاسمدة، ويلزم الحصول على قروض طويلة الأجل لتطوير اراضي اضافية وشراء معدات، يرجع عادة المزارعون هذه القروض بعد بيع المحاصيل، تقدم المصارف التقليدية تسهيلات ائتمانية عن طريق قروض بفائدة، في حين تقدم المصارف الاسلامية هذا النوع من التمويل عن طريق بيع السلم، و المزارعة والمساواة، المرابحة، المضاربة، المشاركة، يجب على المزارعين اقناع المصرف الاسلامي بربحية المشروع بسبب المخاطر التي ينطوي عليها هذا النوع من الصفقات.

❖ تمويل الاسكان:

تمويل الاسكان او الرهون العقارية هو الشكل الاكثر ضمانا للتمويل لكلا النوعين من المصارف، حيث في النظام التقليدي يتم تقديمه من خلال فرض الفوائد، بينما في النظام الاسلامي فيتم توفيره من خلال العديد من الآليات من بينها المشاركة المتناقصة، الاجارة المنتهية بالتملك والاستصناع.

❖ الاستثمارات:

لحفاظ على السيولة تمتلك المصارف التقليدية العدد من السبل من بينها الاوراق المالية الحكومية، القروض قصيرة الاجل، الاستثمار في الاسهم والسندات...الخ، وبالنسبة للمصارف الاسلامية فان السبل محدودة للغاية لخلق السيولة المطلوبة ولكسب بعض الايرادات بسبب المعاملات القائمة على الفائدة، كما لا يتم اخذ مكافأة او فائدة عند الاحتفاظ بالاحتياطي الالزامي لدى المصرف المركزي، وليس لديها خيار الاقراض من المصرف المركزي كمقرض أخير، كما لا يمكنها طلب الفائدة على الودائع بين المصارف، ومن بين أهم الآليات في هذا المجال نجد المضاربة والمشاركة.

ثانيا: الفرق بين التمويل الاسلامي والتمويل التقليدي في المجال العقاري

يعد التمويل العقاري التقليدي قرض بفائدة، حيث يدفع المقرض المبلغ الرئيسي بالإضافة الى الفائدة كل شهر وفقا لجدول اهتلاك الدين، الدفعة تبقى ثابتة، ولكن يتم وضع نسبة متزايدة من الدفعات مقابل أصل القرض بمرور الوقت¹، بينما يعتمد التمويل العقاري الاسلامي على آليات للتمويل و تختلف المبالغ المدفوعة باختلاف الآلية فنجد على سبيل المثال وليس الحصر، وسيتم التطرق اليها في الفصل الثاني بنوع من التفصيل:²

❖ **المرابحة:** يدفع الزبون التكلفة اضافة الى جزء مسبق ثابت لا يتغير من اجمالي قيمة التمويل(الرئيسي) اضافة الى رسوم ثابتة لا تتغير كل شهر.

❖ **الاجارة:** يدفع الزبون المبلغ الأصلي بالإضافة الى جزء من القيمة السوقية العادلة لاجار الملكية (العقار) والتي تتحدد عن طريق حصة الزبون في الملكية (العقار).

❖ **المشاركة المنتهية بالتمليك:** يدخل الزبون والمصرف في شراكة لتملك العقار، ثم يشتري الزبون حصة المصرف في العقار مع مرور الوقت (دفعة الملكية او دفعة الاستحواذ) تشبه هيكلية الأصل بالإضافة الى (مدفوعات الأرباح) والذي يشبه هيكلية الفائدة المدفوعة.

وبالتالي فان الفرق بين التمويل العقاري التقليدي والاسلامي يمكن تحديده كمايلي:³

¹ WAZIRI MOHAMMED GALADIMA, **ISLAMIC HOME FINANCE IN THE UNITED KINGDOM**, A thesis Doctora of Philosophy in the School of Geography, Politics and Sociology , Newcastle University, United Kingdom, 2015, p 63.

² WAZIRI MOHAMMED GALADIMA, op-cit, p p63-64.

³ Muhammad Hanif & Syed Tahir Hijazi, **Islamic House financing A Critical Analysis and Comparison with Conventional Mortgage**, Middle Eastern Finance & Economics, Issue 6, 2010, P p 13-14.

1. تحتسب الفائدة في التمويل العقاري التقليدي على أساس العرض والطلب على راس المال، في حين يخضع التمويل العقاري الاسلامي الى ايجار الممتلكات والذي يتحدد من خلال العرض والطلب على الأصول الحقيقية، ومن ثم فان العائد في اطار الرهون العقارية التقليدية لا يرتبط بانشاء المرافق على عكس التمويل الاسلامي الذي يرتبط بالقطاع العقاري.
2. المصارف التقليدية لا تمتلك الأصول الأساسية، وبالتالي لا تشترط تقاسم للمخاطر والأرباح، بينما المصارف الاسلامية تكون في شكل شراكة بين المالكين للممتلكات وبالتالي فهي تتشارك المخاطر والأرباح المرتبطة بالملكية، حيث يتم تقاسم أي ضرر أو خسارة في الممتلكات دون اهمال من الزبائن وفقا لحصة المصرف في الاسهم وهو الأمر الذي لا يوجد في التمويل العقاري التقليدي.
3. العائد في التمويل العقاري التقليدي يبدأ احتسابه من تاريخ تسهيلات تمديد القرض، بينما في المصارف الاسلامية يعود موعد الاستحقاق عندما يكون العقار جاهزا للاستخدام اما عن طريق الاستحواذ او من خلال البناء.
4. المصارف التقليدية في التمويل العقاري تستلم بشكل مستمر الأقساط (المحتوية على الفائدة و أصل الدين) حتى وان لم يكن العقار صالحا للاستخدام او يحتاج الى بعض الاصلاحات، بينما في التمويل العقاري الاسلامي فنجد انه خلال فترة الاصلاح فان المصرف لا يحصل على الايجار.
5. يتم تحديد عائدات المصارف التقليدية كفوائد بينما ستحصل المصارف الاسلامية على ايجارات بالاضافة الى المشاركة في أي تقدير (انخفاض القيمة).

والجدول الموالي يوضح اهم الفروقات:

الجدول رقم 1-1 : مقارنة بين التمويل الاسلامي والتمويل التقليدي للعقار

التمويل العقاري الاسلامي	التمويل العقاري التقليدي
تستند الى المشاركات، البيوع (المربحة) والتأجير (الاجارة)، وبالتالي فان التمويل العقاري الاسلامي هو تمويل بدون فوائد.	يقدم المقرض الأموال إلى المقرض والرسوم (الفائدة) لاستخدام أموالهم.
المراجع الائتمانية، تتمثل في مصادر الدخل لتكون قادرا على ارجاع القرض قبل سن التقاعد.	المراجع الائتمانية تتمثل في مصادر اعادة القرض لتكون قادرا على ارجاع القرض قبل تاريخ الاستحقاق.
هنالك حد أدنى لقيمة العقار.	معظم المصارف (المقرضين) ليس لديهم حد أدنى لقيمة العقار.
لا توجد الزامية للتأمين على الحياة، ولكن التأمين على العقار مطلوب.	التأمين على الحياة وعلى العقار الزاميان في معظم الحالات.
يضع المصرف نفسه في موقع مالك العقار، وبالتالي يتحمل مخاطر أعلى.	المقرض (المصرف) لا يمتلك العقار.
في العادة نجد أن المصارف في التمويل بالمربحة تصل الى 15 سنة كحد أدنى 05 سنوات، أما الاجارة فتصل الى 25 سنوات كحد أدنى 7.5 سنوات.	مدة السداد تصل في العادة الى 40 سنة.
عادة مضاعفات الدخل في المربحة يتطلب 2.5 ضعف الدخل السنوي الاولي، وفي الاجارة 03 مرات الدخل السنوي الاولي لمقدم الطلب الوحيد.	عادة مضاعفات الدخل تصل الى 5 مرات الدخل السنوي الاولي لمقدم الطلب الوحيد.

Source: Robin Matthews, Issam Tlemsani, Aftab Siddiqui, **Recent Developments in the Market for Islamic Mortgages: Theory and Practice** , Review of Islamic Economics ,No 14, london, 2003, p 64.

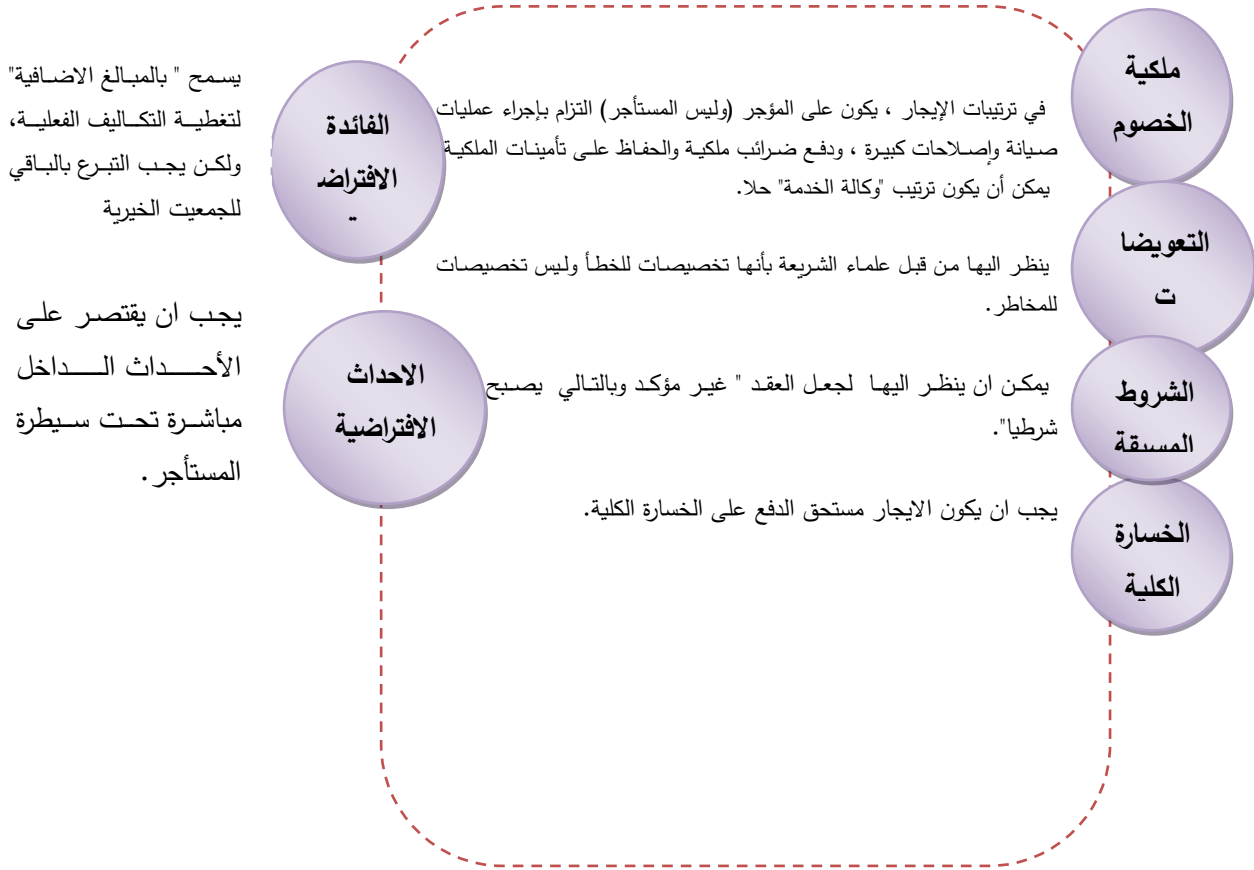
ومنه نستنتج ان التمويل العقاري التقليدي يقوم على اساس علاقة المداينة والتي تقوم على الفائدة " سعر الائتمان" ، بينما التمويل العقاري الاسلامي يعتمد على أسس الشريعة ومن أهمها مبدأ الغنم بالغرم، ينطبق هذا المبدأ على العمل ورأس المال، أي لا توجد أي مكافأة لرأس المال ما لم يتعرض لمخاطر العمل، كما يقوم على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة.

كما ان الاختلافات في المبادئ بين التمويل العقاري الاسلامي والتقليدي تتمثل في ان الاول يستند الى حقوق الملكية و الاخير يستند الى الدين، حيث يشارك كل من المصرف والزبون في

التمويل العقاري الاسلامي في ملكية الاسهم، وبالتالي يتقاسمان المخاطر، اما في التمويل العقاري التقليدي يمتلك الزبون جميع حقوق الملكية ويتم تأمين القرض على اساس قيمة العقار¹.
كما تتشابه معاملات التمويل العقاري المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والوثائق المتداولة بشكل عام مع معاملة التمويل العقاري التقليدية، ومن الممكن أيضا الجمع بين هيكلي التأطير المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وبين هيكلي التمويل التقليدي ، ويتم استخدام هذا بشكل متزايد في معاملات التمويل العقاري الكبير، و توضيح أهم الاختلافات في المعاملات في الشكل الموالي.

¹ Robin Matthews Issam Tlemsani, Aftab Siddiqui, OP-CIT, p 12.

الشكل رقم 1-2: أهم اختلافات معاملة التمويل العقاري الاسلامي عن التمويل العقاري التقليدي



Source: CMS Legal Service ,OP-CIT, p06.

المبحث الثالث: مخاطر وضمانات التمويل العقاري الاسلامي

يواجه التمويل العقاري الاسلامي العديد من المخاطر مثله مثل التمويل التقليدي ولكن بنسب أقل، ومن أهم تلك المخاطر نجد المخاطر الائتمانية، التي تعتبر لصيقة بالعمل المصرفي، فهي تعتبر من أهم المخاطر التي تتعرض لها المصارف الاسلامية، وكذا مخاطر صيغ التمويل العقاري فمن المعلوم ان المربحة والاستصناع والاجارة وغيرها هي بيوع آجلة تتولد عنها ديون في سجلات المصرف، كما انها احتمالية مستقبلية قد تعرض المصرف الى خسائر غير متوقعة، بما قد يؤثر على تحقيق اهداف المصرف وعلى تنفيذها بنجاح ، لذا تسعى المصارف الاسلامية دائما في عملها الى البحث عن العديد من الضمانات.

المطلب الأول: مخاطر التمويل العقاري الاسلامي

1. **مخاطر الائتمان:** هي المخاطر التي تتعلق بالطرف الآخر في العقد، اي مدى قدرته على سداد التزاماته كاملة في الوقت المتفق عليه، والمنصوص عليه في العقد، ففي المصارف الاسلامية تختلف المخاطر الائتمانية من التمويل بصيغ الهامش المعلوم من مربحة وسلم واستصناع وايجار تمويلي التي تنشأ المخاطر فيها نتيجة لتعثر أداء الطرف الآخر والتمويل بصيغة المشاركة في الربح والخسارة، حيث تأتي مخاطر الائتمان في صورة عدم قيام الشريك بسداد نصيب المصرف في الوقت المحدد أما في التمويل التقليدي تنشأ المخاطر الائتمانية في القرض عندما يعجز الطرف الآخر عن السداد بشروط القرض كاملة في موعدها.¹

2. **مخاطر حساب معدل الايجار:** تقوم معظم المصارف الاسلامية بحساب معدلات الايجار باستخدام معدلات أسعار الفائدة كما في التمويل العقاري التقليدي، لكن في التمويل الاسلامي للعقارات هناك حاجة الى الابتعاد عن الاعتماد على معدلات اسعار الفائدة حيث انه لا تأتي آلية جديدة دون مخاطر و صعوبات ومشقة، اذ ان معظم البلدان التي تطبق التمويل الاسلامي لديها قاعدة عمل مصرفية تقليدية لنظام مالي مزدوج، مما يجعل الابتعاد عن

¹ حنان محمد المعيوفى ومحمد رضون عبد العزيز، ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية، مجلة الرسالة، ، الجامعة الاسلامية العالمية، المجلد الأول، العدد 01، ماليزيا، 2017، ص 50.

استخدام الطرق التقليدية امرا صعبا¹، لذا يجب انشاء مؤشر معدل الإيجار كمعدل بديل لأسعار الفائدة، لتقادي الوقوع في فخ الربا.

3. **مخاطر صيغ التمويل:** يمكن تلخيص اهم المخاطر التي يمكن ان تكتنف صيغ التمويل العقاري كمايلي:²

أ. مخاطر صيغ المشاركات

- مخاطر نوعية الشريك.
- مخاطر متعلقة بالنشاط العقاري.
- المخاطر التشغيلية.

ب. مخاطر صيغة المراجعة

- مخاطر عدم وفاء البائع الاصلي بالتزاماته.
- مخاطر تلف العقار (نتيجة أخطار طبيعية او اخطاء في التصنيع) قبل تسليمه للعميل.
- مخاطر اخلاف الزبون بالوعد عن شراء العقار.

ت. مخاطر الاجارة:

- مخاطر تلف الأصل (العقار) لدى مالكة وبعد الاتفاق مع البائع وقبل الاتفاق مع الزبون.
- مخاطر هلاك العقار كليا او جزئيا اثناء فترة الاجارة.
- مخاطر التأمين على العقار وصيانتة.
- مخاطر تذبذب اسعار العقارات يوم التسليم عن اليوم المتفق عليه فيه.

ث. مخاطر الاستصناع:

- مخاطر عدم مطابقة العقار لمواصفات العقد.
- المخاطر الزمنية اي عدم التسليم في الوقت المتفق عليه
- مخاطر تقلبات اسعار المواد الأولية.

¹Zuriah Abdul Rahman and others, **CRITIQUE ON RISKS IN ISLAMIC HOME FINANCING**, International Journal of Economics, Management and Accounting 24, no. 2 , Malaysia, 2016, P 228.

² محمد أحمد محمد الرابط، دور صيغ التمويل الاسلامي في الحد من مخاطر التمويل المصرفي، رسالة ماجستير في المحاسبة، جامعة النيلين، السودان، 2017، ص 86.

المطلب الثاني: الضمانات والرهنات

تمثل الضمانات أهم عوامل الأمانة من الخوف في الممارسات والمعاملات المصرفية التي يكتنفها الخطر، وتقوم على جانب من المخاطرة، ومن هنا كانت المعالجة الاسلامية للخطر والمخاطر في المعاملات من خلال الضمانات الشرعية وذلك على النحو التالي:¹

1. اختيار الزبون المناسب: لاشك ان ذلك يشكل أقوى الضمانات في عمليات المصرف الاسلامي، وعمليات المرابحة بصفة خاصة وذلك من خلال قواعد أساسية واعتبارات او شروط موضوعية، تصدر بها لائحة التعامل بالمرابحة وتضمن الحد الأدنى الواجب توافره في الزبون مثل:²

- مركزه المالي ومركزه في تاريخ التعامل المصرفي والتجاري.
- سمعته في الوفاء بالالتزامات وحسن الأداء.
- ما يتيح الاستعلام من معلومات وبيانات تتعلق بنشاطه في الأصول محل المرابحة.

ومن ثم فحسن اختيار الزبون على أسس وقواعد موضوعية وتنظيمية هو الضمان الأمثل.

2. العربون: هو مبلغ من المال يدفعه الزبون الى البائع وهو يعني انه ان اخذ السلعة احتسب المبلغ من السعر، وان تركها فالمبلغ للبائع ويشترطان بفترة زمنية يتفق عليها الطرفان، وان العربون الذي يدفعه الزبون يكون جزءا من السعر ان امضى البيع والا فهو للبائع ان عدل الزبون عن الشراء، وهذا من باب خيار الشرط، وبيع العربون كما قرره مجمع الفقه الاسلامي يجب ان يتقيد بزمان معين الذي من خلاله، مثلا شهر، يستطيع الزبون ان يبحث عن ممول يمول له شراء السلعة فلجأ الى المصرف الذي سيشتري نفسه السلعة من التاجر، الا ان هذا لا يمكن انجازه لان بيع العربون من عقود المعاوضات اللازمة التي تترتب عليه آثاره الشرعية مثل انتقال ملكية السلعة بسبب ذلك الى الزبون والمبلغ الذي دفعه العامل يكون ملوكا للبائع، ويلاحظ هنا ان للبائع حرية في ان يبيع السلعة لمن شاء بعد مضي مدة العربون دون ان يدفع

¹ صالح مفتاح ، ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية، الملتقى الدولي حول: الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة سطيف، الجزائر، اكتوبر 2009.

² نفس المرجع السابق .

الزبون جميع السعر، فلا فائدة في ان يبحث الزبون الممول لشراء السلعة، وعلى هذا فان التكليف الفقهي لا يناسب التطبيق العملي لهذه المعاملة¹.

كما يجوز أن يقبل المصرف إن كان صانعا، أو أن يدفع إن كان مستصنعا، عربونا لتوثيق العقد، بحيث يكون جزءا من السعر إن لم يفسخ العقد، أو يستحقه الصانع في حال فسخ العقد، والأولى أن يقتصر على مقدار الضرر الفعلي².

3. **هامش الجدية:** يدفع هامش الجدية (ضمان الجدية) عادة في المراجعة للأمر بالشراء (مع الوعد الملزم) وهو مبلغ من المال يدفعه الزبون للمصرف الاسلامي على انه ان عدل (اي الواعد بالشراء) عن شراء السلعة في حالة الالتزام جبر الضرر الفعلي الذي يلحق المأمور من هذا المبلغ، وإذا لم يف هامش الجدية بجبر الضرر الذي أصاب المصرف فله ان يعود على الواعد بما تبقى من خسارة، ويتحدد هذا الضرر بالفرق بين تكلفة السلعة وسعر بيعها لغير الواعد بالشراء، فلا يشمل التعويض الفرصة البديلة او الضائعة، كما لا يحق للمصرف حجز كامل مبلغ الجدية دون مقابلة للضرر الفعلي، وهذا المبلغ المقدم لضمان الجدية اما يكون أمانة للحفظ لدى المصرف فلا يجوز له التصرف فيه، او ان يأذن الزبون للمصرف باستثماره على اساس المضاربة الشرعية، ويختلف هامش الجدية عن العربون، فالأول يقع قبل العقد وهو أمانة لدى الحاصل عليه، ولا يستحق منه الا مقدار الضرر، أما العربون فلا يكون ضمن عقد، وهو جزء من سعر السلعة وليس مقابل حق الفسخ، فاذا أتم الزبون الصفقة اعتبر العربون جزءا فعليا من السعر المطلوب تكملته، وإذا استخدم حقه في الفسخ خسر ذلك العربون واعتاض به البائع الذي عادت اليه السلعة للبحث عن عميل آخر³.

¹ محمد فيروز، مدى اهمية هامش الجدية في بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية ، نوفمبر 2013، على الموقع: <https://giem.kantakji.com> ، تاريخ الاطلاع: 15-05-2018.

² هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية، المعيار الشرعي رقم (11) الاستصناع والاستصناع الموازي، المدينة المنورة، السعودية، 2002، ص 188.

³ عبد الكريم قندوز، التحوط وإدارة الخطر (مدخل مالي)، الطبعة الاولى، دار إي-كتب، لندن، بريطانيا، 2018، ص ص 397-398.

4. **ضمان طرف ثالث:** وهي تدخل في الضمانات الشخصية كما هو الحال في الكفالة، وقد نقل كثير من الفقهاء الاجماع على جواز الكفالة لحاجة الناس اليها ودفع الضرر عن المدين، وهي ضم ذمة الكفيل الى ذمة المدين، لأداء دين معين، او الوفاء بحق على المضمون عنه.

5. **رهن الموجودات كضمان:** الرهن في اللغة يطلق على الثبات و الدوام ومنه قولهم: نعمة رهنه، اي ثابتة ودائمة كما يطلق أيضا على الحبس، كما في قوله تعالى: "كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينٌ"¹ أي محبوسة بكسبها وعملها ومعناه شرعا: اعطاء الدائن ضمانا ذا قيمة معلومة، يضمن له حقه في ذمة المدين، والرهن جائز شرعا لقوله تعالى: "وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثَمُ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ"²، فالرهن يعتبر من الوسائل التي تستعملها المصارف لضمان حقها بالنسبة لمن سلمتهم شيئا من أموالها لاستصلاح الأرض، او لبناء المساكن، وان تأخذ منهم على سبيل الرهن ما يناسب قيمة تلك الأموال التي دفعتها لهم³.

وبالتالي يقوم المصرف باعتماد الموجودات كضمان مع شرط انه ينبغي ان يكون الموجود ذا قيمة مالية معتبرة شرعا يمكن امتلاكه بشكل قانوني وقابل للبيع وامكانية تسويله كما ينبغي ان يكون قابلا لتحديد مواصفاته وقابلا للتسليم وخالصا من اي رهونات⁴، حيث تؤدي عقود الاجارة او الاجارة المنتهية بالتملك وظيفة مشابهة للضمان من حيث انه يمكن استردادها من قبل المصرف في حالة عجز المستأجر عن السداد⁵.

¹ سورة المدثر، الآية: 38.

² سورة البقرة، الآية 283.

³ محمد سيد الطنطاوي، التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها، كتاب مجلة مجمع الفقه الاسلامي، العدد السادس، ص 34، على الرابط <https://al-maktaba.org/book/8356/11559> ، تاريخ الاطلاع 20-06-2018.

⁴ صادق راشد الشمري، المصرفية الاسلامية مداخل وتطبيقات، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الاردن، 2014، ص 46.

⁵ موسى عمر مبارك ابو محييد، مخاطر صيغ التمويل الاسلامي وعلاقتها بمعيار كفاية راس المال للمصارف الاسلامية من خلال معيار بازل II، أطروحة دكتوراه في المصارف الاسلامية، الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، الاردن، 2008، ص 68.

6. **التأمين التكافلي:** هو نظام تكافلي لا يقوم على مبدأ الربح كأساس، بل يهدف الى تقنين أجزاء المخاطر وتوزيعها على مجموعة المشتركين (المؤمن لهم) عن طريق التعويض الذي يدفع الى المشترك المتضرر من مجموعة حصيلة اشتراكاتهم، بدلا من أن يبقى الضرر على عاتق المتضرر بمفرده، وذلك طبقا لنظام الشركة والشروط التي تتضمنها وثائق التأمين وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الاسلامية¹، حيث يحتاج التمويل العقاري الاسلامي الى شراكة مع التأمين التكافلي لاستحداث تغطية تأمينية، تخضع كلها لأحكام الشريعة الاسلامية تتواءم مع طبيعة هذا التمويل، و تزيد من فرص نجاحه، فمثلا في صيغة الايجارة التمليلية يقوم المصرف بشراء العقار وتأجيره للعميل لفترة زمنية محددة ويقوم المصرف بالتأمين على العين المؤجرة ويقوم باحتساب قسط التأمين ضمن الايجار، والتغطية المطلوبة في الاجارة التمليلية نفسها نفس التغطية المطلوبة في المراجعة.

¹ عز الدين فلاح، التأمين مبادئه وأنواعه، ط01، دار أسمة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 40.

خلاصة الفصل:

يحتل التمويل العقاري أهمية بالغة نظرا لحاجة الناس الماسة له، ولاسيما العقار المخصص للسكن اذ يعتبر السكن من الضروريات، كما يتطلب تمويله الى رؤوس أموال كبيرة مقارنة بتمويل المنقولات.

كما يعتبر التمويل العقاري الوسيلة المناسبة لتوفير السيولة النقدية لتغطية نفقات تملك أو بناء أو ترميم عقار وتختلف صورته باختلاف الجهة الممولة ويعتمد تنفيذ التمويل العقاري بشكل أساسي على ضمان حق الامتياز على العقار أو رهنه رهنا رسميا أو غير ذلك من الضمانات التي يقبلها الممول طبقا للقواعد والإجراءات التي تحددها ضوابط نظام التمويل العقاري، حيث تتعامل المصارف التقليدية بالائتمان بصورة قرض نقدي طويل الاجل بضمان العقار، في حين فان التمويل العقاري في المصارف الاسلامية فهو تمويل بأحد الآليات المخصصة لذلك وفق ضوابط الشريعة الاسلامية .

تمهيد:

تتعامل المصارف الإسلامية بعدة صيغ وآليات تمويلية تساهم من خلالها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك عن طريق القيام بالعديد من انواع الوساطة المالية، حيث ان التمويل يعتبر من اهم انشطتها، لما يحققه لها من عوائد، وهناك العديد من الآليات المستخدمة في التمويل العقاري فهي تعتمد على صيغ واساليب عديدة متوافقة مع الشريعة الإسلامية ونظرا لهذا الاختلاف والتمايز بين هذه الآليات سنحاول من خلال هذا الفصل دراسة كل منها من عدة جوانب لبيان طبيعتها ودورها في عملية التمويل العقاري.

المبحث الأول: الآليات القائمة على المشاركة

المبحث الثاني: الآليات القائمة على البيوع

المبحث الثالث: الآليات القائمة على الاجارة

المبحث الأول: الآليات القائمة على المشاركة

تعتبر صيغ التمويل القائمة على المشاركة من أهم الآليات التمويلية للمصارف الإسلامية إذ تعتبر جوهر التمويل الإسلامي حيث أنها غيرت طبيعة العلاقة بين الممول والمستثمر من علاقة مديانة الى علاقة مشاركة في المشروع وتقوم على مبدأ أساسي هو مبدأ الغنم بالغرم، بمعنى تقسام الأرباح والخسائر.

المطلب الأول: المضاربة في التمويل العقاري

ان البحث عن بديل لنظام الربا أدى الى ظهور المضاربة المصرفية التي تعتبر البديل الإسلامي الناجح لنظام القرض بالفائدة من خلال تعاون رأس المال وخبرة العمل في تحقيق الأهداف المرجوة من المشروع.

أولاً: مفهوم المضاربة

تستخدم المضاربة في العديد من الأنشطة التجارية والصناعية وهي احد المعاملات التي أقرها الإسلام للناس لإستثمار أموالهم وإنمائها، وأجازها تحقيقاً للمصالح وتيسيراً على الناس و تلبية لحاجاتهم.

1. تعريف المضاربة:

أ. المضاربة لغة: هي من الضرب في الأرض، لقوله تعالى : " وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله "¹، وهي مرادفة لمصطلح القراض في الاصطلاح الفقهي، حيث المضاربة هي لغة اهل العراق، والقراض هي لغة أهل الحجاز، وبالانجليزية هي: Profit-Sharing Arrangement وتعني "اتفاقية مشاركة الأرباح" وهي لا تتفق على الاطلاق مع كلمة speculation التي تستخدم للتعبير عن عمليات بيع وشراء الأسهم والعملات والعقارات توقعا لتغير أسعارها.²

¹ سورة المزمل، الآية 20.

² عامر العتوم وآخرون، مساهمة المصارف الإسلامية في ظل الأزمة المالية العالمية المعاصرة، المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، المجلد التاسع، العدد (02/أ)، الاردن، 2013، ص 147.

ب. اصطلاحاً:

- **عند المالكية:** فهي " ان يعطي الرجل الرجل المال على ان يتجر به على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال، اي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثا او ربعا او نصفاً"¹
- **عند الحنفية:** هي عقد على الشركة في الربح بمال، لأنه دفع من جانب المالك، وبذل عمل من جانب المضارب"².
- **عند الشافعية:** فهي: "ان يدفع اليه مالا ليتجر فيه، والربح مشترك"³.
- **عند الحنابلة :** هي " أن يدفع رجل ماله الى آخر يتجر له فيه على أن ما حصل من الربح بينهما بحسب ما يشترطانه"⁴.

يرى جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية بأن المضاربة من العقود القائمة على فقه الاجارة لجهالة الاجرة والعمل فيها لأنها عمل بعوض، معتبرين الأجر الذي يتقاضاه العامل من رب المال هو ذلك العوض، بينما يرى الحنابلة بأن المضاربة من العقود القائمة على فقه المشاركات لأن المقصود من المضاربة هو الربح، وليس العمل ذاته، ويكون بين الطرفين حسب الاتفاق، وان حدثت خسارة تكون على صاحب المال فقط لأن المال ملك خاص بالطرف الذي يقدمه وهو رب المال كما أن محل المشاركة ليس التصرف لأن التصرف من حق العامل، والعامل يكون قد خسر عمله فقط.

وأوضح ابن القيم المسألة فرأى أن المضاربة جارية على القياس و أنها من جنس المشاركات وليست من الاجارة في شيء، ولا يوجد في الشريعة أمر على خلاف القياس عنده⁵.

¹ ابو الوليد محمد ابن رشد القرطبي، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، الطبعة الاولى، دار ابن الجزم للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1999، ص 587.

² محمد امين ابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، دار الفكر، الجزء 04، بيروت، لبنان، 1979، ص 483.

³ نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية: الأسس النظرية ومشاكل التطبيق، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد، جامعة الكوفة، العراق، 2002، ص 47.

⁴ موفق الدين ابي محمد عبد الله بن احمد ابن قدامة، المغني في فقه الامام احمد بن حنبل، الجزء الخامس، دار الفكر، بيروت، لبنان، 1985، ص 15.

⁵ شمس الدين ابو عبد الله محمد بن ابي بكر، اعلام الموقعين عن رب العالمين، المطبعة المنيرية، الجزء الاول، القاهرة، د س، ص 385-384.

2. مشروعية المضاربة:

من القرآن الكريم: حيث استدل بعض فقهاء المسلمين على جواز عقد المضاربة ببعض الآيات القرآنية ومن هذه الآيات: قوله تعالى: " إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِنْ ثُلُثِي اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ عِلْمَ أَن لَّنْ تَحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِّنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِنْدَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ"¹، أما من السنة النبوية فعن صهيب بن سنان رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال، : " ثلاث فيهن البركة: البيع الى أجل، والمقارضة، واخلاق البر بالشعير للبيت لا للبيع"²، وجه الاستدلال من الحديث ان البركة هي في : الأولى: المسامحة والمساهلة، واعانة الغريم بالتأجيل، الثانية: انتفاع الناس، وفي الثالثة: القوت وعدم الغرر،³ أما الاجماع: فقد اجمع فقهاء المسلمين على جواز عقد المضاربة، حيث كان الناس يتعاملون بها قبل الاسلام ، وفي زمن رسول الله صلى الله عليه وسلم، وحتى يومنا هذا.

3. شروط عقد المضاربة:⁴

- ان تقوم المضاربة بين طرفين.
- قيام الطرف الأول بتقديم المال والتزام الطرف الثاني بموجب العقد بينهما بالعمل بهذا المال.
- ان غاية عقد المضاربة هو الحصول على الربح الذي يشتركان فيه، والذي يكون مشاعا بينهما.

¹ سورة المزمل، الآية 20.

² ابن ماجة، سنن ابن ماجة: كتاب التجارات، الباب 63 الشركة والمضاربة، الحديث رقم (2289)، مرجع سابق.

³ الصنعاني، سبل السلام، الجزء الثالث، ص 161، على الموقع:

<http://shamela.ws/index.php/book/21590>، تاريخ الاطلاع: 2018-07-02.

⁴ محمد عبد المنعم ابو زيد، المضاربة وتطبيقاتها العملية في المصارف الاسلامية، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، القاهرة، 1996، ص 21.

4. أهمية المضاربة:

يعتبر أسلوب المضاربة من بين أهم الأساليب القائمة على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وهو يساهم في تحقيق الهدف الاستراتيجي للمصرف الإسلامي والمتمثل في تحقيق التنمية عن طريق الاستثمار في الأنشطة الانتاجية ذات العائد المرتفع، حيث ان صيغة المضاربة هي الصيغة الأساسية التي قامت عليها المصارف الإسلامية في عمليات الاستثمار ولقد اباح الاسلام التعامل بالمضاربة لشدة حاجة الناس اليها ولما يترتب عليها من منافع عديدة، فالاسلام حريص كل الحرص على استثمار المال لان الاموال لا تنمو الا باضافة العمل اليها، وحريص ايضا على قيام الانسان بالعمل وابتعاده عن الكسل والتعطل، وليس كل من يملك المال يملك القدرة والكفاءة على العمل ومن هنا كانت المضاربة الاداة التي تحقق التعاون المثمر بين المال والعمل لصالح الطرفين والمجتمع في آن واحد¹.

ثانيا: أنواع المضاربة

تنقسم المضاربة الى:²

1. **المضاربة المطلقة:** وهي ان يطلق رب المال يد المضارب للعمل في المال بما يراه محققا للمصلحة مسترشدا في عمله بالعرف، ولم يقيده بزمان ولا مكان ولا عمل ولا ما يتجر فيه ولا من يتعامل معه، بحيث يملك المضارب في هذا النوع ان يعمل لكل ما من شأنه تنمية وتثمين المال مراعي العرف التجاري الغالب وما فيه مصلحة المضاربة.
2. **المضاربة المقيدة:** هي ان يضع رب المال للمضارب شروطا يعمل في اطارها، فهو ملزم باحترامها، ولكن بدون تضيق على المضارب يمنعه من تحريك رأس المال واستثماره، فهي قد قيدت بزمان أو بمكان أو بنوع تجارة أو بعملاء معينين.

¹ اضاءات مالية ومصرفية ، المضاربة في المالية الإسلامية المعاصرة، معهد الدراسات المصرفية، السلسلة السادسة، العدد الاول، الكويت، 2010.

² عادل بن عبد الرحمن بن احمد بوقري، مخاطر صيغ التمويل التجارية الإسلامية في المصارف السعودية، اطروحة دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي، جامعة ام القرى، السعودية، 2005، ص ص 03-04.

ثالثاً: المضاربة في المصارف الإسلامية

تختلف المضاربة التي تجريها المصارف الإسلامية عن تلك التي عرفها الفقهاء قديماً حيث لم تعد حكراً على طرفين فقط بل تعدت إلى تدخل المؤسسات المالية والمصرفية وكذا تعدد أطرافها، حيث أصبحت المصارف تستقطب ودائع كثيرة من المودعين الذين لا يستطيعون إدارة أموالهم لاستثمارها ومشاركتهم بالأرباح وهو ما يعرف بالمضاربة المشتركة، حيث تجعل من المودعين في مجموعهم لا فرادى هم رب المال، ومن المصرف رب العمل أو المضارب مضاربة مطلقة¹، كما يجوز له توكيل غيره في استثمار أموال المودعين ودفعها إلى الغير للمضاربة فيها، ويتم توزيع الأرباح بنسبة حصص أرباح الأموال بعد أن يتم خصم أرباح المصرف، يتميز هذا النوع من المضاربات بالاستمرارية عبر الزمن، حيث لا يؤثر خروج بعض أرباح المال في استمراريته.

تتألف المضاربة المشتركة من ثلاثة أطراف:²

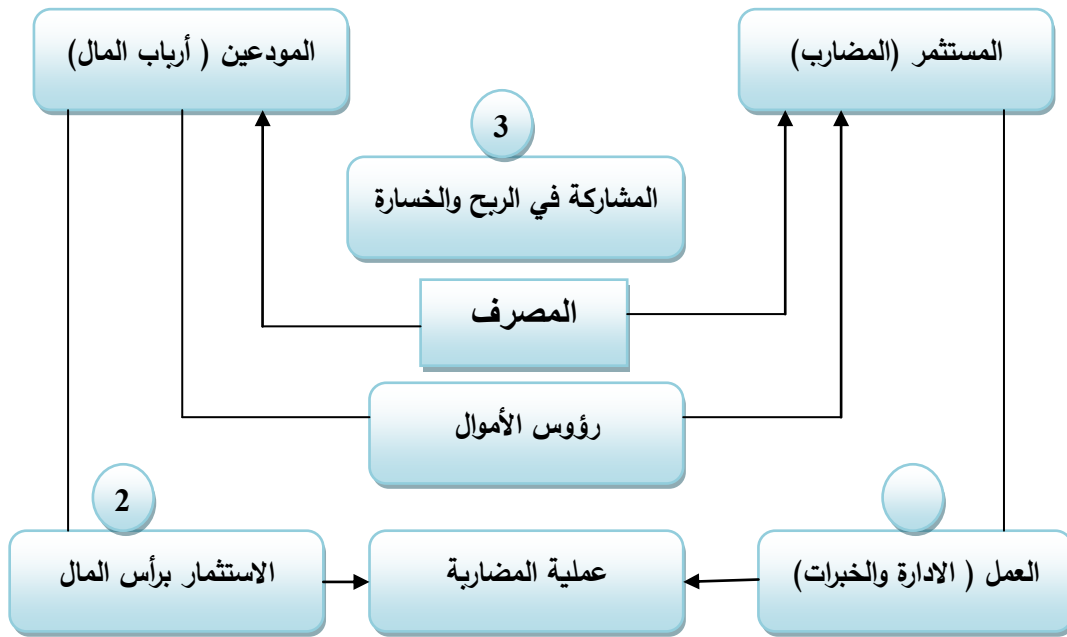
- المستثمرون الذين يقدمون المال بصورة فردية.
- المضاربون الذين يأخذون المال منفردين ليعمل كل منهم في جزء من أموال المستثمرين.
- المصرف هو الوسيط بين الطرفين لتحقيق التوافق في جلب الأموال وإعطائها للراغبين من المضاربين.

وبالتالي فإن المضاربة المشتركة هي عقد ثلاثي الأطراف والشكل الموالي يوضح خطوات سيرها:

¹ علي أحمد السالوس، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، دار الثقافة، قطر، 1998، ص 936.

² محمد أحمد سراج، النظام المصرفي الإسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، القاهرة، 1989، ص 232.

الشكل رقم (2-1): المضاربة المشتركة كما تجريها المصارف الإسلامية



المصدر: ابتسام ساعد، دور آليات التمويل الإسلامي في رفع الكفاءة التمويلية للنظام المصرفي - التجربة الماليزية نموذجاً -، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016-2017، ص 87.

يتضح من خلال الشكل أن عملية المضاربة المشتركة تكون وفق الخطوات التالية:¹

1. تتلقى المصارف الإسلامية رؤوس الأموال والمدخرات من أرباب المال أو المودعين بصورة فردية.

2. يقوم المصرف بدراسة فرص الاستثمار المتاحة والمرشحة للتمويل.

3. يقوم المصرف بخلط تلك الأموال وربما خلطها بأمواله أيضاً ويدفع بها إلى المستثمرين كل على حدة وبالتالي تتعقد مجموعة من شركات المضاربة الثنائية بين المصرف والمستثمرين.

كما تحتسب الأرباح في كل سنة بناء على ما يسمى "التنضيض التقديري" (التنضيض هو تحويل أصول المضاربة إلى نقد بعد أن كانت سلعا وبضائع وبه يظهر الربح في المضاربة، ولكن في المضاربة المشتركة يصعب التنضيض الحقيقي لأن ذلك يعني التصفية وانتهاء الشركة وبالتالي يحال إلى التنضيض التقديري) أو التقويم لموجودات الشركة بعد حسم النفقات في نهاية كل مدة مع الاستثمار في المضاربة دون فسخ لها، فتوزع الأرباح على الأطراف الثلاثة في نهاية كل سنة حتى

¹ ابتسام ساعد، مرجع سابق، ص 87.

ولو لم تنتهي المشاريع التي ساهم فيها المصرف، وإن حصلت خسارة لن يأخذ المصرف شيئاً ويخصم مقدار الخسارة من رأس المال كل حسب حصته.¹

تستخدم المضاربة المشتركة في المصارف الإسلامية لتحقيق هدفين هما:²

- **لحشد الأموال والمدخرات:** أين يقوم المصرف باستقطاب الودائع الاستثمارية من المدخرين بموجب عقد المضاربة، على أن يقوم باستثمارها، وفي هذا الجانب يكون المصرف هو العامل (المضارب)، وصاحب الوديعة هو رب المال، ويتم اقتسام الربح بنسبة شائعة بين الطرفين، وفي حالة حدوث خسائر بدون تعدي أو تقصير فإن الخسارة سيتحملها المودع، ولذلك فإن مخاطر الاستثمارات الممولة من الحسابات المشتركة سيتحملها اصحاب هذه الحسابات الا اذا حدث تعد او تقصير .

- **لاستثمار هذه الودائع بصيغ التمويل المختلفة:** ومن ضمنها عقد المضاربة، حيث يقوم المصرف بمنح عملائه بعد اجراء الدراسة المالية والائتمانية مبالغ معينة يعملون فيها في نشاطات محددة وفق عقد المضاربة المقيدة، وهنا يكون المصرف هو رب المال، والمستثمر هو المضارب (العامل) على ان يتم اقتسام الربح بنسبة شائعة، والخسارة على المصرف فقط الا في حالة تعدي او تقصير من المضارب فانه يتحمل الخسائر .

رابعاً: دور المضاربة في التمويل العقاري

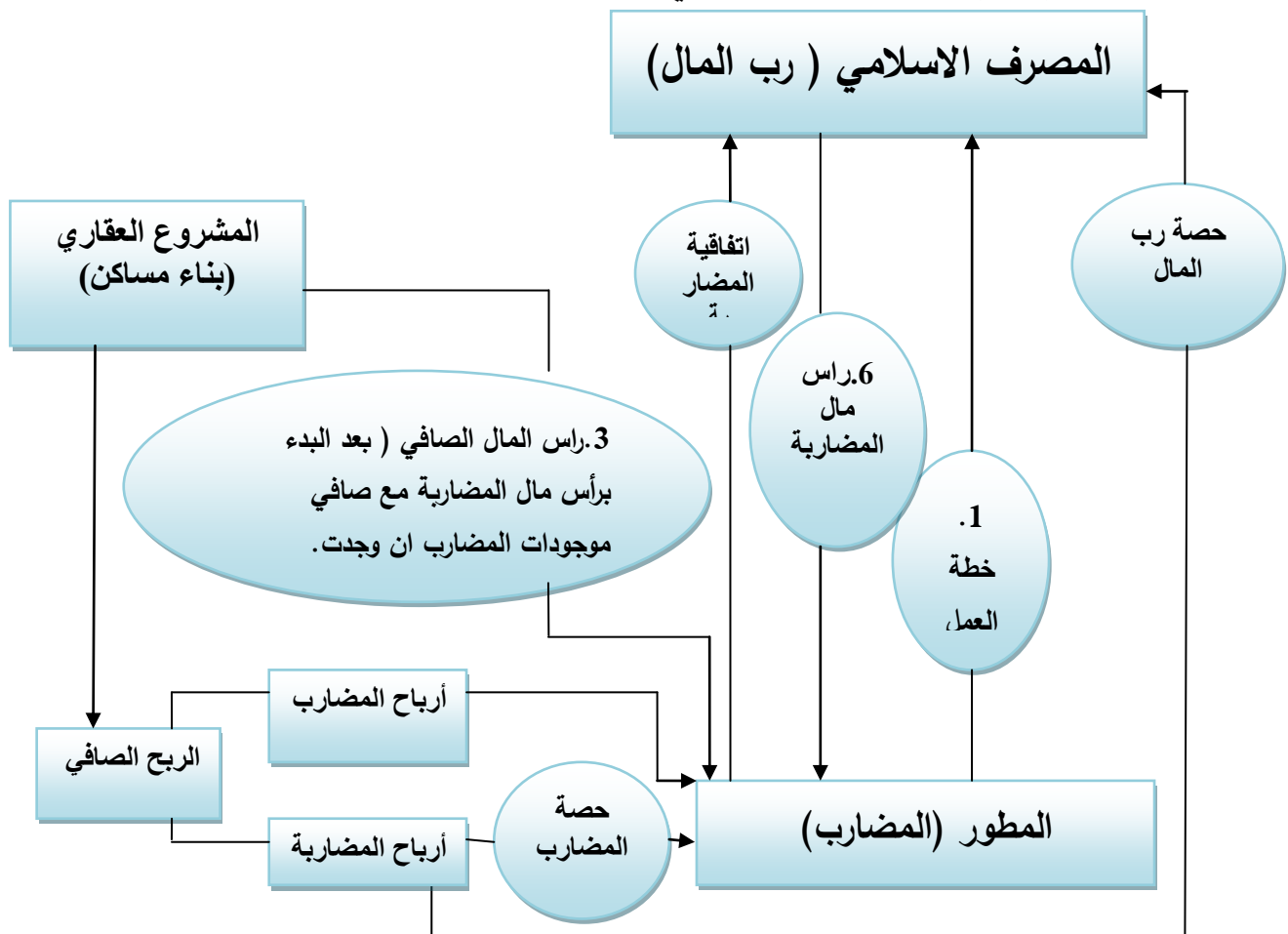
تستخدم المضاربة في الاستثمار العقاري حيث يبحث المضارب عن الأرباح بطرق شرعية فيلجأ الى المصرف الإسلامي من أجل ذلك، اذ ان المضاربة لا تقتصر فقط على التجارة ، ولكنها تمتد الى جميع الأنشطة في سائر الميادين، كما أنها تصلح لكافة أنواع الاستثمارات الطويلة والمتوسطة والصغيرة الأجل ، لأن هذه الأداة توفر السيولة النقدية لرجال الأعمال كما أنها قادرة على استقطاب الأموال المكتنزة³، اذ كانت المضاربة تستخدم في المجال التجاري فقط ولكن أصبح استخدامها في تنشيط السوق العقاري حيث تقوم المصارف بتمويل السكن الذي يساهم في تكوين العائد عن طريق التأجير فيتم اللجوء الى المضاربة لتقسيم الأرباح أو الخسائر التي تنتج عن

¹ ابتسام ساعد، مرجع سابق، ص 87.

² موسى عمر مبارك أبو محييد، مرجع سابق، ص 92.

³ احمد محمد لطفي ، الاستثمار في عقود المشاركات في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية مقارنة، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، 2013، ص 251.

الشكل رقم (2-2) : آلية عمل المضاربة في الاستثمار العقاري



<https://www.google.dz/url?sa=i&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjux6X> visited:
04-09-2018.

حيث بقصد الاستثمار يشترك الزبون مطور المشروع (المضارب) في عقد مضاربة مع المصرف الاسلامي (رب المال) ، للاستثمار في مشروع عقاري لبناء مساكن وينص العقد بوضوح على نسبة مشاركة الأرباح بين المستثمر متعهد المشروع و المصرف، يوجه المضارب خطة المشروع الى المصرف الذي يقوم بدراستها والمصادقة عليها وبالمقابل يقوم بتقديم راس مال

¹ عبد القادر بلطاس، استراتيجية تمويل السكن في الجزائر، légende، الجزائر، 2007، ص 357.

المضاربة للمضارب من أجل بدأ المشروع ، سيقوم مطور المشروع بعد ذلك باستخدام الموارد اللازمة لتطوير وبناء مساكن باستخدام الأموال المستثمرة، يتم بيع المساكن للمستفيدين المعنيين عند الانتهاء كما يتم تقسيم الأرباح الناتجة عن بيع المنازل وفقا لمشاركة الأرباح بين المصرف ومطور المشروع حسب اتفاقية المضاربة كما هو موضح في الشكل السابق.

المطلب الثاني: المشاركة في التمويل العقاري

تعد المشاركة المصرفية من الآليات التي تلائم طبيعة عمل المصارف الإسلامية فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة بالإضافة الى كونها من أكثر الأساليب مرونة وملائمة ويمكن استخدامها في التمويل العقاري.

أولاً: مفهوم المشاركة

المشاركة في الفقه الإسلامي من البدائل الإسلامية للتمويل بالفوائد المطبق في المصارف التقليدية حيث تقدم المصارف التمويل بطلب من الزبون دون ان تتقاضى فائدة محددة من قبل، وإنما تشاركه في العائد المحتمل.

1. تعريف المشاركة:

أ. **لغة:** هي الاختلاط اي خلط أحد المالين بالآخر بحيث لا يمتازان عن بعضهما، وتوزيع الشيء بين اثنين فأكثر على جهة الشيوع.¹

ب. **اصطلاحاً:** هي وسيلة لتمويل المشروعات عن طريق المساهمة في رأسمالها، اذ يساهم الشركاء في رأسمال المشروع وإدارته ويتقاسمون أرباحه وفقاً لما يتم الاتفاق عليه بينما تقسم الخسائر بحسب نسبة المساهمة في رأس المال، كما عرفها المالكية بأنها اذن كل واحد من المتشاركين لصاحبه في ان يتصرف في ماله أو بدنه له ولصاحبه مع تصرفهما أنفسهما، وعند الحنابلة هي الاجتماع في استحقاق أو تصرف²، كما عرفها الشافعية بأنها: "ثبوت الحق شائعاً في شيء واحد أو عقد يقتضي ذلك"³.

¹ الخياط عبد العزيز، الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، الجزء الأول، ط 04، مؤسسة الرسالة، لبنان، 1994، ص ص 23-24.

² ساجر ناصر حمد الجبوري وإيمان عبد الله جاسم الجبوري، المشاركة في المصارف الإسلامية، مجلة العلوم الإسلامية، العدد العشرون، الجامعة العراقية، العراق، 1434، ص 353.

³ محمد إبراهيم أبو شادي، صيغ وأساليب استثمار الأموال في المصارف الإسلامية، النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 10.

2. مشروعية المشاركة:

من القرآن الكريم: استدلل الفقهاء على جواز المشاركة من الكتاب بقوله تعالى: " قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعَجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُودُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ"¹، وتفسير الآية لما قال داوود: لقد ظلمك أخوك بسؤاله ضم نعجتك إلى نعاجه، وإن كثيرا من الشركاء ليعتدي بعضهم على بعض، ويظلمه بأخذ حقه وعدم إنصافه من نفسه إلا المؤمنين الصالحين، فلا يبغي بعضهم على بعض، وهم قليل، وأيقن داوود أننا فتناه بهذه الخصومة، فاستغفر ربه، وسجد تقربا لله، ورجع إليه وتاب، أما من السنة النبوية: الحديث القدسي الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال " ان الله عزوجل يقول : أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خانه خرجت من بينهما."، كما قال صلى الله عليه وسلم: " يد الله على الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خان أحدهما صاحبه رفعها عنهما."

وكذلك فقد أجمع العلماء على جواز المشاركة بصفة عامة والخلاف بينهم في بعض أنواع الشركات وأحكامها.

ثانيا: أقسام الشركة في الفقه المالي الإسلامي

تشتمل الشركة نوعين أساسيين هما:²

1. شركة الملك: فهي تعني ان يكون الشيء مشتركا بين اثنين او اكثر بسبب من أسباب التملك كالشراء والوصية والارث او خلط الاموال.
2. شركة العقد: لقد تعددت تعريفات الفقهاء لهذه الشركة وفقا لأنواعها ولكن أشمل وأوضح تعريف لها هو ما ورد في تنوير الأبصار من كتب الاحناف على أنها أي " شركة العقد" عقد بين متشاركين في الاصل والربح، والأصل يختلف من شركة لأخرى" فهو الاشتراك بالمال في شركة الاموال و بالعمل في شركة الابدان وانشغال الذمم بالسعر في شركة الوجوه وبالعمل والمال معا في شركة المضاربة وتقسم الى:

¹ سورة ص، الآية 24.

² سراج الدين عثمان مصطفى، عقد المشاركة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، مجلة اتحاد المصارف العربية، العدد 415، على الرابط: <http://www.uabonline.org/en/magazine> تاريخ الاطلاع: 2019-01-12.

أ. شركة الأموال : "مفاوضة -عنان" : هي عقد بين اثنين أو أكثر على القيام بعمل استثماري يشتركان فيه بأموالهما وما ربحاه بينهما وفق ماشركاها وماغرماء ان كانت هناك خسارة فحسب مساهمة كل منهما في رأس المال، وتنقسم الى:

- شركة مفاوضة: سميت مفاوضة لاعتبار المساواة في رأس المال والربح وغير ذلك وهي ان يتعاقد اثنان فأكثر على ان يشتركا في مال على عمل بشروط مخصوصة.

- شركة عنان: هي تعني اشتراك اثنين أو أكثر في رأس المال على ان يتاجرا فيه والربح بينهما على ان يتفقا أن لا يتصرف أحدهما الا بإذن صاحبه، أي أن كلا منهما أخذ بعنان صاحبه ويرجع البعض سبب التسمية بالعنان الى انها مأخوذة من عنان الدابة أي الحبل الموجود بالعنق أو " الرسن"، وذلك ان كل من الشركاء شرط على الآخرين أن لا يفعلوا شيئا في المشاركة الا بإذنه ومعرفته أي كعنان الدابة الذي يتحكم في سيرها.

ب. شركة الأعمال: وتسمى شركة الصنائع أو التقبل وهي تعني ان يشترك اثنان فأكثر على ان يقبلا في ذممهما عملا من الأعمال ويكون الكسب بينهما كالخياطة والحدادة والنجارة ونحوها، فيقولوا اشتركنا على أن نعمل فيه على رزق الله عزوجل من أجر فهو على شرط كذا.

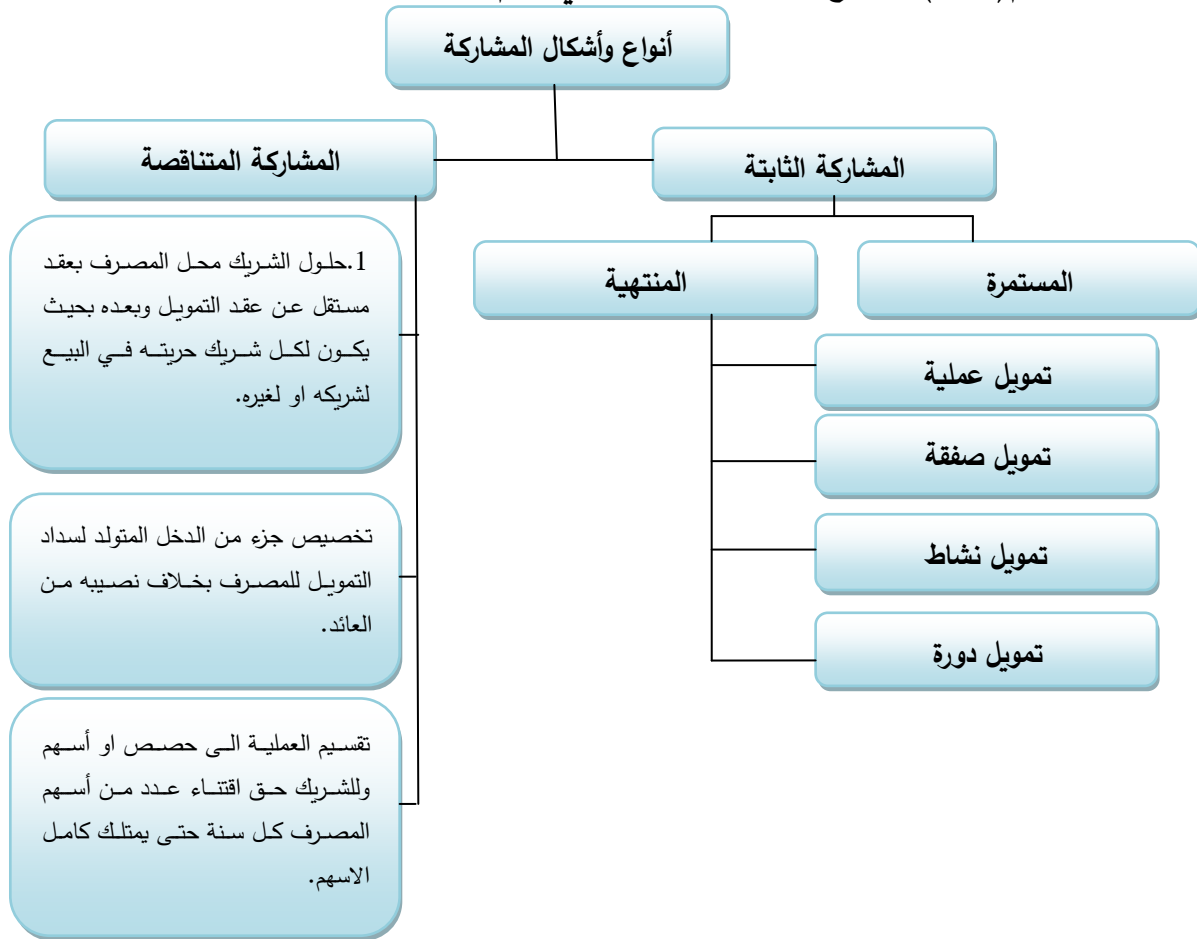
ت. شركة الوجوه: فهي ان يشترك اثنان ليس لهما مال ولكن لهما وجاهة عند الناس توجب الثقة بهما على ان يشتريا بسعر مؤجل وما ربحاه يكون بينهما.

وما يهمننا في المصارف الإسلامية شركة الأموال أي شركة العنان، فهي شركة مرنة ومتوافقة مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية فهي تجيز التفاوت في رأس المال وفي الربح وتسمح بالتعامل عند اختلاف الأديان، عكس شركة المفاوضة التي تشترط تساوي مساهمة الشركاء في رأس المال وفي الربح وفي اتحاد الدين أي المساواة في كل شيء.

ثالثا: أقسام المشاركات كما تقوم بها المصارف الإسلامية

تتعدد أنواع المشاركات وفقا للمنظور وراء كل تقسيم والأهداف المرغوبة منه، ويوجد للمشاركة عدة أنواع هي مبينة في الشكل التالي:

الشكل رقم (2-3) : أنواع وأشكال المشاركة التي تقوم بها المصارف الإسلامية



المصدر: سراج الدين عثمان مصطفى، مصرفية اسلامية: التمويل بالمشاركة، مجلة المال والاقتصاد، العدد 61، السودان، 2009، ص 13.

يتضح من خلال الشكل ان المشاركة كما تقوم بها المصارف الإسلامية متعددة حيث تنقسم الى:

1. المشاركة الثابتة:

وهي نوع من المشاركة تقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكا في ملكية هذا المشروع وشريكا كذلك في كل ما ينتج عنه من ربح او خسارة بالنسب التي يتم الاتفاق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة، فاذا كانت مشاركة مستمرة ففي هذا الشكل تبقى لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع الذي

يأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية¹، كما يطلق عليها مصطلح المشاركة الدائمة، ويقصد بها استمرارية وجود كل طرف فيها حتى نهايتها²، أو أن تكون منتهية.

2. المشاركة المتناقصة:

أ. مفهوم المشاركة المتناقصة:

هي اتفاق طرفين على أحداث شركة ملك مؤقتة في عقار أو مشروع أو غير ذلك، على أن تنتهي بانتقال حصة أحد الشريكين إلى الآخر تدريجياً بعقود بيع مستقلة متعاقبة، وفقاً للشروط المتفق عليها³.

وهي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضيه الشروط المتفق عليها⁴، أو هي شركة يقدم فيها الطرفان المال والعمل مع اتفاقهما على أن يحل أحدهما تدريجياً محل الآخر في الملكية عن طريق الشراء التدريجي لحصة الطرف الآخر⁵.

كما يطلق عليه مصطلح المشاركة المنتهية بالتمليك، حيث تكون متناقصة بالنسبة للشريك الذي تتناقص ملكيته في المشروع، ومنتهية بالتمليك للشريك الذي تؤول ملكية المشروع إليه، وتتسأ المشاركة المتناقصة بين مصرف و شخص طبيعي أو شخص معنوي فيظل كلا الشريكين متمتعان بحقوقهما حتى نهاية عقد المشاركة، ولقد اشترط مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي ثلاثة شروط لهذه المشاركة وهي⁶:

¹ موسى عمر مبارك أبو محييد، مرجع سابق، ص 87.

² عائشة الشرقاوي المالقي، المصارف الإسلامية - التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق -، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، 2000، ص 372.

³ نزيه حماد، المشاركة المتناقصة وأحكامها في ضوء ضوابط العقود المستجدة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، العدد 15، السنة الثالثة عشرة، ص 205.

⁴ هدى دياب أحمد صالح، التمويل العقاري بين النظرة الإسلامية والواقع، مجلة المال والاقتصاد، العدد 59، أوت 2008، ص 50.

⁵ عصام أبو النصر، دراسة تحليلية لمشكلات القياس المحاسبي في المشاركات المتناقصة، المؤتمر الرابع للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 2004، ص 07.

⁶ محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، الطبعة 6، دار النفائس، عمان، الأردن، 2007، ص ص 341-342.

- ألا تكون المشاركة المتناقصة مجرد عملية تمويل بقرض، فلا بد من إيجاد الإرادة الفعلية للمشاركة، وتقاسم الربح بحسب الاتفاق، وأن يتحمل جميع الأطراف الخسارة.
- أن يمتلك المصرف حصته في المشاركة ملكا تاما، وأن يتمتع بحقه الكامل في الإدارة والتصرف، وفي حالة توكيل الشريك بالعمل، يحق للمصرف مراقبة الأداء ومتابعته.
- ألا يتضمن عقد المشاركة المتناقصة شرطا يقضي بأن يرد الشريك الى المصرف كامل حصته في رأس المال، بالإضافة الى ما يختصه من أرباح لما في ذلك من شبهة الربا.

ب. الحكم الشرعي في المشاركة المتناقصة:

لعل من أكبر الانتقادات الموجهة الى صيغة المشاركة المتناقصة أنها تشتمل على بيعتين في بيعة واحدة أو صفقتين في صفقة واحدة، وذلك ما نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم، غير أننا لو تتبعنا آراء العلماء في تفسيرهم لحديث البيعتين في بيعة، فسوف نجد أن المشاركة المتناقصة بعيدة كل البعد عن مفهوم هذا الحديث وما يتضمنه من صور، حيث عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: " نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة". قال أبو عيسى حديث أبي هريرة حديث حسن صحيح والعمل على هذا عند أهل العلم وقد فسر بعض أهل العلم قالوا: بيعتين في بيعة أن يقول أبيعك هذا الثوب بنقد عشرة وبسيئة بعشرين ولا يفارقه على أحدهما فلا بأس اذا كانت العقدة على واحدة منهما، قال الشافعي: "ومن معنى نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة ان يقول: أبيعك داري هذه بكذا على أن تبيعني غلامك بكذا فاذا وجب لي غلامك وجبت لك داري وهذا تفارق عن بيع بغير ثمن معلوم ولا يدري كل واحد منهما على ما وقعت عليه صفقته، وهناك العديد من التفسيرات التي قدمها العلماء لهذا الحديث وقد ناقش ابن القيم التفسيرات التي ذكرها العلماء لهذا الحديث، كما عرضها: يوسف القرضاوي وذلك في ضوء الرواية الاخرى للحديث " من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما او الربا"¹، فقال:

" فمن تفسيراته: الرجل يبيع البيع فيقول هو بئسَاء بكذا وبنقد بكذا وكذا، قال ابن القيم وهذا التفسير ضعيف، فانه لا يدخل الربا في هذه الصورة، والتفسير الثاني: أن يقول: " أبيعكها بمائة الى سنة على ان اشتريها منك بثمانين حالا" وهذا معنى الحديث الذي ليس له معنى غيره، وهو

¹ كمال توفيق محمد خطاب، المشاركة المتناقصة كأداة من أدوات التمويل الاسلامي ، مجلة دراسات اقتصادية وإسلامية، المجلد 10، العدد 02، البنك الاسلامي للتنمية، السعودية، 1424هـ، ص ص 36-37.

مطابق لقوله فله أو كسهما أو الربا، كما قال ابن القيم، وهو نفس معنى نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع العينة، ومن الواضح ان صور المشاركة المتناقصة بعيدة كليا عن الصور التي ذكرها العلماء في تفسير الحديث، فالمشاركة المتناقصة تتضمن عقد شركة حقيقية بين المصرف والزبون، يشتركان في المسؤولية والتصرف والادارة، غير أن هذا العقد يتضمن شرطا او وعدا بتمكين الزبون من شراء حصة المصرف دفعة واحدة او على دفعات، حيث ان الشروط والوعود المقترنة بالعقود جائزة شرعا اذا كانت لا تحل حراما او تحرم حلالا ولا تشتمل على ربا او غرر فاحش¹.

وقد أجازت هيئة الرقابة الشرعية في بنك فيصل الاسلامي السوداني التعامل بهذا النوع من الشركة، وشجعت التعامل به، في اطار احكام الشريعة الغراء، وبما يعود بالربح الحلال لأموال المصارف، ويحقق الخير والربح للمتعاملين، كما أجازت فتوى البركة هي الأخرى التعامل بهذا النوع من الشركات، لما له من أثر في سد احتياجات المسلمين².

ت. صور المشاركة المتناقصة:

للمشاركة المتناقصة العديد من الصور ومنها:³

- **الصورة الأولى:** أن يتفق المصرف مع الشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد اتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو لغيره.
- **الصورة الثانية:** ان يتفق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي او الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك على حصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق، مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصا لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل، وعندما يقوم الشريك بتسديد ذلك التمويل، تؤول الملكية له وحده.
- **الصورة الثالثة:** يتم تقسيم رأس المال الى أسهم أو حصص متساوية القيمة، ويمثل مجموعها اجمالي قيمة المشروع أو العملية وللشريك اذا شاء ان يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف

¹ كمال توفيق محمد خطاب، مرجع سابق، ص 37.

² اسماعيل شندي، مرجع سابق، ص 19.

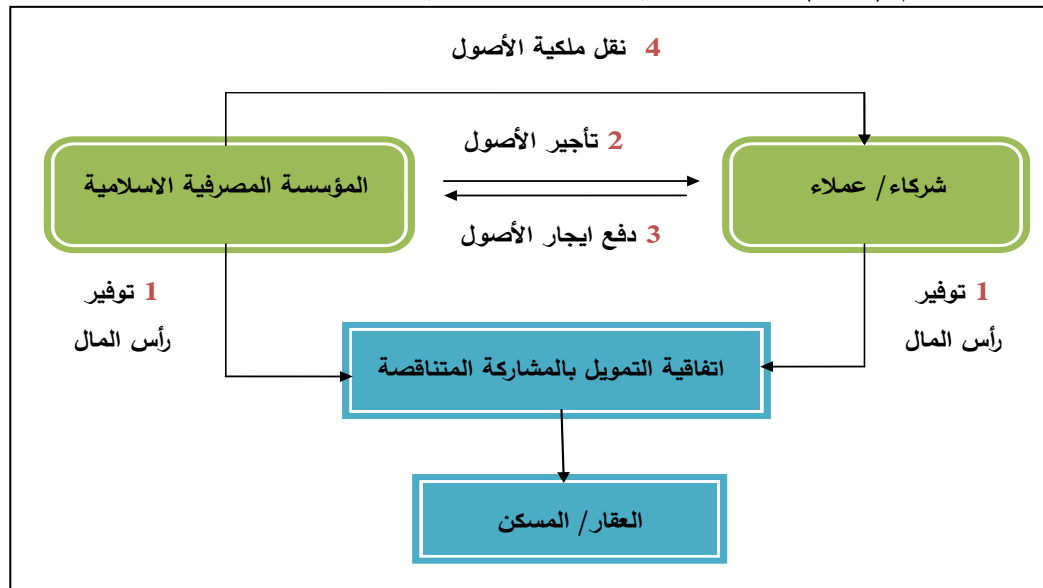
³ موسى عمر مبارك أبو محييد، مرجع سابق، ص 87.

عددا معيناً بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكيته كاملة.

رابعاً: دور المشاركة المتناقصة في التمويل العقاري

بالمعنى العملي، أن المشاركة المتناقصة المتعارف عليها في التمويل العقاري هي صفقة بين المصرف الإسلامي والزبون المشتري حيث يتم تقليل ملكية المصرف الإسلامي على الممتلكات المشتركة مع مرور الوقت من خلال التسوية التدريجية التي يقوم بها المشتري لامتلاك العقار بالكامل¹، والشكل الموالي يوضح ذلك.

الشكل رقم (2-4): هيكل التمويل العقاري عن طريق المشاركة المتناقصة



Source: Abu Hasnat and others, **A comparative analysis between Musharakah mutanaqisah and al-bay` bithaman Ajil contracts under the Islamic home financing in Malaysia**, International Journal of Development Research Vol. 07, Issue 02, Malaysia, February 2017, pp11784.

¹ **Nuarrual Hilal Md Dahlan** , Musharakah Al-mutanaqisah Islamic home finance in dealing with abandoned housing projects in Malaysia: features, issues and prospects, **In: The 3rd International Conference On Education, Islamic Studies And Social Sciences Research, 21-23 July 2018, Universitas Negeri Padang, Sumatera Barat, Indonesia.**

حيث تعد المشاركة المتناقصة من أهم الصيغ التمويلية التي يمكن استخدامها في التمويل العقاري، فمثلاً زبون يريد شراء مسكن باستخدام المشاركة المتناقصة فيكون ذلك على النحو التالي:¹

لنفترض أن الزبون يدفع 10% من السعر ويتبقى 90% من المصروف، في هذه الحالة يمتلك المصروف 90% من المسكن في حين أن الزبون يملك 10% فقط من ملكية المسكن، وهنا يقوم الزبون باستخدام المسكن لمتطلباته السكنية ويدفع الإيجار للمصروف لاستخدام حصته من الممتلكات، في نفس الوقت حصة المصروف مقسمة كذلك إلى تسعين وحدة متساوية، كل وحدة تمثل 1% من ملكية المسكن، يعد الزبون المصروف بأنه سوف يشتري وحدة واحدة كل شهر ووفقاً لذلك بعد الشهر الأول من الشراء يكتسب الزبون وحدة واحدة من حصة المصروف عن طريق الدفع 1/100 من سعر المسكن، وخفض حصة المصروف من 90% إلى 89%، وفي الشهر الثاني شراء وحدة أخرى تزيد من حصة الزبون إلى 12% وتقل من حصة المصروف إلى 88%، وهكذا إلى غاية 90 شهراً، وفي نهاية المدة يشتري الزبون الحصة الكاملة من المصروف ليخفض حصة المصروف إلى الصفر ويزيد من حصته إلى نسبة 100%. ويكون الترتيب المقترح وفقاً لمايلي:

1. تشكيل الملكية المشتركة في الممتلكات (شركة الملك).
2. إعطاء حصة المصروف للعميل عن طريق الإيجار (الإجارة).
3. الوعد من الزبون بشراء وحدات حصة المصروف (وعد).
4. الشراء الفعلي للوحدات في مراحل مختلفة (البيع).
5. تعديل الإيجار حسب الحصة المتبقية للمصروف في العقار (شروط المشاركة).

1. آلية الحساب:

وتكون آلية الحساب وفق مايلي:

لنفترض أن زبونا يرغب في الحصول على مسكن بسعر تكلفة 500000 و ن، يساهم الزبون في دفع 10% و التي هي 50000 ون في حين أن المصروف الإسلامي يشارك بنسبة 90% من التمويل أي ما يعادل 450000 ون، وتكون مدة التمويل 15 عاماً، كما يتم تقييم إيجار

¹ Alam Asadov and others, **Musharakah Mutanaqisah Home Financing: Shari'ah Issues, Financial Implications and Accounting Considerations**, Conference: IIUM International Accounting Conference (INTAC), Volume: VI, Kuala Lumpur, Malaysia, 2015. P 05.

المسكن بناء على موقعه مع مراعاة متوسط الايجار في تلك المنطقة، يوافق الزبون والمصرف على سداد الايجار بمبلغ 2000 ون لكل شهر وبالتالي:

$$M = \frac{x(1+x)^n B_0}{(1+x)^n - 1}$$

حيث أن :

M: الدفعة الدورية للمصرف متضمنة مبلغ الايجار الاضافي.

x : معدل الايجار الدوري.

B_0 : الحصة الأولية للمصرف.

n : الفترة.

ما يلاحظ عليه أن هذه المعادلة هي نفسها المستخدمة مع صيغة الاقساط في التمويل التقليدي، ولكن في التمويل بالمشاركة المتناقصة لا نستخدم سعر الفائدة انما نستخدم سعر الايجار

$$x = \frac{R}{P} \quad \text{و الذي يحسب وفقا للعلاقة التالية:}$$

حيث ان:

x : معدل الايجار الدوري.

R : سعر الايجار الدوري

P : سعر تكلفة المصرف

$$x = \frac{2000}{500,000} = 0.004\% \quad \text{والذي يحسب في مثالنا كمايلي:}$$

2. تقاسم الارباح والخسائر في المشاركة المتناقصة:

من المهم ان نلاحظ انه في اتفاقية تعاونية مثل المشاركة، اين يقوم الشركاء بخلط رؤوس أموالهم وجعلها غير قابلة للتمييز، يمكن لجميع الشركاء المشاركة في ادارة الأموال، ولكن اذا كان احد الشركاء لا يريد المشاركة في الادارة، فستظل الشراكة قائمة، وبالتالي فان الادارة في عقد المشاركة هنا غير مطلوبة¹.

¹ Edib Smolo, M. Kabir Hassan, **The Potentials Of Musharakah Mutanaqisah for Islamic Housing Finance**, International Jurnal Of Islamic and Middle Estern Finance And Management, Vol 4, No 3 , 2011, p 241.

وفيما يتعلق بتقاسم الأرباح والخسائر يجب ان يوافق الشركاء في بداية الشراكة على النسبة المئوية (على سبيل المثال كل يشارك بـ 40% و 60 % على التوالي) من الأرباح المستحقة لكل واحد منهم حيث لا تحدد الشركة اي نسبة مئوية بل الأمر متروك للشركاء للاتفاق عليه، حيث يمكن ان يكون بنسب متساوية او بنسب مختلفة، ان الشيء الوحيد الذي لا تسمح به الشركة هو تحديد اي مبلغ مقطوع من الأرباح لأي طرف مشارك او اي نسبة مرتبطة برأس المال، ومع ذلك فان الشركاء أحرار في الاتفاق على اي زيادة في الأرباح المخصصة لهم¹.

من ناحية أخرى يجمع العلماء المسلمون بالاجماع على تقاسم الخسارة التي حدثت في المشاركة، في هذه الحالة يتفقون جميعا على انه يجب ان يكون وفقا لرأس المال الذي يستثمره كل طرف معني على سبيل المثال اذا كانت حصة " المريح " و " الزبون " في " المشاركة " في نسبة 60:40 فستحمل الخسارة بنفس النسبة ذاتها 60:40 على التوالي².

¹ Op-cit , p241 .

² Op-cit , p241 .

المبحث الثاني: الآليات القائمة على البيوع

بدأت المصارف الإسلامية عملها منذ عهد قريب وحاولت إيجاد سبل لاستثمار الأموال بطرق مشروعة تقوم على أساس صحيح بعيدا عن شبهة الربا المحرمة شرعا فأوجدت آليات مختلفة تكون بديلا عن القرض الربوي تقوم على أساس البيع الجائز شرعا وفق هامش ربح تمويلي والمبرر الشرعي لهذا الربح هو الملك لأن المصرف عند شرائه للسلعة يملكها وبذلك يجوز له بيعها بسعر عاجل أو آجل بالزيادة أو النقصان عن سعر التكلفة، وبذلك الفرق الأساسي بين الربا و الربح ان زيادة السعر هي فارق تثمين سلع حقيقية يتم تبادل حق الملك عليها، بينما الربا فهي زيادة مقدار الدين فوق مبلغ القرض وبالتالي فهي زيادة في شيء معنوي، وبالتالي تعددت الصيغ المدرجة تحت إطار البيوع من بيع المربحة المصرفية و البيع بالسعر الآجل و بيع الاستصناع والتي يمكن استخدامها في العديد من المجالات على غرار التمويل العقاري.

المطلب الأول: المربحة المصرفية في التمويل العقاري

يعد بيع المربحة من انواع البيوع المشروعة واحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية الواسعة الاستخدام.

أولاً: مفهوم المربحة

عقد المربحة من بيوع الأمانة مبني على صدق البائع في الإفصاح عن سعر السلعة ومقدار ربحه فيها وهي تقوم على الثقة بين المتبايعين.

1. تعريف المربحة:

أ. لغة: من الربح وهو النماء والزيادة¹.

ب. اصطلاحاً: تعرف في الاصطلاح الفقهي بأنها البيع برأس مال وربح معلوم².

ولما كانت المصارف ومؤسسات التمويل الإسلامية بطبيعة نشاطها لا تمتلك سلعا، ولا تتاجر في السلع والبضائع بشكل رئيس فان المربحة بتعريفها السابق لم تكن محل تطبيق، ولذلك فقد تطور عقد المربحة ليوائم طبيعة العمل المصرفي والتمويلي المعاصر، وهو ما نتج عنه ما

¹ ارشيد محمود عبد الكريم احمد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، الاردن، 2001، ص 74.

² جمال لعامرة، المصارف الإسلامية، دار النبأ، الجزائر، 1996، ص 100.

يسمى بـ المراجعة المصرفية، أو المراجعة للآمر بالشراء أو المراجعة المركبة، والمقصود بها أن يتقدم الزبون الى المصرف او مؤسسة التمويل بطلب شراء سلعة معينة مع وعد الزبون للمصرف أو مؤسسة التمويل بشراء هذه السلعة، ببيع معلوم بعد تملك المصرف او مؤسسة التمويل لها¹.

2. مشروعية صيغة المراجعة:

اتفق علماء الشريعة الإسلامية على جواز صيغة المراجعة وكذا مشروعيتها بالكتاب والسنة والاجماع، حيث استدلووا من الكتاب من خلال قوله تعالى: " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا"² والمراجعة تعتبر نوع من انواع البيوع وبما أن الآية تجيز البيع المطلق فهي تدخل في حكم البيع.

أما من السنة فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أفضل الكسب عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور". رواه البزار وصححه الحاكم³، و قوله صلى الله عليه وسلم: "إذا اختلف الجنسان فبيعو كيف شئتم"⁴. ويتضح من الحديث الشريف ان بيع المراجعة بيع عين بسعر اي اختلاف الجنسان وبالتالي يجوز بيع أحدهما بالآخر.

وأما بخصوص الاجماع فقد اتفق العلماء والفقهاء في كل العصور على جواز بيع المراجعة فقد اجتمعت كلمة المسلمين على صحة بيع المراجعة وجوازها هنا هو جواز في الجملة ومن حيث المبدأ، وذهب جمهور المعاصرين الى جواز المراجعة المصرفية بضوابط وشروط، من أبرزها: وجوب تملك البائع (الجهة التمويلية) السلعة وقبضها قبل بيعها الى المشتري (الزبون)، واشترط عدم وجود مواعدة ملزمة للطرفين قبل تملك البائع للسلعة، وأن تكون السلعة المباعة مباحة⁵.

3. ضوابط التمويل بالمراجعة:

يعتبر بيع المراجعة من بيوع الأمانة وتتوقف صحتها على مجموعة من شروط يجب توفرها حتى يصح بيع المراجعة وهي:⁶

¹ فيصل بن ظهير بيك مغل، مرجع سابق، ص 84-85.

² سورة البقرة، الآية: 275.

³ الامير الصنعاني، سبل السلام، كتاب البيوع، الجزء الثاني، دار الحديث، بدون طبعة وبدون تاريخ، ص 02.

⁴ أخرجه أحمد ومسلم والنسائي وابن ماجه.

⁵ فيصل بن ظهير بيك مغل، مرجع سابق، ص 85.

⁶ ويس صار، فعالية وكفاءة المصارف الإسلامية في التصدي للزمات المالية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2011-2012، ص 128.

- بيان جميع مواصفات السلعة و عدم اخفاء عيوبها لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من غشنا فليس منا".
- بيان سعر السلعة الأصلي الذي اشتراها به البائع أساسا وماتم اضافته عليها من تكلفة، كنقل وتخزين وضرائب.
- بيان مقدار الربح الذي يحدد كنسبة من سعر السلعة وتكاليفها أو كقيمة نقدية.
- أن يكون البيع للسلعة عرضا مقابل نقود، ولا يجوز بيع النقود مرابحة أو السلعة بمثلها، ولكن يجوز عملة بعملة أخرى مرابحة وهو ما يعرف بصرف العملات العاجلة.
- أن تكون السلعة من ذوات الأمثال أي أن يكون لها مثل كالمكيالات والموازين والعديدات.
- بيان كيفية تسديد قيمة السلعة، من قبل المشتري للبائع وكيفية نقل ملكية السلعة من قبل البائع للمشتري.

ثانيا: أنواع المrabحة

1. بيع المrabحة العادية: يقوم المصرف الاسلامي بشراء السلع والمنتجات أو الآلات والمعدات التي يحتاج إليها السوق بعد دراسة السوق وما يحتاج إليه من هذه السلع والمعدات ثم بعد ذلك يعرضها على من يشتريها مع هامش ربح مضافا للتكلفة، ويمثل هذا النوع البيع العادي المتعارف عليه، وتمارس المصارف الاسلامية هذا النوع من المrabحة عن طريق المؤسسات التابعة لها أو عن طريق المؤسسات التي تدخل معها في شراكة ولا يقوم المصرف بهذه العملية مباشرة¹.

2. بيع المrabحة للأمر بالشراء: هي صيغة مستحدثة ولها عدة مسميات كالمrabحة للواعد بالشراء وبيع المواعدة أو المrabحة المصرفية، وهي: "أن يتفق المصرف والزيون على أن يقوم بشراء البضاعة، عقارا أو غيره، ويلتزم الزيون أن يشتريها من المصرف بعد ذلك، ويلتزم المصرف بأن يبيعها له، وذلك بسعر عاجل أو آجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا"²، وحقيقة مثل هذا البيع يقوم على الاتفاق المبرم مابين المشترك والبائع فلربما يكون البائع خبيرا

¹ طارق الطيرة، صيغ التمويل و مجالات الاستثمار الاسلامي الملائمة للمشروعات و مدى ملائمتها للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية، مؤتمر الخدمات المالية الاسلامية، ليبيا، 2008، ص 10.

² محمد سليمان الأشقر، بيع المrabحة كما تجريه المصارف الاسلامية، ط02، دار النفائس، الأردن، 1995، ص 06.

في سلع معينة أو بضاعة معينة فيطلب منه المشتري أن يشتري له تلك السلعة حسب الأوصاف المذكورة وبناء على ذلك يقوم البائع أيا كان مؤسسة أو متجرا أو مصرفا، بشراء تلك البضاعة وبعدها يكون الخيار للمشتري فله أن يشتريها بناء على ذلك الوعد ويعطيه قيمتها زائدا ربحا معينا اتفقا عليه، وعليه فان هذا الوعد ينبغي الوفاء به حتى لا يتضرر البائع¹.

ثالثا: مزايا ومخاطر التمويل بالمربحة

1. مزايا التمويل بالمربحة: يتيح التعامل بصيغة التمويل عن طريق المربحة العديد من الميزات أهمها:²

- تحقق المربحة ربحا معقولا للمصرف في الأجل القريب مما يتيح للمصرف الاسلامي مصدرا لتوزيع العوائد على الودائع تمكن المصرف الاسلامي من منافسة المصارف التقليدية فيما يختص بجذب الودائع عن طريق استخدام دافع الحصول على عوائد مجزية.
- ان توظيف جزء من موارد المصرف الاسلامي في المربحة يتيح قدرا من السيولة النقدية تمكن المصرف من الوفاء بالتزاماته اتجاه المودعين الراغبين في سحب جزء من ودائعهم.
- تتصف هذه الصيغة بالبساطة النسبية، فالربح محسوب كنسبة من سعر البضاعة.
- التمويل بالمربحة يتميز بسعة نطاقه بسبب تنوع السلع والخدمات التي يمكن ان يتناولها التعامل بأسلوب المربحة فهو لا يقتصر على الأموال الإنتاجية كما هو الغالب في حال التمويل بأسلوب المشاركات.
- ان أسلوب التمويل بالمربحة كوسيلة ائتمانية أسهل إتباعا وأيسر تطبيقا من سواها من صيغ التمويل الاخرى.

¹ المكاشفي طه الكباشي، بيع المربحة والتقسيت ودورها في المعاملات المصرفية في الفقه الاسلامي، المجلس الاوربي للافتاء والبحوث، السودان، 2008، ص 03.

² زرجم جلييلة، صيغ وأساليب التمويل والاستثمار في المصارف الاسلامية مع دراسة ميدانية لبنك البركة الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2006-2007، ص 145.

2. مخاطر التمويل بالمربحة:

تواجه عملية التمويل بالمربحة بعض المخاطر خاصة بالنسبة للعميل لأنه ملزم دفع المبلغ الإضافي للمصرف الممول لعملية الشراء، وبالتالي فهو في هذه الحالة يتحمل كل المخاطر، مع أنه يمكن أن يتحمل المصرف المخاطر في حالة عدم قيام الزبون بشراء تلك السلعة، ولكن تبقى المخاطر المتعلقة بالمصرف محدودة، و يمكن ايجازها فيمايلي:

- خطر شراء المصرف السلعة لنفسه وهو على غير يقين بشراء الزبون لها وبالتالي هناك مخاطر انخفاض السعر بالإضافة لمخاطر عدم دفع الأمر بالشراء لالتزامات المترتبة عليه.¹
- هلاك البضاعة قبل تسليمها للعميل حيث ان المصرف يتحمل مخاطر نقل البضاعة للعميل اذا اشترط هو ذلك.²
- الرد بالعيب الخفي وهي تعتمد على طبيعة السلعة، وهي تظهر في السلعة بعد حصول الزبون عليها.³
- ومن المخاطر التي تواجهها هذه الصيغة أيضا هناك بعض المخاطر الشرعية والمصرفية في حالة عدم الالتزام بالسلامة الشرعية والمصرفية، ومخاطر ائتمانية تتمثل في عدم التزام العملاء بالشروط المتفق عليها وعدم تصفية العملية في تاريخ الاستحقاق، ومخاطر سوقية تتمثل في تقلبات الأسعار.⁴

رابعاً: دور المربحة المصرفية في التمويل العقاري

المربحة هي واحدة من وسائل التمويل العقاري والمستخدمه في التمويل الاسلامي، حيث يمكن استخدامها كمايلي:

1. **عقد المربحة البسيط:** وهذا النوع من العقود هو عبارة عن أن بعض المؤسسات المصرفية تتفق مع جهة متخصصة في العقار على سبيل المثال على توفير منتجات او عقارات معينة تكون في الغالب رائجة، ومن ثم تعرض المؤسسة المصرفية هذه المنتجات على زبائنهم لبيعها

¹ موسى عمر مبارك أبو محييد، مرجع سابق، ص 78.

² عادل بن عبدالرحمن بن احمد بوقري، مرجع سابق، ص 138.

³ نفس المرجع، ص 138.

⁴ حسب الرسول يوسف التوم وآخرون، **مخاطر صيغ التمويل في الاسلام**، مجلة العلوم والبحوث الاسلامية، العدد الخامس ، السودان ، 2012، ص 5.

بالتقسيم مع اضافة هامش ربحي، وهذا الهامش يعتمد غالبا على فترة السداد التي يرغبها الزبون، بمعنى أنه كلما زادت المدة زاد الهامش، وذلك حسب نسب ربح مئوية يتفق عليها طرفي العقد¹.

2. عقد المراجعة للأمر بالشراء (المراجعة المصرفية): تستخدم في التمويل العقاري لشراء عقار جاهز عن طريق مرحلتين هما:²

أ. المرحلة الاولى : مرحلة الوعد بالشراء : حيث يتقدم الزبون بطلب للمصرف يبين فيه رغبته بشراء مسكن أو أحد مستلزماته أو مواد الأولية بمواصفات محددة، ويقوم المصرف بدراسة هذا الطلب وكيفية تنفيذه، وبعد موافقة المصرف على طلب الزبون يتفق الطرفان ويبينان في هذه المرحلة تكلفة العملية الأولية (التقديرية) والضمانات المطلوبة، ومكان تسليم السلعة وزمانه، ودفعة ضمان الجدية، وتحمل تبعة نكول احد الطرفين.

ب. المرحلة الثانية: مرحلة عقد بيع المراجعة: حيث يتم إبرام عقد بيع المراجعة بين المصرف والزبون بعد ان يشتري المصرف المسكن ويملكه، وتتحدد في هذه المرحلة مديونية الزبون، ومدة وطريقة سداد المبلغ وتحرر الضمانات المطلوبة، ويجوز للمصرف في هذه المرحلة " عقد بيع المراجعة للأمر بالشراء"، أخذ العربون ولا يجوز أخذه في مرحلة الوعد بالعقد، وإذا نكل الزبون عن العقد فيجوز للمصرف أن يأخذ من العربون مقدار الضرر الفعلي، وهو الفرق بين تكلفة السلعة على المصرف وسعر بيعها للغير، ولا يجوز للمصرف أن يشترط عدم انتقال ملكية السلعة الا بعد سداد السعر، ولكن يجوز له ارجاء تسجيل السلعة باسم الزبون لغرض ضمان سداد السعر، وينبغي للمصرف اعطاء المشتري (سند ضد*) لإثبات حقه في الملكية.

¹ محمد عبدالله شاهين محمد، سياسات التمويل وأثره على نجاح الشركات والمؤسسات المالية، 2017، دار حميثرا للنشر و الترجمة، القاهرة، مصر، 2017، ص 168.

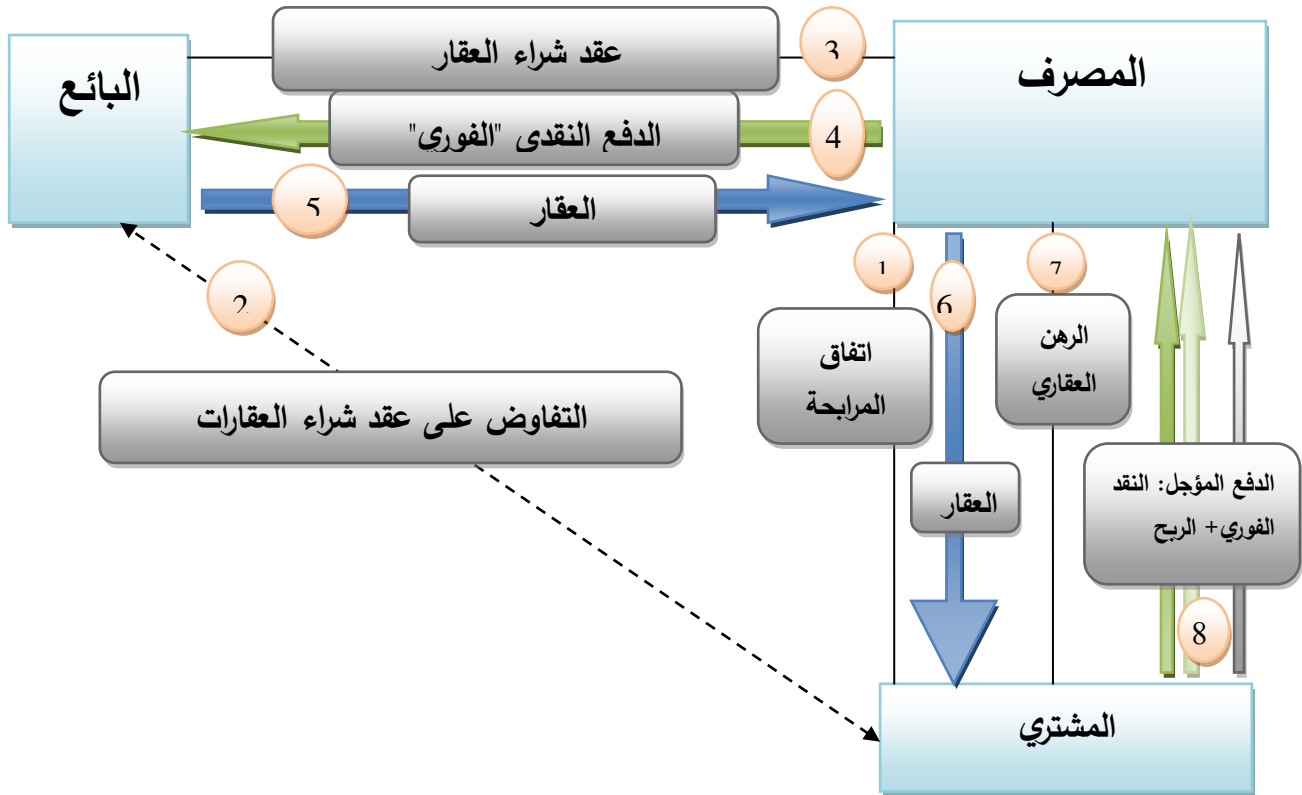
² صالح احمد العلي، صيغ التمويل والاستثمار الملائمة لعملية اعادة الإعمار في المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، المجلد 30، العدد4، الجزائر، 2016، ص 399.

* وثيقة قانونية يقرر فيها شخص أن محل العقد مملوك لشخص آخر بشخصيته الطبيعية أو الاعتبارية وأنه ليس المالك الحقيقي، فالطرف الأول هو المالك الظاهر، وإنما سجل محل العقد باسمه لأمر إجرائي، ويتعهد المالك الظاهر بنقل تسجيل الملكية إلى المالك الحقيقي.

ويتم توضيح تمويل شراء عقار عن طريق المرابحة كالتالي:

يرغب الزبون بشراء عقار، يطلب من المصرف الدخول في صفقة مرابحة حيث يقوم المصرف بموجبها بشراء العقار من البائع على أساس الدفع النقدي الفوري، وبقيمة مساوية للمبلغ النقدي الفوري، ثم يقوم فوراً ببيع العقار الى المشتري على أساس الدفع المؤجل، بمبلغ يساوي مجموع مبلغ النقد الفوري زائد مبلغ الربح، قد يكون مبلغ الربح بسعر متغير أو ثابت، وهو يساوي تقريباً سعر الفائدة المستخدم في التمويل التقليدي للقروض العقارية القائمة على الفائدة على العقارات المماثلة، وبالمثل، فإن هيكل السداد يحاكي في الغالب تمويل القروض العقارية التقليدية القائمة على الفائدة، والشكل التالي يوضح أهم الخطوات.

الشكل رقم (2-5) : هيكل التمويل العقاري عن طريق اتفاق المرابحة المصرفية



Source: Michael j.T.McMillen, *Trends in Islamic Project and Infrastructure Finance in The Middle East: Re-Emergence of the Murabaha*, SSRN electronic journal, February 2012, p 05.

وفيمائيلي شرح لأهم هذه الخطوات:¹

¹ Michael j.T.McMillen,, op-cit, p06.

يقوم المصرف والمشتري بتنفيذ اتفاقية المراجعة التي تشمل مجموعة من المعاملات، بما في ذلك شراء العقار من قبل المصرف و بيعه للمشتري (الخطوة الأولى)، كما يحتوي اتفاق المراجعة على شروط التمويل العرفية" مثل الشروط المسبقة لشراء العقار من قبل المصرف، وعد المشتري بشراء العقار من المصرف اذا قام المصرف بشراء العقار، والضمانات والعهود، وشروط الدفع المؤجل التي بموجبها سيدفع المشتري للمصرف في حالة التعثر عن السداد، المعالجات وغيرها من الأحكام".

يتم ضمان التزام المشتري بموجب اتفاق المراجعة بما في ذلك الالتزام بالسداد من خلال الرهن الأول لصالح المصرف (وربما تعهدات أخرى، الضمانات) (الخطوة السابعة)، يعتبر سند الملكية وملكية العقار هما للمشتري من وقت النقل الأولي للحيازة وفقا لاتفاق المراجعة، يفاوض المشتري عقد شراء العقار مع البائع، ولكن لا ينفذ ذلك (الخطوة الثانية)، بدلا من ذلك، عند المصادقة على تنفيذ شراء العقار (الخطوة الثالثة)، يقوم المصرف بتنفيذ عقد شراء العقار، وشراء العقار بموجب هذا العقد (الخطوة الرابعة الخامسة) بسعر شراء يساوي المبلغ الممول (المبلغ النقدي الفوري) اضافة الى القيمة المالية التي يساهم بها المشتري، بعد ذلك يقوم المصرف ببيع العقار الى المشتري بموجب اتفاق المراجعة (المرحلة السادسة)، يقوم المشتري بدفعات دورية للمبلغ الممول (الخطوة الثامنة) ، على النحو المنصوص عليه في اتفاقية المراجعة.

وبالتالي تستخدم المراجعة بطريقة مشابهة للمشاركة المتناقصة في التمويل العقاري، ففي صفقة المراجعة يقوم الزبون بتحديد العقار الذي يريد شرائه، ثم يقوم المصرف بشراء ذلك العقار للعميل، وبيعه له بسعر محدد مسبقا مرة أخرى¹.

ولكن تختلف المراجعة عن المشاركة المتناقصة في التمويل العقاري من حيث التطبيق وأهم الاختلافات يمكن تلخيصها في الجدول الموالي:

¹ James M. Milano and Allyson Keslar , **An Overview of Sharia Compliant Home Financings in the US, with a Background on Islamic Finance Principles**, Texas Land Title Institute, Washington USA, 2016, p 10.

الجدول رقم (2-1): اهم الاختلافات بين التمويل بالمربحة المصرفية والمشاركة المتناقصة في التمويل العقاري

الاختلافات	المربحة	المشاركة المتناقصة
1. العقد	المربحة	هناك عقدين رئيسيين منفصلين هما المشاركة والاجارة، ضمن الاجارة هناك العديد من عقود المشتقات التي تتضمن نسبة المشاركة في الربح، الوكالة والبيع بالتقسيط.
2. العلاقة بين سعر البيع وسعر السوق	لا يعكس سعر السوق المتغير لأن السعر ثابت	يعكس دائما سعر السوق ويتم تحديد سعر الايجار أيضا بسعر الايجار في السوق.
3. قيمة العائد	تستند الى سعر البيع الثابت	لا ترتبط المصارف بمعدلات ربح ثابتة، بل يمكن مراجعتها دوريا.
4. ادارة مخاطر السيولة	هي ليست مرنة لأن معدل الربح ثابت طوال فترة العقد	يمكن ادارتها بشكل افضل
5. القبول والاستخدام	يتم استخدامها على نطاق واسع	يتم قبولها واستخدامها دوليا وفقا لقواعد الشريعة الاسلامية
6. قدرة العملاء على امتلاك العقارات	هيكل التمويل ليس مرنا حيث يجب ان تكون هناك حسومات اذا كان العملاء يريدون سداد قيمة العقار بشكل اسرع.	هيكل التمويل اكثر مرونة حيث يمكن للعملاء امتلاك العقار في وقت سابق
7. عند تأخر السداد	دفع غرامة مالية	عند تأخر سداد القسط الايجاري يجب دفع جزء أعلى من سعر الايجار
8. رأي الشريعة الاسلامية	يمتاز ببعض خصائص التمويل عن طريق القروض التقليدية	تعتبر متوافقة مع الشريعة الاسلامية

Source: Mery Maulin, **Juridical Review Of Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) Agreement ON House Financing Transactions On Islamic Banking IN Indonesia**, South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law, Vol 13, Issue 4, 2017, p 88.

يتضح من خلال الجدول أن التمويل وفق آلية المشاركة المتناقصة أحسن منه وفق آلية المرابحة بحيث تتوفر على العديد من المزايا للمصارف وللعلماء على حد سواء، حيث أنها نظام أكثر أماناً يمكن المصرف والزبون من تقاسم مخاطر الريح والخسارة، وتمنح للعميل مزايا أكثر من خلال طول مدة التمويل بدفعة شهرية أقل نسبياً من المرابحة، كما أنها تخلو من شبهة الربا التي تقع فيها المرابحة.

كما توجد فروق بين المرابحة و الاجارة المنتهية بالتملك والمشاركة المتناقصة في التمويل العقاري كمايلي:

ان عقود الاجارة المنتهية بالتملك والمشاركة المتناقصة تختلفان عن عقود المرابحة حيث ان الاجارة والمشاركة المتناقصة مشابهان لبعضهما البعض، ففي كل من عقود الاجارة التملكية والمشاركة المتناقصة يحصل العملاء على حقوق الملكية في نهاية العقد، حيث انه وخلال فترة العقد المصرف الممول هو من يمتلك العقار.

وعلى عكس المشاركة المتناقصة ففي عقود المرابحة لا يتعين على الزبون المساهمة بأي اموال، ولا يتعين عليه شراء الحصص (أسهم الملكية) وانما يدفع أقساطا، اي ان المرابحة هي اتفاقية بيع بين المصرف الممول والزبون ولذلك يجب تطبيق احكام قواعد البيع وفق مبادئ الشريعة الاسلامية،¹ حيث ان الشريعة الاسلامية تتطلب قواعد صارمة ويجب ان تكون معاملات التمويل العقاري متوافقة مع الشرع وعلى وجه الخصوص عقود المرابحة التي قد انتقدها العديد من العلماء لشبهة الربا.

خامسا: التحديات التي تواجه عقود المرابحة في التمويل العقاري

- ان اهم التحديات الرئيسية في معاملات المرابحة هي:
- القوة الملزمة للوعد، ففي اتفاقية تمويل مرابحة للعقار وقبل قيام المصرف بشراء العقار بطلب من الزبون، يقوم الزبون بوعده بشراء العقار من المصرف فورا بعد ان يشتري العقار، و المشكلة هنا تكمن في القوة القانونية الملزمة لوعد الزبون.
 - تعتمد معاملات المرابحة على تسعير التكلفة بسبب قواعد الشريعة الاسلامية عند هذه النقطة من المهم التأكيد على الفرق بين الفائدة والتكلفة.

¹Oytun AZKANAR, The Effectiveness of Murabahah in Islamic Law in Terms of House Financing: Comparing the Uk and Malaysia, Law & Justice Review, Year:7, Issue:13, December 2016, pp 135-136.

المطلب الثاني: البيع بالسعر الآجل في التمويل العقاري

التمويل بالسعر الآجل من آليات التمويل الإسلامي المتداولة في المصارف الإسلامية لما له من دور في الحد من التضخم من خلال زيادة الانتاج بسبب ارتباطه بالتداول الحقيقي للسلع والخدمات.

أولاً: مفهوم البيع بالسعر الآجل

1. تعريف البيع بالسعر الآجل:

يستمد مصطلح البيع بالسعر الآجل من الكلمات البيع، و السعر، والآجل تشير هذه الكلمات الثلاث الى معان مختلفة ولكن كمصطلح تشير الى دلالة واحدة عند الجمع بينها، حيث تشير كلمة "البيع" الى نقل الملك الى الغير بثمن، والشراء هو قبوله، وتعني ايضاً بشكل متزامن عقود البيع والشراء،¹ اما "السعر" فيعرف بأنه قيمة المبيع وهو السعر الذي يتفق عليه الطرفان في عقد التبادل، وكان يعرف سابقاً بالدرهم والدينار (إشارة الى العملة)، وهو السعر المنخفض أو المرتفع الذي يتفق عليه البائع والمشتري لإبرام الصفقة في الخدمات المصرفية الإسلامية والتمويل الإسلامي يعتبر السعر عنصراً هاماً يجب الكشف عنه إثناء إبرام العقد لتحديد مشروعية العقد،² أما الآجل أو المؤجل، وهو الوقت المستقبلي والمدة الزمنية و هي تختلف عن العاجل والتي تعني الفورية أو على الفور.³

وبالتالي يعرف البيع بالسعر الآجل أو المؤجل بأنه نقل الممول ملكية العين الى المشتري مع تأخير سداد السعر المتفق عليه، كما يعرف بأنه بيع السلعة بسعر آجل أعلى منه حالاً، وهو كذلك تعجيل المسعر وتأخير السعر.⁴

و هو امتداد لعقد المربحة (التكلفة زائد الربح)، حيث يتم تسليم السلعة المتبادلة فوراً ولكن سعر البيع مع الربح يتم دفعه على أقساط خلال فترة طويلة (المربحة تكون عادة لفترات قصيرة)⁵.

¹¹ Syahidawati Shahwan شي and other, Home Financing Pricing Issues in The Bay' Bithaman Ajil (BBA) qnd Musharakah Musharakah (MMP), GJAT , DECEMBER 2013, VOL 3, ISSUE 2 , p 26.

² Op-cit , p 26 .

³ Op-cit , p 27.

⁴ اضاءات مالية ومصرفية، التمويل بالسعر المؤجل، معهد الدراسات المصرفية، السلسلة السادسة، العدد 07، الكويت، فبراير 2014.

⁵ Edib Smolo, Al-Bay' Bithaman Ajil, Musharakah Mutanaqisah and Ijarah Sukuk – A theoretical Comparison-, Lambert Academic Publishing , Berlin , Germany , 2010, P15.

2. الفرق بين البيع بالتقسيط و البيع بالسعر الآجل:

التأجيل هو تأخير دفع سعر السلعة الى زمن مستقبل سواء كان ذلك الزمن شهرا أو عاما، وسواء كان قبض السعر جملة واحدة أو على دفعات أما التقسيط فهو تأجيل دفع السعر على أن يقبضه المشتري على دفعات، وعلى ذلك يمكن القول ان كل تقسيط تأجيل وذلك لكون المال لم يدفع حالا بل دفع مؤجلا، وليس كل تأجيل تقسيطا وذلك لكون البائع قد يشترط دفع المال المؤجل كله دفعة واحدة على نحو متفق عليه عند كتابة العقد بين الطرفين، وبالتالي كل تقسيط تأجيل وليس كل تأجيل تقسيط¹.

3. الفرق بين البيع بالسعر الآجل و المراجعة:

بيع المراجعة والبيع الآجل كليهما مؤجل السعر وكلاهما يشتمل على زيادة في السعر المؤجل على السعر الحال أو النقد، لكن البيع بالسعر الآجل يتم مع عميل من غير وعد سابق، وبيع المراجعة للآمر بالشراء يتم بناء على وعد سابق².

4. البيع بالسعر الآجل و التمويل العقاري:

يمكن استخدام البيع بالسعر الآجل في التمويل العقاري وذلك أن يمتلك الممول (المصرف الاسلامي) عقار (وهنا في حالة العقارات الجاهزة) ثم يبيعه للعميل، بربح معلوم، بحيث يستلم أقساطا معلومة، ويكون تعيين نسبة البيع من قبل المصرف الممول، أما اذا كان العقار ليس جاهزا بعد فحينئذ يمكن للمصرف ان يوكل الزبون (طالب التمويل العقاري) ببناء ذلك العقار، وتكون نفقات التمويل عن طريق المصرف الممول، وحين انتهاء البناء يبيعه المصرف الممول للعميل بيعا بسعر مؤجل.

وفي حالة ما اذا كان الزبون يمتلك جزءا من تكاليف العقار نقدا غير أن السيولة الموجودة عنده لا تفي بجميع النفقات اللازمة للشراء او للبناء، فيريد أن يطلب من الممول الحصة الباقية فقط كما هو الحال في أكثر التمويلات العقارية اليوم، فيمكن له ان يمتلك جزءا من العقار بماله،

¹ أبو عمار مراد بن عبد الله، حكم البيع بالتقسيط في الأموال والعروض، دار عمار للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 1995، ص ص 11-12.

² ابن القيم الجوزية، اعلام الموقعين عن رب العالمين، الجزء الأول، دار الحديث، القاهرة، مصر، 2006، ص 345.

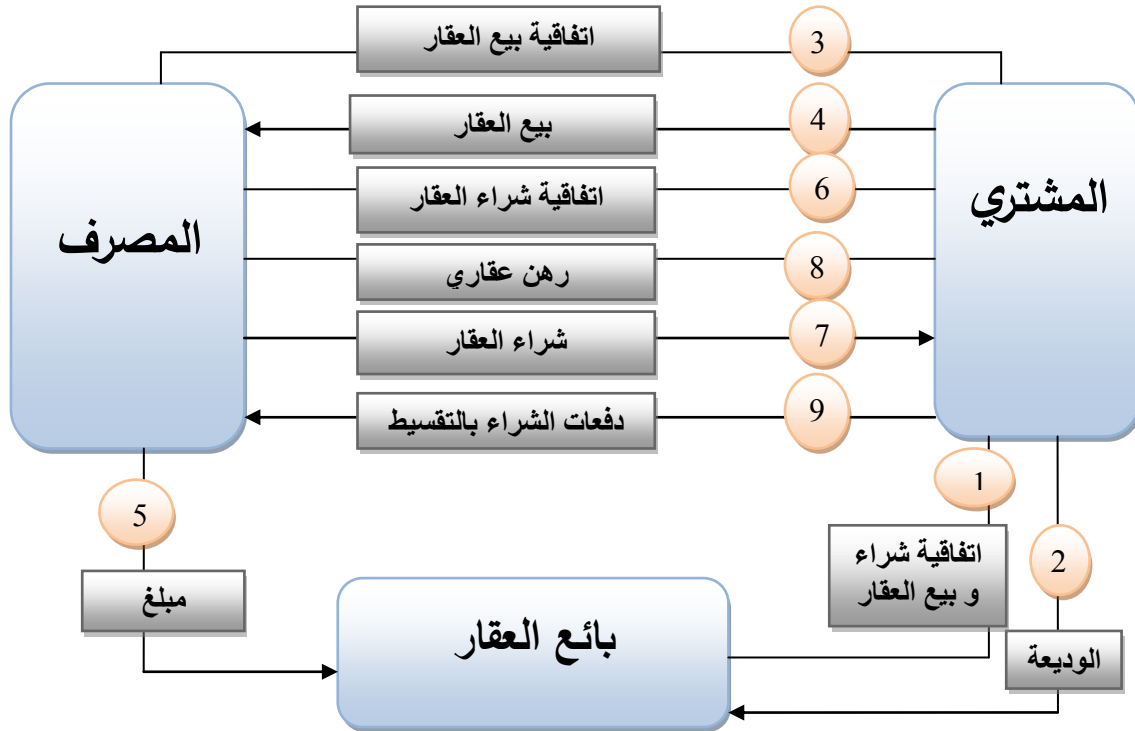
كأن يقع شراء المسكن مشتركا بين الممول و الزبون، فيقدم الممول نصف سعر العقار - مثلا- ويقدم الزبون النصف الآخر ويكون العقار بينهما مشاعا بالنصف.

ثم يبيع الممول نصفه الى الزبون ببيعا مؤجلا بسعر أعلى، فان كانت الأرض مملوكة للعميل أو صارت ملكا له بهذا الطريق المذكور وأراد الزبون التمويل للبناء عليها، فانه يمكن للممول والزبون أن يبنيا المسكن على أساس المشاركة في دفع هذا نصف نفقة البناء ويدفع ذاك النصف الآخر فيقع البناء مشاعا بينهما بالنصف، وحينما يتم البناء يمكن للممول أن يبيع حصته منه الى شريكه الزبون مؤجلا بربح، ولضمان أداء السعر المؤجل يجوز أن يطلب الممول رهنا من الزبون وبالإمكان أن يمسك مستندات ملك العقار كرهن عنده، غير أن الممول لا يستطيع أن يقدم مثل هذه التمويلات الا اذا كان على ثقة كاملة بأن الزبون سوف يشتري منه ما سيمتلكه الممول من العقار او البناء، لأنه ان امتنع الزبون عن الشراء بعدما أنفق عليه الممول من نفقات باهظة فان ذلك لا يحدث ضررا بالمول فحسب بل سوف يتضرر النظام المالي من هذه العملية.

وبما أن البيع لا يجوز أن يضاف الى سعر المستقبل فلا بد لنجاح هذه الطريقة أن يتعهد الزبون مسبقا بأنه يلتزم بشراء حصة الممول بعدما يمتلكها، وان هذا التعهد من الزبون، ان كان وعدا محضا، والوعد عند أكثر الفقهاء لا يكون غير ملزما في القضاء، ولكن هناك عددا من الفقهاء جعلوا الوعد ملزما في الدين والقضاء جميعا، وهو المذهب المشهور عند الامام مالك رحمه الله، وبالتالي يجوز أن تجعل مثل هذه المواعيد لازمة في القضاء فاذا تعهد الزبون في الاتفاقية الموقع عليها من قبل الفريقين أنه سوف يشتري حصة الممول من البناء أو العقار، فانه يكون ملزما بالوفاء بهذا الوعد قضاء، ولكن يجب ألا يقع البيع إلا بعدما يمتلك الممول حصته، فان البيع لا يضاف الى المستقبل، وعلى هذا يجب أن يقع عند ذلك عقد البيع بالإيجاب والقبول¹، ولشرح خطوات التمويل العقاري بالسعر المؤجل ندرج الشكل الموالي:

¹ محمد تقي العثماني، الطرق المشبعة للتمويل العقاري، كتاب مجلة مجمع الفقه الاسلامي، العدد السادس، ص 69، على الرابط: <https://al-maktaba.org/book/8356/11602> ، تاريخ الاطلاع 10-10-2018.

الشكل رقم (2-6) : هيكل التمويل العقاري عن طريق البيع بالسعر الآجل



Source: Michael j.T.McMillen, *Islamic Home Purchase Financing: A Conceptual introduction*, SSRN electronic journal, November 2012, p 19.

وبالتالي فان خطوات تمويل شراء عقار عن طريق البيع بالسعر الآجل تكون كمايلي¹:

- 1- يحدد الزبون المشتري العقار الذي يرغب في الحصول عليه ويدخل في اتفاقية شراء و بيع العقار مع البائع.
- 2- يقوم المشتري بدفع مبلغ الوديعة (الدفعة الاولى) الى بائع العقار و بذلك يعتبر المشتري قد اصبح المالك المستفيد للعقار، وبالتالي يقوم بالاتصال بالمصرف للحصول على تمويل لشراء العقار بمبلغ الوديعة مضافا اليه مبلغ التمويل .
- 3- يدخل المشتري في اتفاقية بيع العقار مع المصرف.
- 4- يقوم المشتري ببيع العقار الى المصرف بمبلغ يساوي مبلغ التمويل.
- 5- يقوم المصرف باستكمال عملية شراء العقار عن طريق سداد مبلغ التمويل، والذي يتم صرفه عادة مباشرة الى بائع العقار الاصلي.

¹ Michael j.T.McMillen, op- cit, p 19.

6+ 7 - وفقا لاتفاقية الشراء يبيع المصرف العقار للمشتري بمبلغ يساوي مجموع (أ) مبلغ التمويل مضافا اليه (ب) مبلغ ربح على مبلغ التمويل والذي يكون محسوبا اما باستخدام معدل ثابت او عائم " اجمالي مبلغ الشراء كما هو موضح في الخطوة السابعة (7) .

8- غالبا مايتم ضمان التزام المشتري بتسديد المدفوعات برهن (رهن عقاري) من المشتري الى المصرف.

9- يقوم المشتري بعد ذلك بتسديد مدفوعات بالتقسيط الى المصرف.

ما يلاحظ عليه في التطبيق العملي لهذه الآلية هو أن البيع بالسعر الآجل يستخدم بكثرة في دول جنوب شرق آسيا، بينما يرى علماء الشريعة في الشرق الأوسط ودول المغرب العربي بعدم جواز هذه الآلية مشيرين الى أن عقد البيع بالسعر الآجل هو يشبه القروض التقليدية¹، لذا نلاحظ احجام المصارف العربية عنه.

¹ Sharifah Arni Binti Syed Jaaffar and others, **Existing Shariah Model OF Islamic Home Loan FINANCING: Weakeaness Ana Strengthen**, International Journal of Advanced Engineering and Management Research, Vol. 2 Issue 4, Malaysia , 2017 , P 1223.

المطلب الثالث: الاستصناع في التمويل العقاري

ان تطبيق صيغة الاستصناع في المصارف الإسلامية يعتبر من بين العقود التي تجلب المنافع للمصارف وللمستثمرين، وللتجار، وأصحاب المصانع، والمقاولين، وأصحاب الورشات الصغيرة والكبيرة، الذين يحتاجون إلى المبالغ الائتمانية متوسطة أو طويلة الأجل، حيث أدركت المصارف مدى المنافع التي تتحقق لخاصة الناس وعامتهم من خلال توفير متطلباتهم من هذه المصنوعات، والمنتجات، والسلع، والمباني، والخدمات، فقامت باقتحام مجالات عقود الاستصناع وتطبيقها، باعتبارها وسائل وأدوات ذات كفاءة عالية للوفاء بحاجاتها وحاجات المنتجين والمستهلكين، كما أن من الوظائف الأساسية للمصرف هي: تقديم خدمة الائتمان، والاستفادة من عوض الأجل المتعلق بتقديم هذه الخدمة.

أولاً: مفهوم الاستصناع

يعتبر الاستصناع من البيوع الآجلة (المربحة ، البيع بالسعر الآجل، السلم والاستصناع)، أي هو صيغة من صيغ التمويل عن طريق البيوع التي تعتمد على العائد الثابت¹.

1. تعريف الاستصناع:

أ. لغة: يعرف الاستصناع في اللغة من صَنَعَهُ يَصْنَعُهُ صُنْعاً فهو مَصْنُوعٌ وَصُنْعٌ عَمَلُهُ وهي حرفة الصانع الذي يعمل بيده، فاسم الفاعل صانع واسم المفعول مصنوع والجمع صناعات ومكان العمل مصنع²، ومن ذلك قوله تعالى: " صُنْعَ اللَّهِ الَّذِي أَتَقَنَ كُلَّ شَيْءٍ إِنَّهُ خَبِيرٌ بِمَا تَفْعَلُونَ " ³.

ب. اصطلاحاً: الاستصناع هو عقد بين طرفين المستصنع والصانع في صناعة شيء بمواصفات معينة وفي موعد معلوم وسعر معلوم ⁴.

¹ محمد محمود المكاوي، المصارف الإسلامية النشأة - التمويل - التطوير، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصرن 2009، ص 64.

² لسان العرب لابن منظور، باب صنع، الجزء الرابع، دار المعارف، القاهرة، د س ن، ص 2508.

³ سورة النمل، الآية 88.

⁴ خنوسة عديلة، دور عقد الاستصناع في تمويل البنى التحتية - عرض تجارب دولية-، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 14، العدد 19، 2018، ص 14.

ت. مشروعية عقد الاستصناع:

يعتبر عقد الاستصناع جائزاً شرعاً وهذا لقوله تعالى: " قَالُوا يَا دَا الْقَرْيَيْنِ إِنَّا يَا جُوجَ وَمَا جُوجَ مُفْسِدُونَ فِي الْأَرْضِ فَهَلْ نَجْعَلُ لَكَ خَرْجًا عَلَى أَنْ تَجْعَلَ بَيْنَنَا وَبَيْنَهُمْ سَدًّا " ¹ ، وقوله تعالى: " فَأَنْطَلَقَا حَتَّى إِذَا أَتَيَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطْعَمَا أَهْلُهَا فَأَبَوْا أَنْ يُصَيِّفُوهُمَا فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَنْ يَنْقَضَ فَأَقَامَهُ قَالَ لَوْ شِئْتُ لَاتَّخَذْتُ عَلَيْهِ أَجْرًا " ² هذه الآيات تدل دلالة قاطعة على مشروعية الاستصناع مقابل أجر ³ ، ومن السنة النبوية عن أنس رضي الله عنه ان نبي الله صلى الله عليه وسلم (كان أراد أن يكتب الى العجم ف قيل له إن العجم لا يقبلون الا كتابا عليه خاتم فاصطنع خاتما من فضة قال كأنني أنظر الى بياضه في يده) ⁴ ، وفي رواية أخرى عن أنس رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم (أراد أن يكتب الى كسرى وقيصر والنجاشي ف قيل انهم لا يقبلون كتابا الا بخاتم فصاغ رسول الله صلى الله عليه وسلم خاتما حلقة فضة ونقش فيه محمد رسول الله) ⁵ ، ولقد أجمع فقهاء المذاهب على أنه عقد مستقل وليس مجرد وعد حتى عند غير الحنفية من المذاهب الثلاثة التي لا تجيزه الا على انه سلم اذا توفرت فيه شروط السلم ⁶ .

¹ سورة الكهف، الآية 94.

² سورة الكهف، الآية 77.

³ خنوسة عديلة ، مرجع سابق، ص 14.

⁴ رواه الامام مسلم في صحيحه، كتاب اللباس والزينة، باب في اتخاذ النبي خاتما لما أراد أن يكتب الى العجم رقم 2092، 3/ 1657، على الموقع: <https://library.islamweb.net> تاريخ الاطلاع: 20-10-2018.

⁵ نفس المرجع السابق.

⁶ مصطفى احمد الزرقا، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، سلسلة محاضرات العلماء البارزين، رقم 12، المصرف الاسلامي للتنمية، السعودية، 1420، ص 18.

ث. أحكام الاستصناع:

- يشترط في عقد الاستصناع العديد من الاحكام الشرعية هي كمايلي:¹
- يشترط في عقد الاستصناع بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة بكل وضوح، لأنه يشترط في المبيع أن يكون معلوما في سائر عقود المعاوضات لئلا تقضي الجهالة الى المنازعة.
 - يجري الاستصناع فيما يصنع صنعا، ولا يجري فيما لم تدخله الصنعة كالقمح والشعير وسائر الحبوب والفواكه واللحوم الطازجة وغيرها من السلع الطبيعية التي يعتبر بيعها وهي في الذمة تدخل في باب السلم لا في باب الاستصناع.
 - ان المبيع في الاستصناع دينا ثابتا في الذمة وعليه يجوز ان يكون المبيع في الاستصناع من الأموال القيمة* التي تصنع بمواصفات خاصة لا مثيل لها بحسب ما يريده المستصنع، لكن لابد أن يكون مما ينضبط بالوصف فهو لسبب دخول الصفقة فيه يختلف عن السلم الذي لا يجوز الا في الأموال المثلية*.
 - ان تكون المواد المستخدمة في الشيء المصنوع من الصانع، فاذا كانت المواد من المستصنع لا من الصانع فان العقد يكون اجارة لا استصناعا.

¹ عامر محمد سعيد طوقان، النظام الاقتصادي بين النظرية والتطبيق ، دار البيروني للنشر والتوزيع، الاردن، 2018، ص ص 119-120.

* **المال القيمي:** هو ما تتفاوت احاده تفاوتاً يعتد به، أو لا تتفاوت ولكن لا نظير لها في مجال التجارة كالعقارات من الأرض والحيوانات بجميع أنواعها، والأحجار الكريمة من الماس والياقوت والكتب المطبوعة إذا نفذت، والآثار القديمة، يمكن تحول المال إلى قيمي والعكس قد ينقلب المال المثلي إلى قيمي :

- 1- **اختلاط المثلي بخلاف جنسه :** كاختلاط البر بالشعير.
 - 2- **التعرض للخطر :** إذا تعرض المال المثلي للخطر كالحريق.
 - 3- **التعيب والاستعمال :** إذا تعيب المال المثلي أو استعمل، كان قيميا كما لو صب الماء في طعام فأفسده.
 - 4- **الانقطاع من السوق :** إذا انقطع وجود المثلي من الأسواق أنقلب قيميا.
- * **المال المثلي:** ما حصر بوزن أو كيل أو عدد أو ذرع، أو هو ماله مثل أو نظير في الأسواق من غير تفاوت في أجزائه، والأموال المثلية أربعة أنواع هي: المكيلات وهي الأموال التي تقدر بالكيل كالبر والشعير، الموزونات وهي الأموال التي تقدر بالوزن، كالذهب والفضة، المعدودات وهي الأموال التي تقدر بالعدد، كالبيض والبرقال والليمون، أذرع وهي الأموال التي تقاس بالذراع، كالأقمشة والسجاد.

- لا ينحصر عقد الاستصناع فيما يقوم البائع بصنعه بعد التعاقد بل يمكن ان يوفي الصانع ذمته اذا جاء بالعين مستكملة المواصفات المطلوبة سواء كانت من صنع غيره او من صنعه هو نفسه قبل العقد، فالعبرة بالمواصفات المطلوبة للمستصنع باعتبار ان المعقود عليه هو دين في الذمة.
- يكون عقد الاستصناع لازما على الطرفين فليس لأحدهما الرجوع، الا انه اذا جاء المصنوع مغايرا للمواصفات المطلوبة المحددة كان المشتري المستصنع مخيرا (خيار الرؤية).
- لا يشترط في عقد الاستصناع تعجيل رأس المال (السعر)، ويجوز أن يكون معجلا او مؤجلا او مقسما ويدفع عادة عند التعاقد جزء من السعر ويؤخر الباقي لحين تسليم الشيء المصنوع.
- يشترط تعيين الآجال لتسليم المصنوع سواء أكان قصيرا أو طويلا وذلك منعا للجهالة المفضي الى التنازع بين الصانع و المستصنع ويشترط بيان مكان تسليم المبيع اذا كان يحتاج الى حمل ومصاريف النقل.

ج. الفرق بين عقد الاستصناع وعقد المقاولة

هناك من يصنف الاستصناع على انه عقد مقاولة حيث ان عقد المقاولة من المصطلحات المستحدثة ويتطابق في الفقه الاسلامي مع عقد الاستصناع وعقد الاجارة.

أ. **عقد المقاولة والاستصناع:** ان الاستصناع عقد مقاولة فاذا قدم الصانع المادة مع العمل، يعد العقد مقاولة، والمادة ليست الا تابعة للعمل، فالعنصر الجوهري في العقد هو الالتزام بالقيام بعمل معين، واذا لم ينجز المتعهد ما اوكل اليه يكون قد قصر في التزامه، وانتقال ملكية الشيء المصنوع لصاحب العمل لا يخرج العقد عن نطاق المقاولة، فما ذلك الا نتيجة ضرورية لازمة لكون المقاول يقوم بالصنع لحساب رب العمل، وتستمر مسؤولية المقاول عن المادة التي قدمها لحين من الزمن.¹

ويعتبر عقد المقاولة أعم وأشمل من عقد الاستصناع ذلك أنه يشتمل عقودا كثيرة، منها عقد الأشغال العمومية والبناء، اعمال الكهرباء ومقاولات التركيبات، ، عقد التوريد، والاعلان...الخ

¹ زياد شفيق حسن قرارية، عقد المقاولة في الفقه الاسلامي ومايقابله في القانون المدني، رسالة ماجستير في الفقه والتشريع، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2004، ص 28.

ب. عقد المقاولة والإجارة: ان القوانين القديمة اعتبرت عقد المقاولة وعقد العمل على أساس أنها عقد إيجار وكان يسمى عقد المقاولة آنذاك بإجارة أرباب الصنائع.

ثانيا: أنواع الاستصناع

ان التطبيق العملي لعقد الاستصناع في المصارف الإسلامية يأخذ شكلين اثنين هما:

1. **المصرف باعتباره مستصنعا:** يمكن ان يكون المصرف مستصنعا أي طالبا لمنتجات صناعية ذات منتجات خاصة، وقد يمارس المصرف هذه المهمة ممولا لها من ماله الخاص او من أموال المودعين الاستثمارية، او يكون في ذلك وكيلًا لجهة أخرى من خلال عمولة معينة و قد تصبح هذه المصنعات ملكا للمصرف يتصرف فيها بالصيغ المتاحة له من بيع او تأجير او مشاركة.

2. **المصرف باعتباره صانعا:** يمكن أن يكون المصرف الصانع او العامل في عقد الاستصناع كأن تطلب منه بعض الشركات او المؤسسات منتجات معينة، فيقوم هو ومن خلال ما يمتلكه من مصانع ومؤسسات تابعة له بإنتاج تلك المصنوعات، أو يقوم بالتعاقد مع غيره على صنع تلك المصنوعات.

ثالثا: الاستصناع في التمويل العقاري

اصبح التمويل عن طريق عقد الاستصناع يحتل دورا رئيسيا في الصناعة المصرفية الإسلامية، اذ قامت المصارف بتمويل انشاء المباني السكنية والاستثمارية بنظام الاستصناع، وساهمت بذلك في حل العديد من المشاكل المعاصرة، اذ ساهمت في توفير السلع التي يطلبها الزبون وفقا لاحتياجاته ومتطلباته، وساهمت المصارف في صناعات أخرى عديدة وأبرمت العديد من عقود الاستصناع مع عملائها، غير ان أبرزها حجما في المعاملات هو في المجال العقاري، مثل عقود تمويل بناء المدارس، وإنشاء محطات الكهرباء، وبناء الفنادق¹، وهناك نماذج عقود استصناع عقاري على ارض يملكها الزبون، او انشاء بناء شركة ذات مواصفات محددة وضخمة تحتاج في انشائها الى مؤسسات انشاءات ضخمة وذات تمويل عال².

¹ محمد البلتاجي، مرجع سابق، ص 174.

² بن شيخ عبد الرحمن وآخرون، ما يميز التمويل بالاستصناع العقاري عن التمويل بالقروض العقارية الربوية، مجلة المعيار، المجلد السادس، العدد 02، 2015، ص 272.

حيث يتبع التمويل العقاري بصيغة الاستصناع الخطوات التالية:¹

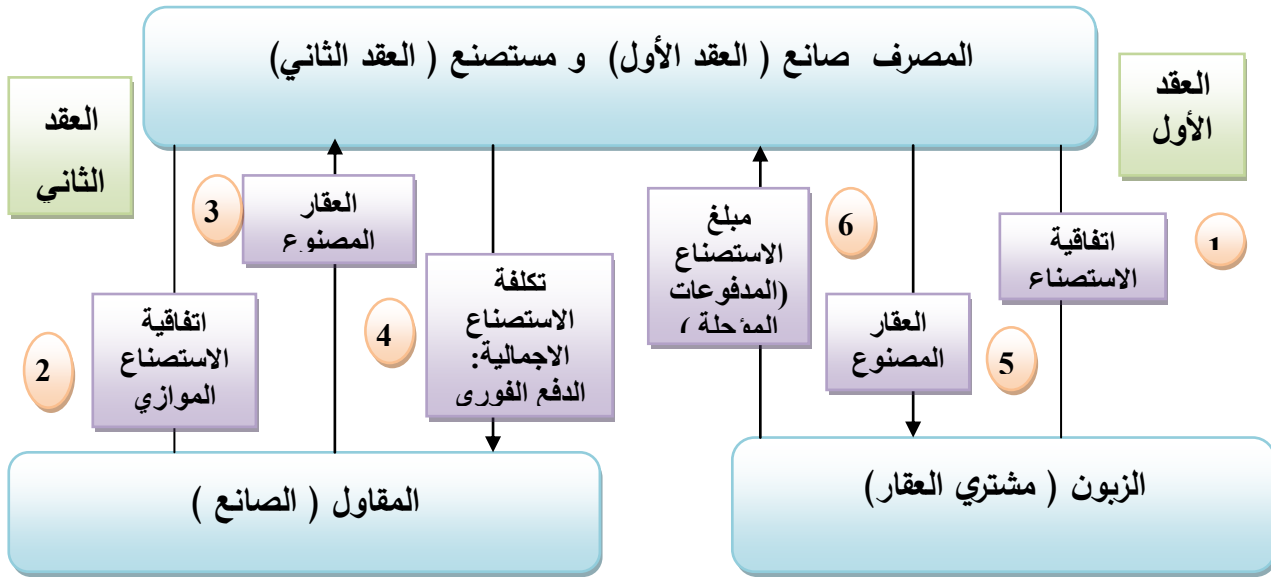
- ❖ يتقدم الزبون الى المصرف بطلب منه أن ينشئ له مبنى، ويرفق مع طلبه بياناً كاملاً مدعماً بالرسوم والخرائط من المهندس الاستشاري عن شكل ومواصفات المبنى الذي يريد انشاءه، وصور صكوك الملكية، ومخططاً ومساحة الأرض وموقعها، ومخططاً مبدئياً للبناء، وتقريراً مختصراً من المهندس الذي صمم البناء بحيث يتضمن هذا التقرير تكلفة البناء.
- ❖ يعرض المتعامل أيضاً مع طلبه الدفعة المقدمة التي يمكن سدادها للمصرف الإسلامي، والضمانات التي يعرضها، وطريقة السداد (دفعة واحدة او على أقساط متعددة شهرية او ربع سنوية) مصحوبة بدراسة مالية، ويقدر فيها الإيراد المتوقع ومدى قدرته على الوفاء بسداد الاقساط.
- ❖ يقوم المصرف بعمل دراسة جدوى فنية متخصصة للمشروع بمعرفة خبراء التمويل بالمصرف، مع الاستعانة بمكتب استشاري هندسي تابع للمصرف، بغرض التعرف على جدوى تمويل المشروع.
- ❖ في حالة موافقة المصرف على العرض المقدم من الزبون يطلب منه تقديم المستندات النهائية للتمويل وتقديم الضمانات اللازمة.
- ❖ بعد الاتفاق النهائي يقوم المصرف بتوقيع عقد بيع استصناع مع الزبون يحدد فيه جميع حقوق والتزامات كل طرف من اطراف العقد، وهما (المصرف والزبون)، وأهم مايتضمنه العقد مايلي: سعر بيع المبنى للعميل من قبل المصرف، ميعاد التسليم طبقاً للمواصفات، مدة السداد، قيمة القسط، وقيمة الدفعة المقدمة في حالة وجودها.
- ❖ بعد توقيع عقد الاستصناع بين المصرف و الزبون، يقوم المصرف بتوقيع عقد تنفيذ مع المقاول الذي رعى عليه العطاء عن طريق المناقصة يسمى بـ " عقد الاستصناع الموازي " أو "عقد المقاول" وتكون علاقة المتعامل بالمصرف مباشرة ولا علاقة له بالمقاول، ومن الممكن ان يقترح الزبون للمصرف مؤسسة معينة للتنفيذ.
- ❖ للعميل الحق في تعيين مهندس استشاري لمتابعة سير العمل بالمشروع ولكن يتحمل الزبون تكلفته.

¹ نفس المرجع، ص ص 174-175.

❖ إذا لم يلتزم المتعامل بسداد ما عليه من دين في المواعيد المحددة ولم يسدد الأقساط، يعطيه المصرف مهلة إذا كان معسرا ويساعده على إيجاد الحل، أما إذا كان الزبون مماطلا يكون من حق المصرف اتخاذ اجراءاته للحصول على باقي مستحقاته لدى الزبون.

والشكل الموالي يبين أهم هذه الخطوات:

الشكل رقم (2-7) : هيكل التمويل العقاري عن طريق الاستصناع



Source: Michael j.T.McMillen, op- cit, p 21.

وبالتالي يتألف العقد الأول من اتفاقية الاستصناع بين الزبون (مشتري العقار) و المصرف بصفته الصانع كما هو في الخطوة (1) ، يوافق المصرف على انشاء العقار والذي سيتم تسليمه في الخطوة رقم (5) وفقا للخطط والمواصفات المنصوص عليها في العقد، وخلاف ذلك كما هو متفق عليه في اتفاقية الاستصناع و بالسعر المنصوص عليه " مبلغ الاستصناع" الذي سيتم دفعه على شكل أقساط في الخطوة رقم (5) فان مبلغ الاستصناع يساوي مجموع (أ) تكلفة بناء العقار و هو " اجمالي مبلغ الاستصناع" المشار اليه في الخطوة (4) بالاضافة الى (ب) تكاليف التمويل الواجب دفعها الى المصرف، ويلتزم المصرف بالمقابل باحترام بنود الاتفاقية فيما يتعلق ببناء العقار، كما يلتزم الزبون بشراء العقار بمبلغ الاستصناع وفقا لشروط الدفع بالتقسيط المنصوص عليها في اتفاقية الاستصناع.

وبما أن المصرف ليس في مجال بناء وتشديد العقارات فانه يرتب للعقد الثاني اتفاقية استصناع موازي الخطوة (2) مع المقاول (الصانع) لأنه الطرف النهائي في اتفاقية الاستصناع

الكلية وبعد موافقة المقاول على انشاء العقار وتسليمه الى المصرف الخطوة (3) والذي يقوم بالمقابل بالدفع في شكل دفعة واحدة او مدفوعات فورية خطوة بخطوة خلال او في نهاية فترة البناء، يجب ان تكون جميع شروط البناء المتعلقة بالعقار المزمع انشائه وفقا لاتفاقية الاستصناع الموازي مطابقة لشروط البناء المنصوص عليها في اتفاقية الاستصناع المبرمة بين الزبون (مشتري العقار) و المصرف، وهذا يعني ان العقدين متوازيين في جميع الجوانب بخلاف السعر الذي يتعين دفعه للمقاول هو التكلفة الاجمالية للاستصناع كما هو موضح في الخطوة رقم (4) و هو يعكس تكلفة بناء العقار دون النظر الى اي تكاليف تمويل مدرجة في مبلغ الاستصناع، كما تجدر الاشارة الى ان اتفاقية الاستصناع واتفاق الاستصناع الموازي هما التزامات و ترتيبات مستقلة تماما، وليست مترابطة، واي فشل من قبل المقاول في البناء وفق الخطط والمواصفات لن يعفي المصرف من التزامه اتجاه الزبون¹.

هذا ويختلف التمويل بالاستصناع في المجال العقاري عن القروض العقارية الربوية في ان:²

- الاستصناع العقاري هو من صيغ التمويل في المصارف الإسلامية والتي تتماشى مع احكام الشريعة الإسلامية اما القروض العقارية الربوية فهي من صيغ التمويل في المصارف الربوية (الكلاسيكية/ التقليدية) والتي لا تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- يعتبر الاستصناع العقاري من أهم البيوع الآجلة والتي تهدف الى تحقيق عائد على اساس هامش الربح، أما القروض العقارية الربوية فتعتبر اقراضا على اساس معدل فائدة من اجل تحقيق عائد ربوي.
- الاستصناع العقاري يكون التعامل فيه على اساس المشاركة، بينما يكون تركيز المصرف على الجدوى الاقتصادية للمشروع، اما في القروض العقارية الربوية فيكون التعامل على اساس الربا وتركيز المصرف يكون على الضمانات بالدرجة الأولى.
- الاستصناع العقاري يكون استعمال الأموال في إنجاز المشروع فحسب، وتحت اشراف المصرف، اما في القروض العقارية الربوية فيمكن استعمال الأموال من طرف المقترض فيما لا يخص المشروع دون علم المصرف.

¹ Michael j.T.McMillen, op- cit, p p 21-22.

² مركان محمد البشير و غالب ام الخير، التمويل العقاري مابين التمويل بالاستصناع العقاري او التمويل بالقروض العقارية الربوية - دراسة مقارنة-، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية، 2016، على الرابط: <https://giem.kantakji.com/article/details/ID/891> تاريخ الاطلاع: 2018-11-03.

- الاستصناع العقاري يتم من خلال قيام المصرف بإدارة الاستثمار ومتابعته لأن المصرف هنا يقوم بدور المستثمر والمستشار الاقتصادي والمالي أما القروض العقارية الربوية فتتم من خلال قيام المصرف بإدارة القرض فحسب لأن المصرف هنا يلعب دور المرابي" الذي يقرض بالربا" بالدرجة الأولى.
- الاستصناع العقاري يكون المصرف فيه هو صانع (عقد الاستصناع) وهو الذي يقوم بعملية الصنعة وبموارده الخاصة والمتاحة بعد التعاقد مع الزبون او يمكنه التعاقد وتوكيل شخص، او مقاول او صانع آخر بعملية الصنعة (عقد الاستصناع الموازي) دون الربط بين العقدين، أما في القروض العقارية الربوية فيقوم المصرف بمنح القروض الربوية لطالبيه، وهذا الأخير له الخيار في القيام شخصيا بعملية البناء او توكيل مقاول، او شركة بعملية البناء.
- الاستصناع العقاري في حالة الاستصناع الموازي اي ثلاثة أطراف، المصرف هو الذي يتابع ويسهر على أعمال الأشغال المنجزة من طرف المقاول، اما في القروض العقارية الربوية ففي حالة وجود طرف ثالث كالمقاول فان المصرف ليس من مهامه متابعة الأشغال، وانما طالب المشروع هو الذي يجب عليه القيام بذلك.
- الاستصناع العقاري يقوم المصرف فيه بتسليم المشروع كاملا لطالبيه بعد نهاية اكتماله، وبالتالي تحصيل قيمته اما دفعة واحدة او على دفعات واما مسبقا او مؤجلا تبعا لصيغة العقد اما في القروض العقارية الربوية لا يهتم المصرف اكتمال المشروع وانما يهتم استرجاع القرض بفوائده وفق جدول اهتلاك القرض المتفق عليه.
- الاستصناع العقاري في حالة وفاة طالب الصنعة فان المصرف يستطيع اما (بيع العقار) حسب الأولوية بالترتيب الى الورثة بالتضامن (البيع لأحد الورثة، او البيع لطرف آخر، او حتى الاحتفاظ به لنفسه واستغلاله لغرض تأجيري او الاستفادة منه لأغراض اخرى) اما في القروض العقارية الربوية ففي حالة وفاة المقترض فان المصرف يقوم بالحجز على المرهونات والضمانات المتوفرة له.
- الاستصناع العقاري يتحصل فيه المصرف في النهاية على مبلغ قيمة المشروع النهائية، ويكون على أساس كلفة المشروع الحقيقية مضافا اليها هامش الربح اما في القروض العقارية الربوية فيتحصل المصرف في النهاية على قيمة القرض الأصلية والفائدة المحسوبة على اساس معدل الفائدة المطبق على قيمة القرض الاصلية.

- صيغة الاستصناع العقاري يكون فيه دور المصرف عموماً هو المساهمة والمشاركة (مالياً وفنياً وتقنياً) في انجاز المشروع، والحرص على انجازه في الوقت المحدد وبالمواصفات المتفق عليها ومن ثم تسليمه لصاحبه وتحصيل قيمة المشروع، اما في القروض العقارية الربوية فدور المصرف عموماً هو منح القرض والحرص الشديد على استرجاعه بفوائده.
- صيغة الاستصناع العقاري يكون فيه المصرف هو المالك الأول للعقار (بيع ما لا تملكه محرم) فاذا كان المصرف هو " الصانع" فهذا شيء عادي اما اذا لجأ المصرف الى طرف ثالث (الاستصناع الموازي) فبناء العقار يكون لصالح وتحت اسم المصرف، على ان يقوم المصرف بدفع كامل مستحقاته الى الصانع قبل تسليمه لصاحبه، اما في صيغة القروض العقارية الربوية فعندما يكون هناك طرف ثالث (متعامل او متعهد بناء) فان ملكية العقار لا تكون للمصرف، وانما هذا الأخير يلعب دور الوسيط الممول فحسب وفوق ذلك بمعدل فائدة وهناك حالة أخرى يكون فيها ملكية العقار للمصرف، ولكن يكون التمويل بقروض ربوية.
- هدف صيغة الاستصناع العقاري هي شرعية وعقدية (رفع الحرج عن المسلمين) واجتماعية (توفير السكن) ثم ربحية (من خلال هامش الربح) اما هدف صيغة القروض العقارية الربوية هي ربحية (من خلال معدل الفائدة) ثم اجتماعية (توفير السكن).
- صيغة الاستصناع العقاري يتحمل المصرف نتيجة ابرامه عقد الاستصناع بصفته صانعاً لتبعات المقاول كافة، ولا يحق له ان يحولها الى الزبون، أما في صيغة القروض العقارية الربوية لا يتحمل المصرف تبعات المقاول كافة، وانما الزبون هو الذي يتحملها مثل (الزيادة في الاسعار، والتأخر في انجاز الاشغال).
- صيغة الاستصناع العقاري يبرم الزبون عقد اتفاق واحد فحسب مع المصرف هو عقد الاستصناع، اما المصرف فيمكن ان يبرم عقداً واحداً مع الزبون بصيغة عقد الاستصناع، او يبرم عقداً ثانياً اضافة الى السابق مع المقاول في حالة عقد الاستصناع الموازي، اما في صيغة القروض العقارية الربوية فالزبون يبرم اتفاقاً واحداً مباشرة مع المصرف في حالة حصوله على قرض ربوي مع عدم وجود المقاول، اما في حالة وجود المقاول فان الزبون يبرم عقداً مع مقاول آخر من اجل انجاز المشروع، ثم يبرم عقداً ثانياً مع المصرف من أجل التمويل بمعدل فائدة.

المبحث الثالث: الآليات القائمة على الاجارة

الاجار هو عملية تشغيل الاموال في غير الشراء والبيع، اي بيع المنفعة لا العين، وله العديد من الانواع أهمها الاجارة المنتهية بالتملك و الاجارة الموصوفة في الذمة وهي المستخدمة بكثرة في التمويل العقاري.

المطلب الأول: عقود الاجارة في التمويل العقاري

الاجارة و الأجر هو ما يمكن ان يقال عنه بأنه ما يتلقاه الانسان مقابل عمل دنيوي أو أخروي، أما بالمفهوم الفقهي، فيمكن ان نقسمها الى قسمين: الأول يتعلق بأجرة العامل، والثاني أجرة المنفعة، ففيما يتعلق بالعامل فهي عبارة عن عائد لشخص يتقاضاه مقابل أداءه لعمل، وهذا العامل قد يتقاضى أجرته مقابل انجاز عمل معين بغض النظر عن المدة، وهناك نوع آخر وهو الذي يتقاضى به العامل الأجرة مقابل المدة التي يقضيها لعمل شيء ما، بغض النظر عن حجم الانتاج، النوع الثاني من الاجارة وهو ما يكون مقابل منفعة معينة.

أولاً: مفهوم الاجارة

يعد عقد الاجارة واحدا من تلك العقود التي تبرم بين طرفين، وهي من العقود المهمة في حياة الناس، لذا وجب الاهتمام به.

تعريف الاجارة:

أ. لغة: الاجارة من أَجَرَ يَأْجِرُ، وهو ما أعطيت من أجر في عمل، والأجر: الثواب ، والجمع أجور¹.

ب. اصطلاحاً هي: "عقد على منفعة مباحة معلومة، مدة معلومة، من عين معلومة او موصوفة في الذمة، أو عمل بعوض معلوم"².

ت. مشروعية عقد الاجارة:

من السنة النبوية في الحديث القدسي قوله صلى الله عليه وسلم: " قَالَ اللهُ تَعَالَى : ثَلَاثَةٌ أَنَا خَصْمُهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، رَجُلٌ أَعْطَى بِي ثُمَّ غَدَرَ، وَرَجُلٌ بَاعَ حُرًّا فَأَكَلَ ثَمَنَهُ، وَرَجُلٌ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا

¹ محمد بن مكرم بن علي، لسان العرب، دار الفكر، ج4، بيروت، لبنان، 1995 ، ص10.

² البهوتي منصور بن يونس، شرح منتهى الإرادات، ، عالم الكتب، ج2، الاردن، 1995، ص 350.

فَاسْتَوْفَى مِنْهُ وَلَمْ يُعْطِهِ أَجْرَهُ¹ حيث قال صلى الله عليه وسلم: "ورجل استأجر أجيرًا فاستوفى منه ولم يعطه أجره": قال ابن حجر رحمه الله: "وهو في معنى من باع حرا فأكل سعره، لأنه استوفى منفعته بغير عوض، وكأنه أكلها، ولأنه استخدمه بغير أجره وكأنه استعبده.

ث. أركان صيغة الاجارة:²

- **العائد:** وهو يشمل أطراف العقد من المؤجر و المستأجر، ويشترط في العائد الشروط الآتية:
 - أن يكون رشيدا حرا بالغاً عاقلاً.
 - أن يتم العقد من مالك أو وكيل أو ناظر.
 - أن يتم العقد باختيار المتعاقدين.
 - الإيجاب أو القبول.
 - المنفعة أو العمل.
 - الأجرة.

ج. شروط العين المؤجرة:³

- القدرة على تسليم العين المؤجرة.
- اشتغال العين على المنفعة.
- بقاء العين المؤجرة مدة استيفاء المنفعة المعقود عليها.
- معرفة العين المؤجرة و ذلك بان تكون معلومة علماً يمنع المنازعة.

ح. خصائص التمويل بالاجارة:

من خصائص التمويل أنه يعتبر من أعمال الوساطة المالية، لذلك فالمؤجر يمول شراء الأصل الذي يحتاج إليه المستأجر، وهذا النوع من العقود غير قابل للإلغاء ، فالتأجير يمكن استعماله في تأجير الأرض، المباني، المعدات والآلات، لذلك فخاصية عدم إلغاء عقد الإيجار حتى في حالة عدم الحاجة إلى الشيء المؤجر تجعل هذا العقد قريباً من بعض أنواع القروض الطويلة الأجل،

¹ صحيح البخاري، كتاب الإجارة، باب إثم من منع أجر الأجير، رقم 2150/532، على الموقع: <https://library.islamweb.net>، تاريخ الاطلاع: 2018-09-24.

² عبد الوهاب ابراهيم، عقد الاجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامية - دراسة فقهية مقارنة-، بحث رقم 19 ط 02، المعهد الاسلامي للبحوث والتنمية - المصرف الاسلامي، جدة، 2000، ص ص 26-35.

³ عبد الوهاب ابراهيم، مرجع سابق، ص ص 31-33.

فدفع أقساط الإيجار الثابتة تخفض من تكاليف الإنتاج وفي حالة عدم الالتزام بدفعها يمكن أن يتعرض المستأجر للإفلاس.

ومن خصائصه أيضا أن مجموع القيمة الحالية لأقساط الإيجار المدفوعة خلال مدة التعاقد أكبر من قيمة شراء الأصل من المؤجر، خلال فترة التعاقد التي عادة ما تكون تساوي العمر الإنتاجي للأصل التي يتوجب فيها على المستأجر دفع الدفعات المتفق عليها، كما أن المؤسسة المستأجرة تقوم بأعمال الصيانة والتأمين على الأصل لصالح المؤجر حسب شروط التعاقد.

ثانيا: صيغة الاجارة في الفكر المصرفي الحديث

تقوم بعض المصارف بتحمل عبء تملك الأصول ذات التكلفة العالية و الأصول التكنولوجية سريعة التطور، حيث يقوم المصرف بشرائها و من ثم تأجيرها للعميل، كما يمنحه أفضلية شراء العين المؤجرة في أثناء سريان صيغة الاجارة او بعد انتهائه، وبالتالي فهو أسلوب أكثر مرونة للاستفادة من الأصول ذات التكلفة العالية و التكنولوجيا المتطورة ، ويستطيع المصرف اصدار شهادات اجارة من اجل تعبئة الموارد المالية التي يحتاج اليها ومن أجل استرداد ما قدمه من تمويل من رأسماله الخاص ليستعمل في مشروعات تمويلية أخرى.

وقد تطورت أساليب صيغة التأجير من قبل المصارف و ذلك بإنشاء مؤسسات تقدم التمويل لها بحيث زادت أهمية هذه العمليات في الأسواق المالية المتقدمة، وعندما تصل المؤسسة الى الحد الأقصى لما يمكن أن تقتضيه من أموال من المصارف، فإن الاستئجار مثلا يمكنها من التغلب على هذه المشكلة، ودون أن يؤثر ذلك على الهيكل التمويلي للمؤسسة المستأجرة ، خاصة إذا كانت الأصول المستأجرة لا تظهر كبند في الميزانية، حيث تظهر فقط ضمن الأرباح و الخسائر كمصروف، أو ضمن حساب التشغيل كمصروف أيضا، ومن ثم تتمكن المشروعات من الحصول على ما تحتاج اليه من آلات و معدات و سيارات و أصول أخرى تكون في حاجة اليها سواء لتطوير الانتاج القائم ، أو التوسع في الانتاج، أو اجراء عمليات تسويق و توزيع أنشطة تحتاج الى رؤوس أموال كبيرة، و لكنها لا تتوافر في المشروع و لا يستطيع المشروع اقتراضها نتيجة لوصوله الى السقف الائتماني، و قد انتشر هذا الأسلوب التمويلي نتيجة تخفيفه أعباء التمويل المصرفي،

وتخفيف أعباء الضمانات المصرفية و غير المصرفية، بحيث ساهم في زيادة قدرة المشروعات على تخطيط مدفوعاتها و تخفيف عبء التمويل خاصة في مراحلها الاستثمارية الأولى.¹

ثالثاً: مزايا التمويل بصيغة الاجارة

تتميز صيغة الاجارة بعدة ميزات لكل من المستأجر و المؤجر وهي كمايلي:

1. بالنسبة للمستأجر:²

- تتمتع الجهة المستخدمة للأصول المستأجرة بمزايا ضريبية: لأن الأجرة هي تكلفة تشغيل تخصم من الأرباح الإجمالية باعتبارها تكلفة إنتاج، اذا ما قورنت بوسائل التمويل التي تقوم على توزيع الأرباح، كصيغة المضاربة.
- انها تمويل من خارج الميزانية: حيث لا تحتاج الجهة المستخدمة للأصول المستأجرة الى المطالبة بتقديم تبرير تفصيلي لإستخدامات الأموال، لأن شراء الأصل المستأجر يتم من قبل المؤجر، ولا يتعلق التزام المستأجر الا بدفع الأجرة، التي تعتبر تكلفة ايرادية، وليست تكلفة رأسمالية*.
- تقديم تمويلا كاملا لشراء الأصل الثابت المستأجر: وهو بديلا عن القرض الربوي.
- تيسر الأعمال الادارية و المحاسبية للمستأجر: ذلك باعفائه من الخوض في مسائل أقساط الاهتلاك، والتغير في قيمة الأصول الثابتة، وما لذلك من تأثير على تقدير الضرائب و التقارير اللازمة لها.
- تقدم قناة اضافية لزيادة حجم عمليات المؤسسات المالية وفرصة لاكتساب خبرات تخصصية اضافية في تسويق و تداول شهادات الاجارة و الوصول الى عملاء جدد.

¹ ارشيد محمود عبد الكريم احمد، الشامل في معاملات و عمليات المصارف الإسلامية، الأردن، دار النفائس، 2001، ص 73،

² محسن احمد الخضير، التمويل بدون نقودن مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001، ص ص 15-16.

* **التكلفة الرأسمالية:** يمكن تعريفها بصفة عامة على إنها المبالغ التي تدفعها المؤسسة في سبيل الحصول على أصول ثابتة أو إضافة قيمة إلى قيمة الأصل القائم وذلك بتحسينه أو تعديله، أي إحداث زيادة في بند رأس المال، ويستفاد من هذه النفقات لعدة سنوات، أي أن فوائدها تمتد لفترات محاسبية لاحقة، وبالتالي فإنها تساهم في تحقيق الإيرادات لأكثر من فترة مالية سواء بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر .

التكلفة الإيرادية : هي المبالغ التي تدفعها المؤسسة لكي تستمر في مزاولة نشاطها وتسيير اعمالها اليومية وتساهم هذه النفقات في تحقيق الإيرادات في نفس السنة أو الفترة المنفقة خلالها، أي أنها النفقات التي يُفترض أن يتحقق إيراد بسببها في المدى القصير .

2. بالنسبة للمؤجر¹

- تشكل صيغة أخرى من صيغ التمويل غير الربوية: مما يزيد في مجال اختياراته بين صيغ التمويل الإسلامية المعتمدة.
 - هي أقل مخاطر من صيغة المضاربة و صيغة المشاركة: لأن الممول يملك الأصل المؤجر من جهة، ويتمتع بإيراد مستقر و شبه ثابت و سهل التوقع من جهة أخرى.
 - تدر إيرادا للممول: خلافا للقرض الحسن*.
 - لها بعض المزايا الضريبية: يمكن ان تنعكس بعض المزايا التي ينالها المؤجر على المستأجر على شكل تخفيض في أجر العين المؤجرة، مما يجعل صيغة الاجارة اكثر كفاءة من أشكال التمويل التي لا تحقق مزايا ضريبية.
- رابعا: مقارنة بين الاجارة والايجار التقليدي**
- هناك العديد من الاختلافات بين الاجارة الإسلامية والايجار التقليدي و الجدول الموالي يوضح أهم الاختلافات.

¹ منذر قحف، تمويل التنمية في الاقتصاد الإسلامي وسائله و مؤسساته، ندوة التنمية من منظور اسلامي، المعهد الاسلامي للبحوث و التدريب- المصرف الاسلامي للتنمية-، جدة، 1995 ، ص 17

* هو قرض مالي بدون فوائد مصرفية.

الجدول رقم (2-2): الفرق بين التأجير الإسلامي و الإيجار التقليدي

الايجارة (التأجير الاسلامي)	الايجار التقليدي (التأجير التمويلي)	
صممت اما للقضاء على جميع أشكال التعاملات بالفوائد او تغييرها للتماشى مع متطلبات الشريعة.	هو تمويل بفوائد ويتم تحميل العديد من الاعباء على المستأجر مثل غرامة التأخر في السداد.	مجالات الإهتمام
يمكن تأجير اي نوع من الأصول ماعدا الأصول التي توجه لأغراض محرمة شرعا بسبب الأصل نفسه، او استخدام هذا الأصل، على سبيل المثال ممنوع تأجير الممتلكات لإنتاج المشروبات الكحولية.	أي اصل يمكن ان يكون محل الإيجار، حيث لا يهم نوع النشاط او الغرض من تأجيره.	الأصول
تحتوي على العديد من الترتيبات، حيث لا تضع جميع العقود في اتفاق واحد.	تحتوي على العديد من " الاتفاقيات" في نفس العقد، على سبيل المثال: اتفاقية البيع / الاستئجار، توفير الأصل المؤجر من قبل المؤجر، وشروط الإيجار ومدة اعادة البيع في نهاية المطاف الى المستأجر بعد انتهاء فترة الإيجار .	هيكل التعاقد
يكون المؤجر مسؤولا مسؤولية كاملة عن الأصول المؤجرة (ملكية الموجودات)	يعمل المؤجر فقط كعمول ولا يكون مسؤولا عن اي ضرر يلحق بالأصول (نقل عبء الملكية من المؤجر الى المستأجر).	الملكية
لا فائدة تضاف في حالة التأخر عن السداد	يتم فرض فوائد في حالة التأخر عن السداد	التأخر في السداد

Source: Siti Latipah Harun and others, **A Critical Review OF Commercial Propert Financing: The Potential OF Islamic Financing**, International Journal of Islamic Business, VOL 2, ISSUE 2, Malaysia, December 2017, p p 49-50.

يتبين لنا من خلال الجدول وجود العديد من الاختلافات الجوهرية بين كل من الإجارة الإسلامية والتأجير التقليدي حيث من وجهة النظر التقليدية القرض الممنوح للمستأجرين هو قرض بفائدة، في حين ان التمويل الإسلامي لا يعتمد على الفائدة و بالنسبة لملكية الأصول ففي التمويل التقليدي فان الملكية تعود الى المستأجر بينما في الإجارة يبقى العقار ملكا للمصرف حتى نهاية فترة الإيجار، وفيما يخص التأخر في السداد من قبل المستأجر فان المصرف التقليدي يطبق غرامة تأخير بتحميل المستأجر فوائد اضافية لكن في التمويل الإسلامي لا يتم فرض اي غرامات.

خامسا: أنواع الاجارة في المصارف الإسلامية

قسم جمهور الفقهاء الاجارة باعتبار محل تعلق الحق في المنفعة المعقود عليها الى قسمين هما:

1. **الاجارة الواردة على العين:** يكون الحق في المنفعة المعقود عليها متعلقا بذات العين، كما لو إستأجر شخص دارا أو أرضا، أو إستأجر شخصا بعينه لخياطة ثوب أو بناء حائط، ونحو ذلك، وهذا النوع من الاجارة لا خلاف بين الفقهاء في أنه لا يشترط فيه قبض الأجرة في المجلس لصحة العقد أو لزومه أو انتقال ملكية المنافع فيه، وذلك لأن إجارة العين كبيعها - اذ أن الاجارة بيع للمنفعة في مقابلة عوض معلوم - وبيع العين يصح بسعر آني أو مؤجل، فكذا الاجارة¹، وتنقسم الى:

أ. **الاجارة التشغيلية :** وتتمثل بأن يقوم المصرف بشراء أصول تكون قابلة للتأجير ، ثم يتم تأجيرها لجهات أخرى للإنتفاع بها لفترة محددة وسعر إيجار يتم الإتفاق عليه ، وعادة تكون هذه الأصول مرتفعة القيمة بحيث يعجز المستأجر عن اقتنائها أو تحتاج إلى وقت طويل لإنتاجها مثل : السفن والطائرات والمعدات الثقيلة والأجهزة الطبية ، ووسائل النقل ، وعادة تكون مدة الاجارة لهذا النوع قصيرة نسبيا ، كما يتم تحميل المستأجر نفقات الصيانة والتأمين ودفع الضرائب .²

ب. **الاجارة التمويلية:** وذلك من خلال عقد الاجارة مع الوعد بالتمليك (الاجارة المنتهية بالتمليك) وسنتطرق اليها بالتفصيل في المطلب الموالي.

2. **الاجارة على الأعمال:** وهي التي تعقد على أداء عمل معلوم لقاء أجر معلوم، ويتخذ هذا الأسلوب صورتين بحسب نوعية الأجير:³

أ. **الأجير الخاص:** وهو الذي يعمل لشخص واحد مدة معلومة ولا يجوز له العمل لغير مستأجره.
ب. **الأجير المشترك:** وهو الذي يعمل لعامة الناس ولا يجوز لمن استأجره ان يمنعه عن العمل لغيره.

¹ أحمد محمد محمود نصار، فقه الاجارة الموصوفة في الذمة وتطبيقاتها في المنتجات المالية الإسلامية لتمويل الخدمات، مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري بدبي، الامارات العربية المتحدة، 2009، ص 06.

² عريقات حربي محمد ، إدارة المصارف الإسلامية ، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع ،عمان، الاردن، 2010، ص 197 .

³ عز الدين خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي، الطبعة الأولى، مصرف الزيتونة، تونس، 2014، ص62.

وتستخدم المصارف الإسلامية نوعين من الاجارة في التمويل العقاري وهما الاجارة التملكية (المنتهية بالتمليك) و الاجارة الموصوفة في الذمة.

المطلب الثاني: الاجارة المنتهية بالتمليك في التمويل العقاري

ان المصارف في العصر الحديث لاتطبق الاجارة التشغيلية، لأنها " لا تعد من أعمال الوساطة المالية" ، والمصارف الإسلامية بما أنها تمارس وساطة شبيهة بالوساطة المالية فهي كذلك لا تطبق الاجارة التشغيلية، وبما أن منطق الاجارة التشغيلية يتعارض مع منطق أعمال الصيرفة، لجأت المصارف الى آلية تجعل من الاجارة منتجا تمويليا، وذلك من خلال تأجير الزبون سلعة لفترة معينة ثم بيع السلعة إليه، وهذا ما يسمى بالتأجير المنهية بالتمليك أو الاجارة التملكية، أما المصارف الربوية فهي تطبق ما يسمى البيع الايجاري او التأجير الرأسمالي حيث يبيع المصرف السلعة للعميل ويمنعه من تملكها حتى يستوفي الأقساط كلها ثم يبيعها له، هذه هي الطريقة العامة للمصارف الربوية، وان كان التطبيق يختلف تفصيلا من دولة الى اخرى في بعض الأحيان، اما المصارف الإسلامية فلا تستطيع ان تستعمل ذات المنطق الذي تستعمله المصارف الربوية، لأن البيع شرعا يقتضي نقل الملكية مباشرة للمشتري، ولا يجوز أن يبيع المرء سلعة ويشترط منع المشتري من تملكها، لأنه شرط يناقض مقتضى العقد، ولذلك لجأت المصارف الإسلامية الى استعمال العقود الاجارة المنتهية بالتمليك على ان يكون العقد طوال فترة المديونية عقد اجارة حقيقة، لا عقد بيع، مما يعني ترتيب جميع أحكام عقد الاجارة حتى يستوفي المستأجر جميع الأقساط، ثم ينشأ عقد آخر تنتقل بمقتضاه ملكية العين المؤجرة من المؤجر الى المستأجر¹.

¹ شمري نايف بن نهار، إشكالات عقد الاجارة المنتهية بالتمليك في المصارف الإسلامية القطرية، مجلة كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، المجلد 32، العدد 02، جامعة قطر، قطر، 2014، ص 168.

1. تعريف الاجارة المنتهية بالتمليك:

تعرف الاجارة التمليلية بأنها " عقد بين طرفين يؤجر فيه احدهما للآخر شيئاً بمبلغ معين من المال لمدة معينة، بشرط أن تؤول ملكية هذا الشيء الى المستأجر في نهاية المدة المتفق عليها"¹.

كما تعرف بأنها " تملك منفعة من عين معلومة مدة معلومة، يتبعه تملك العين على صفة مخصوصة بعوض معلوم "².

2. حكم الاجارة المنتهية بالتمليك:

القاعدة أن العقود إما جائزة و إما لازمة، والعقد الجائر هو العقد الذي يجوز لأحد عاقيه فسخه بإرادته المنفردة، أما العقد اللازم فهو العقد الذي لا يجوز فسخه الا بموافقة الطرفين، والعقود اللازمة اذا اجتمعت وكانت واردة على محل واحد، فإما ان تكون هذه العقود متفقة الأحكام، او مختلفة، فاذا كانت متفقة الأحكام جاز اجتماعها ولا شيء في ذلك، كأن يجتمع البيع مع البيع، اذا ورد كل منهما على محل صالح للتعاقد، ويصح أن يرد هذان العقدان على محل واحد شريطة قبول هذا المحل لورود العقدين عليه في مجلس العقد، سواء أكانت بعوض واحد ام بأعواض متميزة، وسواء أكانت لشخص واحد ام لأكثر، أما اذا كانت هذه العقود مختلفة الأحكام كاجتماع البيع مع الاجارة في عقد واحد³، فقد اختلف فيها الفقهاء قديما حين فصلوا صورة حقيقة المسألة التي نهى الشارع عنها، وتتبع النظر في اجتهادات الفقهاء يتوقف عند تجويزهم اجتماع العقدين ومثال ذلك:⁴

- الحنفية: أجازوا الجمع بين البيع والاجارة استحسانا.

- المالكية: أجاز أشهب اجتماع أكثر من عقد في عقد واحد لأنه لما شرع في كل عقد على الانفراد صح عند الاجتماع.

¹ محمد رواس قلعة جي، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، الطبعة الثانية، دار النفائس، عمان، الاردن، 2002، ص 86.

² فهد بن علي الحسون، الاجارة المنتهية بالتمليك في الفقه الاسلامي، مكتبة مشكاة الاسلامية، الرياض، السعودية، 1426 هـ، ص 14.

³ أحمد محمد لطفي ، الاستثمار في عقود المشاركات في المصارف الاسلامية، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، 2013، ص 154.

⁴ حمد عزام فخري ، حكم اجتماع العقود في صفقة واحدة: دراسة تأصيلية تطبيقية معاصرة، المجلة الأردنية في الدراسات الاسلامية، المجلد الثالث، العدد 01، الاردن، 2007، ص 73.

- الشافعية: أجازوا الجمع بين البيع والإجارة والجمع بين السلم والإجارة.
- الحنبلية: أجازوا اجتماع القرض مع الوكالة في عقد واحد.

والراجح، كما يرى البعض هو المذهب الأول القائل بجواز اجتماع البيع مع الإجارة، لأن النهي عن صفتين في صفقة واحدة محمول على الحيل المحرمة، حيث يتوصل بذلك القرض بفائدة، فإذا خلت المعاملة من ذلك فلا بأس باجتماع العقدین في عقد واحد، وهذا القول هو الذي رجحته الندوة الفقهية الخامسة والتي نظمها بيت التمويل الكويتي، فقد جاء في قرارها: "يجوز اجتماع العقود المتعددة في عقد واحد سواء أكانت هذه العقود متفقة الأحكام أم مختلفة الأحكام طالما استوفى كل عقد منها أركانه وشرائطه الشرعية، وسواء أكانت هذه العقود من العقود الجائزة أم من العقود اللازمة أم منهما معا، وذلك بشرط ألا يكون الشرع قد نهى عن هذا الاجتماع، وألا يترتب على اجتماعهما توصل الى ما هو محرم شرعا"¹.

ثانيا: التمويل العقاري بصيغة الإجارة المنتهية بالتملك

ان التمويل العقاري وفق آلية الإجارة المنتهية بالتملك هو عبارة عن اتفاق بين الجهة التمويلية (المصرف) والذيون على ان يقوم بشراء العقار من بائعه، والتزام الذيون باستئجاره من الجهة التمويلية بعد ذلك لمدة معينة بأقساط معلومة - تزيد عن أجرة المثل في الغالب - على ان تنتهي بتمليك العقار المؤجر للعميل.

1. خطوات التمويل العقاري وفق الإجارة المنتهية بالتملك:

لتنفيذ عملية التمويل يتم ابرام المستندات الآتية خلال ثلاث مراحل:²

المرحلة الأولى: وعد صادر من الذيون بإستئجار العقار: في هذه المرحلة يكون هناك وعد صادر من جهة الذيون بهدف إبداء جديته في إستئجاره للعقار من الجهة التمويلية.

المرحلة الثانية: إبرام عقد البيع بين الجهة التمويلية وبائع العقار: في هذه المرحلة تشتري الجهة التمويلية العقار من بائعه و تدفع السعر له، وبذلك تصبح مالكة للعقار.

المرحلة الثالثة: عقد إجارة: في هذه المرحلة تؤجر الجهة التمويلية العقار للعميل لمدة معينة بأقساط معلومة.

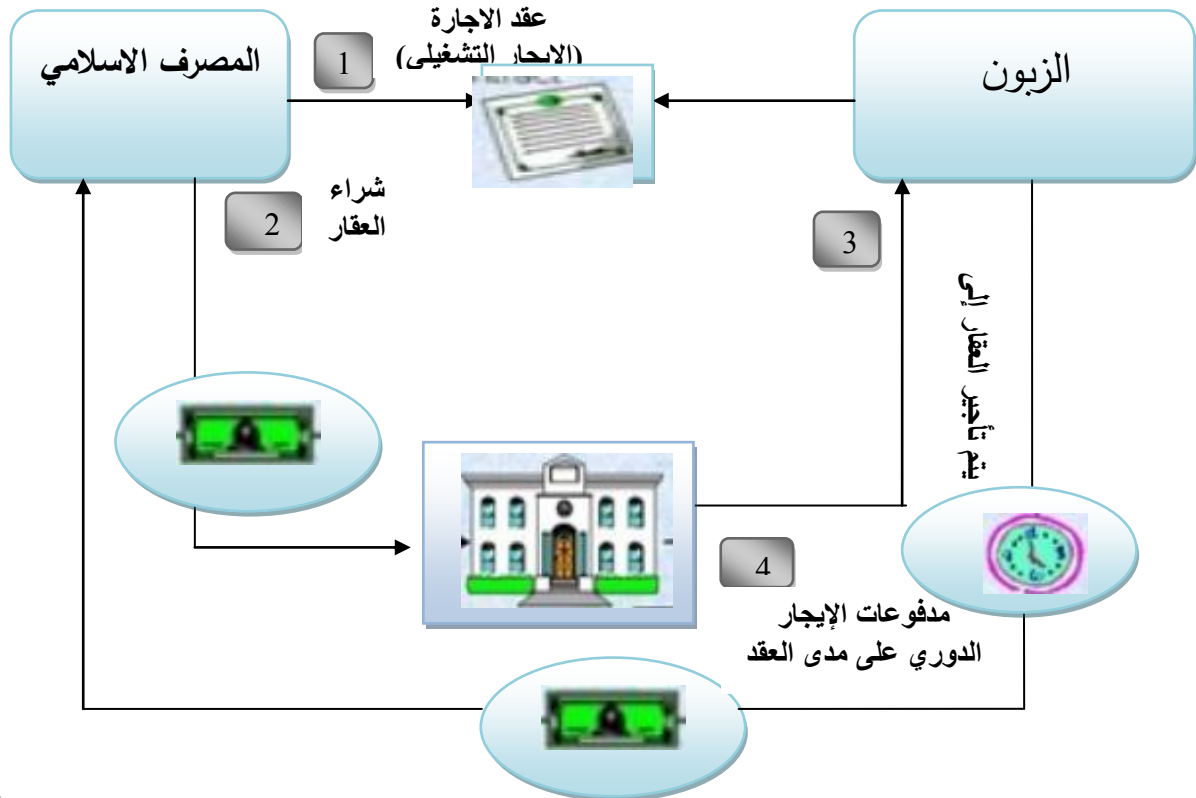
¹ أحمد محمد لطفي، مرجع سابق، ص 156.

² فيصل بن ظهير بيك مغل، مرجع سابق، ص 60.

المرحلة الرابعة: عقد هبة أو عقد بيع بين الجهة التمويلية والذبون: ويتم إبرامه بعد إنتهاء مدة عقد الاجارة وسداد الذبون لكامل الأقساط، وبموجبه يصبح الذبون مالكا للعقار.

والشكل الموالي يوضح خطوات تمويل اقتناء عقار عن طريق الاجارة المنتهية بالتمليك

الشكل رقم (2-8): هيكل التمويل العقاري وفق آلية الاجارة المنتهية بالتمليك



Source: yaser al-kulaib, Islamic finance, on the site:

<https://www.slideshare.net/waleed92/islamic-bank-ijarah> Date of view : 17-12-2018.

2. شروط اقتناء الأصول من قبل المؤسسة المصرفية الإسلامية

يجب أن يحصل المصرف على الأصل المعين قبل التعاقد مع عملائه، وإذا كان قد استحوذ على الأصل مسبقاً (أو كانت في حوزته بالفعل)، وهو ما ينبغي أن يكون عليه الحال، يمكن إبرام عقد إجارة بين المؤجر والذبون، وعلى العكس من ذلك، إذا لم يكن المصرف قد استحوذ على الأصل بالكامل (أي أنه ليس المالك بعد)، ويمضي العقد، يعتبر هذا العقد باطلاً، أساس هذا الحظر موجود في حديث النبي صلى الله عليه وسلم الذي منع فيه المرء من بيع ما لا يمتلكه¹.

¹ Salman Ghani, *An Analysis of the Ijaarah Muntahiyah Bittamleek Contract*, American Journal of Humanities & Islamic Studies, Vol: 1 (1), USA, 2018, P 4.

كما يجوز للمصرف الحصول على عقار مشترك مع الزبون، حيث يمكن للعميل بعد ذلك استئجار حصة المؤسسة من الأصل من المصرف نفسه، كما يمكن للعميل حتى أن يخدم بصفته وكيلا أثناء محاولة شراء و/ أو الحصول على الأصل للمصرف، الذي يمدد عقد الإيجار لذلك الأصل ذاته ، شريطة أن يتم نقل الملكية بحزم إلى أيدي المصرف ، يمكن للعميل استئجار تلك الأصول، على الرغم من أن هذه الوكالة مسموح بها، إلا أنها غير مرغوب فيها بالتأكيد، السبب في تفضيل أن يكون الوكيل شخصا غير الزبون هو تجنب المعاملات الوهمية التي يتم التعاقد عليها، وتقاديا لتضارب المصالح¹.

3. طرق نقل الملكية في نهاية فترة الإيجارة المنتهية بالتمليك:

يجوز نقل ملكية الأصول المؤجرة من المؤجر الى المستأجر في نهاية فترة الإيجار عن طريق البيع، أو الهبة، أو الوعد بالهبة وهي كالتالي:²

أ. **عن طريق البيع:** أين يتم تنفيذ عقد البيع بشكل منفصل بعد انتهاء أو انهاء عقد الاجارة.

ب. **بالهبة المشروطة:** حيث يكون النقل نافذا بمجرد استيفاء الشرط المعني.

ت. **عن طريق الوعد بالهبة:** حيث يتم تنفيذ الهبة بمعزل عن عقد الاجارة.

¹ OP-CIT , p 4.

² Bank Negara Malaysia, "Islamic Financial Services" ijarah", Central Bank Of Malaysia , Malaysia, June 2018, P 18.

المطلب الثالث: الاجارة الموصوفة في الذمة في التمويل العقاري

الاجارة الموصوفة في الذمة من التطبيقات التي استفادت منها المصرفية الإسلامية في كثير من الميادين التي تعود بالنفع العام حيث يتم استخدامها على نطاق واسع من قبل المصارف في تمويل التعليم، تمويل الخدمات الصحية، تمويل النقل كالحج، وتمويل العقار.

أولاً: مفهوم الاجارة الموصوفة في الذمة

الاجارة الموصوفة في الذمة هو عقد مسمى بالفقه الإسلامي يشتمل على معنيين من معاني العقود المسماة بالفقه الإسلامي هما عقد السلم وعقد الاجارة.

1. تعريف الاجارة الموصوفة في الذمة:

هي عقد على تملك منافع مباحة معلومة، يضبطه بصفات مخصوصة لا تحديده بعينه، بسعر معلوم¹، وهي بيع منافع مستقبلية بثمن حال، او هي سلم في المنافع سواء كانت منافع أعيان او منافع أعمال، أو هي إجارة الذمة لأن المنفعة المستوفاة متعلقة بذمة المؤجر وليست متعينة، أو الاجارة الواردة على منفعة مضمونة لأن المنفعة فيها يضمن المؤجر تقديمها في كل الحالات وهي متعلقة بذمته²، لأن المنفعة فيها يضمن المؤجر تقديمها في كل الحالات، وهي متعلقة بذمته.

2. مشروعية الاجارة الموصوفة في الذمة

اختلف الفقهاء في مشروعية الاجارة الموصوفة في الذمة فذهب الحنفية الى منع إجارة منافع الأعيان الموصوفة في الذمة، واشترطوا ان تكون العين المؤجرة معينة، وذهب جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة الى جواز إجارة العين الموصوفة في الذمة وعدوها من باب السلم في المنافع³، لذلك فمشروعية الإجارة الموصوفة في الذمة مستمدة من مشروعية عقد الاجارة وعقد

¹ عامر عبد الرؤوف الديرشوي، عقد اجارة الموصوف في الذمة صوره و توظيفه في التمويل المعاصر - دراسة فقهية تطبيقية-، اطروحة دكتوراه، جامعة ملایا، كوالمبور، ماليزيا، 2017، ص 35.

² أحمد محمد محمود نصار، الاجارة الموصوفة في الذمة فقها و تطبيقا، محاضرات في الاقتصاد والتمويل الإسلامي قضايا تطبيقية، مركز النشر العلمي، الطبعة الأولى، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 2015، ص 242.

³ نفس المرجع السابق، ص 243.

السلم، كما نص قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي على جواز الاجارة الموصوفة في الذمة كمايلي: " يجوز اجارة الاعيان الموصوفة في الذمة بما لا يخالف قواعد المعاملات الشرعية".¹

ثانيا: أنواع الإجارة الموصوفة في الذمة

تنقسم الإجارة الموصوفة في الذمة الى عدة أنواع هي:²

1. الإجارة التي يكون فيها السعر موصوفا في الذمة: حيث أن الأجرة التي تترتب على

المستأجر اما أن تكون معينة محددة مرئية أثناء العقد، واما ان تكون مقررة بالوصف، وهنا لا

يلغي العقد بظهور عيب فيه.

2. الإجارة التي يكون فيها العمل موصوفا في الذمة: والاجارة الواردة على العمل لها حالتان

الأولى أن يتعلق العقد بالشخص ذاته، كأن يقول له: استأجرتك لتعمل كذا وهو ما يطلق عليه

بالأجير الخاص، فيجب ان يفعله بنفسه، ولا يجوز أن يوكل العمل الى غيره ليقوم به بدلا

عنه، والحالة الثانية وهي ان يتعلق العقد بذمة الشخص المستأجر، وهو ما يطلق عليه بالاجير

المشترك وسمي مشتركا لأنه يتقبل الكثيرين.

3. الإجارة التي تكون فيها العين موصوفة في الذمة: واستأجار العين متمثلة في شيء ما، فقد

درج كثير من الفقهاء على تسمية العقد المتعلق باستئجارها كراء، وهنا العقد اما ان يقع على

عين مخصصة مرئية واما ان يقع على شيء موصوف في الذمة وهي كقول المؤجر

للمستأجر جعلت لك منفعتها (اي العين الموصوفة بالذمة) سنة بكذا.

ثالثا: التمويل العقاري بصيغة الاجارة الموصوفة في الذمة

لقد أدرج الفقهاء إجارة العقار تحت إجارة الأعيان، ولم يجيزوا ادراجه تحت إجارة الذم،

لأنه لا يثبت في الذمة بل هو من قبيل المعينات، حيث يقول الخطيب الشربيني: " وانما جعل

المصنف العقار من قسم الواردة على عين واقتصر عليه لأنه لا يثبت في الذمة، والقسم الثاني -

أي الإجارة على الدواب والناس - يتصور فيه الأمران"، أي إجارة عين او إجارة ذمة، اذن فالاجارة

الواردة على العقار لا تكون الا معينة، والسبب في ادراج الدور تحت اجارة المعين هو عدم امكان

ضبطها بالصفة، فجهاالة الصفة هي المانعة من ادراج العقار تحت اجارة الموصوف في الذمة،

¹ مجمع الفقه الاسلامي الدولي، القرار رقم 188 (3/20) ، المؤتمر العشرين بوهرا، 2012.

² أحمد محمد محمود نصار، تمويل الخدمات في المصارف الإسلامية باستخدام صيغة الاجارة الموصوفة في الذمة، دار الكتب العلمية، لبنان، 2015، ص ص 22-23.

فالبناء أيام الفقهاء كان بسيطاً في شكله ومضمونه يعتمد على أمور بسيطة كالطين والخشب والقش وغيرها، وبالتالي فاختلاف المباني واختلاف مواد البناء الأساسية التي تتكون منها المباني ثخانة ورقة وطولا وعرضا وبالتالي اختلاف الجهد والوقت المبذول وبالتالي اختلاف الأجرة كان السبب في كونها من اجارة الاعيان لا من اجارة الذمم، أما في أيامنا هذه فان المباني أي المنازل والشقق قد أتى عليها تطور الزمان وتنوعت طرق انشائها والعقد عليها بما لم يكن في عصر الفقهاء الأوائل رحمهم الله، ففي زماننا هذا يمكن أن يتم ضبط كل شيء في بناء المساكن من أكبر شيء فيها حتى أدق التفاصيل، فالمواد المكونة بأنواعها كالحديد والخشب والدهانات ومايتعلق بالصرف الصحي وعدد الغرف مساحتها وغيرها من الأمور، وكذلك النوعية المختارة من حيث درجة الجودة في كل شيء، كل هذه الأمور قابلة للضبط والوصف بما لا يدع مجالاً للخلاف والنزاع، فاذا كان كل مافي البناء قابلاً للضبط والوصف الدقيق فانه يمكن اصدار عقد على البناء بصورة اجارة موصوف في الذمة وعدم الاقتصار على اجارة العين¹.

وبالتالي فان التمويل العقاري بصيغة الاجارة الموصوفة في الذمة هو اتفاق بين الجهة التمويلية والزبون على ان تقوم الجهة التمويلية بشراء عقار موصوف في الذمة من بائعه مع التزام هذا البائع بالبناء والتشييد/ والتزام الزبون باستئجاره من الجهة التمويلية بعد ذلك لمدة معينة بأقساط معلومة - قد تزيد عن أجرة المثل - على أن تنتهي بتمليك العقار المؤجر للعميل²، ولتنفيذ هذه العملية يتم ابرامها خلال مراحل هي:³

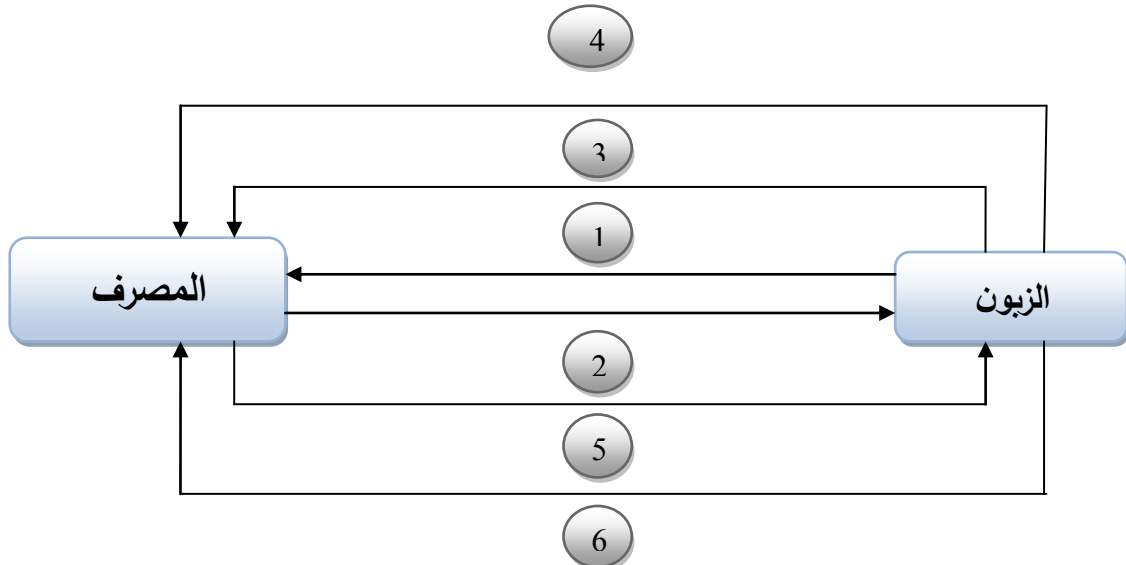
- **المرحلة الأولى:** وعد صادر من الزبون باستئجار العقار.
- **المرحلة الثانية:** ابرام عقد استصناع بين الجهة التمويلية وبائع العقار بموجبه تصبح الجهة التمويلية مالكة للعقار ويلتزم البائع بعملية البناء والتشييد.
- **المرحلة الثالثة:** ابرام عقد اجارة موصوفة في الذمة بين الجهة التمويلية والزبون بموجبه يتم استئجار العقار للعميل لمدة معينة بأقساط معلومة.
- **المرحلة الرابعة:** عقد هبة أو عقد بيع بين الجهة التمويلية والزبون بموجبه يصبح الزبون مالكا للعقار، ويتم ابرامه بعد انتهاء مدة عقد الاجارة وسداد الزبون لكامل الأقساط.

¹ عامر عبد الرؤوف الديرشوي، مرجع سابق، ص ص 140-141.

² فيصل بن ظهير بيك مغل، مرجع سابق، ص 60.

³ نفس المرجع السابق، ص 60.

والشكل التالي يوضح لنا خطوات التمويل العقاري بصيغة الاجارة الموصوفة في الذمة كمايلي:
 الشكل رقم (2-9): هيكل التمويل العقاري بصيغة الاجارة الموصوفة في الذمة



Source: Haji Razli Ramli, **Modern Islamic Law & Economics Islamics Islamics Charity Initiation "Concepts in Islamic Finance Related to Charity"**, on the site:
<https://slideplayer.com/slide/11836337/> Date of view : 20-01-2019.

ويمكن شرح تلك الخطوات وفقا لمايلي:

- يتقدم الزبون بطلب للحصول على تمويل لبناء عقار.
- يمول المصرف تكاليف اعمال البناء من خلال عقد استصناع مع المقاول، يتم تنفيذ هذا العقد حسب المواصفات وفي التاريخ المتفق عليه في العقد.
- بعد ذلك يبرم المصرف مع الزبون عقد ايجار أجل (اجارة موصوفة في الذمة) ، وينص على ان الزبون يدفع دفعات الاجارة (الثابتة او المتغيرة) حسب الاتفاق مع المصرف بعد توقيع عقد الاجارة.
- يوقع الزبون تعهد الشراء من جانب واحد، ويكون المصرف مسؤولا عن الصيانة الأساسية للعقار والتأمين التكافلي خلال مدة الايجار، ويجوز له ان يعين الزبون وكيلًا عنه بهذه الخدمات وعلى حسابه.
- عند الانتهاء من فترة التأجير أو قبله، اذا لم تكن هنالك اي مبالغ مستحقة على الاطلاق للمصرف، فسوف يقوم الزبون بشراء الأصل بقيمة اسمية او اي سعر متفق عليه وينقل المصرف ملكية العقار الى الزبون ويسجل البناء باسمه على اساس الهبة المعلقة المشروطة بسداد دفعات الاجارة.

بمعنى أنه يتم العقد بين المؤجر والمستأجر على منزل أو وحدة سكنية مضبوطة بمواصفات محددة، فإذا توفرت الشروط في المسكن المؤجر وتطابقت المواصفات تم العقد على أكمل وجه، أما إذا اختلفت المواصفات ولم تتوفر في السكن الذي قدمه المؤجر فإنه يجب استبداله بما تتحقق فيه المواصفات، لأن الشخص مجبور بالعقد وبما أوجب نفسه الالتزام به، وبما أنه ألزم ذمته بمواصفات معينة مضبوطة فإنه يجب عليه الوفاء بها، أما إذا كانت غير مطابقة للمواصفات فهناك أربعة حلول هي:¹

- **الأول:** أن يقبل بها المستأجر كما هي عليه فلا يطلب غيرها، ومن حقه ان كانت أقل جودة أن يطلب فرق السعرين.
- **الثاني:** أن يطلب المستأجر من المؤجر الالتزام بالعقد وتحقيق المطلوب منه.
- **الثالث:** التبديل وان كان يظهر غير ممكن لكنه ضروري حتى يتطابق مع خصائص العقد وحتى لا يكون مجرد صورة غير واقعية.
- **الرابع:** فسخ العقد وهذا آخر الحلول، وان كانت اجارة الموصوف في الذمة لا فسخ فيها باعتبار قيامها على الصفة فأى عين تحققت فيها الصفة كانت محلا للعقد، ولكن عند تعنت المؤجر وعدم الالتزام بمحتوى العقد فيمكن اللجوء الى فسخ العقد، وهنا عليه تحمل ما يصيب الطرف الآخر من أضرار، ويمكن الاحتياط من مخالفة المواصفات في المنازل والوحدات السكنية بأن يقوم المستأجرون بتكليف شخص بمتابعة مراحل بناء المنزل أو الوحدة السكنية والتحقق من التزام المؤجر بالمواصفات التي تم الاتفاق عليها والتأكد من قيامه بها على الوجه المطلوب.

¹ عامر عبد الرؤوف الديرشوي، مرجع سابق، ص 141.

رابعاً: الفرق بين التمويل العقاري بالاجارة المنتهية بالتمليك وبالاجارة الموصوفة في الذمة يمكن القول ان عقدي الاجارة والاجارة الموصوفة في الذمة يختلفان في جملة من الأحكام من أهمها:¹

- ان الاجارة المنتهية بالتمليك تقع على منفعة موجودة، في حين ان الاجارة الموصوفة في الذمة تقع على منفعة موصوفة في الذمة.
- اذا مات الأجير فان الاجارة المنتهية بالتمليك تنفسخ مطلقا سواء أكان بعد الانتفاع ببعض خدماته أم قبله، وأما الاجارة الموصوفة في الذمة فلا تنفسخ بموته، بل على المؤجر ان يقدم الخدمة الموصوفة من خلال شخص آخر.
- ان خيار العيب ثابت في الاجارة المنتهية بالتمليك، وغير وارد في الاجارة الموصوفة في الذمة، لأن المنفعة تستبدل عند العيب، لأنها ليست معينة.
- ان تسليم المنفعة للمستأجر مضافة الى المستقبل في الاجارة الموصوفة في الذمة بخلاف الاجارة المنتهية بالتمليك فلا يجوز اضافتها الى المستقبل عند الشافعية، أما غيرهم فقد أجازوها.

¹ فيصل بن ظهير بيك مغل، مرجع سابق، ص 60.

خلاصة الفصل:

للتموليل الإسلامي أشكال وأساليب تعد بدائل تمويلية جديدة ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية ولكل آلية من هذه الآليات طبيعتها التمويلية الخاصة بها، بالشكل الذي يلبي حاجيات الأفراد والمؤسسات على حد سواء فمنها ما هو قائمة على أساس المشاركات كالمضاربة والمشاركة ومنها ما هو قائم على أساس البيوع كالمربحة المصرفية والبيع بالسعر الآجل و الاستصناع، ومنها ما هو قائم على أساس الاجارة كالاجارة المنتهية بالتمليك والاجارة الموصوفة في الذمة، وكلها تخدم التمويل العقاري وتتوافق معه حيث تعطي هذه الآليات للمتعاملين القدرة على توفير مسكن لائق و تساهم في الحد من مشكل تمويل قطاع السكن الذي يعتبر أزمة حقيقية تعيشها سائر البلدان ومن بينها الجزائر.

حيث تعد هذه الصيغ مناسبة للتطبيق في مجال التمويل العقاري ولكل منها أحكامها وشروطها وتعتبر كل من صيغة المشاركة المتناقصة وصيغة الاجارة المنتهية بالتمليك من بين أحسن الصيغ في مجال السكنات الجاهزة التي تساعد على تحقيق مقصد من مقاصد الشرع وهو الحصول على مسكن بتكلفة معقولة، كما أنها ليست كعقود القرض بل هي اتفاقيات بين الزبون وبائع العقار وجهة التمويل وهي صيغ تبعد عن عملية الاقتراض وتتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية والتيسير على الناس في ضرورات حياتهم المتعلقة بالمسكن، أما في حالة المباني غير الجاهزة فنجد ان صيغة الاستصناع من بين الصيغ الجيدة التي يمكن تطبيقها.

تمهيد:

لقد اولت الدولة الجزائرية اهمية كبيرة لقطاع السكن نتيجة الطلب المتزايد عليه ونتيجة الازمة الخانقة التي تعاني منها، حيث منذ الاستقلال والى غاية يومنا هذا عرف قطاع السكن العديد من المخططات والبرامج الوطنية لتوفير السكن او التمويل السكني، وفق العديد من الطرق والأساليب حيث ركزت الدولة اهتمامها في هذا المجال نتيجة النمو السكاني السريع ، لذا لجأت الدولة الى تدخل المصارف لتمويل السكن باعتبارها الركيزة الاساسية للتمويل لتلعب دور الوسيط المالي الذي يضمن توفير الموارد المالية الضرورية.

وتم تقسيم هذا الفصل الى ثلاثة مباحث هي:

المبحث الأول: وضعية قطاع السكن في الجزائر

المبحث الثاني: المؤسسات المتدخلة في تمويل قطاع السكن في الجزائر

المبحث الثالث: الصيغ السكنية المعتمدة في الجزائر

المبحث الاول: وضعية قطاع السكن في الجزائر

لقد سعت السياسات الحكومية منذ الاستقلال الى الإستجابة للطلب الوطني في مجال السكنات، من خلال اقتراح العديد من البرامج السكنية، حيث كانت تواجهها تحديات عديدة نتيجة الاستعمار الفرنسي في سنة 1962 أين قدر عدد السكان بـ 10 ملايين ساكن، موزعين على حضيرة سكنية مقدرة بحوالي 1.950.000 وحدة سكنية و بمعدل شغل المسكن TOL (=TOL عدد الأفراد المقيمين/ عدد السكنات المتوفرة)¹ بـ 5.6 فرد للمسكن، ليبلغ عدد سكانها في نهاية 2018 حوالي 42 مليون نسمة موزعين على مساحة تبلغ 2.382.000 كيلومتر مربع، وبذلك تعتبر أكبر دولة افريقيا من حيث المساحة، يقدر عدد السكان الحضر ما نسبة 71,8 ٪ بينما يبلغ معدل نمو السكان 1,67 ٪، انتجته الجزائر بعد الاستقلال الى تبني اول مخطط وهو المخطط الثلاثي الذي امتد من 1967 الى 1969 الى ان هذه المرحلة تعرف بمرحلة الأزمة الحقيقية للسياسة السكنية، وفشلها بالنظر الى حجم الاهتمام الضئيل الذي أولته السلطات في المخطط الثلاثي، عكس الامتيازات الكبيرة والميزانية الضخمة التي خصصت لقطاع الصناعة²، وبعده تم تبني العديد من المخططات والاصلاحات.

بالرغم من كل المخططات التنموية التي تبنتها الحكومات الجزائرية المتعاقبة غير أننا لاحظنا في معظم البرامج أن كل ماسطر له لم ينجز بصفة كلية وهذا راجع لعدة أسباب أهمها نقص الاحتياطات المالية الموجهة لهذا القطاع، والزيادة الهائلة في النمو الديمغرافي خاصة مع نهاية السبعينيات و بداية الثمانينات، مما جعل الطلب على السكنات يرتفع، كما ارتفعت نسبة التمدن بسبب النزوح الريفي بحثا عن العمل والمرافق الضرورية خاصة ان معظم المصانع الكبرى تمركزت آنذاك في المدن، مما أحدث اختلالا في توزيع السكنات بين المدن والأرياف.

¹ جيلالي بن عمران، أزمة السكن - آفاق التنمية الاشتراكية في الجزائر-، ترجمة بن منصور عبد الغني، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1980، ص 52.

² مريم بودوخة، مساهمة السكن التساهمي في تنمية المدينة الجزائرية دراسة ميدانية في مدينة - سطيف-، رسالة ماجستير في علم الاجتماع، جامعة سطيف، الجزائر، 2009-2010، ص 73.

المطلب الأول : وضعية قطاع السكن في الفترة 1990-2000

لقد بدأت السلطات العمومية منذ بداية التسعينات بتطبيق مجموعة من الاصلاحات على نطاق واسع، مما يعتبر تراجعاً عن السياسات الاقتصادية التي كانت سائدة لمدة ثلاث عقود والتي ركزت على أهمية القطاع العام في عملية التنمية وفي اطار الاصلاحات التزمت الدولة بالتكفل بالانعكاسات الاجتماعية التي كان متوقعا ألا تخلو منها مثل هذه التعديلات خاصة على أصحاب الدخل المحدود.

ولكن تزامنت هذه الاصلاحات مع وضع متأزم عرفته الجزائر نتيجة انخفاض المداخيل البترولية وكذا تأزم الوضعية المالية للعديد من المؤسسات نتيجة القوانين المفروضة على الأسعار، وعدم الاستقرار الأمني نتيجة الارهاب، مما دفع بالسلطات الجزائرية الى اللجوء الى صندوق النقد الدولي والبنك العالمي بغية استعادة التوازن الداخلي والخارجي وتبني جملة من الاصلاحات الاقتصادية المتمثلة في برنامج التثبيت والتكيف الهيكلي وذلك للحد من التضخم، ولكن بالرغم من هذه الاصلاحات تفاقمّت المديونية الخارجية وتم تسجيل ضعف دائم في استعمال الطاقات الانتاجية، كما عرفت المرحلة تزايد لعدد السكان وكذا النزوح الريفي الهائل نحو المدن بسبب تردي الأوضاع الأمنية ولم يقابلها تزايد في عدد المساكن المنجزة مما أدى الى خلل في التوازن بين العرض والطلب، وازدياد في عدد السكنات الفوضوية.

نتيجة لكل هذا وبهدف تخفيض العجز الذي تعاني منه الدولة في مجال السكن، قامت بفتح مجال الترقية العقارية* أمام الخواص وتحريرها بشكل منظم لانجاز السكنات وتمويلها، حيث أن هذا النشاط لم يكن منظماً قبل سنة 1986 بنص قانوني حتى صدور قانون رقم 86-07 المتعلق بالترقية العقارية، ثم المرسوم التشريعي رقم 93-03 المتعلق بالنشاط العقاري، الذي ألغى أحكام القانون السابق.

* الترقية العقارية: هي مجموعة العمليات المالية والقانونية والإدارية المتخذة لتنفيذ المشاريع العقارية، وتتمثل هذه الترقية العقارية التي تكيف حسب الحاجات الاجتماعية في مجال السكن، في بناء عمارات أو مجموعات تستعمل للسكن أساساً وتشتمل بصفة ثانوية على محلات ذات طابع مهني وتجاري، تقام على اراض خاصة أو مقتناة عارية أو مهينة أو واقعة ضمن الأنسجة الحضرية الموجودة في اطار إعادة الهيكلة والتجديد.

وبالتالي تغير مفهوم الترقية العقارية من نظرة ذات طابع اجتماعي بحت الهدف منه هو اشباع حاجات سكنية، الى هدف أعم وهو الجمع بين الطابع الاجتماعي والجانب الاقتصادي، وبذلك فتح المجال للاستثمار في الميدان العقاري والذي كان حكرا على الدولة¹.

وبالنسبة لمجمل البرامج المنجزة خلال هذه الفترة نجدها موضحة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (3-1): اجمالي البرامج المسلمة خلال الفترة 1990-2000 الوحدة: وحدة

سكنية

السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
السكن الحضري	27005	19267	36171	34058	37585	83435	79762	84846	87429	84999	95579
السكن الريفي	12230	5530	13738	8516	43999	48087	32523	26751	33946	39209	34493
المجموع	39235	24797	49909	42574	81584	131522	112285	111597	121375	124208	130072

Source: Ministère de l'habitat de l'urbanisme et de la ville, **Guide de habitat urbain, alger, 2000.**

اهم ما يلاحظ من الجدول أن سنة 1991 هي سنة التقهقر في مجال السكن حيث تخلت الدولة نهائيا عن بناء السكنات وبدأ نهب العقار الفلاحي بعد اعادة الأراضي المؤممة الى اصحابها، كما لم ينجز عدد كبير من السكنات بمختلف الصيغ سواء السكنات الريفية ولا الترقية ولا حتى الاجتماعية، ولكن بعد سنة 1994 اتبعت الجزائر استراتيجية وطنية جديدة في مجال السكن تقوم على فكرة أن السكن هو سلعة تجارية وليس منتج اجتماعي أي تم إعادة بلورة المفهوم القديم حول السكن ذو الطبيعة الاجتماعية وذلك من خلال إشراك القطاع الخاص في المجال السكني وكذلك تنظيم السوق العقاري من خلال تنويع الصيغ السكنية و زيادة الدعم بالموازاة مع فتح المجال لكل المصادر التمويلية الخاصة، حيث لم يبقى الدعم كلي من طرف الدولة ولكن المواطن يمكنه المشاركة ماليا في بناء مسكنه حسب المدخول والقدرة من خلال صيغة السكن التطوري (الذي سمي فيما بعد بالسكن التساهمي)، وهو ما أدى بالفعل الى تحسن ملحوظ نوعا ما في ارتفاع عدد السكنات المنجزة في سنة 2000 الى ما يقارب 130072 مسكن بمختلف الصيغ.

¹ ربيع نصيرة، مرجع سابق، ص 10.

المطلب الثاني: مرحلة مابعد 2000 الى غاية 2010

شهدت هذه الفترة تحسن الأوضاع الأمنية في الدولة و بالتالي تحسن كبير على مستوى وحجم الانجاز بالنسب للبرامج السكنية، وعرفت هذه الفترة ظهور مايعرف بالبيع بالايجار، وهو نمط سكني جديد موجه خصوصا لذوي الدخل المتوسط، والجدول الموالي يوضح اجمالي البرامج المنجزة خلال هذه الفترة.

الجدول رقم (3-2): اجمالي البرامج المسلمة خلال الفترة 2001-2010 الوحدة: وحدة

سكنية

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	السنوات
146144	126303	115853	91594	101489	89752	92423	98144	111543	102029	السكنات الحضرية
76239	91492	104968	88336	76287	42 907	24045	13068	22283	29933	السكنات الريفية
190873	217795	220821	179930	177 776	132 479	116468	111212	133826	131962	المجموع

Source De:

-Ministère de l'habitat de l'urbanisme et de la ville, **Bulletin d'habitat** , N°1, Alger, juin,2007.

-Ministère de l'habitat de l'urbanisme et de la ville, **Les Livraisons DE Logements Durant La Periode (2005 - 2012)**, alger, 2012 .

ما يلاحظ على هذه الفترة هو ارتفاع في عدد السكنات المنجزة والموزعة وهذا راجع الى السياسة المالية التوسعية التي شهدتها الجزائر خصوصا من حيث الموارد المالية المخصصة لهذا القطاع، وكذا لعدة أسباب أخرى لعل أبرزها: التحسن المستمر في أسعار البترول، وعودة الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والأمني على مستوى الدولة، حيث خصصت الدولة برنامج لدعم الانعاش الاقتصادي من سنة 2001 الى غاية 2004 بغلاف مالي اجمالي قدر ب 1216 مليار دينار جزائري، وكذا البرنامج التكميلي لدعم النمو من سنة 2005 الى غاية 2009 بغلاف مالي اجمالي ب 9680 مليار دينار جزائري، وذلك بغية دعم العديد من البرامج التنموية على المستوى الكلي من بينها برنامج الجنوب والهضاب العليا والبرنامج الموجه لامتصاص السكن الهش.

وفي إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو من 2005 الى 2009 فقد تم تخصيص غلاف مالي قدره 550 مليار دج وذلك بغية تحسين ظروف معيشة السكان لتطوير وانشاء حوالي 1010000 وحدة سكنية.¹

المطلب الثالث: الفترة من 2010 الى 2017

عرفت هذه الفترة العديد من البرامج السكنية من أجل انعاش العديد من القطاعات الاقتصادية والاجتماعية في الدولة من بينها قطاع السكن.

أ. البرنامج الخماسي للفترة 2010-2014:

لقد خصص هذا البرنامج ما يقارب 3700 مليار دج لقطاع السكن وهذا لانجاز 2 مليون وحدة سكنية منها 1.2 مليون يتم تسليمها خلال الفترة الخماسية على ان يتم الشروع في الجزء المتبقي وذلك بهدف تحسين ظروف السكن للسكان، وبالفعل ارتفع عدد السكنات المنجزة والمسلمة خلال هذه الفترة والجدول الموالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (3-3): اجمالي البرامج المنجزة خلال الفترة 2010-2014 الوحدة: وحدة سكنية

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014
اجمالي السكنات المسلمة*	190900	212700	199300	276900	355300

*الحضرية والريفية

المصدر: تقارير بنك الجزائر للسنوات: من 2010 الى غاية 2014.

لقد ارتفع عرض السكنات في سنة 2010 بمتوسط سنوي خلال الخمس السنوات الأخيرة بـ 7.6% وقدر اجمالي التسليمات خلال الفترة 2006 الى 2010 بـ 119000 سكنا أين استفادت كل السكنات المنتهية تقريبا (91.6%) من تمويل كلي او جزئي من الدولة، لتصل الى 355300 وحدة سكنية سنة 2014 حيث قدرت عدد السكنات الاجتماعية المسلمة خلال سنة 2014 بـ 94400 وحدة سكنية، وسجلت المساكن الترقية (العام والخاص) التي لا تمثل سوى 1.6% من اجمالي الانتاج نموا قويا (7.3%) ويرجع ذلك أساسا الى التقدم في المساكن الترقية الخاصة،

¹ حاجي فطيمة، اشكالية الفقر في الجزائر في ظل البرامج التنموية للجزائر للفترة 2005-2014، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013-2014، ص 161.

والتي تغلبت على الانخفاض الحاد في عام 2013 بنسبة 5.9% وبالتالي خلال فترة السنوات الخمس 2010-2014 تم طرح 1.23 مليون وحدة سكنية في السوق (بمتوسط 247000 وحدة سكنية في العام) منها 30.3% للمساكن بصيغة البيع بالاجار، و 47.8% للسكن الريفي¹.

ب. البرنامج الخماسي للفترة 2015-2019

لقد تم تخصيص غلاف مالي قدره 22100 مليار دج اي ما يعادل 280 مليار دولار لاجمالي البرنامج، حيث تم اقتراح استكمال المشاريع التي هي في طور الانجاز بمبلغ 15100 مليار دج يصب مجملها في دعم المشاريع الاستثمارية الخاصة بالسكن التي تم اطلاقها مؤخرا على غرار برامج الوكالة الوطنية لدعم السكن وتطويره عدل، وبذلك ارتفعت عدد السكنات المسلمة في الفترة من 2015 الى 2017 بوتيرة حسنة والجدول الموالي يوضح عدد السكنات المسلمة خلال هذه الفترة.

الجدول رقم (3-4): العرض الاجمالي للسكنات الجديدة (التسليمات) للفترة 2015-2017
الوحدة: وحدة سكنية

الفترة	2015	2016	2017
اجمالي السكنات المسلمة	328100	338300	300800

*الحضرية والريفية

المصدر: تقارير بنك الجزائر للسنوات: من 2015 الى غاية 2017.

لقد عرف انتاج السكنات تزايدا محسوسا بالنسبة للفئات الأربعة (السكن الريفي، السكن الاجتماعي، السكن المدعم، السكن الترقوي) حيث سجلت السكنات المدعمة أقوى نمو اذ قدرت السكنات الاجتماعية المسلمة ارتفاعا ملحوظا من 78500 وحدة سكنية في سنة 2013 الى 117700 وحدة سكنية في سنة 2016 لتتخفض الى 96800 وحدة سكنية سنة 2017، بينما سجل السكن الترقوي (العمومي والخاص) 2.1% من الانتاج الاجمالي سنة 2013 ليصل الى 8500 وحدة في 2016 أما السكن الريفي فقد ارتفع من 18900 مسكن سنة 2013 ليصل الى 22666 وحدة سكنية سنة 2016، وفي سبتمبر 2017 أعادت الحكومة تنشيط برنامج السكن

¹ تقارير بنك الجزائر من 2010 الى 2014.

التقوي من خلال مشروع يتضمن بناء مساكن جديدة من قبل مطور خاص وفقا لتقنيات محددة، و تمويل مالي مشترك بين الزبون والدولة، تم البدء في انجاز 12400 وحدة في نوفمبر 2017 في العاصمة، والجدول الموالي يوضح عدد السكنات المنجزة والمبرمجة خلال الفترة من 2014 الى غاية يومنا هذا.

الجدول رقم (3-5): عدد السكنات المنجزة و المبرمجة
 الوحدة: مليون وحدة سكنية

2019-2015		2010-2014		
اجمالي المشاريع*	المشاريع الجديدة المبرمجة	في طور الانجاز	المنجزة	
1523,4	800,0	723,4	362 ,1	السكنات العمومية الاجارية
186,2	-	186,2	123,1	السكنات التساهمية / السكنات المدعمة
630,0	400,0	230,0	21,6	السكنات للبيع بالايجار
50,0	-	50,0	-	السكن الترقوي العمومي
837,6	400,0	437,6	589,7	السكن الريفي
3227,1	1600,0	1627 ,1	1096,5	الاجمالي

* يشمل هذا العدد مساكن جديدة ومساكن معلقة (المساكن التي كان من المقرر اتمامها في السنوات الخمس الماضية ولكن لم يتم استكمالها)

Source : Groupe De La Banque Mondiale , **Algerie Rapport De Suivi De La Situation Economique-Concevoir un programme efficace et durable pour le financement du logement social afin de promouvoir la prospérité partagée-**, Washington , 2017 , P 24.

لقد حققت الجزائر في مجال السكن من سنة 2000 الى 2017 تقدما استثنائيا حيث بلغت عدد السكنات المسلمة ما يقارب 3.6 مليون وحدة سكنية¹، وقرابة مليون وحدة سكنية في طور الانجاز، ومن المقرر تسليمها الى غاية 2019، حيث تم تسليم حوالي 169.000 وحدة سكنية

¹Services du Premier Ministre, **PLAN D'ACTION DU GOUVERNEMENT POUR LA MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME DU PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE**, Alger, Septembre 2017, p 40.

خلال 08 أشهر الاولى من عام 2017 من مختلف السكنات الحضرية، و 92.000 وحدة سكنية من السكنات الريفية.

وتنتهج الحكومة الجزائرية خمسة أنواع من برامج الاسكان، يستهدف كل منها مجموعات مختلفة والجدول الموالي يوضح لنا جميع البرامج السكنية المنتهجة في الجزائر، وبالرغم من كل تلك الاجراءات نجد ان الطلب يتجاوز بكثير المعروض السكني، وذلك بسبب محدودية توفر الأراضي في المناطق الشمالية وعدم الرغبة في السكن في المناطق الجنوبية، وكذا العراقيل البيروقراطية و النزاعات الطويلة حول بعض مواقع المشاريع وسوء ادارة الأموال وكذا افتقار بعض المشاريع الى الفحص التقني، والتأخر في التسليم و الالتزامات غير المحققة، وعيوب التصنيع، حيث انخفض عدد عمليات الانجاز اقل من 100000 وحدة سنويا، كما تحتل الجزائر المرتبة 163 عالميا في تقرير ممارسة أنشطة الأعمال "World Bank Doing Business report" الصادر عن البنك الدولي لعام 2018 الخاص بتسجيل الممتلكات العقارية، حيث تستغرق 10 اجراءات ما متوسطه 55 يوما، بتكاليف تبلغ 7.1 % من قيمة العقار.

الجدول رقم (3-6): انواع البرامج السكنية المنتهجة في الجزائر

الفئات المستهدفة حسب الدخل	مستوى الدخل ب د ج	مستوى الدخل ب د ج	نوع البرنامج
السكن الاجتماعي الاجاري	1.5> SNMG	24000 >	220 >
برامج أخرى للسكن	6-1 SNMG	-18000 108000	985-165
	6-1.5 SNMG	-24000 108000	985-220
	6-1.5 SNMG	-24000 108000	985-220
موظفي الخدمة العمومية	لا تتوفر	لا تتوفر	لا تتوفر

* يعطي نظام التتقيط الأفضلية للأسر على عدة اعتبارات منها الدخل، الوضع المعيشي الحالي، والوضع العائلي ويحسن من الشفافية، أما المشاكل المحددة التي يتعين حلها هي التحقق من أهلية طالبي السكن، نظرا لأن قوائم المستفيدين تتم ادارتها محليا، فقد يكون هناك ازدواجية عبر المناطق، فقد يمتلك الأشخاص بالفعل عقارات ولكن ينتقلون الى مساكن محفوفة بالمخاطر في المدن والاكواخ كالببوت القصديرية، للحصول على المسكن، بالإضافة الى شهادات الإقامة المزورة.

Source: Centre for Affordable Housing Finance in Africa, **Housing Finance In Africa a review of Africa's housing finance markets**, Johannesburg, South Africa, October 2018, p64.

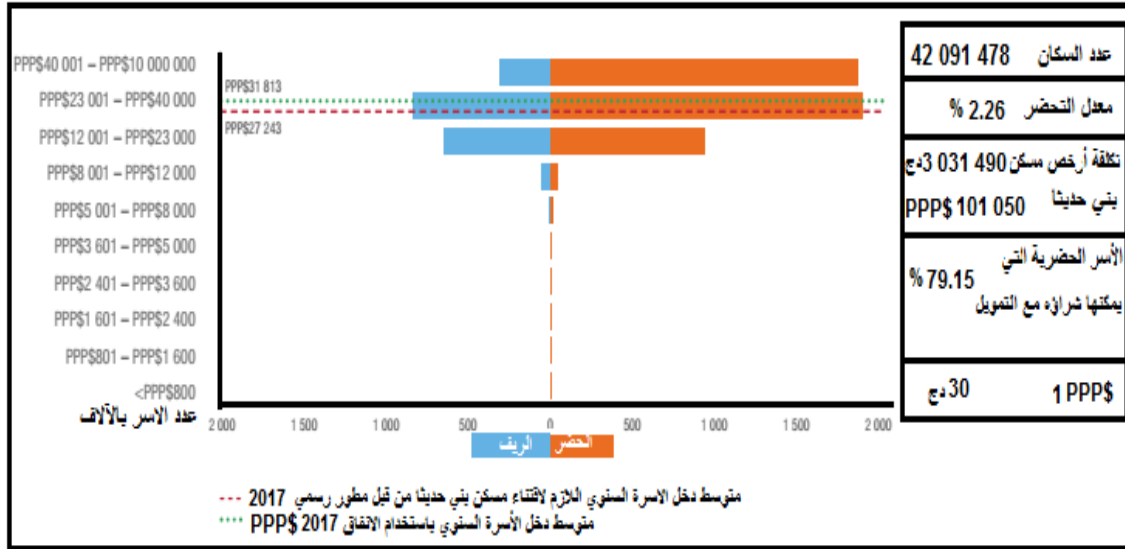
رغم تعدد الصيغ السكنية الا ان تمويلها يعتبر مشكلا رئيسيا، فالمصارف المملوكة للدولة غير قادرة على استيعاب الكم الهائل من المشاريع اذ وعدت بمبلغ 1200 مليار دج أي ما يقارب 11 مليار دولار أمريكي في عام 2013 لتمويل برامج الاسكان الحكومية ولكنها صرفت فقط 150 مليار دج اي ما يقارب 1.38 مليار دولار لاستكمال مشروعات سكنيين فقط هما مشروع 100000 وحدة سكنية في عام 2013 و 80000 وحدة سكنية في عام 2015، بالإضافة الى ذلك في الفترة مابين جانفي و ماي 2017، أوقفت الشركات الاجنبية أعمال البناء لمشاريع LPP و AADL و برامج السكن الريفي بسبب مستحقات تقدر بـ 120 مليار دج غير مسددة، وقد أدى ذلك الى تعطيل 164000 وحدة سكنية، حيث رفضت المصارف المملوكة للدولة "القرض الشعبي الجزائري CPA، والصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط CNEP الدفع للمؤسسات الصينية والتركية المسؤولة عن البناء بسبب قيود السيولة، مما اضطر الصندوق الوطني للسكن CNL لتمويل عملية البناء¹.

كما ان الحظيرة السكنية الموجودة غير كافية ومنها مايصنف في اطار السكن الهش حيث هنالك مايقارب 500000 مسكن محفوف بالمخاطر، و ما لا يقل عن مليوني وحدة في حالة سيئة خاصة التي تم بناؤها قبل الاستقلال ويقدر العرض السنوي نحو 80000 مسكن، في حين يقدر الطلب السنوي بنحو 300000 وحدة، الى غاية سنة 2017 مما أدى الى ارتفاع الاسعار الى ما يتجاوز عتبة القدرة على تحمل التكاليف من قبل العديد من الأسر²، كما ادى التحضر السريع الى جانب النمو السكاني المطرد الى ارتفاع اسعار المساكن في العديد من المناطق الحضرية، ونتيجة لذلك أصبح الاسكان مصدر قلق رئيسي للعديد من الأسر الجزائرية خاصة وان الدخل السنوي يعتبر منخفض مقارنة بتكاليف شراء مسكن جاهز او بناء مسكن خاصة في المدن، والشكل المالي يوضح بيان للدخل السنوي للأسر في المدن والارياف على أساس الاستهلاك.

¹ Centre for Affordable Housing Finance in Africa, OP-CIT, P63.

² Centre for Affordable Housing Finance in Africa, OP-CIT, p 63.

الشكل رقم (3-1): بيان الدخل السنوي للأسر الريفية والحضرية على أساس الاستهلاك



Source: Centre for Affordable Housing Finance in Africa, OP-CIT, p63.

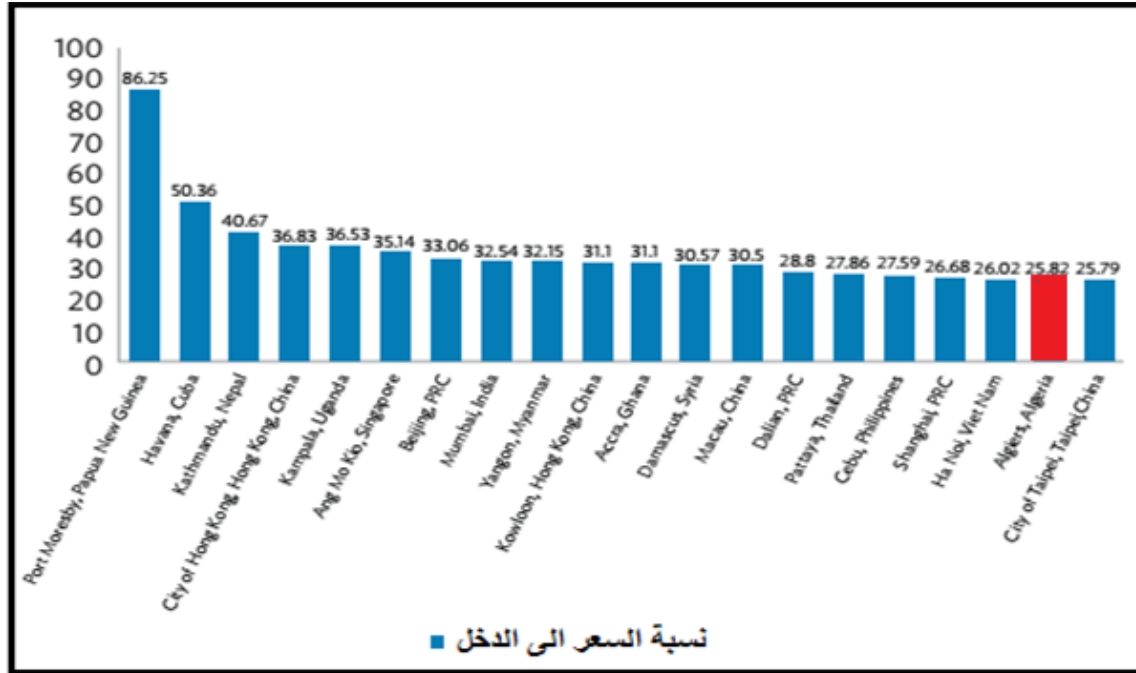
نلاحظ ان النمو السكاني في الجزائر بلغ 2.0% سنويا و معدل التحضر بلغ 2.8%¹ حيث يعيش 70% من اجمالي السكان في المدن، وهو ما يعمل على زيادة الطلب على المساكن ولكن متوسط دخل الأسر السنوي براتبين لا يكفي لشراء مسكن حيث تبلغ تكلفة المسكن ذو الاسعار المعتدلة في الجزائر في السوق السوداء حوالي 10 ملايين دينار جزائري أو حوالي 15 أضعاف الدخل الصافي السنوي للأسرة المتوسطة مع راتبين.

كما أن 28% من الأسر الجزائرية مازالت تكسب أقل من 52000 دج في الشهر وحوالي 52% تكسب أقل من 80000 دج وهذا بالنسبة للأسر ذات راتبين، مما يجعل شراء المساكن أمر معقد للغاية²، حيث أظهر مسح حديث أن القدرة على تحمل تكاليف المسكن أصبحت مشكلة ونلاحظ من خلال الشكل الموالي نسبة سعر المسكن الى الدخل في أعلى 20 مدينة في العالم.

¹ الامم المتحدة، كتيب الاحصاءات العالمية طبعة عام 2017، ادارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية ، السلسلة 5، العدد 41، نيويورك، 2017، ص 106.

² Groupe De La Banque Mondiale, OP-CIT , P 28 .

الشكل رقم (3-2) : نسبة سعر المسكن الى الدخل في أعلى 20 مدينة في العالم لسنة 2016.



Source: Naoyuki Yoshino and Matthias Helble, **The Housing Challenge In Emerging Asia- Options and Solutions**, Asian Development Bank Institute, Tokyo, Japan, 2016, p18.

نلاحظ أن الجزائر تحتل المرتبة 19 في الترتيب العالمي و المرتبة الاولى في شمال افريقيا من حيث ارتفاع نسبة السعر ب 25.82% من الدخل، حيث تضاعفت اسعار العقارات بستة مرات في العاصمة لتصل الى متوسط سعر يقدر ب 200000 دج للمتر المربع¹ وهو ما يدل على ان الاسعار في سوق الاسكان بعيدة عن متناول العديد من الأسر، وهو ما من شأنه أن يؤدي الى عواقب وخيمة منها:²

- اجبار الأسر على العيش في مساكن صغيرة للغاية او في حالة سيئة.
- اضطرار الأسر الى تخصيص حصة كبيرة من دخلها للسكن واهمال الاحتياجات الأخرى وتحمل مخاطر مالية كبيرة.
- بعض الأسر ذات الدخل المنخفض غير قادرة على دفع تكاليف السكن العادي وينتهي بهم المطاف في أحياء فقيرة او في البيوت القصديرية و التي تقتصر الى ادنى شروط العيش.

¹ Groupe De La Banque Mondiale, OP-CIT , p 28 .

² Naoyuki Yoshino and Matthias Helble, op-cit, p17.

المبحث الثاني: الصيغ السكنية المعتمدة في الجزائر

قبل مرحلة الاصلاحات كان العرض السكني بالنسبة للمدن يقتصر على البرامج السكنية الاجتماعية الحضرية الايجارية الموجهة للأسر الغير القادرة على ملكية سكن، وهذا الصنف كان ممولا بمساعدات غير نهائية من قبل الخزينة بفائدة منخفضة جدا 1% لمدة 40 سنة، واصبح هذا الصنف بداية من 1990 يمول من طرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بسعر فائدة يصل الى 6%، والى جانب هذه الصيغة كان هناك السكن الترقوي الذي حدده المرسوم رقم 86-07 الصادر في 4 مارس 1986، وهنا يقوم الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بتمويل مشاريع هذا الصنف من مدخرات زبائنه ولفائدتهم، الا ان حصة هذه الصيغة قليلة جدا لانها مكلفة وموجهة لذوي الدخل المحترم، أما بالنسبة للسكن الريفي فبعد توقف انجاز سكنات القرى الاشتراكية التي كانت تمول مباشرة من الخزينة العمومية شرعت الدولة في اطار تنمية المناطق الريفية وتحفيز السكان على الاستقرار بأماكن تواجدهم في تقديم مساعدات مالية لانجاز مساكنهم¹، وبداية من فترة الاصلاحات ظهرت انواع جديدة موجهة للفئات المختلفة.

المطلب الأول: السكن الاجتماعي

تنقسم هذه السكنات الى سكنات اجتماعية ايجارية، سكنات ريفية والسكنات المنجزة في اطار البيع بالايجار.

أولاً: السكنات الاجتماعية الايجارية

يتم انجازها على أساس ميزانية خاصة وذلك من قبل مقاولين يتم تكليفهم بذلك من طرف دواوين الترقية والتسيير العقاري*، وهو موجه فقط لفائدة أصحاب الدخل الذين يتم تصنيفهم في

¹ عمران محمد، استراتيجية التمويل السكني في الجزائر، مجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، الجزائر، 2011، ص 09.

* دواوين الترقية و التسيير العقاري: هي مؤسسات عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي، تعد تاجرة في علاقاتها مع الغير وتخضع لقواعد القانون التجاري تتولى في إطار تجسيد السياسة الاجتماعية للدولة ترقية الخدمة العمومية في ميدان السكن لاسيما بالنسبة للفئات الاجتماعية الأكثر حرمانا و تكلف فضلا على ذلك على سبيل التبعية بما يلي:

- الترقية العقارية - الإنابة عن أي متعامل في الإشراف على المشاريع المسندة إليه - ترقية العقار - أعمال تأدية الخدمات قصد ضمان ترميم الأملاك العقارية وإعادة الاعتبار إليها و صيانتها - تكلف دواوين الترقية و التسيير العقاري في ميدان التسيير العقاري بمايلي: - إيجار المساكن و المحلات ذات الإستعمال المهني و

خانة الطبقة الاجتماعية الأكثر حرمانا أو الذين يعيشون في ظروف هشة / أو غير صحية، ويمنح للأسر التي لا يتعدى الدخل الشهري لها 24000 دج.¹

ثانيا: السكنات الريفية

يندرج السكن الريفي في إطار سياسة التنمية الريفية ويهدف لتنمية المناطق الريفية وتثبيت السكان المحليين، ويتمثل في تشجيع الأسر لإنجاز سكن لائق في محيطهم الريفي في إطار البناء الفردي (الذاتي)، تتمثل مشاركة المستفيد في هذا النوع من السكن في توفير قطعة أرض تكون ملكه، ومشاركته في تنفيذ وإنجاز الأشغال، يقدر مبلغ الإعانة بـ 1000000 دج بالنسبة لولايات الجنوب العشرة (أدرار، تمنراست، اليزي، تندوف، الأغواط، بسكرة، بشار، ورقلة، الوادي، غرداية)، 700000 دج لباقي الولايات، ممولة من طرف الصندوق الوطني للسكن، كما يمكن له الإستفادة من قرض مصرفي بنسبة فائدة مدعومة من قبل الخزينة العمومية بـ 1% على عاتقه،² يتم تحرير إعانة الدولة على شطرين كمايلي:

- الشطر الأول: 60 % من الإعانة تحرر بعد تقديم رخصة البناء وتستعمل لإنجاز القاعدة و الأشغال الكبرى.
- الشطر الثاني: 40% من الإعانة تحرر بعد معاينة انتهاء الأشغال الكبرى.

التجاري والحرفي أو التنازل عنها- تحصيل مبالغ الإيجار والأعباء المرتبطة بالإيجار وكذا التنازل عن الأملاك العقارية التي تسيرها.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 08-142 المؤرخ في 11 ماي 2008 المحدد لشروط وقواعد الحصول على السكن العمومي الإيجاري.

² انظر كلا من: - المرسوم التنفيذي رقم 10-87 المؤرخ في 10 مارس 2010 المحدد لمستويات و إجراءات دعم فوائد القروض المقدمة من طرف المصارف والمؤسسات المالية من أجل اقتناء مسكن جماعي و بناء مسكن ريفي من طرف المستفيدين.

- المرسوم التنفيذي رقم 10-235 المؤرخ في 10 أكتوبر 2010 المحدد لمستويات الإعانة المباشرة الممنوحة من طرف الدولة للحصول على ملكية سكن جماعي أو لبناء سكن ريفي ومستويات مداخل طالبي هذه السكنات وكذا كفاءات منح هذه الإعانة. - القرار المؤرخ في 19 جوان 2013، المحدد كفاءات الحصول على الإعانة المباشرة التي تمنحها الدولة لبناء سكن ريفي، المعدل و المتمم ب القرار المؤرخ في 18 جوان 2014.

ثالثا: السكنات الاجتماعية الموجه للبيع بالإيجار

- تعريف البيع بالإيجار:

عرفت المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 97-35 المؤرخ في 14 جانفي 1997 الذي يحدد شروط وكيفيات بيع الأملاك ذات الاستعمال السكني وإيجارها وبيعها بالإيجار، عقد البيع بالإيجار كمايلي: " عقد البيع بالإيجار هو العقد الذي يلتزم بموجبه ديوان الترقية والتسيير العقاري باعتباره المالك المؤجر، ان يحول ملكا عقاريا ذو استعمال سكني لأي مشتري اثر فترة تحدد باتفاق مشترك، حسب شروط هذا المرسوم".

وبالتالي هي صيغة تسمح بالحصول على مسكن بعد اقرار شرائه بملكية تامة بعد انقضاء مدة الايجار المحددة في اطار عقد مكتوب، سعر السكن بصيغة البيع بالإيجار يحدد على أساس التكلفة النهائية للبناء مع حساب قيمة الحصول على الأرضية اضافة الى تكاليف التسيير التقني والاداري التي يتم حسابها على اساس الفترة التي تستغرقها عملية تحويل الملكية.

دخلت هذه الصيغة حيز التنفيذ سنة 2001 مع برنامج أول AADL1 الذي تضمن 55000 سكن من أجل تمكين المواطنين ذوي الدخل المحدود من اقتناء سكن. البيع بالإيجار يتمثل في الحصول على مسكن مع إمكانية التملك بعد فترة كراء تدوم 25 سنة، و قد خصص هذا النوع من السكن العمومي للمواطنين ذوي الدخل المتوسط، الذي لا يتجاوز دخلهم الشهري (في 2001) 5 مرات الحد الأدنى للأجور (الذي كان يقارب 8000 دينار في 2000) أي 40000 دينار للشهر، و لقد تم تعديل هذا الحد في 2013 و بذلك للاستفادة من سكن "عدل" البيع بالإيجار، يجب أن يتراوح الدخل الشهري للزوجين بين 24.000 دينار و 6 مرات الحد الأدنى للأجر الوطني المضمون أي 108.000 دينار. يستفيد برنامج السكن " البيع بالإيجار " من ضمان قطعة الأرض و من قروض ممنوحة من قبل الدولة.

- شروط الاستفادة من البيع بالإيجار: تتضمن هذه الشروط في:¹

- كل شخص يتراوح دخله بين مبلغ يفوق 24 ألف دج ويساوي 06 مرات الدخل الوطني الأدنى المضمون ولا يملك أو لم يسبق له ان تملك هو او زوجه ملكية كاملة لقطعة ارض صالحة

¹ المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المؤرخ في 23 أفريل 2001. الجريدة الرسمية رقم 25 الصادرة في 29 افريل 2001. المعدل والمتمم

للبناء أو عقارا ذو استعمال سكني ولم يستند كلاهم من مساعدة مالية من الدولة لبناء مسكن أو لشرائه.

- يجب على كل من يطلب شراء مسكن في إطار البيع بالإيجار أن يسدد دفعة أولى لا تقل عن 25 % من سعر المسكن.

- يتعين على الشخص أن يثبت مستوى من المداخل تسمح له بتسديد الأقساط الشهرية الثابتة في آجالها محسوبة على أساس المبلغ المتبقي من سعر المسكن مضاف إليها مصاريف التشغيل والتحيين في حدود المدة المتفق عليها بين طرفي العقد.

- يجب على المستفيد دفع سعر المسكن بعد خصم مبلغ الدفعة الأولى على مدة لا تتجاوز 25 سنة.

- يتم تسديد المبلغ المؤجل وفق أقساط تبين المبلغ الواجب دفعه شهريا حسب الشروط المتفق عليها.

- يجب على المستفيد أن يسدد في كل الحالات وقبل أن يتجاوز عمره سبعين (70) سنة مبلغ آخر قسط من سعر بيع المسكن.

- غير أنه يمكن عدم الأخذ بعين الاعتبار هذا الحد الأقصى للسن، في حالة إلزام المستفيد، عند تسديد الدفعة الأولى، بالتسديد المسبق لسعر المسكن بكامله.

- يمكن لكل مستفيد من مسكن في إطار البيع بالإيجار أن يسدد عدة أقساط قبل حلول موعد استحقاقها.

- وفي هذه الحالة يجب على المتعهد بالترقية العقارية* أن يعدل رزنامة استحقاق الأقساط التي سبق تحديدها.

- يترتب على تسديد المستفيد الدفعة الأولى والتزامه بشروط تسديد سعر المسكن كما هي محددة في رزنامة استحقاق الأقساط المنصوص عليها، إعداد عقد للبيع بالإيجار بين الهيئة المتعده بالترقية العقارية وبين المستفيد.

* **المتعهد بالترقية العقارية:** هو الذي يتعهد قبل رب العمل بمقتضى عقد الترقية العقارية، أو بدون عقد في مقابل أجر أو لحسابه الخاص بأن يقوم بتشديد المباني، إما بنفسه أو بواسطة الغير والقيام بجميع الأعمال المادية والتصرفات القانونية والإجراءات الإدارية والعمليات المالية التي من شأنها أن تؤدي إلى إنجاز البناء.

- يترتب على عدم تسديد المستفيد 3 أقساط متتالية تطبيق زيادة 5 بالمائة في مبلغ القسط الشهري.
 - وفي حالة التأخر عن دفع 6 أقساط شهرية يفسخ عقد البيع بالإيجار، ويحتفظ المتعهد بالترقية العقارية في هذه الحالة بحق رفع دعوى لدى الجهات القضائية المختصة لطرد المقيم من المسكن المعني.
 - يخضع المستفيدون من البيع بالإيجار لقواعد الملكية المشتركة كما هي محددة في التشريع والتنظيم المعمول بهما.
 - يمكن أن يستفيد من البيع بالإيجار كل من يقيم بمسكن إيجاري عمومي يتوفر على الشروط المذكورة أعلاه على أن يلتزم بإعادة المسكن المعني إلى الهيئة المؤجرة بمجرد استلامه المسكن موضوع البيع بالإيجار.
 - مبلغ الإعانة المقدمة من الدولة:
- قيمة الإعانة الموجهة لإقتناء سكن البيع بالإيجار هي 700000 دج تخص المستفيدين الذين يتراوح دخلهم العائلي الشهري ما بين 24000 دج و 06 مرات الأجر الوطني الأدنى المضمون .

اي يجب ان يكون الدخل الشهري العائلي كمايلي:

(24000 دج > الدخل الشهري العائلي $\geq$ 108000 دج).

المطلب الثاني: السكنات الترقية المدعمة

السكن الترقوي المدعم هو صيغة جديدة استحدثت منذ 2010 من طرف السلطات العمومية لتعويض السكن الاجتماعي التساهمي للسكن المعروف سابقا تحت تسمية LSP .

1. تعريف السكن الترقوي المدعم:

هو كل سكن جديد ينجزه متعهد بالترقية العقارية وموجه للطالبيين المؤهلين للحصول على المساعدة المباشرة،¹ للاستفادة من سكن ترقوي مدعم يجب أن لا يتجاوز دخل الزوج و الزوجة معا 6 أضعاف الحد الأدنى للأجر الوطني المضمون، حيث يقدر الأجر الدنى الوطني المضمون ابتداء من جانفي 2012 بـ 10800 دج.

2. شروط انجاز السكنات الترقية المدعمة:²

- يجب ان يتم انجاز السكن الترقوي المدعم من طرف مرق عقاري يستوفي كل الشروط المنصوص عليها.
- يكلف الصندوق الوطني للسكن بجمع على مستواه زيادة على اعانات الدولة، كل الموارد المالية لمشاريع انجاز السكن الترقوي المدعم، المكونة من مساهمات المستفيدين وكذا القروض العقارية او كل موارد مالية اخرى.
- تودع الموارد المالية لفائدة المرقى العقاري عن طريق الصندوق الوطني للسكن على اساس اوامر بالدفع.
- يجب ان تودع الموارد في حسابات مصرفية منفصلة وتستعمل فقط للغاية التي خصصت من اجلها.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 10-235 المؤرخ في 5 اكتوبر 2010، المحدد لمستويات المساعدة المباشرة الممنوحة من الدولة لاقتناء سكن جماعي او بناء سكن ريفي ومستويات دخل طالبي هذه السكنات وكذا كفايات منح هذه المساعدة، الجريدة الرسمية، العدد 58 المؤرخة بتاريخ 7 اكتوبر 2010.

² القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 14 مارس 2018 يحدد الشروط والكفايات المالية وكذا آليات تمويل انجاز السكن الترقوي المدعم، وزارة المالية ووزارة السكن والعمران والمدينة، الجزائر، 2018.

- تحدد كفاءات رصد القروض العقارية على اساس اتفاقية بين الصندوق الوطني للسكن والمصارف.
- يقوم الصندوق الوطني للسكن بتسديد المبالغ المستحقة للمركبي العقاري حسب التقدم في الاشغال ووفقا لآجال الاستحقاق المحددة.
- الاعانات المقدمة من الدولة في اطار السكن الترقوي المدعم: تتمثل في:¹
 - اعانة مباشرة تقدر بـ 400000 دج أو 700000 دج تمنح للمقتني حسب مستوى الدخل.
 - اعانة غير مباشرة على شكل تخفيض يتراوح من 80% الى 95%، من سعر التنازل عن الأراضي التابعة للأملاك الخاصة للدولة والذي يهدف الى تقليص بشكل معتبر السعر المرجعي للسكن.
 - تخفيض من نسبة الفائدة للقروض المصرفية المحتملة للمقتنين المستقبليين.
 - اعانات اخرى غير مباشرة ممنوحة للسكن في مجال الجباية (الضريبة على القيمة المضافة بنسبة منخفضة واعفاءات من حقوق التسجيل والرسم على الاشهار العقاري).

¹ التعليمات الوزارية المشتركة رقم 01 المؤرخة في 06 فيفري 2018 المتعلقة بكفاءات تجسيد برنامج السكنات الترقية المدعمة، وزارة الداخلية والجماعات المحلية والتهيئة العمرانية ووزارة السكن والعمران والمدينة، الجزائر، 2018.

المطلب الثالث: السكنات الترقية العمومية

هذه الصيغة الجديدة من السكن الترقوي العمومي تم ادراجها حديثا وهي موجهة للمواطنين الغير مؤهلين لاقتناء سكن اجتماعي ولا من السكن الترقوي المدعم ولا من سكن البيع بالايجار، وانما هي موجهة للمواطنين الذين يتراوح دخلهم الشهري بين 108000 دج و 216000 دج.

1. تعريف السكن الترقوي العمومي:

يمثل السكن الترقوي العمومي صيغة جديدة من الصيغ السكنية، تستفيد من دعم الدولة، موجهة للمواطنين الذين يتراوح دخلهم الشهري بين 6 مرات و 12 مرة الحد الأدنى للأجر الوطني¹ أي بين 108000 دينار و 216000 دينار و يستطيعون أيضا الاستفادة من قرض مصرفي مدعم بنسبة فائدة 3%، وبالتالي يتم الحصول عليه حسب تركيبة مالية تتضمن المساهمة المالية الذاتية، قرض ميسر عند الاقتضاء، واعانة مالية مباشرة ممنوحة من طرف الدولة.

2. شروط الاستفادة من السكن الترقوي العمومي

لا يجب على المرشح للاستفادة من هذه الصيغة، أن:²

- لا يمتلك أو يكون قد امتلك ملكية تامة لا هو و لا زوجه عقارا ذا استعمال سكني باستثناء سكن ذو غرفة واحدة، قطعة أرض صالحة للبناء، لم يستفيد من مساعدة الدولة لاقتناء سكن أو للبناء الذاتي.
- لم يستفد هو أو زوجه من مساعدة مالية من الدولة لبناء سكن أو شرائه .
- يفوق دخله ست 6 مرات ويقل أو يساوي اثني عشر 12 مرة الدخل الوطني الأدنى المضمون.

3. مستويات الاعانة الممنوحة من طرف الدولة: هناك نوعان من الاعانة وهي:

¹ المرسوم التنفيذي رقم 14-204 المؤرخ في 15 جويلية 2014 المحدد لشروط وكيفيات إقتناء السكن الترقوي

العمومي، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 27 جويلية 2014

² نفس المرجع السابق.

- أ. الإعانة المباشرة: ان مستويات الإعانة المباشرة الممنوحة من طرف الدولة للحصول على ملكية السكن الترقوي المدعم، تحدد كمايلي :
- 700000 دج عندما يتجاوز الدخل مرة واحدة (01) الأجر الوطني الأدنى المضمون و يكون أقل أو يساوي (04) مرات الأجر الوطني الأدنى المضمون.
 - 400000 دج عندما يتجاوز الدخل (04) مرات الأجر الوطني الأدنى المضمون و يكون أقل أو يساوي (06) مرات الأجر الوطني الأدنى المضمون.
 - يتضمن الدخل راتب طالب السكن يضاف إليه راتب الزوج عند الاقتضاء.
- ب. الإعانات غير المباشرة : يستفيد السكن الترقوي المدعم من عدة مزايا أهمها :
- الأوعية العقارية التابعة للدولة بتخفيض في السعر قد يصل إلى 80 بالمائة لفائدة ولايات الشمال.
 - قرض ميسر لفائدة المرقى العقاري (04 بالمائة على عاتق المرقى).

المبحث الثالث: المؤسسات المتدخلة في تمويل قطاع السكن في الجزائر

يعرف التمويل السكني على أنه أي نشاط لتمويل الاستثمار في شراء أو بناء أو ترميم المساكن، حيث انتهجت الجزائر منذ الاستقلال سياسة لتمويل السكن ولكن بتمويل كلي من طرف الدولة، وباعتبار أن السياسات التمويلية المتبعة لها جزء من المسؤولية في تطوير الحظيرة السكنية بادرت الجزائر للاعتناء بهذا القطاع الحساس لارتباطه بالنشاطات الاقتصادية، فكانت السياسة السكنية الوطنية لعقدين من الزمن (1965-1990) تركز على الثلاثية التالية: الدولة تبرمج وتمول، الدولة تنجز، الدولة توزع وتسير، ومن هنا كان تمويل مختلف البرامج السكنية سواء الحضرية منها أو الريفية (القرى الاشتراكية) وبشكل اداري محض يقع على عاتق خزانة الدولة¹، ففي ظل النظام الاشتراكي كانت الخزينة العمومية تتحمل عبء تمويل انجاز السكنات من خلال مخططات انمائية لاسيما مع انعدام مساهمة القطاع الخاص²، أين كانت الممول الرئيسي للسكن من خلال تمويل الصندوق الوطني للسكن قبل صدور المرسوم التنفيذي رقم 16-238 المؤرخ بتاريخ 08 سبتمبر 2016 والذي يحدد كفاءات تسيير حسابات التخصيص الخاص رقم 050-302 الذي عنوانه "الصندوق الوطني للسكن"، من أجل دفع الاعانات للمستفيدين من سكنات صيغ البيع بالايجار، والسكن التساهمي والسكن الريفي واعادة تأهيل السكنات الهشة والبناء القديم.

المطلب الاول: المصارف ودورها في تمويل السكن في الجزائر

تلعب المصارف دورا أساسيا في تمويل الترقية العقارية بصفة عامة وتمويل السكن بصفة خاصة، حيث أن هناك مصارف متخصصة في الجانب العقاري أهمها وأولها هو الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الذي يعتبر أول مصرف للسكن في الجزائر دوره الاساسي تمويل السكن، وتوجد الى جانبه مجموعة من المصارف الأخرى.

¹ عمران محمد، استراتيجية التمويل السكني في الجزائر، مجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، العدد 06، جامعة الشلف، الجزائر، 2011، ص 06.

² محمد بلقاسم حسين بهلول، سياسة التخطيط للتنمية واعادة تنظيم مسارها في الجزائر، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص ص 75-76.

1. الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط:

أنشأ هذا الصندوق بموجب القانون رقم 227/64 المؤرخ في 10 أوت 1964 حيث كانت وظيفته الأولى هي جمع المدخرات وإعادة منحها في شكل قروض مخصصة للبناء وبعض الأنشطة التنموية الأخرى.

أ. التطور التاريخي للصندوق: مر الصندوق بمراحل عديدة وهي:¹

- الفترة الأولى: من 1966 الى 1970 (مرحلة الانطلاق والهيكلية) :اقتصر دور الصندوق في هذه الفترة على جمع المدخرات بنسب فوائد متدنية وذلك على مستوى شبابيك البريد، وقد أسست أول الوكالات سنتي 1966 و 1970 بالعاصمة وتيزي وزو، فكان الصندوق يقوم أساسا بتحصيل المدخرات بواسطة الدفاتر.
- الفترة من 1971 الى 1979 (مرحلة التخصص في النشاط): شجعت النصوص القانونية صيغة " ادخار - سكن" فزادت هذه الديناميكية التي ربطت الادخار بإمكانية الاستفادة من السكن بالنسبة لعملاء المؤسسة.
- الفترة من 1980 الى 1987 (مرحلة اللامركزية في نشاط الصندوق): انطلقا من اعتبارات عدم التوازن بين عرض السكنات والطلب المتزايد عليها، كان لزاما على المؤسسة ان تتكيف مع هذا الواقع الجديد الذي يتميز بتشجيع المبادرة الفردية والترقيين العموميين لاعتماد مشاريع ممولة عن طريق الأموال المدخرة، فتوسع بذلك مجال منح القروض ابتداء من عام 1982، ليشمل علاوة على القروض الممنوحة للمدخرين أصحاب الودائع منذ 1979 قروضا لغير الموفرين (للأشخاص الذين لا يحوزون على دفاتر التوفير والاحتياط لدى الصندوق)، ثم سن القانون رقم 86-07 المؤرخ في 04-03-1986 المتعلق بالترقية العقارية الذي نشط عملية تمويل مؤسسات الترقية العمومية، لكن أهم ما يميز المرحلة زيادة عدد المودعين ولامركزية منح القروض حيث أصبحت تتم الدراسة على مستوى الوكالات في أطر محددة.

¹ بويوسف فوزية، العوامل المؤثرة في أداء المصارف التجارية وعملياتها غير التقليدية دراسة مقارنة بين البنك الخاص Societe Generale و البنك العام Cnep ، رسالة ماجستير في العلوم التجارية ، جامعة سطيف، الجزائر، 2009، ص 104.

- الفترة من 1988 الى 1997 (مرحلة تنويع المنتجات المصرفية واعتماد القروض المصرفية غير العقارية): قادت التجربة الموفقة لجمع الادخار وتمويل السكن الى تنوع المنتجات والتوجه نحو القروض المصرفية غير العقارية لاصحاب المهن الحرة ونلتمس ذلك فيما يأتي:

- اعتماد القروض للمقاولين والترقويين الخواص.
- اقراض المؤسسات، التعاونيات وصناديق العمال الاجتماعية.
- وبالنسبة للقروض الفردية استهلت بسياسة مساعدة الاسكان التي مكنت شريحة كبيرة من المجتمع الاستفادة منها، ورافق هذا التنوع في المنتجات والتطور في الشبكات جلب رؤوس اموال اكثر ودخول السوق النقدية.

- فترة مابعد 1997 (مرحلة التوسع في النشاطات): تميزت هذه المرحلة بتحول المؤسسة الى مصرف وذلك وفقا لقرار بنك الجزائر رقم 97-01 المؤرخ بتاريخ 27 جويلية 1997.

- ابتداءا من سنة 2009 الى يومنا هذا: وجه الصندوق ابتداءا من 2009 نشاطه نحو تمويل السكن، كما يضمن تمويل مؤسسات بناء السكنات، معظمها بقروض متوسطة الأجل وقروض رهنية للأسر (طويلة الأجل)، وذلك في اطار الحصول على الملكية، حيث طور الصندوق تدريجيا أنشطته المصرفية وتدرجت مؤشرات النشاط الخاصة به ضمن معطيات المصارف العمومية، و تختص اهم نشاطاته في:

- الترقية العقارية واقتناء السكنات الجديدة لدى المرققين العموميين او الخواص.
- اقتناء سكنات جديدة او قديمة لدى الأفراد.
- استعمال الدفاتر وسندات الادخار كأدوات رئيسية لجمع الموارد، بينما يشكل نشاط تسيير الصكوك والحسابات الجارية نشاطا حديثا نوعا ما.

ب. موارد الصندوق واستخداماتها:

يدير الصندوق الوطني للتوفير ثلاث أنواع من الموارد تتمثل في:¹

- أموال الادخار.

¹ زقاد هجيرة، ادارة علاقات الزبون في المجال المصرفي دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط Cnep

Banque بشلغوم العيد، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قسنطينة 02، الجزائر، ص ص 135-

- اموال الهيئات المحلية.

- اموال منتسبي الهيئات المحلية والمستشفيات، بالإضافة الى مسك حسابات المهاجرين وتشجيعهم قصد تمكينهم من الحصول على سكن بالجزائر.

أما عن استخدامات هذه الموارد فتتمثل في:

- تمويل العقار: وتشمل:

❖ الترقية العقارية واقتناء السكنات الجديدة لدى المتعاملين العموميين او الخواص واقتناء سكنات جديدة او قديمة لدى الافراد.

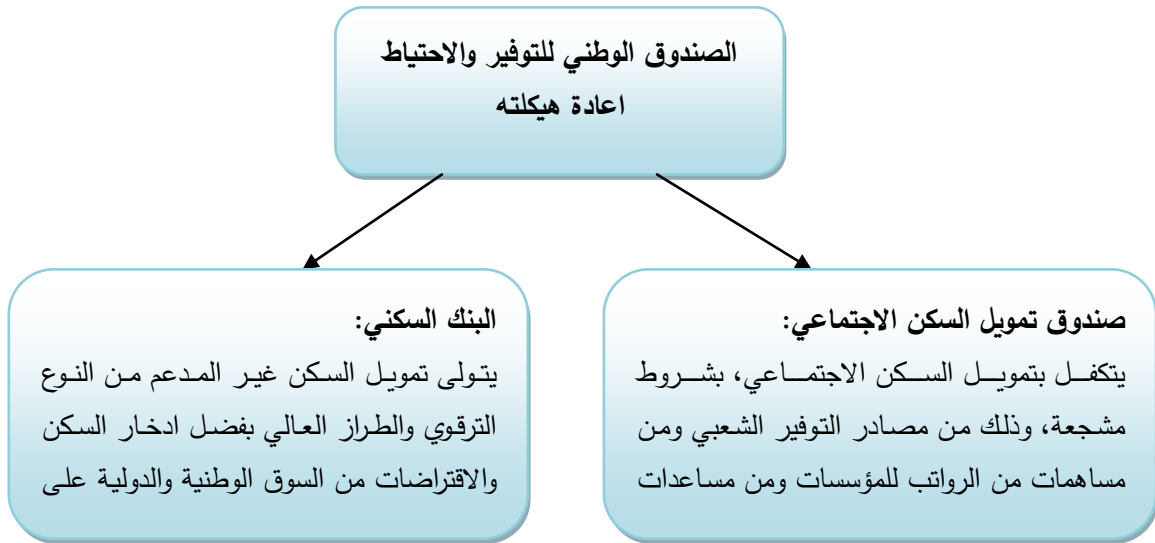
❖ اقراض الهيئات العمومية من أجل تنفيذ المشاريع بالوساطة مع وزارة الداخلية.

❖ اقتناء سندات التجهيز العمومي التي تصدرها الخزينة العمومية وذلك في حالة وجود فائض بالصندوق.

ت. نشاط الصندوق في مجال تمويل السكن:

لقد تولى الصندوق الوطني للتوفير و الاحتياط نشاطه كبنك للسكن منذ سنة 1971 حينما أسندت له مهمة تمويل السكن الاجتماعي باستعمال الأموال المدخرة أو المال العام المقدم من طرف الخزينة العمومية، لقد بدأت أول عملية منح السكنات للمدخرين في سنة 1975 بشروط تمثلت أن المستفيد يجب أن يكون حائزا على دفتر للادخار لدى الصندوق لا تقل مدته عن سنتين وأن تكون قيمة الفوائد المتحصل عليها لا تقل عن 500 دج، والشكل الموالي يوضح المهام المسندة للصندوق في مجال السكن.

الشكل رقم (3-3): مهام الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في مجال السكن



المصدر: ربيع نصيرة، مرجع سابق، ص 31.

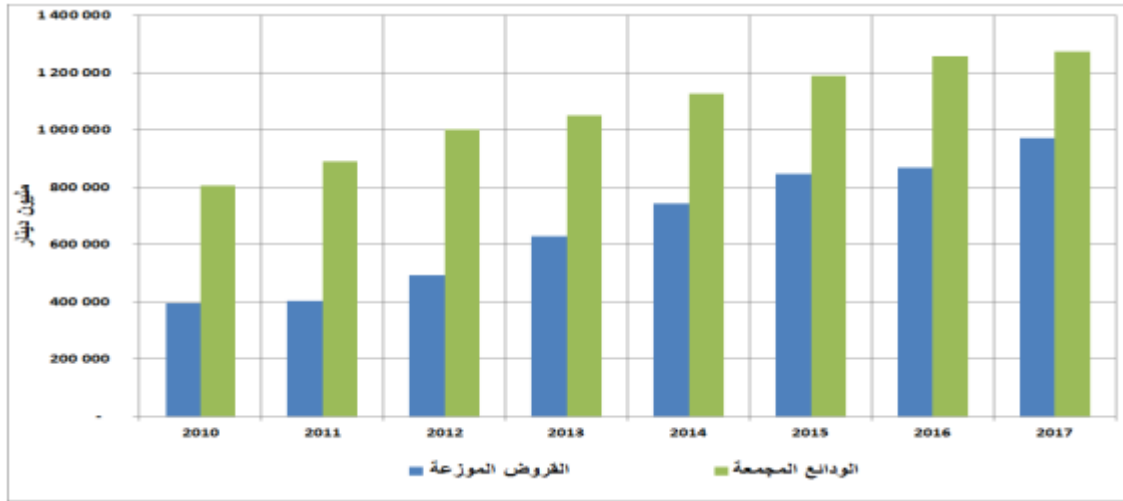
وبذلك جعل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP/Banque):

- أول مرقي عقاري* عمومي.
- بنك السكن.
- وسيلة سياسة اجتماعية للدولة.

تبلغ مجمل موارد الصندوق في نهاية 2017 ما يقارب 1274.7 مليار دج مقابل 1257.5 مليار دينار في نهاية 2016 تشكل الودائع لأجل أكبر نسبة منها بنسبة 95.4% من اجمالي الودائع و تأتي موارده أساسا من قطاع الأسر بنسبة تعادل 96.5%، معظم تمويلاته في شكل قروض طويلة الأجل حيث بلغت القروض الموجهة للمؤسسات العمومية سواءا بطريقة مباشرة او عن طريق شراء السندات الصادرة عنها 364.7 مليار دج في نهاية 2016، بينما بلغت القروض الموجهة للمؤسسات الخاصة 214.3 مليار دج، في حين بلغت القروض الموجهة للأسر 345.5 مليار دج، وفيما يخص الودائع تحت الطلب فقد سجلت تراجعا بنسبة 11.2 % منتقلة من 65.7 مليار دينار في 2016 لتصل الى 58.3% سنة 2017، والشكل الموالي يوضح تطور الودائع والقروض الموزعة من طرف الصندوق.

* يعد مرقيا عقاريا كل شخص طبيعي او معنوي يبادر بعمليات بناء مشاريع جديدة، وترميم او اعادة تأهيل او هيكلة، او تدعيم بنايات تتطلب احد هذه التدخلات ، او تهيئة وتأهيل الشبكات قصد بيعها او تأجيرها.

الشكل رقم (3-4): تطور الودائع والقروض الموزعة من طرف صندوق التمويل والاحتياط للفترة 2010-2017



المصدر: بنك الجزائر، التقرير السنوي 2017، ص 90.

نلاحظ من خلال الشكل الاتجاه التصاعدي بالزيادة في القروض الموزعة للمؤسسات العمومية والخاصة حيث بلغت القروض الموجهة للمؤسسات العمومية سواء بطريقة مباشرة أو عن طريق شراء سندات صادرة عنها 413.9 مليار دج في نهاية 2017، في حين بلغت القروض الموجهة للمؤسسات الخاصة 214.3 مليار دج.

2. المصارف الأخرى:

كانت الحكومة قبل 1997 هي الممول الوحيد للسكن إلى جانب الصندوق الوطني للتمويل والاحتياط حيث كان الاعتماد الكلي على الخزينة العمومية لتمويل السكنات الاجتماعية وعلى ضوء الأزمة التي عرفتتها وانخفاض الموارد المالية اللازمة لتمويل السكنات الاجتماعية وعدم قدرة الصندوق الوطني للسكن على تلبية الطلبات المتزايدة للأسر، قامت الجزائر بهيكل نظام التمويل ابتداء من 1997 من خلال جملة من الإصلاحات مست الجانب التمويلي تتمثل في:¹

¹ ابتسام طوبال، دراسة تحليلية لتطور سوق السكن في ظل السياسات العمومية للسكن في الجزائر خلال الفترة (1990-2014)، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 03، جامعة قسنطينة 02، الجزائر، 2016، ص 313-314.

- تحول الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط cnep الى مصرف تجاري متخصص في تمويل السكن CNEP/Banque، وهذا بعد الأزمة الخانقة التي مر بها الصندوق في سنة 1993 والتي جعلته يبيع جميع سندات الخزينة التي يمتلكها سنة 1995.
 - السماح للمصارف التجارية الخاصة والعمومية بتمويل السوق السكني، ابتداء من سنة 1997.
 - انشاء العديد من المؤسسات الداعمة لنشاط المصارف التجارية.
- ونتيجة لذلك أولت العديد من المصارف اهتماما كبيرا لمجال التمويل السكني ونجد من ضمنها القرض الشعبي الجزائري، بنك التنمية المحلية ، والعديد من المصارف الخاصة الأخرى.
- أ. القرض الشعبي الجزائري:

تم تأسيسه بموجب المرسوم رقم 36/336 الصادر في 1966/12/29 المتمم والمعدل بالمرسوم رقم 67-78 المؤرخ في 1967¹/05/14 برأسمال قدره 15 مليون دج، وهو عبارة عن اندماج للمصارف التالية:²

- البنك الشعبي التجاري والصناعي للجزائر .
- البنك الشعبي التجاري والصناعي لوهران .
- البنك الشعبي التجاري والصناعي لقسنطينة .
- البنك الاقليمي التجاري والصناعي لعنابة (البنك الشعبي) .
- البنك الاقليمي للقرض الشعبي بمدينة الجزائر .

ثم اندمجت فيه ثلاثة مصارف أجنبية أخرى وهي:³

- شركة مارسيليا للقرض .
- المؤسسة الفرنسية للقرض والبنك .
- البنك المختلط الجزائر - مصر .

¹ الجريدة الرسمية، العدد 40، المؤرخة بتاريخ 16 ماي 1967.

² المادة 03، المرسوم رقم 67-78، الجريدة الرسمية، العدد 40، المؤرخة بتاريخ 16 ماي 1967، ص 550.

³ الطاهر لطرش، تقنيات المصارف، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 189.

وفي سنة 1997 أصبح القرض الشعبي الجزائري عبارة عن شركة مساهمة عندما أعيد اعتماده بصفة مصرف بموجب المقرر رقم 97-02 المؤرخ في 06 أفريل 1997¹ المتضمن اعتماد مصرف.

ولقد حدد المشرع الجزائري الصلاحيات الأساسية للقرض الشعبي الجزائري من خلال المادتين 07 و 08 من المرسوم رقم 67-78 كمايلي:²

- القيام بجميع العمليات المصرفية ومنح القروض والاعتمادات على شتى الأشكال وتطوير النشاط وتنمية الصناعة التقليدية والفندقية والسياحية والصيد البحري والنشاطات الملحقة وكذلك التعاونيات غير الفلاحية للإنتاج والتوزيع والتسويق والخدمات والمقاولات الصغيرة والمتوسطة من جميع الأنواع بما في ذلك المؤسسات الداخلة في القطاع المسير ذاتيا.
 - تمويل عمليات البيع بالتقسيط وخصوصا بيع السيارات، والألات والأدوات الخاصة بالتجهيز.
 - الإمتياز الخاص بالخدمة المالية للتعاونيات غير الفلاحية.
 - اجراء عمليات القرض لقاء الرهون الحيازية.
 - يستلم ودائع المبالغ ويقوم بجميع العمليات المصرفية لجميع الاشخاص الطبيعيين والتعاونيات غير الفلاحية والأشخاص المعنويين التابعيين للقانون الخاص وفي نطاق التنظيم الجاري العمل به لمؤسسات القطاع العمومي والقطاع المسير ذاتيا.
- كما يختص ب: - تقديم معونته المالية للمهن الحرة.
- منح الاعتماد الشخصي.
 - منح القروض والسلفيات على سندات عمومية صادرة او مضمونة من الدولة، او الجماعات المحلية او المؤسسات العمومية.

¹ الجريدة الرسمية ، العدد 33، المؤرخة بتاريخ 25 ماي 1997، الجزائر.

² المادة 07 و 08، الجريدة الرسمية، العدد 40، المؤرخة بتاريخ 16 ماي 1967، ص 551.

- الاكتتاب بكل سندات عمومية صادرة عن الدولة او مضمونة منها او الالتزام المغطى بها او شراؤها او حفظها او رهنها او توظيفها او المتاجرة بها والقيام بالخدمة المالية لهذه السندات.

- توقيف كل قرض ممنوح من مؤسسات أخرى للقرض او المساهمة في مثل هذه القروض وتوقيف كل التمويلات التي يكون قد منحها لمؤسسات أخرى للقرض، على ان يتم ذلك كله وفقا للمخططات المالية الوطنية.

- الاستدانة بمختلف الاشكال بقصد اجراء التمويلات التي يتكلف بها.

- القيام بجميع عمليات خزانة الدولة لتسيير الاموال المتوفرة او اعادة استعمالها.

نلاحظ من خلال كل المهام السابقة الذكر ان دوره في التمويل العقاري او السكني محدود مقارنة بالصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، ولكن في عام 1999 تم تفعيل القروض العقارية ويعتبر القرض الشعبي الجزائري أول مصرف غير متخصص وضع القرض العقاري حيز التنفيذ، حيث أن هذه القروض التي يمنحها هي مخصصة للسكن فقط، ولقد تم في سنة 2012 اسناد مهمة تمويل السكنات في الجزائر الى بعض المصارف العمومية مثل البنك الوطني الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، بنك التنمية المحلية يقودها القرض الشعبي الجزائري وفق صيغتي عدل والسكن الترقوي التساهمي، وتأتي هذه العملية كخطوة أولى قبل انشاء مصرف متخصص في تمويل السكن بالنظر الى تجربة القرض الشعبي الجزائري في تسيير الأموال والقروض بحيث تولى المصرف طوال 15 سنة الأخيرة دور بنك السكن في الجزائر.

ب. بنك التنمية المحلية:

بنك التنمية المحلية باختصار BDL هو مصرف عمومي برأس مال يصل إلى 36.800.000 مليون دينار جزائري، يملك بنك التنمية المحلية شبكة مكونة من 155 وكالة منتشرة على مستوى التراب الوطني، بما في ذلك 147 وكالة مكلفة بتسيير العمليات المصرفية التي وضعت تحت مسؤوليتها و 06 وكالات مختصة في منح قروض على الرهن، وهو نشاط الذي ينفرد به بنك التنمية المحلية و يميزه عن باقي المصارف.

يسعي بنك التنمية المحلية الى تعزيز الاستثمار بتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصناعات الصغيرة والمتوسطة في جميع القطاعات بتنوعها من خلال المشاركة في جميع الإجراءات التي وضعتها السلطات العمومية ANSEJ، CNAC، ANGEM*، بحيث أن بنك التنمية المحلية على استعداد لتلبية الاحتياجات التمويلية للأفراد، من جهة أخرى لبنك التنمية المحلية دور رئيسي في تمويل المشاريع السكنية وذلك عن طريق دعم و مرافقة أصحاب مشاريع الترقية العقارية، وأيضا الأشخاص الذين يريدون شراء مسكن.¹

بنك التنمية المحلية هو ليس بمصرف عقاري لكن دخل مجال تمويل السكن في سنة 2000، نتيجة الى اعادة هيكلة الاطار المؤسسي لتمويل السكن المتخذة من قبل الدولة، حيث قام بتوسيع حصته السوقية من خلال طرح قروض لتمويل شراء مساكن جديدة.

ث. بعض المصارف العمومية والخاصة:

تتمثل المصارف الأخرى الممولة لقطاع السكن في الجزائر اضافة الى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط والقرض الشعبي الجزائري CPA، وبنك التنمية المحلية BDL نجد بنك الجزائر الخارجي BEA، والبنك الوطني الجزائري BNA، وبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR، بالإضافة الى عدد من المصارف الخاصة، وهذه المصارف ليست مختصة بالتمويل العقاري ولكن دخلت المجال نتيجة اعادة هيكلة الاطار المؤسسي لتمويل السكن المتبعة من قبل الدولة سنة 2000، حيث تم تفعيل القروض العقارية، ويعتبر القرض الشعبي الجزائري أول مصرف غير متخصص وضع القرض العقاري حيز التنفيذ، اذ أن هذه القروض التي يمنحها هي مخصصة للسكن فقط ويسيطر على حوالي 90% من الأصول المصرفية و 80% من اجمالي القروض

* القرض المصغر ANGEM يمنح لفئة المواطنين الذين هم من دون مدخول و/ أو لديهم مدخول غير منتظم، مخصص لخلق نشاطات جديدة بما في ذلك الأنشطة الممارسة منزليا، قصد شراء المعدات و المواد الأولية للشروع في العمل.

قرض CNAC هو قرض استثماري مدته 08 سنوات أو أكثر، يسمح بتمويل المشاريع التي يقدمها الشباب البطال لإنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة. قرض ANSEJ هو قرض موجه للشباب البطالين الذين تتراوح أعمارهم بين 19- 35 سنة، و حائزين على مؤهل مهني له علاقة بالعمل المراد تمويله، و لديهم القدرة على توفير مساهمة ذاتية محددة قصد تمويل المشروع.

¹ التعريف ببنك التنمية المحلية، على الموقع: <http://www.bdl.dz>، تاريخ الاطلاع: 05-03-2018.

ويلعب دور رئيسي في تمويل المشاريع ذات الاولوية في الحكومة،¹ و يليه بنك التنمية المحلية والمصارف الاخرى تدريجيا، ولقد ارتفعت قيمة القروض الرهنية والقروض الموجهة لتمويل سلع معمرة اخرى لفائدة العائلات منذ 2006 حيث انتقلت القروض الرهنية من 359.6 مليار دج في نهاية 2014 الى 483.3 مليار دج في نهاية 2016 وهذا راجع الى تطور القروض الرهنية لدى صندوق التمويل و الاحتياط، والتي ازدادت حصتها النسبية في مجموع القروض الرهن العقاري الموزعة من طرف المصارف العمومية، لتبلغ 66.1 % في 2016، ولقد ارتفعت حصة قروض الرهن العقاري في اجمالي القروض الموزعة للأسر من طرف المصارف العمومية 92.6% في نهاية 2016.

لقد تحسن معدل استرداد الرهن العقاري بشكل كبير في العقود الاخيرة، مع معدل نمو قدره 16.3% في عام 2017، ويرجع هذا الى النمو السكاني السريع مع تزايد الطلب على السكن في سياق ثقافة تملك المساكن من قبل الأسر الجزائرية، الأمر الذي حفز التوسع في سوق الرهن العقاري والذي كان ضعيفا في البداية حيث خلال فترة التسعينات من القرن الماضي قدمت المصارف قروضا عقارية بدون ضمانات لأن العديد من المقترضين اشتروا مساكن من مطوري العقارات الذين لم يحصلوا بعد على ملكية الارض التي بنيت عليها العقارات، وفي غياب الضمان كان من الصعب معاقبة المدين، مما أدى الى ارتفاع نسبة القروض المتعثرة، ومع ذلك في السنوات الأخيرة تحسنت الانظمة وأصبحت المصارف تطلب من المقترضين استخدام عقار آخر يمتلكونه كضمان اضافي، مما أدى الى تحسن معدل استرداد الرهن العقاري بشكل كبير وبحسب الصندوق الوطني للتمويل والاحتياط CNEP فان معدل الرهن العقاري يبلغ في سنة 2017 حوالي 98%.

¹ Centre for Affordable Housing Finance in Africa, OP-CIT, p p 61-62.

² Groupe De La Banque Mondiale, OP-CIT , P 28 .

المطلب الثاني : المؤسسات المالية المساهمة في تمويل السكن في الجزائر

تتمثل المؤسسات المالية التي تتدخل في مجال السكن في الجزائر، في الصندوق الوطني للسكن، والصندوق الوطني لمعادلة الخدمات الاجتماعية.

1. الصندوق الوطني للسكن CNL

أ. تعريف الصندوق : يعتبر الصندوق الوطني للسكن أول مؤسسة متخصصة في الجزائر تم أنشاؤها من أجل تسيير المساعدات المالية التي تقدمها الدولة للأفراد من أجل اعانتهم ماليا للحصول على ملكية سكن، وقد تم انشاؤها من اجل تسيير المساعدات المالية التي تقدمها الدولة للأفراد من اجل اعانتهم ماليا للحصول على ملكية سكن،¹ وقد تم إنشاءه عند اعادة هيكلة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بموجب المرسوم التنفيذي رقم 91-144² الذي يتضمن اعادة هيكلة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وأولوية أمواله وإنشاء الصندوق الوطني للسكن، تتمثل مهامه الرئيسية في:³

- المساهمة في تحديد سياسة تمويل السكن.
- ادارة الأسهم و المساهمات التي تقدمها الدولة لفائدة السكن لاسيما المساعدات وتخفيض نسبة الفائدة.
- النهوض بتمويل السكن الاجتماعي عن طريق البحث عن موارد للتمويل غير مرتبطة بالميزانية وتجنيدھا.
- القيام بتدبير التمويلات المتوسطة الأجل عن طريق المصارف والمؤسسات المالية الأخرى، لبرامج بناء مساكن اجتماعية.
- التكفل بكافة العمليات أو الأعمال الخاصة ذات الصلة بمهامه والتي قد تسندھا الخزينة اليه وتسييرھا.
- اصدار قروض بجميع أشكالها لحساب الخزينة.
- تلقي الموارد التي ينشئھا التشريع والتنظيم المعمول بهما لفائدته وتسييرھا لحساب الخزينة.

¹ بوسنة ايمان، قواعد تدخل الصندوق الوطني للسكن في مجال الدعم المالي للأسر، مجلة المفكر، العدد 11، جامعة بسكرة، الجزائر، 2014، ص 382.

² الجريدة الرسمية، العدد 25، المؤرخة بتاريخ 29 ماي 1991، الجزائر.

³ نفس المرجع.

- اعداد أية دراسات ترمي الى تحسين عمل السلطات العمومية اتجاه السكن.
- القيام بأية دراسات وخبرات وتحقيقات وأبحاث يرتبط انجازها بالسكن وتقديم كفاءته التقنية والمالية للهيئات العمومية والأجهزة المعنية وتشجيع الاعلام وتبادل الخبرات والملتقيات من أجل ترقية السكن وتطويره.

ب. نشاط الصندوق في مجال الدعم المالي للأسر:

ما يلاحظ عليه في مجال دعم الصندوق الوطني للسكن فلقد كانت هناك العديد من المراسيم التنفيذية والقرارات الوزارية المنظمة لعمل هذا الصندوق في مجال الدعم المالي للأسر من أبرزها صدور المرسوم التنفيذي رقم 94-308 المؤرخ في 04 أكتوبر 1994 الذي يحدد قواعد تدخل الصندوق في مجال الدعم المالي للأسر كمايلي¹:

- مساعدة مالية.
- تمديد مدة اعادة تسديد القرض.
- تخفيض نسبة الفائدة.
- تنوع طبيعة ومبلغ المزايا الممنوحة من طرف الصندوق الوطني للسكن حسب مداخل الأسر ومبلغ القرض.

ولقد قسم الصندوق مداخل الأسر الى أربعة فئات وهي:

¹ الجريدة الرسمية، العدد 25، المؤرخة بتاريخ 29 ماي 1991، الجزائر.

الجدول رقم 3-7: الفئات المعنية بالدعم المالي من الصندوق الوطني للسكن

الفئة	المدخول بالنسبة للاجر الوطني المضمون	المزايا
1	المدخول $\geq$ ضعف الاجر المضمون	مساعدة مالية، تمديد مدة القرض، تخفيض نسبة الفائدة
2	ضعف الاجر المضمون $>$ المدخول $\geq$ ثلاثة أضعاف الاجر الوطني المضمون	تخفيض نسبة الفائدة، تمديد مدة القرض
3	ثلاثة أضعاف الاجر المضمون $>$ المدخول $\geq$ أربعة أضعاف الاجر المضمون	تخفيض نسبة الفائدة
4	المدخول $<$ اربعة اضعاف الاجر المضمون	تخفيض نسبة الفائدة

المصدر: من اعداد الطالبة بالاعتماد على المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 91-146، الجريدة الرسمية، العدد 25، المؤرخة بتاريخ 29 ماي 1991، الجزائر.

وبعد ذلك تم صدور القرار الوزاري 15 نوفمبر 2000¹ الذي يحدد كفاءات تطبيق المرسوم التنفيذي رقم 94-308 حيث حدد نوع الدعم المالي المقدم للأسر من أجل الحصول على الملكية، في اطار بناء أو شراء مسكن عائلي في مساعدة مالية غير مستحقة السداد تمنحها الدولة اما للمستفيد مباشرة او عن طريق هيئة اقراض مالية، حيث يمكن أن تمنح المساعدة المالية في شكل مساهمة شخصية في اطار البناء الذاتي وذلك بغية امتلاك ارضية البناء والشروع في اشغال انجاز المسكن، او في شكل قرض، ويحدد مستوى المساعدة المالية التي يمنحها الصندوق حسب دخل المستفيد اضافة الى دخل زوجه وفقا للجدول التالي:

¹ الجريدة الرسمية، العدد 16، المؤرخة بتاريخ 11 مارس 2001، الجزائر.

الجدول رقم 3-8: مستوى المساعدات المقدمة من قبل الصندوق حسب دخل المستفيد في 2001

الفئات	المدخل (دج)	مبلغ المساعدة
الأولى	الدخل > 2,5 الأجر الوطني الأدنى المضمون	400000 دج
الثانية	2,5 الأجر الوطني المضمون ≥ الدخل > 4 الأجر الوطني الأدنى المضمون	350000 دج
الثالثة	4 الأجر الوطني الأدنى المضمون ≥ الدخل > 5 الأجر الوطني الأدنى المضمون	300000 دج

المصدر: المادة 05 من القرار الوزاري المشترك ، الجريدة الرسمية العدد 16، المؤرخة بتاريخ 11 مارس 2001، الجزائر.

نلاحظ من خلال الجدول ان مبلغ المساعدة المقدمة من قبل الصندوق تحسب وفقا لدخل الزوج والزوجة وهي لا تتعدى مبلغ 400000 دج، ولكن تم تعديلها في سنة 2002 بموجب القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 08-04-2002 حيث أصبح مبلغ المساعدة كمايلي:

الجدول رقم 3-9 : مستوى المساعدات المقدمة من قبل الصندوق حسب دخل المستفيد في 2002

الفئات	المدخل (دج)	مبلغ المساعدة
الأولى	الدخل > 2,5 الأجر الوطني الأدنى المضمون	500000 دج
الثانية	2,5 الأجر الوطني المضمون ≥ الدخل > 4 الأجر الوطني الأدنى المضمون	450000 دج
الثالثة	4 الأجر الوطني الأدنى المضمون ≥ الدخل > 5 الأجر الوطني الأدنى المضمون	400000 دج

المصدر: المادة 02 من القرار الوزاري المشترك، الجريدة الرسمية العدد 32، المؤرخة في 08 ماي 2002. وبالتالي أصبحت قيمة المساعدات المالية المقدمة من قبل الصندوق تصل الى 500000 دج و لا يمكن ان تمنح المساعدات للحصول على الملكية عندما تتجاوز تكلفة انجاز المسكن او اقتنائه أربع مرات المبلغ الاقصى للمساعدة المالية المحددة في الجدول رقم 3-9.

وبعد ذلك تم رفع مبلغ الدعم حيث حددت الحكومة شروط تدخل الصندوق في مجال الدعم المالي للاسر من خلال القرار الوزاري المشترك المؤرخ بتاريخ 13 سبتمبر 2008¹، والذي يحدد كفاءات تطبيق المرسوم التنفيذي رقم 94-308، من خلال تحديد مبلغ المساعدة المالية التي

¹ الجريدة الرسمية، العدد 57، المؤرخة بتاريخ 05 اكتوبر 2008، الجزائر.

يمنحها الصندوق من أجل اكتساب سكن جديد أمام متعهد بالترقية أو الانجاز عن طريق البناء الذاتي في الوسط الريفي بـ 700000 دج، كما حددت اعانة الترميم/ أو التوسيع على أساس دراسة مسبقة مصادق عليها من طرف المصالح المؤهلة من طرف الوزارة المكلفة بالسكن وفي حدود الموارد المالية التي يمكن تجنيدها على أساس مبلغ لايفوق 700000 دج للوحدة السكنية، حيث تخصص الاستقادة من المساعدات المالية للأسر التي تثبت دخلا شهريا لا يفوق ست (06) مرات الدخل الوطني الأدنى المضمون¹، أي أكثر من 72000 دج في الشهر، ولا يمكن أن تمنح المساعدات للحصول على الملكية عندما تتجاوز تكلفة انجاز السكن أو اقتنائه أربع مرات مبلغ المساعدة المالية أي أكثر من 280 مليون سنيم دج، وفيما يخص المساعدات المقدمة لبناء السكن الريفي فقد تم رفع الدعم بالنسبة لولايات الجنوب وهي عشرة ولايات (أدرار، تمنراست، اليزي، تندوف، الأغواط، بسكرة، بشار، الوادي، غرداية) إلى 1000000 دج، وتبقى قيمة 700000 دج لباقي الولايات.

وبعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 16-238 المؤرخ بتاريخ 08 سبتمبر 2016 والذي يحدد كفايات تسيير حسابات التخصيص الخاص رقم 050-302 الذي عنوانه "الصندوق الوطني للسكن"، و يهدف إلى:

- مد السياسة الوطنية للسكن بالدعم المالي اللازم.
- التكفل بتلك النفقات المرتبطة بسياسة دعم الدولة للسكن وبالاغانات الموجهة لتهيئة القطع الارضية والمساكن المخصصة للحصول على ملكيتها في اطار امتصاص السكن الهش وكذا مساعدات الدولة بعنوان الحصول على السكن في اطار البيع بالايجار
- أما الايرادات المرتبطة بالتسيير العقاري التي تحدد عن طريق التنظيم فهي:
- مخصصات ميزانية الدولة عند الحاجة.
- حصة الضريبة على الأملاك.
- الاغانات المحتملة من صندوق التضامن والضمان للجماعات المحلية والولايات والبلديات، الهبات والوصايا.

¹ المادة 05 والمادة 06 من القرار الوزاري المشترك، الجريدة الرسمية، العدد 57، المؤرخة بتاريخ 05 أكتوبر 2008، الجزائر.

- الأموال بالمقابل الناجمة عن هبات الدول الاجنبية او الهيئات او المؤسسات الدولية الممنوحة لقطاع السكن.
- كل الموارد الاخرى المرتبطة بتسيير الحساب والرصيد الناتج عن اقفال حساب التخصيص الخاص رقم 110-302 الذي عنوانه " صندوق المساعدة للحصول على الملكية في اطار اجراء البيع بالايجار"¹.

2. الصندوق الوطني لمعادلة الخدمات الاجتماعية FNPOS

أ. نشأة الصندوق:

انشأ بموجب القانون رقم 83-16 المؤرخ في 02-07-1983 المتضمن انشاء الصندوق الوطني لمعادلة الخدمات الاجتماعية لكن لم تحدد طرق تنظيمه وسيره الى غاية سنة 1996 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-75 المؤرخ في 03-02-1996 المتعلق بكيفيات تنظيم الصندوق الوطني لمعادلة الخدمات الاجتماعية وسيره، وهو مؤسسة عمومية ذات تسيير خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي عملا بنص المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 15-264 موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالحماية الاجتماعية تمسك حساباتها في الشكل التجاري وقد حددت طبيعتها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 98-80 المؤرخ في 25-02-1998 الذي يعدل و يتم المرسوم التنفيذي رقم 96-75.

أ. مهام الصندوق:

يهدف الى تمويل الأعمال الرامية الى ترقية السكن الاجتماعي لصالح العمال الأجراء وقد حددت المادة 50 من المرسوم التنفيذي رقم 96-75 مهامه المتمثلة في تمويل السكن الاجتماعي لصالح هذه الفئة والمتمثلة في:²

- في منح مساعدة مالية للعمال الأجراء والمتقاعدين المنخرطين في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية وهذا من أجل اقتناء سكن في إطار برنامج السكنات الاجتماعية التساهمية والترقوية المدعمة .

¹ المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 16-238، الجريدة الرسمية ، العدد 54، المؤرخة في 14 سبتمبر 2016، الجزائر.

² مسكر سيهام ، التزامات المرقى العقاري المترتبة على بيع السكنات الترقوية، اطروحة دكتوراه في القانون العقاري والزراعي، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2015-2016، ص 196.

- المساهمة في تمويل المشاريع التي تقوم بها الهيئات والمؤسسات المكلفة بالخدمات الاجتماعية في مجال ترقية السكن الاجتماعي لصالح العمال الاجراء والتأكد من الانجاز الفعلي للمشاريع التي يساهم الصندوق في تمويلها ضمن هذا الاطار.
- تعبئة كل موارد التمويل من أجل ترقية السكن الاجتماعي لصالح العمال الاجراء لاسيما جمع حصة صندوق الخدمات الاجتماعية.
- القيام بكل الأعمال الرامية الى تحسين ظروف سكن العمال الاجراء.
- كل الدراسات الرامية الى تحسين النشاطات التي تستهدف تطوير السكن الاجتماعي لصالح العمال الاجراء.

هذا و يلعب الصندوق دورا هاما في مجال التمويل، وذلك نظرا للأموال الكبيرة الموجودة على مستواه خاصة الناتجة عن استثمار الصندوق لأمواله لدى المصارف ومؤسسات التأمين¹.

¹ ناصر لباد، النظام القانوني للسوق العقارية في الجزائر، اطروحة دكتوراه في القانون العام، جامعة عنابة، ص 327-2004-2005، ص 327

المطلب الثالث: المؤسسات المالية الداعمة للجانب التمويلي

على الرغم من فتح مجال النشاط العقاري أمام كل المؤسسات التجارية، وبالرغم من تزايد تدخل الدولة في تمويل الرهن العقاري، إلا أن أزمة السكن ظلت في تزايد مستمر، لهذا كان لابد للسلطات العمومية ان تجند موارد هامة من ميزانية الدولة للتصدي للأزمة أو التخفيف من حدتها وبعد سنة 1996 اعيد النظر في السياسة المنتهجة وبدأت الدولة تتراجع تدريجيا عن احتكار العرض العمومي للسكن، وهذا ما أدى الى تطوير وتنويع صيغ العروض السكنية من اجل ملائمتها مع مداخل الأسر الجزائرية، فأقدمت الحكومة على القيام بجملة من الاصلاحات الرامية الى تطوير السوق الرهنية، فقامت بانشاء مجموعة من المؤسسات المالية المتخصصة في القروض الرهنية¹، وأهم هذه المؤسسات نجد:

1. شركة اعادة التمويل الرهني SRH:

أ. تعريف الشركة:

لقد تم انشاء شركة اعادة التمويل الرهني في 29 نوفمبر 1997 وتم اعتمادها من قبل مجلس النقد والقروض كمؤسسة مالية ذات طابع اقتصادي عمومي بموجب المقرر رقم 01-98² الذي يتضمن اعتماد مؤسسة مالية، ويوزع رأسمالها على تسعة مساهمين مؤسسين تمثل الخزينة العمومية أكبرهم بنسبة 40% من رأسمال الشركة الى جانب المصارف العمومية ومؤسسات التأمين، أما مواردها المالية فهي تتمثل في:³

- اصدار السندات على مستوى السوق المالية المحلية.
- الاقتراض من السوق المالية الدولية.
- اللجوء الى اعادة التمويل من بنك الجزائر.

¹ كسال سامية، دور نظام "توريق القروض الرهنية" في تمويل الترقية العقارية، مداخلة في الملتقى الوطني حول: اشكالات العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر ، مجلة الحقوق والحريات، جامعة بسكرة، 2013، ص 220.

² الجريدة الرسمية ، العدد 27، 1998، الجزائر.

³ بوسنة ايمان، النظام القانوني للترقية العقارية -دراسة تحليلية-، دار الهدى للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 160.

ب. أهداف ومهام شركة اعادة التمويل الرهني:

- ان هذه المؤسسة المالية المعتمدة من طرف بنك الجزائر، تهدف أساسا الى اعادة تمويل القروض العقارية الممنوحة من قبل الوسطاء الماليين المعتمدين، اضافة الى ذلك تهدف الى:¹
- ترقية نظام تمويل السكن على المدى المتوسط والطويل.
 - تشجيع المنافسة بين المؤسسات المالية من أجل منح القروض السكنية.
 - تمديد الاستحقاقات المتعلقة باسترداد الفوائد والمبالغ الأصلية للقروض الممنوحة.

وتتمثل مهام الشركة في:²

- العمل على تطوير وتحسين سوق المال في الجزائر من خلال قيام الشركة باصدار سندات قرض متوسطة وطويلة الأجل كأداة استثمارية جديدة، من شأنها جلب المدخرات الطويلة الأجل للمؤسسات الادخارية المصرفية وغير المصرفية لإستخدامها في استثمارات متوسطة وطويلة الأجل.
- العمل على تطوير وتحسين سوق التمويل السكني من خلال تمكين المصارف التجارية المرخصة والمؤسسات المالية من القروض، وإعادة التمويل.

ت. نشاط الشركة:

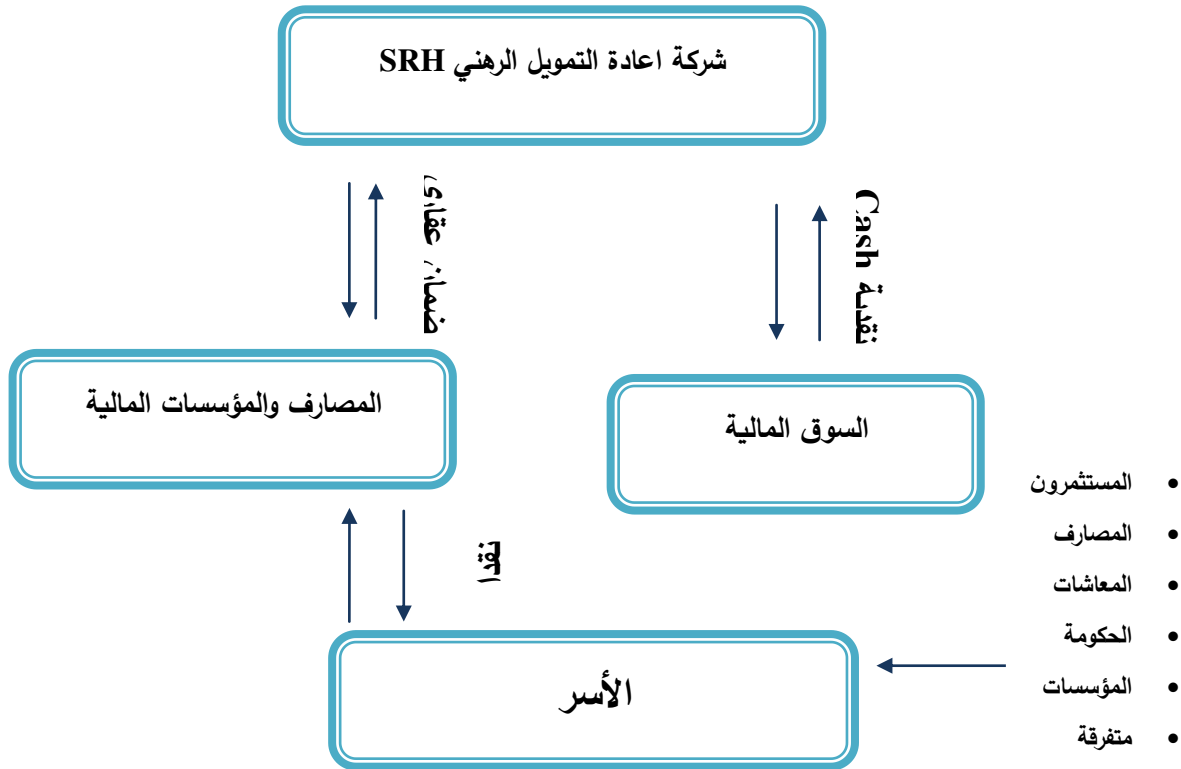
- تقوم الشركة بعملية تحويل القروض الرهنية الى أوراق مالية قابلة للتداول في أسواق رأس المال من خلال نشاط التوريق عبر مرحلتين كمايلي:³
- التنازل عن القروض الرهنية من قبل مؤسسة مصرفية أو مالية لفائدة مؤسسة مالية أخرى.
 - قيام هذه الأخيرة باصدار أوراق مالية قابلة للتداول في السوق ممثلة للقروض الرهنية.
- والشكل الموالي يوضح طريقة عمل شركة اعادة التمويل الرهني في هذا المجال.

¹ شركة اعادة التمويل الرهني على الموقع <http://srh-dz.org> ، تاريخ الاطلاع: 02-03-2018.

² عيسى بوراوي، دور المصارف والمؤسسات المالية في تمويل قطاع السكن في الجزائر - دراسة حالة مؤسسة اعادة التمويل الرهني SRH، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، الجزائر، 2014، ص 99 - 100.

³ المادة 02، القانون رقم 05-06 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتضمن توريق القروض الرهنية، الجريدة الرسمية ، العدد 15، المؤرخة بتاريخ 12 مارس 2006، الجزائر، ص 14.

الشكل رقم (3-5): طريقة عمل شركة اعادة التمويل الرهني



المصدر: عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 135.

وبذلك فهي تهتم باعادة تمويل المصارف التجارية بتقديم القرض الرهني لتضمن اعادة التمويل لمدى طويل بنسبة 100% للقروض المضمونة برهن، التي تمنح لاجل انجاز وشراء وتجديد أو اعادة اسكان لفائدة الأسر، وبهذا تساهم في توفير السيولة المالية والضمانات لهذه المصارف بهدف تسهيل عملية منح القروض السكنية وتدعيم الوساطة المالية لتمويل قطاع السكن من أجل تخفيف العبء على ميزانية الدولة وتطوير السوق المالية، كما يشترط ان لا يتعدى مبلغ القرض المقدم لاعادة التمويل 80% من قيمة الضمانات المقدمة من طرف الوسيط المالي، وعلى المصرف تقديم ضمانات أكبر لشركة اعادة تمويل الرهني لا تقل عن 125% من قيمة مبلغ اعادة التمويل، وتتم اعادة التمويل اما مع حق الرجوع بحيث تضمن تمويل السكن في حدود 80% من الضمانات المقدمة وتبقى القروض موجودة لدى الوسيط المعتمد مع جميع الرهونات العقارية والتأمينات ويتحمل هذا الأخير جميع الأخطار المتعلقة بالقروض، او اعادة التمويل بدون حق الرجوع والتي تتم بعد تحويل جميع الرهون والضمانات بالديون التي تم اعادة تمويلها مع ابقاء عملية التسيير ضمن مهام الوسيط المعتمد مقابل عمولة، وتبدأ عملية التحصيل لمستحقات إعادة

التمويل خلال مدة زمنية لا تتجاوز شهرا واحد بعد تقديم وثيقة الاعتراف بالدين من طرف الوسيط المعتمد، وتستمر عملية اعادة التمويل لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد الى حين الإهلاك الكلي للفترة الممنوحة من قبل مؤسسات القرض للمقترض العقاري¹.

2. شركة ضمان القروض العقارية SGCI:

أ. تعريف الشركة:

لقد تم انشاء هذه الشركة بموجب قرار صادر في 18 ماي 1999² والمتضمن انشاء شركة ضمان القرض العقاري، وهي مؤسسة عمومية اقتصادية في شكل شركة ذات أسهم، حيث تعتبر هذه الشركة من بين الآليات المعتمدة من طرف المشرع الجزائري بغية تأمين المصرف كدائن مرتتهن من مخاطر اعسار المقترض المؤقت أو النهائي.

ب. مجال تدخل الشركة في القروض العقارية:

تتدخل الشركة في تقديم ضمانات لصالح المصارف المانحة للقروض موجهة لتمويل الحصول على سكن او قروض الترقية العقارية كمايلي³:

- قروض الترقية العقارية: تقوم المؤسسة بتغطية عدم ملاءة المقترض بصفة نهائية (ضمانات بسيطة)، حيث تقوم بتعويض 90% من قيمة القروض مضافا اليه الفوائد.
- القروض الموجهة للأفراد: حيث يتم تغطية عدم ملاءة المقترض نتيجة وفاته، عجزه الكلي والنهائي، حالة الحريق، من خلال عرض نوعين من الضمانات: (الضمانات البسيطة، الضمانات الكلية).

ت. نشاط الشركة:

يتضمن نشاطها الأساسي ضمان القروض العقارية الممنوحة من قبل المصارف التجارية للأفراد لشراء الأملاك العقارية خصوصا السكنات وكذا تمويل المرقين العقاريين لانجاز السكنات، حيث يطلب المصرف مانح القرض من المقترض الانخراط في تأمين جماعي يشمل مصلحة

¹ مسكر سهام، مرجع سابق، ص ص 186-187.

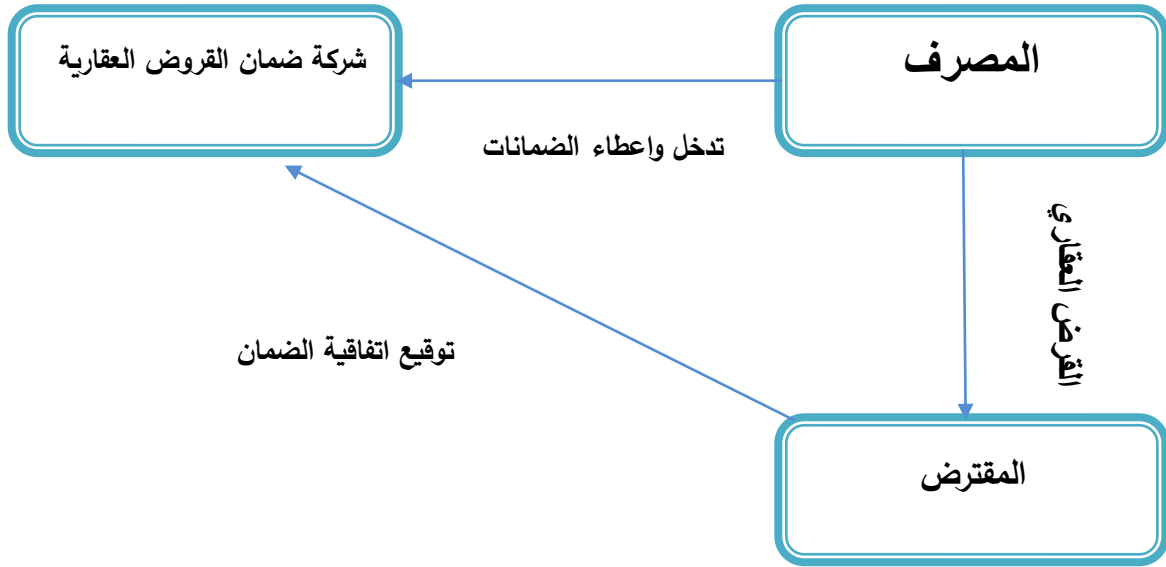
² الجريدة الرسمية، العدد 41، المؤرخة بتاريخ 27 جوان 1999.

³ يوسف محمد ومزيان محمد أمين، التأمين على القرض العقاري الموجه لتمويل السكن في الجزائر، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 18، جامعة الجزائر، 2018، ص 49.

المصرف من جهة ومصلحة المقرض من جهة أخرى، وبقبول الانخراط على المرقى العقاري ان يؤمن مكان تنفيذ الأشغال ويجب ان يشمل التأمين على الحريق، وعلى المسؤولية المدنية اثناء الانجاز، وضمان المسؤولية السنوية، اضافة الى ضمان القرض بكفالة ، وللشركة علاقة مباشرة مع المصرف بحيث تراقب كل التعديلات والتغيرات في كل مرة بشكل دوري مرة في العام، وتبرر ذلك بالوثائق التي تطلبها من المؤمن له مرتين في العام حول حالة القرض المؤمن عليه حسب الشروط الخاصة، فالشركة لاتؤمن الا القروض التي تتوفر فيها الضمانات المطلوبة والتي تسمح بإمكانية التسديد من طرف المقرض، لهذا يشترط أن يقدم هذا الأخير مساهمة شخصية ودفع قسط التأمين الذي تحدده الشركة بما يوافق حجم المخاطر المضمونة، على أن لاتتجاوز مدة القرض 20 سنة وأن تكون مساهمة المقرض الشخصية على الأقل 80% من القيمة الاجمالية للسكن محل الشراء ولا تقل القدرة الحقيقية لمديونية المقرض عن 30% من دخله الشهري حتى يتمكن من الوفاء بالقرض، وفي حالة تصريح المؤمن بتوقف عن الدفع النهائي او المؤقت وبعد التحقق من ذلك وجب اعلام المؤمن خلال 15 يوم كأقصى حد بواسطة رسالة مضمونة الوصول مع اشعار بالاستلام لتقدم شركة ضمان القرض العقاري تعويض بنسبة تصل الى 90% من مبلغ القرض والفوائد المتوقف عن دفعها بعد خصمها من المبلغ المحصل عليه من عملية بيع العقار المرهون المحمول اليها من طرف المصرف،¹ والشكل الموالي يوضح كيفية تدخل شركة ضمان القروض العقارية في هذا المجال.

¹ مسكر سهام، مرجع سابق، ص ص 187-188.

الشكل رقم (3-6): كيفية تدخل شركة ضمان القروض العقارية SGCI



المصدر: عرار الياقوت، مرجع سابق، ص 103.

3. صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية FGC MPI:

أ. تعريف الصندوق:

تم انشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 97-406، المؤرخ بتاريخ 03 نوفمبر 1997¹، وهو موضوع تحت وصاية الوزير المكلف بالسكن ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي كما أن له طابع تعاوني ولا يسعى الى تحقيق الربح، يهدف الى ضمان التسديدات التي يدفعها المشترون، والتي تكتسي شكل تسبيق على الطلب الى المتعاملين في الترقية العقارية على اساس عقد البيع على التصاميم.²

ب. مهام الصندوق: طبقا لنص المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 180/14³ التي عدلت المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 97/406 فان مهام صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية تتمثل في:

¹ الجريدة الرسمية، العدد 73، الجزائر، المؤرخة بتاريخ 05 نوفمبر 1997.

² المادة 03 و 04، المرسوم التنفيذي رقم 97-406 الجريدة الرسمية، العدد 73، الجزائر، المؤرخة بتاريخ 05 نوفمبر 1997، ص 35.

³ المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 180/14 المؤرخ بتاريخ 05 جوان 2014.

- استحداث الضمانات، عند الاكتتاب التي يلتزم بها المرقون العقاريون وتسييرها ولاسيما تلك المتعلقة بما يأتي:
- تعويض التسديدات التي يدفعها المقتنون في شكل تسبيقات على الطلب بعنوان عقود البيع على التصاميم.
- اتمام الاشغال.
- التغطية الواسعة للالتزامات المهنية والعقارية والتقنية حسب الكيفيات المحددة بموجب قرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالسكن والمالية.
- الحلول محل المقتنين في حالة سحب الاعتماد من المرقى العقاري واستئناف أشغال اتمام الانجاز بالتزام مرقى عقاري آخر على حساب المرقى المخل بالتزاماته وبدلا عنه وذلك في حدود الأموال المدفوعة.
- تسيير انتساب المرقين العقاريين المعتمدين المسجلين في الجدول الوطني للمرقين العقاريين.
- ضمان متابعة وتسيير الحسابات التي تسجل التسبيقات المدفوعة من أصحاب حفظ الحق.
- القيام بكل العمليات التجارية والمالية والعقارية ذات الصلة بمشروعه.
- استحداث كل فرع وأخذ كل المساهمات ذات الصلة بمجال نشاطه.
- انجاز كل دراسة ونشر كل المعلومات والمنشورات المتخصصة التي تهدف الى تطوير الترقية العقارية.

ت. موارد الصندوق ونفقاته:

- أما بالنسبة لمراد الصندوق فقد حددتها نص المادة 26 من المرسوم التنفيذي رقم 97-406 المتضمن احداث صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية كمايلي:¹
- حقوق الانخراط والاشتراكات التي يدفعها المتعاملون في الترقية العقارية.
 - الحقوق التي يدفعها المنخرطون بعنوان الضمان المنصوص عليه في المادة 03.
 - الايرادات المالية الناتجة عن تحقيق تأمينات عينية للمنخرطين العاجزين عن الوفاء.
 - الفوائد المستحقة على الدفعات المؤجلة.
 - الهبات والوصايا.

¹ المادة 26، الجريدة الرسمية، العدد 73، مرجع سابق، ص 38.

- كل الموارد الاخرى المحتملة.
- كما يمكن ان يلجأ الصندوق عند الحاجة الى تسهيلات بنكية لتغطية حاجات الخزينة.
- أما نفقاته فتتمثل فيمايلي:¹
- أعباء سير الصندوق والخدمات المنجزة لحسابه.
- كل نفقة أخرى تدخل في اطار غرضه.
- ث. نشاط الصندوق:

تتمثل مهام الصندوق في الترقية العقارية وفي ضمان التسبيقات التي يدفعها المشترون الى المتعاملين في الترقية العقارية في اطار عقد البيع بناءا على التصاميم، حيث أنه على المتعامل الذي يتلقى التسبيقات ان يقوم بتأمينها لدى الصندوق حتى يتمكن من حماية المشتريين من احتمالات عجز المتعامل لأي سبب سواء كان الوفاة، الاختفاء، الاحتيال، الافلاس، أو أي عجز آخر يصدر عن المتعامل بالطرق القانونية شرط أن يكون المشتري حائزا على عقد بيع بناء على التصاميم يتضمن تأمينا لدى الصندوق.²

وفيما بعد يقوم الصندوق بالاجراءات اللازمة لاسترداد الاموال التي دفعها للمشتريين من المتعامل في الترقية العقارية، حيث تنص المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 97-406 المتضمن احداث الصندوق على: " يترتب عن تنفيذ الصندوق حله محل حقوق المشتري فيما يخص ديونه على المتعامل في الترقية العقارية في حدود مصاريفه الحقيقية، ويحتفظ المشتري في هذه الحالة بالحقوق التي تخولها اياه احكام المادتين 16 و 17 من المرسوم التشريعي رقم 93-03 المؤرخ في اول مارس 1993 وحسب نص المادة فان الصندوق يحل محل المشتري وبالتالي يمكنه المطالبة بالديون المترتبة على عاتق المتعامل ويستوفياها وفقا للاجراءات القانونية، ولكن بعد ان يقوم بتنفيذ الضمان اي بعد تسديد المبالغ للمشتريين."³

والتأمين لدى الصندوق اجباري وشرط أساسي لممارسة مهنة الترقية العقارية وذلك بموجب المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 14-180 و يترتب على عدم الانتساب عقوبات ادارية تتمثل

¹ نفس المرجع.

² بوسنة ايمان، النظام القانوني للترقية العقارية في الجزائر، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة بسكرة، الجزائر، 2009، ص 180.

³ نفس المرجع السابق.

في الوقف المؤقت للاعتماد او السحب النهائي في حالة عدم التسوية في غضون ثلاثة اشهر ، و لكن بالرغم من كل العقوبات التي يمكن ان يتعرض لها المرقين بسبب عدم الانتساب نجد في جانفي 2017 تم تجميد الاعتماد لمدة ستة أشهر لـ 999 مرقى عقاري وذلك لعدم تسجيلهم في الجدول الوطني للمرقين العقاريين وعدم انتسابهم الى صندوق الضمان والكفالة المتبادلة في الترقية العقارية،¹ ولغاية جانفي 2018 يوجد حوالي 7 آلاف (7000) مرقى عقاري الذين سحبوا اعتماداتهم و لا يوجد سوى 5240 مرقى عقاري مسجل على مستوى صندوق الضمان.²

¹ بن عيسى محمد، المسؤولية الجزائرية للمرقى العقاري العقاري، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة مستغانم، الجزائر، 2017، ص 86.

² FGCMPI (visite ministérielle du 22/01/2018), sur site : <http://www.fgcmpi.org.dz/> vue le : 04-03-2018.

خلاصة الفصل:

يمثل السكن الملائم احد متطلبات الاستقرار في حياة الانسان وهو من المستلزمات الأساسية لحياته، ويعتبر حق المسكن من حقوق الانسان الأساسية، فتوفير المسكن الملائم يعد عنصرا جوهريا لضمان الكرامة الانسانية، وديمومة الحياة واستقرار المجتمع، لذا اعتبرت الجزائر السكن كأولوية واعتبرته حق من حقوق المواطن فاعطت له اهتمام من خلال العديد من الاصلاحات والبرامج التنموية الخاصة به، وذلك من خلال انشاء الصندوق الوطني للسكن وتحويل الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط الى بنك للسكن واشراك المصارف التجارية الاخرى بشكل تدريجي في التمويل، مما يسمح بتحديد سياسة مساعدة وطنية.

ان الاصلاحات التي شملت النظام المصرفي ومحيطه كانت تهدف الى تسهيل تدخل المصارف في التمويل السكني، كما شهدت فترة التسعينات انشاء المؤسسات الداعمة للتمويل السكني من اجل ترقية النظام التمويلي وتشجيع المنافسة بين المصارف والمؤسسات المالية لمنح القروض السكنية وعلى الرغم من تحسن الارصدة المالية والخارجية وآفاق النمو التي تمهد الطريق لبدء تنفيذ المشاريع السكنية، الا ان تنفيذ المشاريع الضخمة منها أصبح غير مؤكد لأن الحكومة فشلت في دفع مستحقات مؤسسات الانجاز في الوقت المحدد بسبب قيود الميزانية وانخفاض الاحتياطات مما أوجب عليها إشراك القطاع الخاص في عملية التمويل.

تمهيد:

ان طبيعة هياكل التمويل الإسلامي المدعومة بالأصول والمرتبطة بالمشروعات بعينها والقائمة بذاتها يجعلها ملائمة لحل مشكلة السكن حيث ان طبيعة المشكلة تستوجب جمع كل الأطراف المعنية ومصادر التمويل المحتملة في خدمة أزمة السكن، ويمكن للمصارف الإسلامية ان تلعب دورا مزدوجا في هذا الصدد فهي قادرة على ان تبرهن على قيمة التمويل الإسلامي في جذب راس المال العاطل من خلال حشد الودائع من فئة واسعة وعريضة من المسلمين وكذا لعب دور في تمويل اصحاب العجز بتكلفة اقل، وبالتالي تحفيز الموارد من اجل الحكومات كمصدر اضافي للتمويل والذي يعتبر غير مستغل نسبيا و ايضا لتسهيل استخدامه.

هناك العديد من التجارب الرائدة في التمويل الإسلامي واستخدامه في مجال السكن منذ فترة طويلة، ويمكن للدروس المستفادة من هذه التجارب ان تعالج مكامن الخلل في المنظومة المصرفية الجزائرية وتظهر على وجه الدقة كيف يتم ذلك.

وتم تقسيم هذا الفصل الى ثلاث مباحث هي:

المبحث الأول: تجارب الدول الغربية

المبحث الثاني: تجارب الدول الإسلامية

المبحث الثالث: دراسة حالة الجزائر

المبحث الأول: تجارب الدول الغربية

توصف المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية بالدول الرئيسية التي تمتلك أقوى الاقتصاديات المتطورة، والتي تتألف من قطاعات نقدية جيدة ومتحضرة و متميزة للغاية، سابقا كانت هذه الدول تعتمد فقط على التمويل العقاري التقليدي، لكن في الآونة الأخيرة أصبح لديها اهتمام متزايد بالتمويل العقاري الإسلامي، خصوصا في مجال السكن، وقد لوحظ أنه بالإضافة إلى الارتفاع الحالي في عدد المصارف التقليدية، كان هناك ارتفاعا متزامنا في المصارف والمؤسسات الإسلامية التي تقدم التمويل العقاري الإسلامي للشريحة الراغبة في هذا النوع من التمويل، لذا سنقوم بدراسة هاتين التجربتين المتميزتين في التمويل العقاري الإسلامي.

المطلب الأول: تجربة المملكة المتحدة

تعتبر لندن من بين العواصم المتنافسة على قيادة التمويل الاسلامي وذلك راجع لسببين، الأول أنها رائدة في الخدمات المالية وتتمتع ببيئة قانونية وتشريعية مهيأة لنمو وتطور العمل المصرفي وهذه البيئة لا تتوافر في أغلب الدول العربية والإسلامية، لذلك فان المؤسسات المالية الإسلامية لجأت إلى المملكة المتحدة باعتبارها بيئة عمل مناسبة لها، والسبب الثاني الرغبة في استيعاب أموال جديدة تضاف الى أصولها تجمعها من المسلمين الذين يتزايد اعدادهم عاما بعد اخر في الدول الغربية، لتحقيق بذلك أرباحا أكثر في ميزانياتها العمومية، أي أن الأمر لا يزيد عن كونه عملية تجارية بحتة لا علاقة لها بالعقائد وانتصار الاقتصاد الإسلامي على الربوي كما يروج له البعض¹، إضافة الى ان الاقتصاد البريطاني اقتصاد متفتح على العالم، ويهمه في المقام الأول الحصول على تمويلات لمشروعات البنى التحتية رغم أنها دولة غير مسلمة، وهذا التفسير ينسجم مع رغبة الحكومة البريطانية في إصدار صكوك اسلامية بقيمة 200 مليون دولار لتمويل مشروعات البنى التحتية في المملكة المتحدة، إضافة إلى الصكوك المدرجة في بورصة لندن البالغة 38 إصدارا، بقيمة اجمالية تصل الى اكثر من 20 مليار دولار امريكي حتى نهاية سنة 2017، وهو ما أكدته وزيرة الخارجية البريطانية في حديثها في المنتدى الاقتصادي الاسلامي التاسع في لندن في 2013 حيث قالت: " نحن بحاجة الى استثمارات ضخمة في البنى التحتية في

¹سميح مسعود، الأزمة المالية العالمية : نهاية الليبرالية المتوحشة، ط1 ، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان،الأردن، 2010 ، ص 105.

بريطانيا، ولدينا خطة كبيرة في تطوير تلك المشروعات، ونحن متحمسون لدخول تلك الاستثمارات الاسلامية والاستفادة من أدوات التمويل في تمويل تلك المشروعات ونحن نرى فرصا كبيرة لنمو تلك الاستثمارات لا سيما ان حجمها صغيرا في الوقت الراهن مقارنة بالتمويل التقليدي"¹.

أولا: أزمة السكن في المملكة المتحدة

تعاني المملكة المتحدة من أزمة سكنية كبيرة وذلك لارتفاع أسعار المساكن وفي ظل عدم قدرة الدولة على توفير المساكن لعدد كبير من السكان فان 1104000 أسرة يعيشون في قطاع الإسكان الخاص²، وهذا الامر ينطبق على المسلمين وغير المسلمين الساكنين بالمملكة المتحدة، حيث يبلغ عدد سكانها 64.1 مليون شخص كما هو مبين في الجدول الموالي.

الجدول رقم (4-1) : البيانات الديمغرافية والنتائج المحلي الاجمالي لمجموعة من الدول الاوروبية لسنة 2016

الدولة	السكان (بالملايين)	المسلمون (%)	النتائج المحلي الاجمالي (مليار دولار)
المملكة المتحدة	64.1	4.4	2,950
ألمانيا	80.9	3.7	3.874
لوكسمبورغ	0.6	2.3	66

Source: Rapport of COMCEC Coordination Office ,National and Global Islamic Financial Architecture: Problems and Possible Solutions for the OIC Member Countries, Standing Committee For Economic And Commercial Cooperation of Organization of Islamic Cooperation, Ankara, Turkey, October 2016, p165.

يوضح الجدول ارتفاع عدد المسلمين في كل من المملكة المتحدة وألمانيا ولوكسمبورغ، حيث نلاحظ ان عدد المسلمين في لوكسمبورغ يمثل نسبة قليلة ولكن هذا راجع إلى انخفاض إجمالي عدد السكان في الأساس، ووفقا للتحليل التفصيلي لبيانات تعداد عام 2011 فيما يتعلق بعرق المجتمعات البريطانية وهو آخر تحليل إلى غاية يومنا هذا، يبلغ عدد المسلمين في المملكة المتحدة 2786898* مسلما يعيشون في الدولة (47% منهم من مواليد المملكة المتحدة) أي ما يعادل

¹ فضل عبد الكريم محمد الشير، تنافسية عواصم الاقتصاد الاسلامي: التمويل الاسلامي نموذجا، مجلة دراسات اقتصادية اسلامية، المجلد 38، العدد 01، السعودية، 2017، ص ص 18-19.

²Robbie de Santos, Abetter deal Towards more stable private renting, Shelter, London, 2012, P08.

* تتكون المملكة المتحدة من أربعة مناطق تابعة للتاج البريطاني وهي انجلترا و ويلز "بلاد الغال" واسكتلندا وايرلندا الشمالية و الاسم الرسمي للدولة هو المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى .

4.4% كما يعتبر الإسلام ثاني ديانة في المملكة بعد المسيحية من حيث الاعتناق، ويتوزع المسلمين على العديد من مناطق المملكة كما هو موضح في الجدول التالي.

الجدول رقم (4-2): عدد المسلمين في المملكة المتحدة

الكل	المسلمين	% المسلمين	% من اجمالي المسلمين
انجلترا	53,012,456	2,660,116	5.0
ويلز	3,063,456	45,950	1.5
اسكتلندا	5,295,403	76,737	1.5
ايرلندا الشمالية	1,810,863	3,832	0.2
المملكة المتحدة	63,182,17	2,786,89	4.4
8	8		100

Source: Khadijah Elshayyal, **Scottish Muslims in Numbers Understanding Scotland's Muslim population through the 2011 Census**, University of Edinburgh, Scotland, 2019, p 14.

نلاحظ ان الغالبية العظمى من المسلمين في المملكة المتحدة يتركزون في انجلترا بما يعادل 95.5% وتليها اسكتلندا بما يعادل 2.8% وهي تشكل نسبة قليلة من إجمالي السكان المسلمين، حيث ان انجلترا تسجل سنويا أعداد متزايدة من اعتناق البريطانيين للإسلام، وتعاني هذه الفئة من العديد من المشاكل الاجتماعية مثلها مثل بقية البريطانيين حيث يعيش 46% من مسلمي المملكة المتحدة في 10% من المناطق ذات أعلى مستويات الحرمان، حيث ان غالبية المسلمين البريطانيين يقيمون في المناطق الداخلية من المدينة، التي كانت في السابق مناطق متداخلة ذات مستويات عالية من الحرمان والاحتفاظ وضعف جودة السكن، و 5.1% يقيمون في النزل أو الإقامات المؤقتة،¹ كما يسعى العديد من المسلمين في مجتمع غير إسلامي الى الحصول على الخدمات المالية التي تتوافق مع نظم القيم الدينية، من خلال الحصول على التمويلات العقارية الإسلامية من المصارف.

¹Umair Riaz and others, **Perceptions on Islamic Banking in the UK – Potentialities for Empowerment, Challenges and the Role of Scholars**, Critical Perspectives On Accounting, Elsevier, Amsterdam; Netherlands, volume 47, 2017, P 43.

ثانيا: التمويل الإسلامي ودوره في تمويل السكن في المملكة المتحدة

تعتبر المملكة المتحدة خامس اكبر اقتصاد في العالم من حيث الناتج المحلي الاجمالي لسنة 2018 ، وتعد ثاني اقتصاد في أوروبا بعد ألمانيا، كما تحتل ثاني اكبر اقتصاد في العالم المالي بعد الولايات المتحدة الأمريكية، كما أنها أكبر مركز مالي خارج العالم الاسلامي اذ تحتل المركز الاول في اوربا في مجال الصيرفة الاسلامية والاستثمار وفق الشريعة الاسلامية والرابعة من بين الدول ذات الأغلبية غير المسلمة.

هذا وتعتبر بريطانيا السوق الأكثر تطورا في العالم الغربي، كما أنها من الدول الأوروبية الجاذبة لعدد كبير من المهاجرين العرب وتحتوي على عدد كبير من المسلمين، فمن خلال سعيهم للحصول على تمويل عقاري وفق ضوابط شرعية وأسس إسلامية أنشأت العديد من المؤسسات المالية التي تقدم التمويل العقاري الإسلامي حيث توجد على مستوى المملكة المتحدة ستة مؤسسات 05 مصارف إسلامية متكاملة ومؤسسة تكافل واحدة (مصرف الريان "المصرف الإسلامي البريطاني سابقا"، مصرف غيتهاوس (Gatehouse Bank)* ، ومصرف لندن والشرق الأوسط (Bank of London and The Middle East)، و بيت التمويل الأوروبي (European Finance House) التابع لمصرف قطر الإسلامي QIB- UK* ، مصرف الاستثمار الإسلامي الأوروبي (Investment Bank European Islamic)، ومؤسسة السلام للتأمين الحلال (Salaam Halal Insurance)، وأكثر من 17 مصرفا تقليديا له نوافذ يقدم بواسطتها خدمات المصارف الإسلامية، يقدم تمويلًا متوافقًا مع الشريعة و تتولى مهمة التمويل العقاري الإسلامي خصوصا الجانب السكني، فقد أطلق مصرف

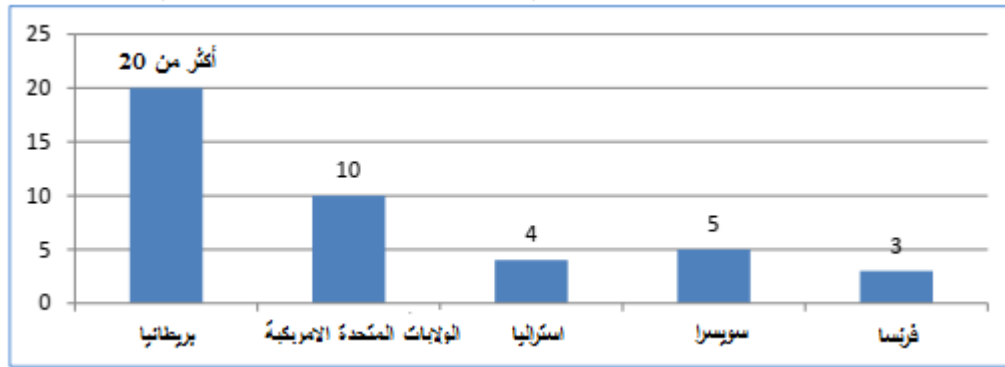
*هو مصرف خاضع للتنظيم في المملكة المتحدة، ومقره في مايفير، لندن، وهو مصرف منافس متوافق مع الشريعة الإسلامية وهو جزء من مجموعة جيتههاوس المالية للمؤسسات، تأسس في عام 2008 ، ويعمل وفق المبادئ الشرعية الإسلامية، ويقدم منتجات التمويل والتوفير للعقار التجاري والسكني في المملكة المتحدة، بالإضافة إلى تحديد المصادر وتقديم المشورة بشأن الاستثمارات العقارية في المملكة المتحدة مع التركيز على قطاع التأجير في القطاع الخاص.

*تأسس مصرف قطر الإسلامي في العام 1982 كأول مؤسسة مالية إسلامية في قطر، يتم الإشراف على منتجاته وعملياته من قبل مجلس شريعة يضمن أن المصرف يلتزم بقواعد التمويل الإسلامي، ويعتبر المصرف أكبر مقرض ملتزم بالشريعة في قطر ويقدم خدماته في العديد من الدول على غرار المملكة المتحدة.

إتش إس بي سي (HSBC)* برنامج "أمانة لتمويل السكن" ، والذي يتعامل مع المقترضين الجدد كما يسمح للمسلمين الذين لديهم تمويل عقاري تقليدي بإعادة تمويل ممتلكاتهم وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية، ولدى مصرف يوناييتد*الباكستاني والذي له فروع في المملكة المتحدة منتج تمويل عقاري إسلامي¹، كما قام مصرف غيتهاموس بتمويل حوالي 6500 مسكن في الشمال الغربي و ميدلاندز Midlands² من خلال استثمار بقيمة 700 مليون جنيه إسترليني حتى نهاية عام 2017، وبذلك تعتبر المملكة الدولة الرائدة داخل أوروبا والعالم الغربي لتصبح محور التمويل الإسلامي الغربي والعالمي وهذا راجع الى الدعم الحكومي والبيئة التنظيمية المواتية، والشكل التالي يوضح عدد المصارف التي توفر التمويل الإسلامي في عدد من الدول الغربية.

الشكل رقم (4-1): عدد المصارف التي تقدم التمويل الإسلامي في الدول الغربية الى غاية

أكتوبر 2017



Source : Standing committee for Economic and Commercial Cooperation Of Islamic Cooperation (COMCEG), **Diversification of Islamic Financial Instruments**, COMCEC Coordination OFFICE, October 2017, P 185.

*اختصار لعبارة مؤسسة هونغ كونغ وشنغهاي للخدمات المصرفية **Hongkong and Shanghai Banking Corporation The** هو عبارة عن اتحاد مجموعه كبيرة من المصارف وائتلاف مع المصرف البريطاني للشرق الأوسط الذي هو مصرف مركزه لندن، بريطانيا.

*المصرف المتحد (يونايتد بنك) الباكستاني **United Bank Limited**: هو مصرف تجاري باكستاني تابع لمؤسسة (Best way Group) البريطانية، ومقرها في كراتشي، باكستان، وهو أحد أكبر المصارف في القطاع الخاص الباكستاني له 19 فرعا في جميع أنحاء باكستان، و 19 فرعا في الخارج ، وقاعدة عملاء تزيد عن 4 ملايين.

¹The growth of Islamic Mortgages, Published Articles, on the site: <http://www.islamicmortgages.co.uk/>, date of visite: 17-01-2018.

²Standing committee for Economic and Commercial Cooperation Of Islamic Cooperation (COMCEG), **Diversification of Islamic Financial Instruments** , COMCEC COORDINATION OFFICE, October 2017, P 183.

نلاحظ من خلال الشكل ان المملكة المتحدة تحتل المركز الأول من حيث عدد المؤسسات المالية التي تقدم تمويلا يتوافق مع الشريعة الإسلامية بـ 22 مؤسسة مالية منها 05 مصارف إسلامية متكاملة و 17 نافذة إسلامية، ويعتبر مصرف الريان (المعروف سابقا باسم المصرف الإسلامي البريطاني) وهو مصرف تابع لمصرف الريان القطري وهو مصرف التجزئة* الإسلامي الوحيد وأكبر مصرف تجزئة في بريطانيا متوافق مع الشريعة الإسلامية من حيث الأصول، ومع ذلك فان حوالي واحد من كل ثلاثة من عملائه غير مسلم، في حين تركز المصارف الأربعة الأخرى أعمالها بشكل كبير على الخدمات المصرفية الاستثمارية وعلى الزبائن ذوي القيمة العالية، وهي مصارف استثمارية تعتمد أساسا على نموذج أعمال يعتمد على :

- الخدمات القائمة على الرسوم مثلا لخدمات المصرفية الخاصة أو إدارة الأصول.
- تداول الملكية.
- يتم توفير التمويل للعملاء الكبار حيث يتم توزيع معظم التمويل المقدم على المصارف الأخرى أو بيعه في السوق (إذا تم تكوينه كأوراق مالية قابلة للتسويق مثل الصكوك) مع الاحتفاظ ببعضها في الميزانية.

كما تقوم هذه المصارف بالاستثمار في كافة القطاعات الحساسة على غرار قطاع البنية التحتية التي تنشط فيه العديد من المصارف حيث و مع أصول تبلغ قيمتها 4.07 مليار جنيه إسترليني، يتم استثمار 1.77% منها في قطاع البنية التحتية، كما هو موضح في الجدول الموالي.

*مصرف التجزئة: هو مصرف يقدم خدمات مصرفية أساسية مثل الحسابات الجارية وحسابات التوفير والقروض وغيرها، عملاء التجزئة هم من عامة الناس الذين يهتمون بالاحتياجات الشخصية (على عكس المؤسسات مثل الحكومات التي قد تحتاج إلى خدمات أكثر تعقيدا)، تتعامل مصارف البيع بالتجزئة مع الاحتياجات المالية للإنفاق اليومي، فضلا عن أحداث الحياة مثل شراء المساكن.

الجدول رقم (4-3) : هيكل الأصول للمصارف الإسلامية وتمويل قطاع البنى التحتية للمملكة المتحدة (الربع الأول 2018)
(مليون جنيه إسترليني)

إجمالي الأصول المصرفية الإسلامية			تمويل البنى التحتية من قبل المصارف الإسلامية		
مكونات الأصول	جنيهه (إسترليني مليون)	% من إجمالي	تمويلات لقطاع البنى التحتية	جنيهه إسترليني (مليون)	% من الإجمالي
إجمالي التمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية (باستثناء التمويل بين المصارف)	2,752.3	67.6%	الكهرباء، الغاز، إمدادات الطاقة و التبريد والتكييف.	5.1	0.16%
			إمدادات المياه، الصرف الصحي وإدارة النفايات	14.6	0.47%
الصكوك	453.0	11.1%	النقل والتخزين	9.3	0.30%
أوراق مالية أخرى متوافقة مع الشريعة	82.2	2.0%	المعلومات والاتصالات	21.0	0.68%
التمويل بين المصارف	642.6	15.8%	التعليم	0.0	0.00%
جميع الأصول الأخرى	140.2	3.4%	الصحة، والأنشطة الاجتماعية	5.0	0.16%
إجمالي الأصول	4,070.2	100%	إجمالي البنى التحتية	55.0	1.77%

Source: Rapport of COMCEC COORDINATION OFFICE, Infrastructure Financing through Islamic Finance in the Islamic Countries, Standing Committee For Economic And Commercial Cooperation of Organization of Islamic Cooperation, Ankara, TURKEY, March 2019, p91.

يوضح الجدول حجم القطاع المصرفي الإسلامي والاستثمارات في قطاع البنية التحتية أين بلغ مجموع الأصول ما قيمته 4.07 مليار جنيه إسترليني، ويتم استثمار 1.77% منها في قطاع البنية التحتية، كما يوضح الجدول أن نسبة كبيرة (11.1 %) من أصول المصارف الإسلامية في المملكة المتحدة هي في حيازات الصكوك، وبذلك فهي تعتبر كبيئة داعمة للأموال المرتبطة بالاقتصاد الإسلامي بغية تدويرها واستثمارها.

وعلى الرغم من أن التمويل الإسلامي يشكل جزءا صغيرا من إجمالي القطاع المالي للمملكة، إلا أن هذه الصناعة ساهمت في تطوير عدد من مشاريع البنية التحتية في المملكة المتحدة، وتشتمل هذه المشاريع التي تضم مكونات التمويل الإسلامي تجديد محطة كهرباء باترسي، وإعادة تطوير سكنات تشيلسي، والقرية الأولمبية حيث جاءت التمويلات من المصارف الاستثمارية الإسلامية، أين استثمر مصرف جيتهاوس 700 مليون جنيه إسترليني لتطوير 6500 مسكن في الشمال الغربي و ميدلاندز حتى نهاية 2015.

1. تجربة مصرف الريان في التمويل السكني

تأسس مصرف الريان (Al Rayan Bank) عام 2004 كأول مصرف إسلامي في أوروبا وقد نما ليصبح أكبر مقدم للتمويل العقاري الإسلامي في المملكة المتحدة للأفراد، يقدم خدماته لأكثر من 85000 عميل في سنة 2018 حيث أن أكثر من ثلث عملاء المصرف غير مسلمين وكان أول من أدخل الخدمات المصرفية التجارية الإسلامية إلى بريطانيا، ويركز المصرف تمويله في الجانب السكني حيث بلغت قروض الرهن العقاري في عام 2014 ما يعادل 115 مليون جنيه إسترليني من إجمالي الأصول¹ وأصبحت منتجات المصرف مفضلة لتمويل العقارات لعدد كبير من الأشخاص، حيث اختار 74٪ من الأشخاص تمويل عمليات شراء العقارات السكنية مع مصرف الريان في عام 2017 ، ونسبة كبيرة من هؤلاء الزبائن من غير المسلمين²، يقدم المصرف منتجات للتمويل العقاري السكني هما :

- **خطط شراء المسكن (HPPs) Home Purchase Plans**: غالبا ما يعرف هذا النوع من الاتفاقيات باسم الرهن العقاري الإسلامي، وهي أن يقوم المصرف بشراء العقار المرغوب فيه ويصبح هو المالك القانوني له، ويبرم مع الزبون اتفاقية إجارة أو مشاركة متناقصة، يقوم الزبون بدفع دفعة شهرية للمصرف نتيجة الاستقادة منه، تتكون هذه الدفعة من عنصرين هما الدفعة الأولية التي تزيد من حصته في العقار ودفعة الإيجار لاستخدام الجزء الذي لا يزال المصرف يملكه، وعند نهاية المدة تتم عملية التسوية ويتم نقل ملكية العقار للعميل، يكون هذا المنتج وفق آلية المشاركة المتناقصة أو آلية الإجارة، حقق المصرف من خلال هذا المنتج صافي استثمار بلغ 930386 جنيه إسترليني في عام 2017³ والشكل الموالي يوضح مفهوم الاتفاقية بآلية الإجارة و كذا بآلية المشاركة المتناقصة.

¹Maisam Faizal, **ISLAMIC FINANCE Introduction to Al Rayan Bank**, Islamic Finance Seminar, Greater Manchester Chamber Of Commerce, 2 December 2015.

²Al Rayan Bank, **ANNUAL Report And Financial Statements For The Year ended 31 December 2017**, United Kingdom, 2018, P03.

³Al Rayan Bank, **ANNUAL Report And Financial Statements For The Year ended 31 December 2017**, OP-CIT, P22.

الشكل رقم (4-2): آلية الإجارة و المشاركة المتناقصة وفق اتفاقية خطط شراء المسكن



Source: UK'S Financial Watchdog (FSA), **money made clear**, The Financial Services Authority, UK, September 2007, p5.

نلاحظ من خلال الشكل ان ملكية المسكن وفق عقد الإجارة تكون للمصرف طول فترة التمويل بينما في التمويل بالمشاركة المتناقصة فان حصة المصرف تتناقص مع مرور فترة التمويل وحصة الزبون تتزايد حتى تصبح مئة بالمائة في النهاية.

- خطط الشراء لأجل التأجير (Buy-To-Let Purchase Plans (BTLPP) : يمكن للعميل شراء العقار مع المصرف ودفع الإيجار على الجزء الذي يمتلكه المصرف فقط، والحصول

على حصته من خلال المدفوعات الشهرية على مدار مدة اتفاقية التمويل، او عن طريق سداد دفعة واحدة في نهاية فترة التمويل، ويكون وفق آلية المشاركة المتناقصة و آلية الاجارة.

يقوم مصرف الريان بتمويل العديد من المشاريع العقارية والسكنية في بريطانيا لأفراد المجتمع على حد سواء، لعل من اهمها ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (4-4): أهم الصفقات العقارية والسكنية التي قام بها مصرف الريان بين عام 2013 الى 2015

طبيعة الصفقة	قيمة الصفقة
تطوير فندق في مدينة إزلنغتون Islington	7 مليون جنيه إسترليني
تمويل منازل في مدينة نايتسبريدج Knightsbridge	30.5 مليون جنيه إسترليني
تمويل بناء شقق فندقية في مدينة لندن	82 مليون جنيه إسترليني
تمويل بناء سكن للطلاب في مانشستر و ليستر	7 ملايين جنيه إسترليني
تمويل مشاريع الإسكان الميسر في إلفورد وفوريست غيت Forest Gate & Ilford	21 مليون جنيه إسترليني
بناء سكنات ميسرة	15.7 مليون جنيه إسترليني

Source :Maisam Faizal, OP-CIT.

كما يقوم مصرف الريان بتمويل مواطني المملكة المتحدة الذين يعيشون ويعملون في الخارج حيث أعلن المصرف عن قيامه بتمويل 228 مليون جنيه إسترليني كتمويل عقاري سكني في عام 2018 حيث في الأشهر الـ 24 الماضية وحدها قدم المصرف تمويلا بقيمة 152 مليون جنيه إسترليني للوافدين بزيادة قدرها 187%. عن فترة السنتين السابقتين، حيث يوجد أكثر من ربع عملاء المصرف من المغتربين 26% في الإمارات العربية المتحدة، تليهم قطر 19% والمملكة العربية السعودية بـ 15%، ويرغب الكثير منهم في شراء مسكن في المملكة المتحدة، فبالنسبة لمعظمهم سوف يحتاجون الى تمويل عقاري ليكونوا قادرين على القيام بذلك¹.

¹Al Rayan Bank, Al Rayan Bank finances almost £230m in expat property, online at: <https://www.alrayanbank.co.uk/useful-info-tools/about-us/latest-news/mar-2019/al-ryan-bank-finances-almost-£230m-in-expat-property/> visited on 20-01-2019.

2. الآليات التمويلية التي تتعامل بها المصارف البريطانية في مجال التمويل السكني

أهم المنتجات المالية التي تتعامل بها المصارف على مستوى التمويل السكني هي:

- **المرابحة:** هي واحدة من أكثر العقود شعبية في تمويل الرهونات العقارية التي تقدمها المصارف الإسلامية في بريطانيا، تستخدم المصارف الإسلامية هذا العقد للتمويل الشخصي و السيارات، ورأس المال العامل، كما يمكن الحكم على شعبية عقد المrabحة من حقيقة أنه يضم ما يقارب 60 % من جانب الأصول في الميزانية العمومية للعملية المصرفية الإسلامية في المملكة المتحدة.
- **المشاركة / المشاركة المتناقصة:** المشاركة هي واحدة من العقود الأكثر استخداما على مدى العامين الماضيين، تعتبر وسيلة تمويل في شكل شراكة بين المصرف والزبون حيث يساهم كل طرف في رأسمال الشركة بدرجات متساوية أو متفاوتة إما لإنشاء مشروع جديد أو المشاركة في مشروع قائم، يستخدم هذا العقد في المقام الأول في قطاع التمويل العقاري، حيث يتم تنفيذ معظم التمويلات العقارية الجديدة منذ عام 2014 على مستوى البيع بالتجزئة باستخدام عقد المشاركة المتناقصة.
- **الاستصناع:** هذا العقد تستخدمه المصارف لتمويل المشاريع، أصبح هذا العقد شائع الاستخدام من قبل المصارف الاستثمارية الإسلامية البريطانية الخمسة في تلبية احتياجات التمويل الكبيرة لعملائها، بموجب هذا الترتيب يطلب الزبون والمصرف الموافقة على تنفيذ المشروع بسعر بيع المصرف (التكلفة زائد هامش الربح) بشروط الدفع المؤجل وبعد ذلك يدخل المصرف في استصناع موازي مع مقاول آخر لإنشاء المشروع بسعر شراء المصرف سعر (التكلفة) / مبلغ المؤسسة، وعند الانتهاء يقوم المقاول بتسليم المشروع إلى المصرف أو يقوم المصرف بالسماح للمقاول بتسليم المشروع مباشرة إلى الزبون.
- **الاجارة/ اجارة واقتناء:** تستخدمها المصارف بشكل رئيسي لاقتناء الأصول كما تستخدم في بريطانيا بكثرة في التمويل العقاري.

3. التطوير التنظيمي للتمويل الإسلامي السكني في المملكة المتحدة

قامت المملكة المتحدة بتعديل أطرها التنظيمية والضريبية للمستهلكين لإزالة الاختلافات التنظيمية بين عقود تمويل الإسكان المتوافقة مع الشريعة الإسلامية و الرهونات العقارية التقليدية، حيث يتم تمويل عقود تمويل الإسكان الإسلامي من قبل هيئة الخدمات المالية (FSA) * بنفس الطريقة التي تنظم بها الرهونات العقارية التقليدية¹، وبذلك و من بين الإجراءات المتخذة لتشجيع التمويل الإسكاني الإسلامي نجد:²

1. منذ عام 2004، سمحت هيئة الخدمات المالية (FSA) لعدد من المؤسسات المالية الإسلامية بتمويل السكن، والتي تعد حاليا المؤسسات المالية الإسلامية الوحيدة في الاتحاد الأوروبي، وقد تحقق ذلك من خلال تطبيق معايير التفويض ذاتها على مستوى المؤسسات المالية الإسلامية والتقليدية على حد سواء، والعمل من اجل الوصول الى مستوى المنافسة على المستوى التنظيمي.

2. تم إلغاء نظام الازدواج الضريبي في مجال ضريبة الدمغة العقارية (SDLT) المزدوجة في عام 2004 (أي عندما يشتري المصرف عقارا تحتسب عليه ضريبة وعندما يقوم الزبون المشتري بشراء هذا المسكن من المصرف المعني تحتسب عليه ضريبة ثانية)، مما مهد الطريق لزيادة الطلب على التمويل العقاري الإسلامي³.

3. في عام 2005 استبدل قانون المالية المصطلحات الخاصة بالتمويل الإسلامي كالمرابحة والمضاربة والصكوك بمصطلح "التمويل البديل" ويشمل القروض العقارية الإسلامية، وإزالة

*هيئة الخدمات المالية (FSA): هي هيئة شبه قضائية مسؤولة عن تنظيم صناعة الخدمات المالية في المملكة المتحدة بين عامي 2001 و 2013، وقد تأسست كمجلس للأوراق المالية والاستثمارات في عام 1985، تم تعيين مجلس إدارتها من قبل وزارة الخزانة، على الرغم من أنها تعمل بشكل مستقل عن الحكومة، تم هيكلة المؤسسة كمؤسسة محدودة الضمان وتم تمويلها بالكامل من الرسوم المفروضة على صناعة الخدمات المالية.

¹Growing La fleur Henderson LLP, **Islamic Housing Finance in Canada - Research Report**, Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC), Canada, 2010, P 02.

²Waziri Mohammed Galadima, **ISLAMIC HOME FINANCE IN THE UNITED KINGDOM**, Doctora of Philosophy, Newcastle University, United Kingdom, 2015, pp -61

62.

³Filippo di Mauro, and others, **ISLAMIC FINANCE IN EUROPE**, Occasional Paper Series , European Central Bank , NO 146 , JUNE 2013, P 29.

الرسوم المزدوجة من ضريبة الدمغة العقارية ، تم توسيع نطاق الدمغة الضريبية لتشمل العديد من الصيغ من بينها المشاركة المتناقصة و معاملات حسابات المضاربة كما لو كانت ودائع استثمارية، وفي عام 2006 تم تمديدتها إلى المؤسسات التي ترغب في شراء المساكن بهذه الصيغ.

4. في اوانل 2007، وافقت الهيئة البريطانية للتجارة والاستثمار (UKTI)، من خلال المجلس الاستشاري للخدمات المالية، على تشكيل مجموعة فرعية منفصلة لوضع إستراتيجية لتعزيز دور المملكة المتحدة كمركز للتميز وشريك عالمي لتوفير الخدمات المالية الإسلامية، تألفت المجموعة الفرعية من 15 ممارس و ممثلين عن الهيئة البريطانية للتجارة والاستثمار و وزارة المالية البريطانية ، حيث تم إنشاء أربع مجموعات عمل خاصة تابعة للمجموعة الفرعية وتختص بالقطاع المصرفي، التأمين، الشؤون القانونية والمحاسبية، التعليم، التدريب والتأهيل، تمت الموافقة على الإستراتيجية الداخلية في أواخر عام 2007، واستمرت المجموعة الفرعية في الاجتماع كل ستة أشهر لقياس كل من تنفيذ الإستراتيجية والتغيرات الطارئة في السوق.

5. في شهر أبريل 2007، استضافت وزارة المالية البريطانية قمة للتمويل الإسلامي ، وأنشأت على رأسها مجموعة " فريق خبراء المالية الإسلامية (IFEG)"، حيث تتكون المجموعة من عدد من الخبراء البريطانيين والدوليين من المؤسسات المالية والقانونية والاستشارية، بالإضافة إلى مجموعة من الحكومات والمجتمع الإسلامي، ولقد التقى هذا الفريق عدة مرات، لتقديم المشورة للحكومة حول أفضل السبل لدعم تطوير التمويل الإسلامي في المملكة المتحدة، وبشكل أكثر تحديدا قطاع التمويل العقاري في السوق، في شكل السكن الخاص.

6. في عام 2013، تم إنشاء فرقة عمل تهتم بالتمويل الإسلامي Islamic Finance Task Force (IFTF) وهي فرقة عمل وزارية أنشأت بهدف الترويج للملكة المتحدة كمركز مالي إسلامي ولجذب الاستثمار الداخلي.¹

¹UK Trade & Investment, UK Excellence in Islamic Finance, UK Government Department, United Kingdom, 2013, P13.

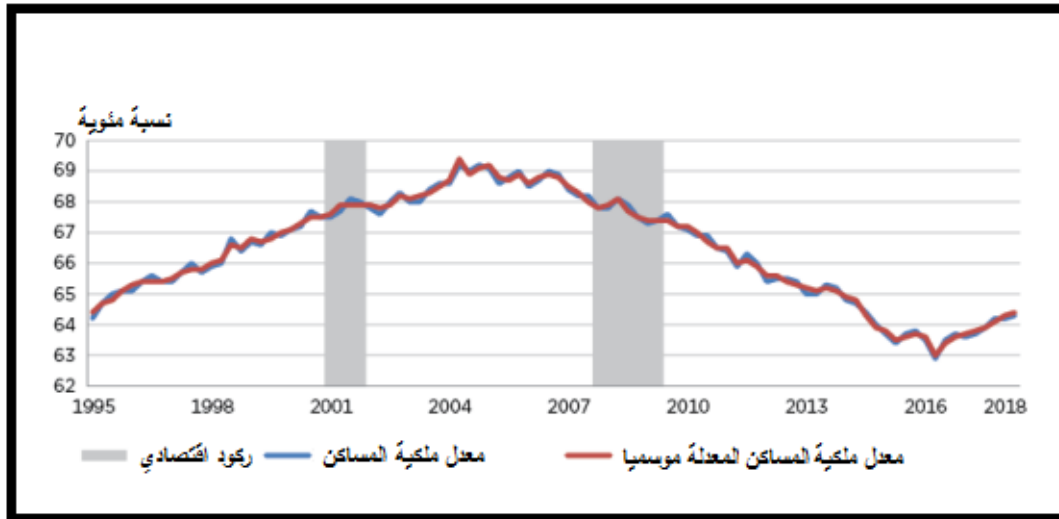
المطلب الثاني: تجربة الولايات المتحدة الأمريكية

يعتبر الإسلام ثالث أكبر ديانة في الولايات المتحدة الأمريكية بعد المسيحية واليهودية، كما تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية من بين أهم الدول الأجنبية انفتاحا على الاقتصاد الإسلامي خصوصا بعد الأزمة العالمية عام 2008، إذ ينشط التمويل الإسلامي في جانب تمويل المعاملات المالية والعقارات وليس في مجال الإيداعات أو الخدمات المصرفية اليومية.

أولا: وضعية قطاع الإسكان في الولايات المتحدة الأمريكية

نظام تمويل الإسكان في الولايات المتحدة الأمريكية هو نظام ضخم من حيث الحجم والنطاق والكفاءة، وتعتبر ملكية المساكن من التقاليد الأمريكية، فقد وصل معدل ملكية المساكن في 2016 إلى 62.9% وهي نسبة تعتبر منخفضة عن المعدل الطبيعي¹، ولكن بعد التعافي من الأزمة المالية رجعت هذه النسب إلى الارتفاع بداية من 2016 حيث بلغت 64.8% في عام 2018، والشكل البياني التالي يوضح لنا معدل امتلاك المساكن في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة 1995-2018.

الشكل رقم (3-4): معدل امتلاك المساكن في الولايات المتحدة الأمريكية



Source: Home owner ship Remains Below 2006 levels For All Age Groups, United States Census Bureau, online at: <https://www.census.gov/>, visited at 26:-01-2019.

نلاحظ من خلال الرسم البياني ان معدلات امتلاك المساكن لجميع الفئات العمرية في الولايات المتحدة الأمريكية عرفت انخفاضا حادا خاصة مع الركود الاقتصادي الكبير الذي حصل بداية من

¹ Adel Elhamaily ,**Reaching mortgage finance: Comparative study on financing and housing in nine countries**, The Egyptian Center for public policy studies, Egypt, 2017, P30.

2007، وبالرغم من الانتعاش الاقتصادي الذي عرفته الدولة بعده إلا ان معدلات ملكية المساكن السنوية كانت اقل في عام 2017 مقارنة بعام 2006 بسبب فترات الركود وأسعار الفائدة ، وأسعار المساكن، والقروض العقارية والعديد من العوامل الأخرى.

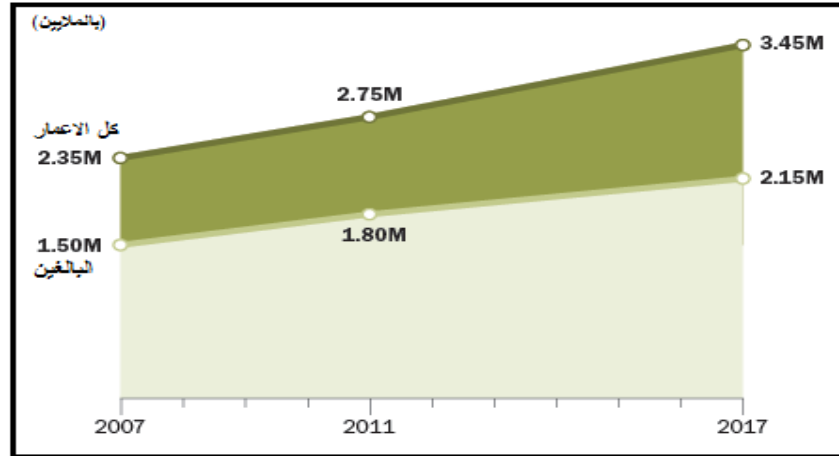
يعتبر تمويل الإسكان في الولايات المتحدة الأمريكية ذو أهمية كبيرة لاثنتين من القطاعات الحيوية للاقتصاد الأمريكي، وهما صناعة الإسكان بشكل مباشر، والآخر الأقل وضوحا هو النظام المالي للولايات المتحدة¹، لذا نلاحظ إقبال العديد من الأمريكيين على التمويل العقاري وذلك بسبب صعوبة تملك او إيجار مسكن وأيضا بسبب ارتفاع وغلاء أسعار المساكن حيث ان تكاليف الإيجار تشكل الجزء الأكبر من حجم نفقات المواطن الأمريكي.

كما يعتبر القرض العقاري من القروض طويلة الأجل حيث يصل في العادة الى 25 سنة، وعلى الرغم من الخصومات الضريبية التي يحصل عليها المواطن الأمريكي في حالة حصوله على القرض إلا ان نسبة الفوائد على هذه القروض ليست ثابتة ويمكن ان تصل إلى معدلات خيالية، وبالنسبة للمسلمين الأمريكيين فان التعامل بالقروض العقارية التقليدية يعتبر مشكل في حد ذاته بغض النظر عن حجم الفوائد الخيالية التي سيدفعونها مما اضطرهم إلى البحث عن بديل إسلامي يغنيهم عن القروض الربوية، وقد كانت هذه العقبة تلقي بظلالها على قرارات العائلات الباحثة عن التمويل الإسلامي، لكن استجبت تطورات جديدة مع ظهور مؤسسات مالية ومصرفية إسلامية تقدم تمويلا إسلاميا يتماشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية، حيث يبلغ عدد المسلمين في الولايات المتحدة الأمريكية، حوالي 3.45 مليون مسلم من جميع الأعمار وبالتالي يشكلون حوالي 1.1 % من إجمالي سكان الدولة والشكل الموالي يوضح تطور عدد المسلمين في الو م².

¹ Adel Elhamaily , OP-CIT , P31 .

² Beshieer Mohamed, **New Estimates Show U.S. Muslim Population Continues To Grow** , online at : <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/01/03/new-estimates-show-u-s-muslim-population-continues-to-grow/>, visited at 01:-02-2019 .

الشكل رقم (4-4): تطور عدد المسلمين في الولايات المتحدة الأمريكية



Source: Beshieer Mohamed, OP-CIT.

نلاحظ ان عدد المسلمين في تزايد مستمر و ينمو بشكل سريع حيث واصل عدد السكان المسلمين نموه بمعدل 100000 شخص سنويا تقريبا وهذا راجع إلى هجرة المسلمين إلى الولايات المتحدة الأمريكية و أيضا إلى ارتفاع معدلات الخصوبة بين المسلمين الأمريكيين .

يرجع تاريخ التمويل العقاري الإسلامي في الولايات المتحدة الأمريكية إلى سنة 1997 حيث رأى مكتب المراقب المالي للعملة أن بإمكان أي مصرف أجنبي بموجب سلطاته المصرفية ان يدخل في معاملة لها شكل من أشكال عقد الإيجار في إطار برنامج محدد، لكن جوهر تمويل العقار في إطاره يكون مختلف حيث يقوم مشتري مسكن محتمل بصفته مستأجرا، بالتعاقد مع بائع عقار لشراء مسكن عائلي فردي وتقديم مبلغ مقابل سعر الشراء، قبل تمويل ما تبقى من سعر الشراء، سيدخل المصرف والمستأجر في اتفاقية إيجار واتفاقية شراء، حيث يقبل المستأجر العقار كما هو ولن يقوم المصرف كمؤجر بتقديم أي تعهدات او ضمانات بشأن العقار او ملائمته، ثم يقوم المصرف بتزويد باقي الأموال لشراء العقار من البائع بموجب عقد البيع، حيث يكون للمصرف سند قانوني للعقار و يتم التسجيل بنفس الطريقة التي يسجل بها الرهن العقاري التقليدي، ولكن المصرف هنا لن يقوم بتحديد العقار وانما الزبون هو من يقوم بتحديد العقار الذي يرغب في شرائه والتفاوض بشأن شروط الشراء مع البائع حيث ان المصرف لن يعمل كوسيط او وكيل عقارات، بالمقابل يتفق المصرف والزبون على الرسوم والتكاليف والمصروفات والدفعات الشهرية التي تكون كافية لتغطية الأصل والفائدة ودفع ضرائب التأمين والممتلكات، ويقوم المستأجر بإقفال راس المال بالكامل بنهاية مدة عقد الإيجار، ويصبح المستأجر المالك القانوني للممتلكات عند استيفاء شروط عقد الإيجار ويمكنه الحصول على سند الملكية في اي وقت قبل انتهاء عقد الإيجار عن طريق الدفع المسبق

لبقية سعر الشراء، وفي حالة تقصير مبدئي بموجب عقد الايجار سيحصل المصرف على تعويضات ضد المستأجر لعدم سداده كما هو الحال بالنسبة للمقرض في الرهن العقاري التقليدي¹.

أولاً: أهم المصارف الإسلامية التي تقدم التمويل السكني في أمريكا

توجد العديد من المصارف التي تقدم تمويلاً إسلامياً للمساكن في الولايات المتحدة الأمريكية من بينها:²

1. منزل للخدمات المالية الإسلامية ("المنزل") ، وحدة أعمال في المصرف المتحد الكويت- نيويورك.

2. بيت التمويل الأمريكي لاريا - ("AFHL") - ، كاليفورنيا.

3. هيوستن للخدمات المالية FSH، تكساس.

4. مصرف الجامعة University Bank.

5. مصرف ديفون Devon Bank .

وفيمايلي وصفا موجزا لبرنامج كل مصرف:

1. منزل للخدمات المالية الإسلامية "Manzil" :

هو مصرف تابع لمجموعة مصارف الأهلي الكويتي يشتغل في الولايات المتحدة الأمريكية بالتحديد في مدينة نيويورك والجدول التالي يوضح أهم خصائصه والأعمال التي يقوم بها.

¹James M. Milano and Allyson Keslar ,op-cit, p p 14-15.

²See both:Yahia Abdul-RahmanAndMike MaguidAbdelaaty, **ISLAMIC HOME FINANCING IN THE UNITED STATES A Market Analysis, Survey of Providers and Comparative Study of the Methods Used to Offer Home Mortgages in the United States, Proposals to Popularize Islamic Mortgages in America- Challenges and Recommendations-**, online at: <https://ribh.wordpress.com> Date of view: 03-02-2019 .and: - Abdulkader Thomas, **Methods Of Islamic Home Finance In United States – beneficial breakthroughs-**, SHAPE Knowledge Services, USA, 2014 p p 05-06.

الجدول رقم (4-5): المنزل للخدمات المالية الإسلامية

الخاصية	الوصف
هيكل المصرف	يعد المصرف وحدة أعمال تابعة للبنك الأهلي الكويتي، يعمل من مدينة نيويورك.
مصدر التمويل	يتم توفير راس المال المبدئي من قبل البنك الأهلي الكويتي ، المؤسسة الأم.
نموذج التمويل	اجارة واقتناء (الايجار للامتلاك او الاجارة المنتهية بالتمليك)
التوافر/ فترة الانتظار	تتوفر منتجات المؤسسة في مدينة كاليفورنيا ومدينة كونيتيكت/كُونِكتِكِت (Connecticut)، ولا توجد فترة انتظار للتصفيات.
تسجيل الملكية	الملكية مسجلة باسم المنزل للخدمات المالية الإسلامية الى ان يدفع المشتري سعر الشراء الأصلي، في ذلك الوقت يتم منح العنوان للمشتري مقابل رسوم رمزية.
الدفعات الشهرية	تشتمل الدفعات على عنصرين جزءً للتأجير وجزءً يمثل مساهمة مقابل سعر الشراء، حيث يتم الاحتفاظ بالمبلغ المتأخر في حساب منفصل حتى يصل سعر الشراء الأصلي للعقار.
حساب الدفعات	يتم احتساب المدفوعات باستخدام جدول سداد منتظم كما هو الحال في القروض العقارية التقليدية، يمكن اصلاح الدفعات لمدة سنة أو 03 أو 05 سنوات ثم اعادة تعديلها بناءً على توزيع متفق عليه باستخدام مؤشر (ليبور) كمؤشر لقيمة الايجار.
مدة التمويل	التمويل يمكن ان يصل حتى الى 30 عاما.
الدفعة الاولى	20% من قيمة العقار.
بيع المملكتات/ الدفع المسبق	يمكن للمشتري بيع العقار واعادة شراء الحصة المتبقية بموافقة متبادلة من المؤسسة، بالإضافة الى ذلك، يمكن لمشتري المساكن الدفع المسبق لجزء من سعر الشراء في اي وقت مع الاحتفاظ بتلك العائدات في حساب منفصل الى ان يصل الى سعر الشراء الكامل.
الرسوم الأولية المقدمة	تتضمن النفقات الأولية المرتبطة بطلب التمويل، وتقرير الائتمان، رسوم المعالجة والترتيب بالإضافة الى تكاليف العقارات التقليدية الاخرى مثل الرسوم الإدارية ورسوم التقييم ورسوم دراسة الطلب واتعاب خبراء التقييم العقاري والمحامين، واقساط التأمين واقساط الضمان وما الى ذلك، والتي يتحملها مشتري المسكن.
تكاليف الصيانة	نفقات الملكية الجارية مثل التأمين والضرائب تسجل في حساب المشتري، والتأمين مطلوب من مؤسسة تأمين اسلامية " تكافل".

التخفيضات الضريبية	تصدر المؤسسة نموذج دائرة الإيرادات الداخلية* 1098 للسماح بخصم الضريبة على الجزء المستأجر من المدفوعات بناءً على رسالة توصية التي تصدر من دائرة الإيرادات الداخلية.
حصة من المكاسب/ الخسائر	في حالة بيع العقار قبل نهاية فترة التمويل، فإن أي مكسب يتم تحقيقه هو لحساب مالك المسكن، يتم خصم أي خسائر من ودائع المشتري مقابل سعر الشراء.
العمليات	يمكن للمشتريين التقدم عن طريق السماسرة أو عن طريق الاتصال بالمصرف مباشرة

Source: Yahia Abdul-Rahman And Mike Maguid Abdelaaty, op-cit, p p 08-09.

2. بيت التمويل الأمريكي لاربا:

تأسس في عام 1987 من قبل المسلمين الأمريكيين ويعتبر من أقدم المؤسسات التمويلية الإسلامية في أمريكا، عرض مصرف لا ربا أول قرض عقاري إسلامي في 1987 باستخدام آلية المراجعة¹، بعد ذلك بدأ في تقديم آليات أخرى من بينها الإجارة، وبدأ المصرف في استخدام راس المال الاستثماري من مجموعة خاصة من المسلمين، وفي عام 2001 كان لاربا أول مصرف يقوم بتوريق أصول الرهن العقاري الإسلامي، عندما أبرم صفقة مع فريدي ماك Freddie Mac لبيع مليون دولار من عقوده الحالية، تقدم اليوم لاربا منتجات الإجارة (الإجارة المنتهية بالتملك) و المشاركة المتناقصة²، يقوم بتمويل شراء المساكن، والسيارات، العقارات التجارية، وغير التجارية³. منتج الإجارة الخاص بمصرف لاربا لا يشبه أي منتج آخر في سوق التمويل الإسلامي في الولايات المتحدة الأمريكية لأنه لا يتم قياسه بسعر الفائدة، بل الى ايجارات السوق، بعد ان يختار الزبون المسكن الذي يرغب في شرائه يقوم كل من الزبون والمصرف بإجراء دراسة استقصائية لمعدلات الإيجار في المنطقة المحيطة بالمسكن مباشرة، استنادا الى هذه المعلومات، يقوم المصرف بتأسيس رسوم الايجار التي يدفعها الزبون كل شهر، بالإضافة الى الدفع على أصل

*نموذج 1098 هو نموذج تم تقديمه مع دائرة الإيرادات الداخلية (IRS) الذي يشرح مقدار الفائدة والنفقات المتعلقة بالرهن العقاري المدفوعة على الرهن العقاري خلال السنة الضريبية، يمكن استخدام هذه النفقات كخصم في نموذج ضريبة الدخل الأمريكي.

¹ Mohammed Elkhathim Mamoun Tameme, **Demand And Supply Conditions Of Islamic Housing Finance In The United Kingdom: Perceptions Of Muslim Clients**, Doctorat Of Philosophy, Durham University, England, 2009.P 59.

²Victoria Lynn Zyp, B.A, **Islamic Finance In The United States: Product Development And Regulatory Adoption**, A Thesis of Master of Arts in Arab Studies , Georgetown University ,Washington,USA, 2009, P 40 .

³LARIBA American Finance House,online at : <https://www.lariba.com/> , date of view: 16-02-2018.

المسكن، وبالتالي يعتبر هذا نموذج مثيرا للاهتمام للغاية وهو هيكل الدفع الوحيد الذي لا يقاس الى سعر الفائدة ولكن الى قيمة الأصل في السوق الحقيقية¹.

والجدول التالي يوضح أهم خصائصه والأعمال التي يقوم بها مصرف التمويل الأمريكي لاربا.

الجدول رقم (4-6): بيت التمويل الأمريكي لاربا

الخاصية	الوصف
هيكل المصرف	المصرف مؤسسة مستقلة مقرها في ولاية كاليفورنيا، تأسس في عام 1987، ومرخص كمقرض في تك الولاية، يوفر تمويلا للسيارات والمؤسسات الصغيرة بالإضافة الى أنشطة التمويل العقاري الخاصة به.
مصدر التمويل	المساهمين من الأفراد و المستثمرين من الجالية الإسلامية الأمريكية الذين يرغبون في المشاركة في الأرباح التي حققها المصرف.
نموذج التمويل	عقد الايجار (الاجارة).
التوافر/ فترة الانتظار	المصرف متوفر في 12 ولاية من سنة 2000، لا توجد فترة انتظار.
تسجيل الملكية	يتم تسجيل العقار باسم المشتري مع امتلاك المصرف حق الحجز على العقار كضمان.
الدفعات الشهرية	تشتمل الدفعات على عناصر التأجير، ودفعات الشراء (سداد القرض) .
حساب الدفعات	مكونات الايجار هي وظيفة لتحديد القيمة العادلة للعقار على النحو الذي يحدده المصرف وكذا مشتري المسكن الذي يبحث عن مكان لتمويل العقار.
الفترة الزمنية	يمكن تمويل ما يصل الى 15 عاما، يفضل المصرف من 07 الى 10 سنوات كحد أقصى.
الدفعة الأولى	20-40% اعتمادا على توفر الاموال.
بيع الممتلكات/ الدفع المسبق	يجوز للمشتري بيع العقار في اي وقت واعادة شراء الأسهم المتبقية للمصرف (حساب مبلغ التمويل).
الرسوم الأولية المقدمة	تتمثل في النفقات المرتبطة بالقروض بما في ذلك تقرير الائتمان، رسوم المعالجة والترتيب، بالإضافة الى غيرها من التكاليف العقارية التقليدية الأخرى مثل الرسوم الإدارية ورسوم التقييم ورسوم دراسة الطلب واتعاب خبراء التقييم العقاري والمحامين، واقساط التأمين واقساط الضمان وما الى ذلك، والتي يتحملها مشتري المسكن.
تكاليف الصيانة	يقوم مالك المسكن بدفع مصاريف الملكية باستمرار مثل التأمين، والصيانة وغيرها، ويطلب المصرف ان يتم التأمين مقابل حقوق الملكية الخاصة به مع اي مؤسسة تأمين ذات سمعة

¹Victoria Lynn Zyp, B.A, OP-CIT, P 41.

طيبة من اختيار المشتري.	
يصدر المصرف نموذج دائرة الإيرادات الداخلية للسماح بتخفيضات لجزء من دفعات الإيجار والتي تحتسب في بداية المعاملة.	التخفيضات الضريبية
في حالة بيع العقار قبل نهاية فترة التمويل ، فإن أي ربح أو خسارة يتم تحقيقه هو لحساب مالك المسكن.	حصة من المكاسب/ الخسائر
يمكن لمشتري المسكن التقدم عبر الإنترنت أو الفاكس أو عن طريق الاتصال بالمصرف مباشرة.	العمليات

Source: Yahia Abdul-Rahman And Mike Maguid Abdelaaty, op-cit, pp09- 11.

كما نجد المصارف التالية:¹

3. مصرف الجامعة:

مصرف الجامعة هو مصرف مجتمعي* يقع مقره الرئيسي في ميشيغان، تأسس في عام 1890 باسم مصرف ولاية نيويورك "The Newberry State Bank" واعتمداً اسمه الحالي "University Bank"، في عام 1995. يمتلك مكاتب في "ليندر ج. هوفر مانشن" Leander J. Hoover Mansion "، إلى جانب فروع في ميشيغان، كما يمتلك ويدير ما مجموعه أكثر من 18 مليار دولار من الأصول المالية لأكثر من 110000 عميل، و 374 موظفاً، مصرف الجامعة هو مصرف مجتمعي مؤمن من قبل المؤسسة الاتحادية للتأمين على الودائع "FDIC"، ويلبي الاحتياجات المالية لمجتمعه من خلال خدماته الإبداعية والمبتكرة، وقد بدأ بتقديم عرض الإجارة المنتهية بالتملك فقط.

4. ديفون بنك:

يقوم مصرف ديفون بتقديم برنامج إجارة منتهية بالتملك، وبرنامج مرابحة، للمستهلكين والمؤسسات مثل مصرف الجامعة في ولاية ميشيغان و "إلينيوي"، ويعمل مصرف ديفون في مدينة شيكاغو، منذ حوالي ستين سنة كأى مصرف تقليدي آخر، وقد قام بإدخال خدمة التمويل

¹Abdulkader Thomas, OP-CIT, P P 05-06.

*المصرف المجتمعي: هو مؤسسة إيداع مملوكة ومدارة محلياً، تميل المصارف المجتمعية إلى التركيز على احتياجات المؤسسات والأسر التي يحتفظ فيها المصرف بفروع ومكاتب، يتم اتخاذ قرارات الإقراض من قبل أشخاص يفهمون الاحتياجات المحلية للأسر والمؤسسات والمزارعين، غالباً ما يقيم الموظفون داخل المجتمعات التي يخدمونها.

الإسلامي للراغبين في تملك المساكن بعيدا عن الربا، وذلك بالتشاور مع علماء مسلمين، وعليه أصبح يقدم خدماته التمويلية في العديد من الولايات الأمريكية، ويعمل هذا المصرف بموجب قوانين الدولة.¹

ثالثا: الاهتمامات الأمريكية بتطوير التمويل الإسلامي للسكن

يعتبر التمويل السكني من أهم مصادر الأعمال لكل المصارف الإسلامية التي تنشط في الولايات المتحدة الأمريكية، التي تعتبر من بين أكثر الدول كفاءة وتنظيما فيما يخص التمويل العقاري، ويتمثل كل من الإفصاح وحماية المستهلك جزء لا يتجزأ من ثقافة الإقراض العقاري، وهي مقننة من قبل الكونغرس، وتنفذ هذه التعليمات من قبل مختلف الإدارات الفدرالية و الولائية، وبالمثل يضع الفقهاء والعلماء المسلمون علاوة مماثلة على الإفصاح وحماية المستهلك حيث شارك العديد من رجال القانون البارزين في جوانب مختلفة لتطوير عقد لجنة التمويل الإسلامي للسكن، و اتفق الجميع على أسلوب وفلسفة الإفصاح وحماية المستهلك الأمريكي، كما وافق رجال القانون على تقديم المشورة للعملاء حول الغرض من القوانين، وتجنب الجدل حول الأمور غير التعاقدية، كما أن للعلماء المسلمين عددا من القضايا التي تعتبر مهمة بالنسبة لهم عند تحديد ما إذا كان العقد يتوافق مع قواعد الشريعة الإسلامية أم لا وهي:²

1. **الدمج بين العقود:** حيث أن أغلبية مدارس الفقه الإسلامي لا تسمح بدمج أكثر من عقد في عقد واحد، على سبيل المثال لا يجوز الجمع بين عقد البيع والإيجار في عقد واحد، وفي الولايات المتحدة يمكن الجمع بين العقود.
2. **الوعد لا يساوي العقد:** على الرغم من أن معظم المحاكم في الولايات المتحدة الأمريكية تعتبر الوعد بأنه قد يكون عقدا، غير أن العلماء المسلمين يميزون بين الاثنين، والنتيجة هي أنه يمكن الدخول في معاملة تمويل اسلامية في الولايات المتحدة الأمريكية بروابط قانونية أكبر مما لو كانت في بيئة اسلامية بحتة.
3. **شكل وتوجيه الأصول:** على الرغم من أن العلماء المسلمين مهتمون للغاية بمضمون العقد، فإن نقطة تقييمهم الأولية في هذا الشكل في جزء منه يتعلق بتصنيف العقود التجارية في

¹ معن خالد القضاة، شركات التمويل الإسلامية العاملة على الساحة الأمريكية، دراسة مقدمة للمؤتمر الدري الثالث لمجمع فقهاء الشريعة بأمريكا، نيجيريا، 2005، ص 22.

²Abdulkader Thomas, **Methods of Islamic Home Finance in the United States - beneficial breakthroughs** -, The American Journal of Islamic Finance, the Committee for the Islamic Home Finance ,United States, 2001,pp 2-3.

التحليل القانوني الإسلامي، أي أن التقارب بين الشكل والمضمون هو أن ربح المعاملات المالية يجب أن يعتمد على أصول حقيقية وليس على أموال باعتبار أن الاقتصاد الإسلامي يقوم على أساس الاقتصاد الحقيقي وليس على أصول وهمية.

4. **التأمين ضد الحوادث:** تتطلب قواعد الشريعة الإسلامية من مالك العقار دفع تكاليف التأمين ضد الحوادث، وبالتالي له نفس المعاملة في القانون الإسلامي والعرف الأمريكي، في ظاهر الأمر مثل هذا التأمين في غياب التكافل يتعارض مع الشريعة الإسلامية، ولكن يجب أن لا يحدث أي نوع من أنواع التوريق ولا الاستثمار بأي شكل من أشكال حماية الممتلكات حتى يكون متوافق مع التأمين التكافلي، حيث سمح العلماء بالتأمين التقليدي في هذا الظرف على أساس الضرورة.

5. **الفائدة القانونية:** في عدد من الولايات يجب أن يكون حساب الضمان* بالإضافة إلى بعض النفقات المسبقة مدفوعة الفائدة، عادة ما تتراكم بمعدل منخفض جدا، وحكم الفقهاء المسلمين في أمريكا هو أن المستهلك الإسلامي يجب أن يتبرع بها لصالح الجمعيات الخيرية دون فائدة شخصية، لذلك لا تحتسب هذا التبرع كصدقة أو كزكاة.

6. **التأمين على الرهن العقاري الخاص*:** يعتبر علماء الشريعة الإسلامية أن الدفع مقابل ضمان المدفوعات غير مقبول ومن ثم فإن التأمين على الرهن العقاري الخاص الذي يفرض في كثير من الأحيان على مخاطر أعلى أو على المقترضين المحدودين ولو كان بدفعة قليلة فهو أمر غير مقبول.

7. **الرهنات:** لا يوجد اعتراض في الشريعة الإسلامية على منح الرهن أو سند الضمان لتأمين حقوق الدائن أو المستثمر، يجب أن تتفق لغة هذه الوثائق مع الاتفاقيات والاجراءات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

* **حساب الضمان:** هو الحساب الذي لا يتمكن صاحبه من التصرف بالأموال المودعة فيه، بحيث تبقى موجودة بشكل ورقي ولكنها في الواقع يتم الاستفادة منها من قبل المصرف الذي يتصرف بتلك الأموال في الإقراض والاستثمار، مما يعزز ربحية المصرف، يتم الاحتفاظ بهذه الأموال من قبل طرف ثالث حتى الاتفاق بين الطرفين الآخرين وإرجاع الأموال فعلى سبيل المثال، عند قيام شخص ما بشراء مسكن يتم تحويل الأموال إلى حساب الضمان إلى حين تسديد سعر المسكن بالكامل.

* **تأمين الرهن العقاري الخاص:** هو نوع خاص من عقد التأمين، التي توفرها مؤسسات التأمين الخاصة، لحماية المقرض من الخسارة في حالة تخلف المقترض عن السداد.

8. الإيجار: يسمح بسداد المال مقابل استخدام عقار حقيقي أو شخصي، حيث ينبغي التفاوض على سعر أو أساس الإيجار بحرية وبطريقة تتسم بالشفافية لكل من المؤجر والمستأجر.

مما سبق نلاحظ الاهتمام الواسع من قبل المصارف الإسلامية الأمريكية بالتمويل العقاري بشكل مختلف عنه في أنحاء أخرى من العالم وهذا بسبب الطلب المحلي الكبير على هذا النوع من التمويل حيث تم تمويل حوالي 10000 مسكن وفق الشريعة الإسلامية خلال العشرة سنوات الأخيرة، وبالتالي اختارت العديد من المصارف الإسلامية العمل كمؤسسات تأجير أو سمسرة للرهن العقاري، وبالتالي عزز الاقتصاد الأمريكي المنفتح وأسواقه المالية فرصا هائلة للتمويل الإسلامي، حيث يعد القطاع المصرفي الأمريكي الأضخم و الأكثر سيولة في العالم، ففي عام 2015 ساهمت الولايات المتحدة الأمريكية في إدارة 5٪ من الأصول الإسلامية من إجمالي الحصة السوقية العالمية¹.

¹ مصرف نيجارا ماليزيا، التمويل الإسلامي التنمية في الأسواق الجديدة، ماليزيا، 2016، على الموقع <http://www.mifc.com> تاريخ الاطلاع: 2019-03-12.

المبحث الثاني: تجارب الدول الإسلامية

على الرغم من حداثة تجربة المصارف الإسلامية في حل أزمة السكن من خلال التمويل الإسلامي ومقارنة بالتاريخ الطويل للمصارف التقليدية (التجارية) وما اكتنفته تلك التجربة من المصاعب والعقبات الكثيرة التي واجهت التمويل العقاري الإسلامي فقد استطاعت المصارف الإسلامية تحقيق نجاحات واضحة في الدول الإسلامية مثل البحرين وماليزيا التي تعد من التجارب المحفزة للعديد من الاقتصاديات الأخرى لذا سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق الى هاتين التجريبتين.

المطلب الأول: التجربة الماليزية

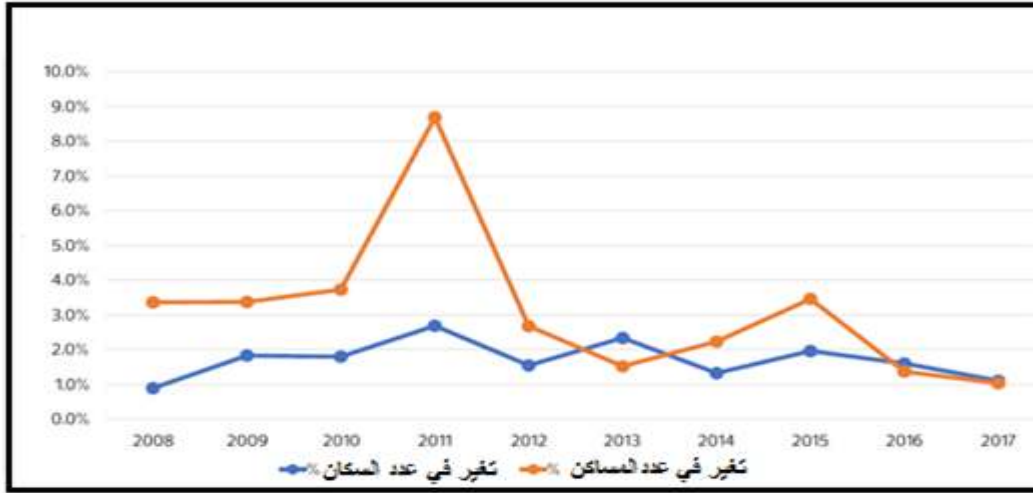
تعد ماليزيا واحدة من أهم الدول الإسلامية في الشرق الآسيوي، وهذه الدولة ومنذ عام 1970 وهي تعمل بخطى متقدمة لتحسين الوضع العام في البلاد خصوصا الاقتصادي، فقد عملت على تحسين مستوى المعيشة لدى المجتمع، حيث كان تقريبا أكثر من 70 في المائة من الشعب حينها دون مستوى الفقر، خصوصا الملايوين الذين يمثلون الأغلبية لسكان ماليزيا، ومع العمل المتواصل استطاعت ماليزيا أن تصل إلى حل المشكلة الاقتصادية التي يعانيها المجتمع، وإيجاد فرص أكبر للعمل وتحقيق مستوى جيد للدخل وكذا الاهتمام الكبير على المستوى الحكومي بقطاع المصرفية الإسلامية، حيث دعمت الحكومة على مستوى الأنظمة والتشريعات لإيجاد نظام يتناسب مع وضع المصرفية، إضافة إلى النظام الأساس الذي وضع للمصارف التقليدية، كما دعمت المصرف الماليزي المركزي "مصرف نيجارا ماليزيا" والذي لا ينفك عن دعمه المستمر من خلال امتلاك الرؤى الثاقبة والعمل الجاد لمسؤوليه نحو لترسيخ نظام تمويل إسلامي شامل ومستدام¹.

¹ خبراء الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (إسرا) الماليزية، النظام المالي الإسلامي: المبادئ والممارسات، ترجمة: لطفي بن جديدة، عماد المذيب، عبد العزيز الرشيد، محمد السحيباني، إصدارات كرسي سابع لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2014، ص 14.

أولاً: أزمة تمويل السكن في ماليزيا

ان أزمة السكن التي تعاني منها ماليزيا ليست كغيرها من المشاكل السكنية الأخرى أين يكون الطلب على السكن اكبر من العرض، وإنما بالعكس فنلاحظ وجود معروض سكني قادر على امتصاص كل الطلبات السكنية و لكن ما تحتاج إليه ماليزيا هو التمويل العقاري لاقتناء تلك المساكن، فهي لا تحتاج الى بناء المزيد من المساكن على المدى القريب و المتوسط، وذلك راجع الى وفرة المعروض، اي لا يوجد نقص في المساكن لتلبية الطلب الحالي والطلب الموجود بالفعل، ولكن المشكلة هي عدم القدرة على تحمل التكاليف حيث تشير الإحصائيات إلى وجود عدد كاف من المساكن مع انخفاض في متوسط حجم الأسرة (عدد الأشخاص لكل أسرة) اي ان حجم الأسرة حاليا في ماليزيا يشبه البلدان الآسيوية المجاورة وهذا راجع الى سياسة تنظيم النسل، فمن المتوقع ان يتباطأ النمو السكاني السنوي من 1.8 ٪ في عام 2010 الى 0.8 ٪ في عام 2040، والشكل البياني التالي يوضح لنا نسبة النمو في عدد المساكن المعروضة في السوق الماليزي.

الشكل رقم(4-5): نسبة النمو في عدد المساكن و التغير السكاني في ماليزيا



Source: Ton Kooi Ong, **Housing In Malaysia : An Issue Of Affordability** , Not Availability, The Edge Malaysia Weekly, available online at: <https://www.theedgemarkets.com/article/housing-malaysia-issue-affordability-not-availability> , visited on 15-03-2019.

من الشكل أعلاه نلاحظ تقاربا بين عدد السكان وحجم المعروض السكني في عام 2017 أي لا توجد فجوة بينهما خصوصا في السنوات الأخيرة، ولقد سجلت سنة 2011 ارتفاعا كبيرا في

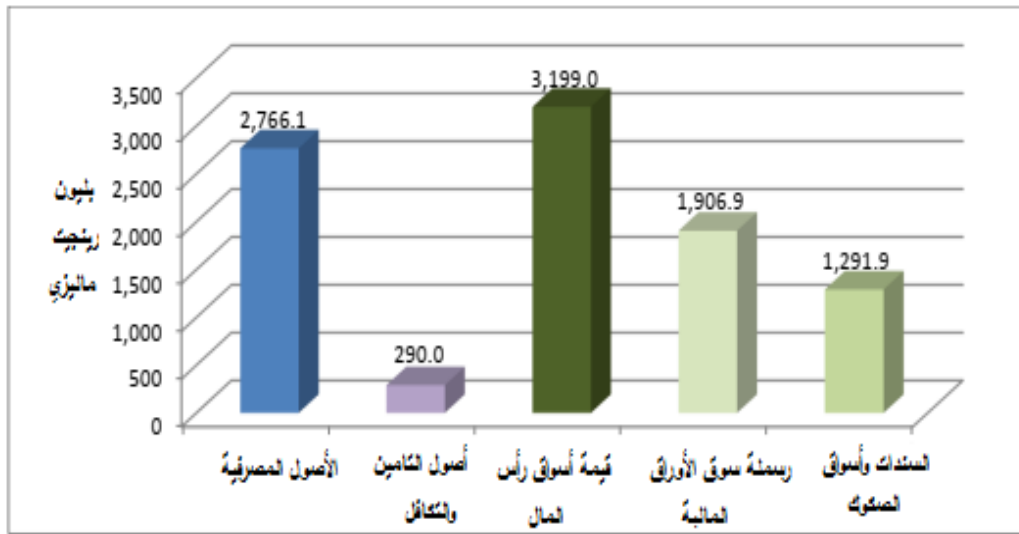
حجم المعروض السكني أين قاربت ما نسبته 90% ولا يقابله أي طلب فعال وهذا راجع إلى ان النمو في أسعار المساكن يفوق النمو في دخل الأسرة حيث نلاحظ:¹

- من 2007 إلى 2016، ارتفعت أسعار المساكن بنسبة 9.8 %، في حين أن ارتفع دخل الأسرة بنسبة 8.3 % فقط.
- كانت المشكلة أكثر حدة من عام 2012 إلى عام 2014، عندما ازداد النمو في أسعار المساكن (26.5%) أكثر من الضعف في الزيادة في مستويات الدخل (12.4%).
- من الجدير بالذكر أنه خلال الفترة من 2014 إلى 2016، كان نمو أسعار المساكن معتدلاً بنسبة 5.7 %، أي أقل من النمو في مستويات الدخل (6.8 %) في الفترة من 2016 إلى الربع الأول من 2017، في حين أن 35 % من الأسر الماليزية يمكنها تحمل تكلفة المساكن التي تصل قيمتها إلى 250 مليون رينجيت ماليزي، فإن 24 % فقط من عمليات الإطلاق الجديدة كانت في هذا النطاق، مما يشير إلى نقص المعروض من المساكن بأسعار معقولة، يعكس هذا أيضاً الاتجاه السائد في العرض السكني الجديد الذي يميل نحو قطاع العقارات الراقية منذ عام 2012.
- منذ عام 2012، ظل العرض الجديد للسكن أقل من الزيادة في الطلب من قبل الأسر.
- خلال الفترة الزمنية (2014-2016)، بلغ متوسط التوزيع السكني 114000 مسكن جديد، أي أقل بشكل واضح من تكوين 154000 أسرة جديدة.

ثانيا: التمويل العقاري الإسلامي في ماليزيا

إلى جانب التدابير الرامية إلى تحسين دخل الأسر على المدى الطويل، هناك حاجة إلى نهج شمولي لسد الفجوة في الإسكان في ماليزيا بشكل فعال وهنا تبرز الحاجة إلى التمويل العقاري الذي يتم عن طريق المؤسسات المالية والتي تعتبر متنوعة جدا في السوق الماليزي حيث تشمل على المصارف التجارية والمصارف الاستثمارية والمؤسسات المالية للتنمية وغيرها من المؤسسات المالية غير المصرفية مثل التعاونيات وجمعيات البناء والإسكان وغيرها من مؤسسات التمويل ، كما يعد قطاع سوق رأس المال (الذي يضم سوق الأوراق المالية وسوق السندات / الصكوك) الأكبر من حيث القيمة الإجمالية بقيمة 3199 مليار رينجيت ماليزي، يليه القطاع المصرفي بأصول تبلغ قيمتها 2766 مليار رينجيت ماليزي وقطاع التأمين/ التكافل بأصول تبلغ قيمتها 290 مليار رينجيت ماليزي كما هو موضح في الشكل التالي.

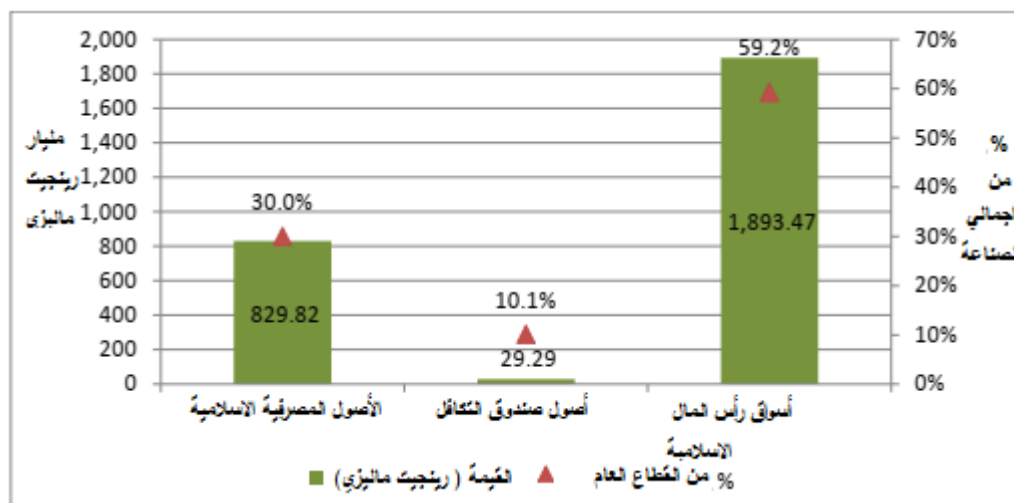
الشكل رقم (4-6): مكونات القطاع المالي في ماليزيا لسنة 2017



Source: Raport of COMCEC COORDINATION OFFICE , op-cit, p91.

أما فيما يخص قطاع التمويل الإسلامي فنجد أنه ينشط بقوة في القطاع المالي الماليزي، حيث يتألف القطاع المالي الإسلامي للدولة من المصارف الإسلامية وسوق رأس المال وقطاع التأمين التكافلي كما هو موضح من الشكل الموالي.

الشكل رقم (4-7): مكونات القطاع المالي الإسلامي في ماليزيا لسنة 2017



Source: Raport of COMCEC COORDINATION OFFICE, op-cit, p 93.

نلاحظ من خلال الشكل حجم وتكوين القطاع المالي الإسلامي في ماليزيا حيث يعد سوق رأس المال الإسلامي هو القطاع المهيمن على إجمالي القطاع المالي الإسلامي اذ بلغت قيمته 1,893 مليار رينجيت ماليزي وهو ما يشكل 59.2% من قطاع أسواق المال الماليزية، في حين احتلت الأصول المصرفية الإسلامية المرتبة الثانية بقيمة 829.8 مليار رينجيت ماليزي اي ما يعادل 30% من إجمالي أصول القطاع المصرفي بينما احتل قطاع التكافل المرتبة الثالثة بقيمة 29,289 مليار رينجيت ماليزي اي ما يعادل 10.1%.

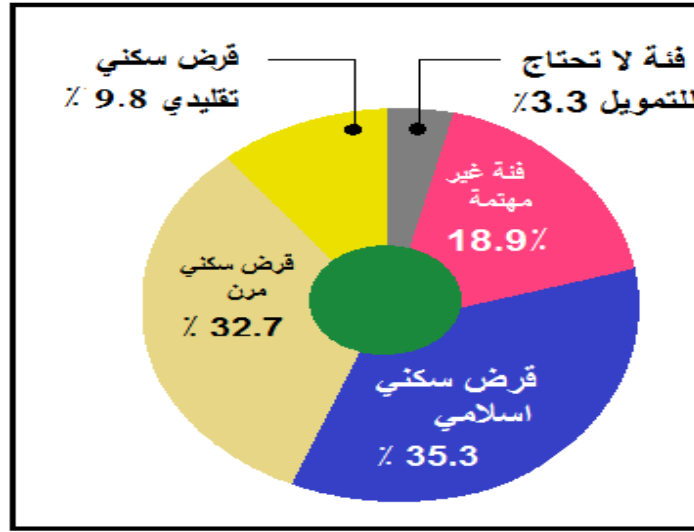
أما عن تجربة التمويل السكني الإسلامي فنلاحظ أنها بدأت مع بداية المصارف الإسلامية في عام 1983 من خلال مصرف إسلام ماليزيا "بيرهاد"، من أجل توفير المنتجات والخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، ولديها الآن تشريعات إسلامية وأنظمة مصرفية منفصلة تتعايش مع الأنظمة التقليدية، ولقد كان التمويل العقاري المساهم الرئيسي في محفظة التمويل للصناعة المصرفية الإسلامية، حيث يهيمن تمويل المساكن بشكل كبير على إجمالي التمويل في عام 2015 على سبيل المثال ساهم التمويل العقاري بنحو 24% من إجمالي التمويل المصرفي الإسلامي¹.

*بيرهاد (Berhad) أو (Bhd): مصطلح يستخدم في ماليزيا لتحديد مؤسسة عامة محدودة، ويشير بيرهاد (Bhd) بعد اسم المؤسسة إلى أنها مؤسسة ماليزية عامة محدودة، بينما يشير مصطلح (Berhad Sendirian) أو (SDN BHD) إلى أنها مؤسسة خاصة محدودة.

¹Salina Hj Kassim, Nur Harena Redzuan, & Nor Zalina Harun, What Drives House Price In Malaysia? In Search Of An Alternative Pricing Benchmark For Islamic Home Financing, Journal of the Malaysian Institute of Planners Volume 15 Issue 4 ,Malaysia, 2017, P22.

تجدر الإشارة إلى ان سوق القروض السكنية الماليزية، يحتوي على عدد كبير من المنتجات التي يمكن للعميل أخذها بعين الاعتبار - القروض السكنية التقليدية ، وقروض السكنية المرنة*، والقروض السكنية الإسلامية، وجدير بالذكر أن 35.3 % من الزبائن يفضلون الحصول على قرض إسلامي و 32.7 % يفضلون الحصول على قرض سكني مرن بينما 9.8 % يختارون قروض الإسكان التقليدية، في حين أن 18.9 % لا يهتمون بنوع قرض الإسكان الذي يحصلون عليه و 3.3 % فقط لا يحتاجون إلى رهن عقاري، والشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل رقم (4-8) : نسبة توزيع القروض السكنية في ماليزيا في 2018



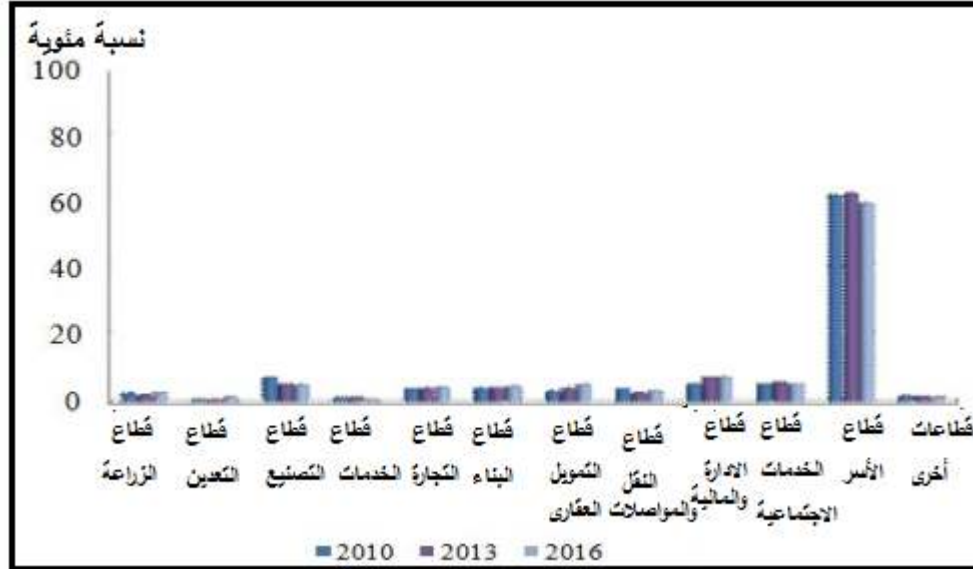
Source :Lum Ka Kay, **Drawing up a picture of the ideal Malaysian home**, the Edge Financial Daily, Malaysia, Friday 18 may 2018 , p 22.

ان معظم التمويلات السكنية المقدمة من قبل المصارف الإسلامية هي مقدمة لقطاع الأسر (الأفراد) وذلك لتمويل الحصول على مسكن ملائم حيث تمثل نسبة التمويل حوالي 60 % من إجمالي الأصول وهذا راجع الى التسهيلات التي قدمت كحوافز للاقتراض وجهود الحكومة لدعم ملكية المساكن وأيضا راجع إلى النمو الاقتصادي القوي الذي أدى الى زيادة دخل العائلة وتعزيز

* هي القروض الموجهة لأصحاب القروض الشخصية وللأشخاص الذين اقتربوا من سن التقاعد و ذلك بهدف مساعدتهم في الحصول على التمويل العقاري المناسب لشراء مسكن مناسب، وبموجب القرض المرن سيتمكن أصحاب القروض الشخصية من الاتفاق مع المصرف على تغيير نسبة استقطاع القرض العقاري لأول سنتين او ثلاث سنوات بحيث يخصص جزء من الاستقطاع الشهري لسداد التمويل الشخصي، والجزء الآخر لسداد التمويل العقاري، وبعد الانتهاء من التمويل الشخصي يذهب كامل الاستقطاع لسداد القرض العقاري وسيتمكن القريبون من سن التقاعد ايضا من الاستفادة من خطة القرض المرن من خلال تغيير نسبة استقطاع القرض العقاري لأربع أو خمس سنوات حتى بلوغهم سن التقاعد، وبعد حلول التقاعد يتم تخفيض القرض بما يتماشى مع الراتب التقاعدي الجديد دون الحاجة الى اعادة جدولة القرض.

ثقة المستهلك، والشكل البياني يوضح التوزيع القطاعي للتمويل الإسلامي المقدم من قبل المصارف الإسلامية خلال الفترة 2010 الى غاية 2016>

الشكل رقم (4-9): التوزيع القطاعي للتمويل الإسلامي في ماليزيا للفترة 2010-2016



Source :International Monetary Fund, **Multi-Country Report Ensuring Financial Stability In Countries With Islamic Banking –Case Studies-** Press Release; Staff Report, Washington, 2017, p57.

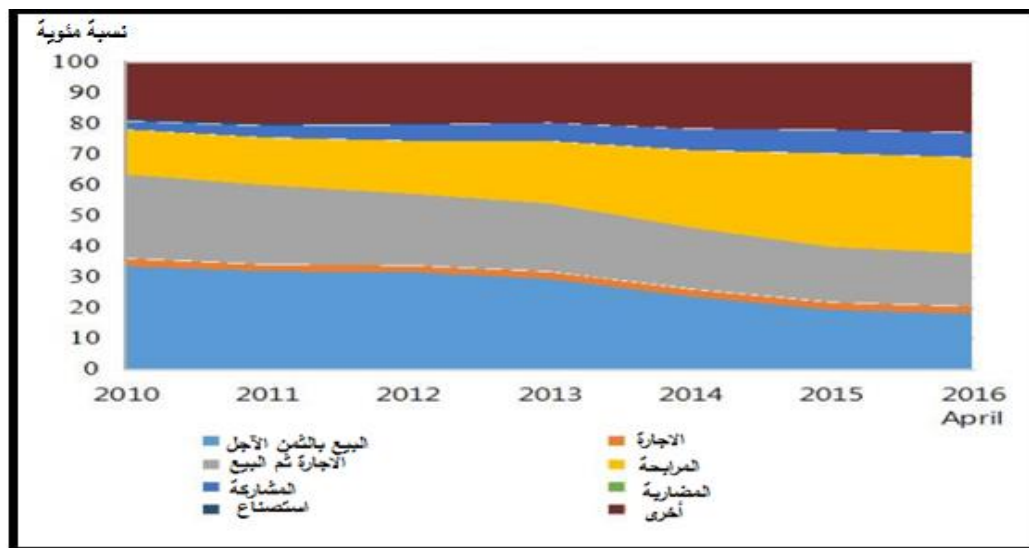
نلاحظ من خلال الشكل البياني ان قطاع الأسر هو المهيمن بشدة على نسبة التمويل في المصارف الإسلامية حيث يمثل حوالي 60% من إجمالي الأصول، وبالمقابل نجد التمويل للقطاعات الأخرى متنوع بشكل جيد وتقدر نسبة التمويل العقاري حوالي 15 % من إجمالي الأصول في سنة 2016 وهذا راجع الى ان التمويل العقاري الإسلامي مرتبط بالقطاع الحقيقي للاقتصاد وأيضا لأنه مدعوم بالأصول ويعتمد على عمليات البيع او حقوق الملكية للمعاملات وليس مجرد عقد إقراض، وبالتالي فهو أقل مضاربة في طبيعته وبالتالي أقل عرضة للأزمات المالية¹، وبذلك يتضح لنا الدور الذي يقوم به التمويل الإسلامي في السكن في ماليزيا، فلقد استطاعت المصارف الإسلامية ان تسهم بشكل كبير في ارتفاع المستوى المعيشي لأكثر من 54% من الأسر، وتحولهم من مجتمع فقير الى مجتمع متطور يساهم بفاعلية في جميع نواحي الاقتصاد، ومن ثم تطورت مساهمة المصارف الإسلامية وأصبح لها دور فعال في تمويل التنمية في العديد من الجوانب، وأصبحت تنافس المصارف التقليدية بدلا من المنافسة فيما بينها، الامر الذي ادى الى التركيز على البدائل الإسلامية.

¹R.M. Yusof and F.H. Usman,op,cit, p 81.

يوجد في ماليزيا 16 مصرفا اسلاميا مرخصا يقدم العديد من التمويلات وفق العديد من المنتجات، وهي البيع بالسعر الآجل، آليات التأجير ، المربحة والاستصناع، وآليات المشاركة ونسبها موضحة في الرسم البياني التالي:

الشكل رقم(4-10): آليات التمويل في المصارف الإسلامية الماليزية خلال الفترة 2010-

2016



Source :International Monetary Fund, OP-CIT, p57.

بالرغم من أن أصول المصارف الإسلامية تشتمل بشكل أساسي على أدوات التمويل المبنية على تقاسم الأرباح والخسائر إلا أن الآليات القائمة على البيوع في تزايد مستمر حيث نلاحظ أن المربحات والاستصناع تمثل 30 % من إجمالي التمويل ومنتجات التأجير (الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك) تمثل 20%، في حين قدرت حصة البيع بالسعر الآجل بحوالي 18% في 2016، وارتفعت نسبة آليات المشاركة (المشاركة والمضاربة) من 2.7% من 2010 الى 8 % في 2016.

أما بالنسبة الى الآليات المستعملة في التمويل السكني من قبل المصارف الإسلامية الماليزية فهي تتمحور في 05 منتجات رئيسية، وهي البيع بالسعر الآجل، والمشاركة المتناقصة ، والإجارة المنتهية بالتملك، المربحة الاستصناع¹، والجدول التالي يوضح أهم هذه الآليات.

¹Khairul Hafidzi MohdSubky and others, **The Implication of Musharakah Mutanaqisah in Malaysian Islamic Banking Arena: A Perspective on Legal Documentation**, International Journal of Management and Applied Research, Vol. 4, No. 1, Malaysia, 2017, p21.

الجدول رقم (4-7): قائمة منتجات التمويل العقاري المقدمة من قبل المصارف الإسلامية المالية

الرقم	اسم المصرف الإسلامي	البيع بالسعر الآجل	المشاركة المتناقصة	الاجارة المنتهية بالتمليك	المربحة	الاستصناع
01	مصرف أفين الإسلامي " بيرهاد" Affin Islamic Bank Berhad	*	✓		✓	
02	مؤسسة الراجحي المصرفية للاستثمار ماليزيا	✓				
03	مصرف أليانس الإسلامي " بيرهاد"	✓			✓	
04	مصرف أي إم الإسلامي " بيرهاد" AmBank Islamic Berhad	*	*		✓	
05	مصرف التمويل الاسيوي " بيرهاد"		*	✓	✓	✓
06	مصرف اسلام ماليزيا " بيرهاد"	*			✓	
07	مصرف معاملات ماليزيا " بيرهاد"	*	*		✓	✓
08	مصرف سي أي ام بي "بيرهاد" CIMB Islamic Bank Berhad	*		*	✓	
09	مصرف اش اسبي سي أمانة ماليزيا "بيرهاد" HSBC AmanahMalaysia Berhad		✓			
10	مصرف هونغ ليونغ الاسلامي "بيرهاد" Hong Leong Islamic Bank Berhad	*			✓	
11	بيت التمويل الكويتي ماليزيا		*	✓		
12	مصرف ماي بنك الاسلامي "بيرهاد" Maybank Islamic Berhad	*	✓ +		✓	
13	مصرف أو سي بي سي الأمين " بيرهاد" OCBC Al-Amin Bank Berhad		*	✓		
14	المصرف الاسلامي العمومي "بيرهاد" Public Islamic Bank Berhad	✓	✓			
15	مصرف أر أش بي الاسلامي " بيرهاد" RHB Islamic Bank Berhad	*	✓			
16	مصرف ستاندرد تشارترد صادق " بيرهاد" Standard Chartered SaadiqBerhad		✓			

✓ : حاليا هي تقدم المنتج.

* سابقا قدمت المنتج، ولكنها توقفت عن عرضه حاليا.

+ : توقفت عن تقديم المنتج، ولكن لم يتم تحديث ذلك على الموقع الالكتروني.

Source: Khairul Hafidzi Mohd Subky and others, op-cit, p 22.

يتضح لنا من خلال الجدول أن هناك 03 مصارف في ماليزيا تقوم بالتمويل عن طريق آلية البيع بالسعر الآجل، و06 مصارف التي تمول عن طريق المشاركة المتناقصة، وبالمقابل توجد 06 مصارف توقفت عن التمويل العقاري بآلية المشاركة المتناقصة وهي تعتمد على آليات تمويلية أخرى، في حين صيغة الاجارة المنتهية بالتمليك الاستصناع فهي محدودة حيث نجد 03

مصارف تقدم الاجارة المنتهية بالتملك ومصرفين فقط يمولان عن طريق الاستصناع، وبالمقابل تحظى صيغة المرابحة بشعبية كبيرة وسط المصارف الماليزية بمجموع 09 مصارف مما يعكس الاتجاه العام نحو هذه الآلية، وتبلغ نسبة البيع بالسعر الآجل 65.23% حيث ان العديد من عمليات تمويل السكن تتم عن طريق البيع بالسعر الآجل، خاصة من قبل المصارف الإسلامية المحلية والنموذج الأكثر تقدما في الآونة الأخيرة وهو المشاركة المتناقصة بنسبة 21.75 %، حيث ان البيع بالسعر الآجل يعتبر معاملة بيع ذات تكلفة منخفضة، والمشاركة المتناقصة هي بشكل عام تمويل قائم على اساس المساواة مقارنة بالتأجير (الاجارة) والذي بلغت نسبته 4.34%¹.

ان التمويل وفق البيع بالسعر الآجل وبالرغم من جواز استخدامه في المصارف الماليزية الا انه يخضع لضوابط ويجب تطبيقه بحذر حتى لا يسبب اي ظلم او خسائر لا مبرر لها للأطراف المتعاقدة، حيث يجب ان يتضمن تطبيقه الابتعاد التام عن المحظورات بموجب الشريعة الإسلامية، على سبيل المثال في قضية الغرر، وبالتالي يجب تزويد وثائق واتفاقيات البيع بالسعر الآجل بشروط اضافية يمكن ان توفر الحماية الكافية لحقوق ومصالح المشتريين، ويجب النظر في شروط إضافية مثل الشروط التي تنص على مسؤولية المصرف ومسؤولية البائع او المطور العقاري*، عند إعادة تأهيل او تعويض الأطراف المتضررة وفي حالة التخلي عنهم، كما يجب ان تكون آليات خاصة تضمن حماية جميع أصحاب المصلحة المعنيين من الخسائر والتظلمات الناتجة عن التخلي عن السكن، فعلى البائع (المصرف الإسلامي / المطور العقاري) ان يمتلك تأمينا لتغطية الوضع الذي يكون فيه مشروع الإسكان وتقديم شروط محددة، سواء في وثائق البيع والشراء، وفي وثيقة البيع بالسعر الآجل، بشأن مسؤوليته في إعادة تأهيل مشاريع الإسكان المتوقفة،

¹Syahidawati Shahwan and others, **Home Financing Pricing Issues in the Bay' Bithaman Ajil (BBA) and Musharakah Mutanaqisah (MMP)**, GJAT, VOL 3 ISSUE 2, DECEMBER 2013 , P 25.

***المطور العقاري**: هو شخص أو مؤسسة تجارية تكون مهمتها تطوير منطقة أو موقع معين أو إعادة بناء كيان قائم وتحديثه ويكون تركيزهم الأساسي بالجوانب المالية والحسابية للمشاريع والتي تشمل تحت قائمتها المراكز والمؤسسات التجارية، يقوم المطور العقاري بالتعاقد مع مقاولي البناء والتمويل الكامل للمشروع كالمدين السكنية، لحين اكتمال المشروع ونجد أن المطور العقاري يمضي وقته بين البحث عن الأماكن المناسبة للتطوير والتعامل مع المؤسسات المالية والبنوك وكذلك المكاتب الإنشائية والمقاولين ونجد أن الموارد الأساسية المطلوبة للمطور هي الجانب المالي والاقتصادي من المشروع وا لا فسيقع في مجازفات مادية كبيرة لو افترق لهذا المورد.

وتعويض الأطراف المتضررة، ويجب استخدام هذه الآلية فقط في المساكن المكتملة وان يتم ممارسة نظام البناء والبيع الكاملين، من قبل المطورين العقاريين في ماليزيا، وذلك بغية تجنب المشاكل المختلفة مثل مشاريع الإسكان الغير المكتملة وما يترتب عليها من خسائر¹، ويمكن تطبيق التمويل وفق الاستصناع أو الإجارة الموصوفة في الذمة في المشاريع التي هي في طور الانجاز مثل البيع على التصاميم، وبالتالي نلاحظ ان دولة ماليزيا اختطت تجربة متميزة في مجال التمويل العقاري الإسلامي، وحقت نجاحات متميزة في مجال الاسكان، وقد اصبحت مركز جذب عالمي للاستثمار الإسلامي، لاسيما بعد الازمة الاقتصادية المالية في شرق اسيا عام 1997، حين رفضت ماليزيا شروط البنك الدولي وخرجت من الازمة قبل غيرها من دول المنطقة، وقد زاد الاهتمام بهذه التجربة بعد الازمات المالية التي مرت بالعالم خصوصا في اوروبا والولايات المتحدة في السنوات الاخيرة².

إن التمويل العقاري الإسلامي يلعب دورا هاما في تعزيز القدرة على تحمل تكلفة ملكية المساكن في ماليزيا، وبالتالي هناك حاجة لتدخلات السياسة العامة لتحفيز التمويل العقاري في تحقيق القدرة على تحمل تكاليف الإسكان، وهذا أمر ضروري لأنه يساعد المجتمع على تقليل المشقة التي يواجهها اصحاب الدخل المنخفض والمتوسط في امتلاك المساكن، ومع استخدام معدل الإيجار كمعيار للتمويل العقاري الإسلامي يكون من المأمول أن يتم تعزيز القدرة على تحمل التكاليف لأن أسعار المساكن ستكون أرخص، ويكون المعدل أكثر استدامة مع تطبيق تقاسم المخاطر³.

¹Fauziah Mohd Noorand Mohd Sollehudin Shuib, Is Malaysian Islamic Home Financing Bay' Bithaman Al-Ajil ('BBA') Compatible with Islamic Law? A Critical Examination on The Issue of 'Beneficial Ownership', Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, Vol 8 , No 2, Rome-Italy, 2017, p p 34-35.

² أحمد الريسوني وآخرون، إسلامية المعرفة، مجلة الفكر الإسلامي المعاصر، تصدر عن المعهد العالمي للفكر الإسلامي، لبنان، السنة الثامنة عشر، العدد 70، خريف 2012، ص 147.

³Rosylin Mohdand others ,Does Home Financing Promote Affordability of Home ownership in Malaysia? An Empirical Analysis Between Islamic And Conventional Banks, International Journal of Economics, Management and Accounting 25, no. 3, Malaysia , 2017, p 623.

المطلب الثاني: تجربة البحرين

تعتبر البحرين ذات دور ريادي كبير في مجال التمويل العقاري الإسلامي فخلال أكثر من 25 سنة تم تطوير هذا القطاع ليصبح من أهم القطاعات، والتي أصبحت فيه البحرين أحد المراكز الأساسية لهذا المجال في منطقة الشرق الأوسط وآسيا، بالنظر إلى حجم قطاع الصيرفة الإسلامية ذاته في المملكة، الذي يشكل حيزا كبيرا من إجمالي قطاع المصارف في الدولة بعدد 26 مصرفا، كما تقارب نسبة أصوله حسب التقارير من 30% من إجمالي موجودات قطاع المصارف والخدمات المالية في البحرين بنهاية الفصل الثاني من عام 2017، وبحسب دراسات صادرة عن الأمانة العامة لاتحاد المصارف العربية في أوت ونوفمبر 2017 الماضي، فإن البحرين تعد الأولى عربيا من حيث عدد المصارف المدرجة على قائمة أكبر 60 مصرفا إسلاميا بعدد يصل إلى 11 مصرفا، كما أن البحرين تحتل المركز الخامس من حيث مجموع موجودات هذه المصارف الـ 11 الواقعة ضمن القائمة بقيمة تقدر بـ 54 مليار دولار، ويوجد بالمملكة 5 مصارف إسلامية كبرى ضمن قائمة أكبر 1000 مصرف في العالم بحسب رأس المال الأساسي لعام 2016.

أولا: أزمة السكن في البحرين

تعاني البحرين من أزمة سكنية خانقة نتيجة الوتيرة المتسارعة للنمو السكاني وحالة عدم التوافق مابين جانبي العرض والطلب على المساكن من جانب آخر، ومن معظم الأفراد العاملين في البحرين والبالغ عددهم 138 ألف نسمة، ثمة 60 ألف فرد ممن يقل دخلهم الشهري عن 399 دينار بحريني بالإضافة الى 60 ألف اخرين ممن يتراوح دخلهم الشهري ما بين 399 و 1,199 دينار بحريني و 16 ألف فرد ممن يتجاوز دخلهم الشهري 1200 دينار وتعمل الحكومة على توفير السكن الاجتماعي للأفراد ضمن الفئة الأولى أما الأفراد ضمن الفئة الثانية فيحق لهم الحصول على القروض العقارية،¹ ويبلغ متوسط الطلبات الجديدة على السكن في العام الواحد 3000-4000 طلب إسكاني، أين تقوم الحكومة بتنفيذ المحاور المدرجة في الخطة الإسكانية والتي تركز على السير في مسارين متوازيين يتمثلان في:

- أولا: انهاء مشكلة تكديس ملفات الطلبات الإسكانية المدرجة على قوائم الانتظار للفئة الأولى، من خلال بناء الوحدات السكنية والانتهاء من المشاريع الجديدة.

¹Hussein Elasrag, *Affordable Housing in GCC countries*, Munich Personal RePEc Archive, Online at <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/68692/>, visited : 07-03-2019.

- **ثانياً: التركيز على تفعيل مبادرات الشراكة مع القطاع الخاص من خلال اشراك المصارف** في تمويل بناء المشاريع السكنية او لشراء الوحدات السكنية من المطورين العقاريين، من خلال القروض العقارية من المصارف التجارية التقليدية او المصارف الإسلامية والتي تساهم بقوة في التمويل العقاري السكني بغية المساهمة في حل أزمة السكن للفئة الثانية والثالثة.

ثانياً: التمويل العقاري الإسلامي في البحرين ودوره في حل أزمة السكن

تحتل البحرين المرتبة الثانية على المستوى الدولي في التمويل الإسلامي بعد ماليزيا و الأولى على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في النسخة الخامسة من تقرير مؤشر تنمية التمويل الإسلامي IFDI الصادر عن وكالة تومسون رويترز والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص ICD، حيث تقدر عدد المصارف الإسلامية العاملة بدولة البحرين 26 مصرفاً إسلامياً في عام 2018 منها ما هي مصارف تجزئة وكذا مصارف جملة* وهو ما يمثل أكبر تجمع للمصارف الإسلامية على مستوى العالم¹ ووفقاً لرؤية البحرين لعام 2030، تود الدولة ان يكون القطاع المالي واحداً من أهم القطاعات الاقتصادية الخمسة، حيث قررت الحكومة إنشاء صناعة مصرفية قوية من اجل تقليل الاعتماد على قطاع النفط، وبالتالي أدت هذه السياسة الى زيادة سريعة في حصة القطاع المالي التي زادت حصتها في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 27٪ بين عامي 1980 و 2007، على العكس من ذلك، انخفض قطاع النفط بنسبة 9٪ في الفترة من 1980 الى 2007 وأصبح 15 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي و مع ارتفاع الطلب ارتفعت أسهم المصارف الإسلامية الى 30 ٪ في عام 2017² و الجدول التالي يوضح توزيع قروض المصارف الإسلامية حسب قطاعات النشاط الاقتصادي.

*مصارف الجملة: ويقصد بها تلك المصارف التي تتعامل مع كيار الزبائن و المؤسسات الكبرى.

¹COMCEC Coordination Office, **Diversification of Islamic Financial Instruments**, Yucetepe, turquie, October 2017, P171.

²Seyfettin ERDOĞAN and others , **ISLAMIC BANKING AND ISLAMIC FINANCE IN BAHRAIN**, 3rd International Conference on Economics, Business Management and Social Sciences (ICEBSS), At Skopje, Macedonia, 2018,p 61.

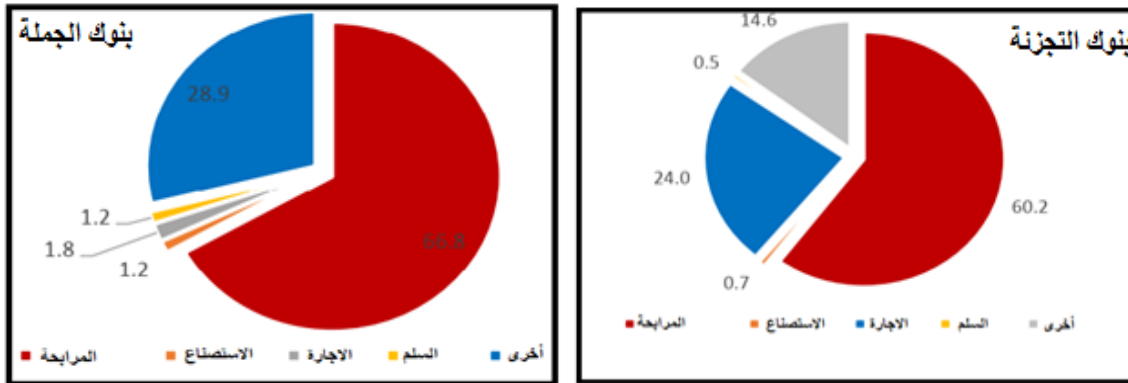
الجدول رقم (4-8) : توزيع قروض المصارف الإسلامية حسب قطاعات النشاط الاقتصادي (%)
من إجمالي التسهيلات) الوحدة: نسبة مئوية

القطاع	مارس 2015	سبتمبر 2015	مارس 2016	سبتمبر 2016	مارس 2017	سبتمبر 2017	مارس 2018	ديسمبر 2018
البناء	5.1	4.8	5.3	3.9	3.7	4.8	3.7	4.1
التمويل الشخصي/ الاستهلاكي	19.9	21.6	20.8	23.6	20.8	22.3	19.8	17.2
تمويل العقارات التجارية	15.5	14.5	14.9	15.3	12.9	11.4	12.1	14.3
تمويل العقارات السكنية (الرهن العقارية)	8.0	9.0	9.3	10.3	9.0	7.8	10.4	9.6
أخرى	51.3	51.3	49.8	47.1	53.7	53.7	53.8	55
إجمالي القروض الموزعة	100	101.2	100.1	100.2	100.1	100	99.8	100.2

Source :Central Bank Of Bahrain, **Financial Stability Report** , 2016/2017/2018/2019.

يتضح لنا من خلال الجدول ان التمويلات العقارية والقطاعات ذات الصلة تمثل نسبة لا بأس بها من إجمالي التمويلات حيث تميل مصارف التجزئة الى تركيز تمويلها على القطاع العقاري كما تقوم المصارف الإسلامية بتقديم الرهن العقاري للسكن بغية دعم القطاع السكني، كما نجد تنوعا في آليات التمويل الإسلامية وهي موضحة في الشكل الموالي.

الشكل رقم (4-11): آليات التمويل في مصارف الجلمة والتجزئة الإسلامية في البحرين في سنة 2018



Source: Central Bank Of Bahrain, **Financial Stability Report** , March 2019 , p 49-53.

نلاحظ من الشكل أن المربحة هي عقد التمويل الأكثر استخداما في القطاع المصرفي الإسلامي في البحرين، أين حصلت على 60.2 % و 66.8 % من التمويل الإسلامي لتجارة التجزئة و الجلمة على التوالي، في نهاية ديسمبر 2018، كما تحتل اتفاقية الإجارة المرتبة الثانية في أدوات التمويل الأكثر استخداما التي تستخدمها مصارف التجزئة الإسلامية في البحرين، بنسبة 24.0% في نهاية عام 2018 حيث تسمح الإجارة بتمويل اقتناء السيارات والسكنات وغيرها من المعدات، حيث تتراوح فترة الإجارة ما بين 03 إلى 07 سنوات يكون للمستأجر الحق في شراء الأصل المؤجر في نهاية فترة الإجارة من خلال إجارة منتهية بالتملك.

كما يستخدم الاستصناع لتمويل بناء المباني، حيث يتم دفع السعر مقدما أو على أقساط مع تقدم العمل، حيث يمثل ما نسبته 0.7% من إجمالي التمويلات.

وبالتالي فإن تجربة البحرين تعتبر من التجارب الرائدة في هذا المجال الى درجة باتت فيها البحرين محورا مصرفيا إقليميا وعالميا في قطاع الخدمات الإسلامية، وإحدى اكبر الدول دعما لنشاط الصيرفة الإسلامية وتعزيز دورها في النشاطات الاقتصادية المختلفة وبالتالي تنمية الاقتصاد الوطني من خلال إشراك القطاع الخاص.

هذا وتعمل وزارة الإسكان البحرينية بتوفير السكن الاجتماعي للمواطنين من خلال العديد من البرامج وذلك بالتعاون مع القطاع الخاص من بينها برنامج "مزاي" وهو أحد المبادرات الناجحة التي أطلقتها وزارة الإسكان مع القطاع الخاص لتوفير السكن الاجتماعي وتقوم فكرة البرنامج على أساس قيام المواطن بشراء وحدة سكنية من خلال الحصول على تمويل من احد المصارف المشاركة مع

توفير دعم مالي حكومي لتغطية الأقساط الشهرية على ان يقوم المواطن بتسديد القسط الشهري الذي لا يتجاوز قيمته 25% من إجمالي الدخل، وتقوم الحكومة بتغطية المتبقي من القسط الشهري، أما عن المصارف الاسلامية المشاركة في العملية فنجد مصرف البركة ، و مصرف الإثمار، ومصرف البحرين الإسلامي، بيت التمويل الكويتي ومصرف السلام، ويعتبر هذا البرنامج من الحلول السكنية المستدامة على المدى البعيد، تم تدشينه عام 2013 ولقد استطاع تحقيق نتائج ايجابية على صعيد خطط الحكومة البحرينية لتلبية الطلبات الإسكانية وحل أزمة السكن من خلال سرعة تلبية الطلبات وتفعيل دور الشراكة مع القطاع الخاص وتشير الإحصاءات بأنها قامت بإصدار 7 آلاف شهادة تأهيل للمواطنين المتقدمين لبرنامج مزايا في غضون 04 سنوات منذ تدشينه من بينها 694 شهادة خلال عام 2016 حيث تمكن 41% من المواطنين المؤهلين من إنهاء إجراءاتهم في غضون 6 أشهر، كما ساهم البرنامج بتوفير 2600 وحدة سكنية منها 55% كطلبات حديثة حتى سنة 2018¹، الأمر الذي يؤكد تحقيق البرنامج لأهدافه والمتمثل في حصول المواطن على مسكنه خلال فترة زمنية قصيرة وبحسب رغبتهم واختيارهم الشخصي.

¹وزارة الاسكان البحرينية، على الموقع: <http://www.housing.gov.bh> تاريخ الاطلاع: 2019-03-20.

المبحث الثالث: دراسة حالة الجزائر

لا يزال معظم المواطنين في الكثير من الدول النامية محرومين بشكل كبير من خدمات النظام المالي الرسمي ولا يتعاملون مع القطاع المصرفي، حيث ان نسبة المقترضين من المؤسسة المالية الرسمية منخفضة بشكل عام في الجزائر، ولا يزال الحصول على التمويل من اكبر التحديات التي تواجه المواطنين بالرغم من حاجتهم إلى هذه القروض وذلك راجع إلى العامل الديني بالدرجة الأولى وإلى افتقار المقترضين للضمانات الحقيقية كالأراضي والعقارات في حالة التخلف عن السداد بالدرجة الثانية، يبين لنا هذا الوضع الفرص المتاحة للمصارف الاسلامية للوصول إلى ملايين الأفراد الذين لا يفضلون التعامل مع القطاع المصرفي التقليدي او ممن لم يحالفهم الحظ في الحصول على التمويل، حيث ان النموذج المصرفي الذي يتبنى العدالة الاجتماعية يمكن له ان يكون البديل الأنسب، خاصة مع حاجة الأفراد لتمويل حصولهم على مسكن لائق.

المطلب الأول: دراسة حالة مصرف البركة

مصرف البركة هو مصرف متخصص في صناعة الخدمات المصرفية الإسلامية، تعمل في السوق المصرفي الجزائري منذ تسعينات القرن العشرين، ويتميز المصرف بمبادرات التطوير في كافة مجالات المعاملات المالية الإسلامية وخاصة في مجال تطوير المعاملات المالية الخاضعة للشريعة الإسلامية.

أولاً: التعريف بمصرف البركة

يعتبر مصرف البركة الجزائري أول مصرف برأس مال مختلط (عام وخاص) أنشأ في 20 ماي 1991، بدأ أنشطته المصرفية بصفة فعلية خلال شهر سبتمبر من نفس السنة، وهو يتربع حالياً على 31 فرعاً وتتمثل أهم التي مر بها مصرف البركة في:¹

1991: تأسيس مصرف البركة الجزائري.

1994: الاستقرار والتوازن المالي للمصرف.

2000: المرتبة الأولى بين المصارف ذات رأس المال الخاص.

2002: إعادة الانتشار في قطاعات جديدة في السوق بالخصوص المهنيين والأفراد.

¹ مصرف البركة، مصرف البركة الجزائري 27 عاما من الشفافية والحضور المميز، على الموقع: <https://www.albaraka-bank.com/wp-content/uploads/2018/12/SAAFI-2018-Etat-des-lieux-de-la-banque-islamique-en-Alg%C3%A9rie-AL-BARAKA-BANK.pdf> تاريخ الاطلاع: 2019-04-03.

2006: زيادة رأسمال المصرف إلى 2,5 مليار دينار جزائري.

2009: زيادة ثانية لرأسمال المصرف إلى 10 مليار دينار جزائري.

2016: الريادة في مجال التمويل الاستهلاكي على مستوى القطر الجزائري.

2017: زيادة ثالثة لرأسمال المصرف إلى 15 مليار دينار جزائري.

2018: أحسن مصرف إسلامي في الجزائر للسنة السادسة على التوالي حسب تصنيف مجلة

Globale Finance

2018: من أبرز المصارف على مستوى الساحة المصرفية الجزائرية و من بين أحسن وحدات

مجموعة البركة المصرفية من حيث المردودية.

زاوّل مصرف البركة نشاطه برأس مال اجتماعي قدره 500000000 دج وعرف العديد من

الزيادات كانت آخرها سنة 2017 أين قام المصرف بهيكلة رأسماله كما هو موضح في الجدول

الموالي:

الجدول رقم (4-9) : آخر هيكل رأس مالي في 2017

الاسم/ المؤسسة	الوضع القانوني	الجنسية/ التسجيل	نسبة مجموع راس المال كما في 2017/12/31
مجموعة البركة المصرفية	شركة	البحرين	55,90%
مصرف الفلاحة والتنمية الريفية	شركة	الجزائر	44,10%

المصدر: مصرف البركة، مصرف البركة الجزائري 27 عاما من الشفافية والحضور المميز، مرجع سابق.

ثانيا: المؤشرات المالية لمصرف البركة

يحقّق مصرف البركة نتائج مالية متميزة قدرت نتيجة السنة المالية 2017 بـ 3548 مليون

دج بالرغم من انخفاضها في الثلاث سنوات الأخيرة حيث بلغت في سنة 2015 ما يعادل 4108

مليون دج أي بانخفاض قدره 560 مليون دج¹ وهذا راجع إلى انخفاض قيمة العملة وانخفاض

سعر الصرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي بنسبة 3% ، تقدر ميزانية المصرف بـ

248633 مليون دج عند نهاية 2017 مسجلة بذلك زيادة قدرها 38289 مليون دج أي بنسبة

¹ مصرف البركة الجزائري، التقرير السنوي لعام 2017، الجزائر، 2017، ص 02.

20.18% مقارنة بسنة 2016 و 28.44% مقارنة بسنة 2015، في حين تقدر حقوق ملكية المصرف بـ 24546 مليون دج، وتقدر موارد زبائن المصرف في شكل حسابات تحت الطلب وحسابات الادخار والودائع لأجل 207891 مليون دج مسجلة زيادة قدرها 34.50% مقارنة بسنة 2015، كم ارتفع رصيد التمويلات الممنوحة للزبائن بمبلغ 28966 مليون دج أي بنسبة 44.81% مقارنة بسنة 2015¹، وواصل مصرف البركة الجزائري أدائه إذ نما إجمالي الأصول الخاصة بالمصرف بنسبة 4% ليصل إلى 2.3 مليار دولار أمريكي في سنة 2018 مقابل 2.2 مليار دولار أمريكي في 2017 كما زاد إجمالي الدخل التشغيلي بنسبة 28% ليصل إلى 105.4 مليون دولار أمريكي في العام 2018 مقابل 82.1 مليون دولار أمريكي في العام 2017 وبلغ صافي الدخل التشغيلي 71.3 مليون دولار أمريكي في العام 2018 مقابل 48.9 مليون دولار أمريكي في العام 2017، أما صافي الربح فقد بلغ 45.5 مليون دولار أمريكي في العام 2018، أي بزيادة قدرها 42% عن العام 2017، وقد زاد المصرف من تمويل الإجارة والاستصناع في القطاع العقاري، بالإضافة إلى الحفاظ على مكانته القوية في مجال التمويل التجاري، حيث ارتفعت عائدات التمويل التجاري بنسبة أكثر من 60%²، والجدول الموالي يبين تطور إجمالي التمويلات والودائع بالمصرف خلال الفترة 2010 إلى 2017.

الجدول رقم (4-10): إجمالي التمويلات و الودائع لدى مصرف البركة الوحدة: مليار دينار

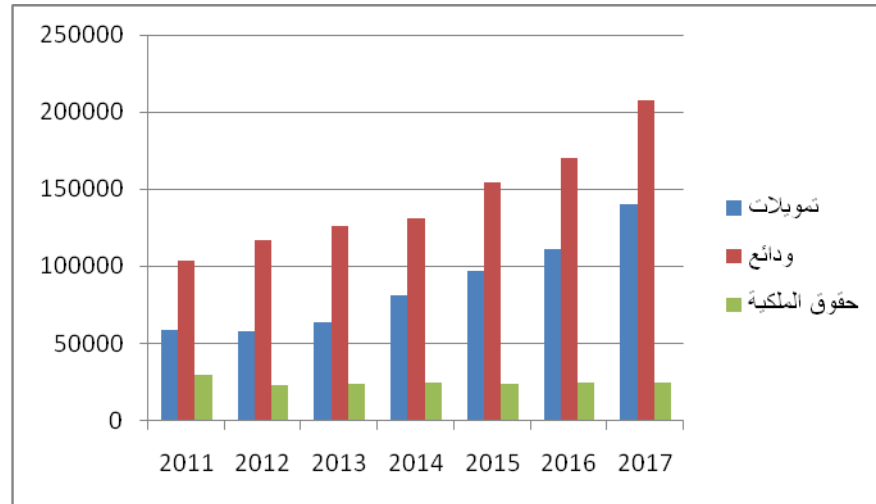
2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	
139677	110711	96453	80887	63354	57891	58584	إجمالي التمويلات
207891	170137	154562	131175	125435	116515	103285	إجمالي الودائع
24546	24312	23463	23810	22965	22110	29550	حقوق الملكية

المصدر: مصرف البركة، مصرف البركة الجزائري 27 عاما من الشفافية والحضور المميز، مرجع سابق.
وللتوضيح أكثر يتم تقديم رسم بياني ملخص لإجمالي تمويلات وودائع المصرف و حقوق الملكية.

¹ نفس المرجع، ص ص 06-07.

² مجموعة البركة المصرفية، التقرير السنوي 2018، البحرين، 2018، ص 23.

الشكل رقم (4-12): تطور تمويلات وودائع المصرف خلال الفترة 2011-2017



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول السابق.

من خلال الجدول والشكل أعلاه نلاحظ ان حجم التمويلات في تزايد مستمر و ما يلاحظ عليه ان مصرف البركة لا يفصل في تقاريره و ميزانياته أنواع التمويلات المقدمة من تمويلات قائمة على البيوع والتمويلات القائمة على المشاركات والتمويلات القائمة على الإجارة، إلا انه يمكن ملاحظة ذلك من خلال الميزانية الموحدة لمجموعة البركة ان ما معظم معاملاته هي معاملات تقوم على صيغ البيوع وليست على صيغ المشاركات.

ان حجم التمويلات في مصرف البركة تعتمد على التمويل قصير ومتوسط الأجل من خلال المربحة وهذا راجع إلى طبيعة الموارد التي يمتلكها المصرف بالإضافة لقلة مصادر إعادة التمويل مما يحتم عليه التحفظ في التمويلات طويلة الأجل كما ان اغلب تمويلات المصرف تتمثل في صيغ البيوع و لا يتعامل بشكل كبير بصيغ المشاركات وذلك راجع إلى ان تلك الصيغ تحتّم على المصرف متابعة المشروع و السهر عليه من خلال الإدارة، المراقبة وتحمل الخسائر في حالة فشل المشروع، بينما صيغ البيوع تكون أكثر مردودية وأقل خطرا ، وبالتالي يعتمد مصرف البركة اعتمادا مفرطا على المربحة، وهو ما يمثل أكثر من 80% من التمويل¹.

أما بالنسبة الى الودائع فنلاحظ انها في تزايد مستمر وذلك راجع الى إستراتيجية المصرف في قبول جميع موارد الزبائن سواء أفراد أو مؤسسات في شكل حسابات تحت الطلب وحسابات

¹Rodney Wilson, **Islamic Banking and Finance in North Africa- Past Development and Future Potential-**, African Development Bank, Abidjan Cote Divoire, 2011 P 49.

الادخار والودائع لأجل، وكذا لزيادة عدد الفروع على مستوى التراب الوطني، في حين تشكل حقوق الملكية (الموارد الداخلية) نسبة صغيرة من مجموع الموارد، وبالتالي نلاحظ أن المصرف يعتمد على الموارد الخارجية بشكل رئيسي وهذا ما يحد من عمله مما يدفعه إلى توظيف تمويلاته في الأجل القصير و المتوسط خاصة وأن جزء من الودائع هو قصير الأجل مثل الحسابات الجارية وحسابات التوفير والادخار، وبالتالي نستنتج ان مصرف البركة يعتمد بشكل كبير في تمويلاته على الموارد الخارجية خاصة الودائع بنسبة كبيرة.

ثالثا: دور مصرف البركة في تمويل السكن

شهدت عودة التمويل الاستهلاكي الى الساحة المصرفية الجزائرية إعادة بعث بعض المنتجات المصرفية الموجهة للأفراد وذلك لتلبية الحاجيات المتزايدة للأسر والأفراد.

1. المنتجات المستخدمة في تمويل السكن

يقوم مصرف البركة بتمويل السكن من خلال العديد من الصيغ الإسلامية وهي:¹

- دار البركة لشراء مسكن: يقوم الزبون بتحديد المسكن المراد شراؤه من طرف مرقى عقاري* او من طرف خواص ، يكون التمويل بصيغة الإجارة المنتهية بالتملك مصادق عليها من طرف الهيئة الشرعية للمصرف، أما الأقساط الشهرية تكون محددة مسبقا مع إمكانية منح فترة سماح لبداية السداد مدتها 9 أشهر، وفترة السداد تصل إلى 20 سنة، وبالنسبة لشروط الاستقادة فهي:

- يجب ان لا يتعدى عمر الزبون 70 سنة عند دفع آخر قسط.
- ان يتمتع بدخل صافي شهري ومستقر (الحد الأدنى 40 ألف دينار).
- ان يكون موظفا أو تاجرا أو مهنيا أو صاحب مهن حرة أو حرفيا.
- أن يكون مرسما في الوظيفة بعقد لمدة غير محددة (خبرة مهنية لمدة 6 أشهر كحد أدنى).

¹ مصرف البركة، على الموقع: www.albaraka-bank.com تاريخ الاطلاع: 2019-04-07.

*المرقى العقاري: هو الشخص الذي يقوم بتمويل وبناء العمارات، وهو كذلك بائع المساحات المبنية أو في إطار البناء " البيع على التصاميم".

وبالنسبة لصيغة التمويل المطبق على هذا المنتج فتكون وفق صيغة الإجارة او الاعتماد الاجاري وهو عقد إيجار أصول مقرون بوعده بالبيع لفائدة المستأجر و يتعلق الأمر بتقنية تمويل حديثة النشأة نسبيا، حيث يتدخل في هذه العملية ثلاثة أطراف أساسيين هم:

❖ مورد (الصانع أو البائع) الأصل.

❖ المؤجر (المصرف أو المؤسسة) الذي يشتري الأصل لغرض تأجيره لعميله.

❖ المستأجر الذي يؤجر الأصل الذي يحتفظ بحق الاختيار في الشراء النهائي بموجب عقد التأجير.

و من التعريف السابق، نستنتج أن حق ملكية الأصل يرجع للمصرف خلال طول مدة العقد، غير أن حق الاستغلال يعود للمستأجر، عند انتهاء مدة العقد يمنح للمستأجر أحد الخيارات الثلاث الآتية:

❖ الزبون ملزم باقتناء الأصل (عقد إيجار تملكي).

❖ الزبون له الخيار ما بين إعادة استئجار الأصل أو إعادته إلى المصرف (عقد الاعتماد الاجاري*).

❖ يستأجر الزبون مرة أخرى الأصل المؤجر (تجديد عقد الاعتماد الاجاري).

- دار البركة لبناء مسكن: وهي منتج مخصص للأشخاص الراغبين في بناء مسكن ويكون التمويل وفقا لصيغة الإجارة الموصوفة في الذمة مصادق عليها من طرف الهيئة الشرعية للمصرف أما الأقساط الشهرية تكون محددة مسبقا مع إمكانية منح فترة سماح لبداية السداد مدتها 9 أشهر وفترة سداد تصل إلى 20 سنة، تتمثل شروط الاستفادة من التمويل في نفس الشروط المطبقة على تمويل شراء مسكن أما صيغة التمويل فهي بصيغة الإجارة الموصوفة في الذمة.

*الاعتماد الاجاري: هو عملية مالية وتجارية تتم بين طرفين، أولهما هو المؤسسة الممولة وتسمى عادة المؤجر، فتضع تحت تصرف الطرف الثاني وهو المستفيد أي المستأجر مالا منقولا كان أم عقارا، لفترة محددة غير قابلة للإلغاء، مقابل دفع هذا الأخير أجرة.

2. مؤشرات تمويل السكن في مصرف البركة:

يقوم مصرف البركة في إطار سعيه لتطوير الحلول التمويلية السكنية وتوفير الخيارات بتلبية احتياجات المواطنين وذلك من خلال سعيه إلى تسهيل وتيسير امتلاك مساكن ملائمة ، ولكن بالرغم من الجهود المبذولة من قبل المصرف إلى أن المؤشرات تدل على عكس التوقعات حيث ان نسبة تمويل السكن ضئيلة جدا كما هو موضح في الجدول رقم 4-11 وهذا راجع إلى عدة أمور من بينها البيئة التي يعمل فيها المصرف والتي تعتبر بيئة مصرفية تقليدية بحتة وكذا يرجع إلى القيد المتعلق بعرض السكنات الترقية المدعمة LPA والموجهة للعائلات ذات الدخل المتوسط، أين تتم الاستفادة من هذا النوع من السكنات عن طريق تركيب مالي يتكون من المساهمة الشخصية لصاحب الطلب، قرض مصرفي بنسبة فائدة مدعمة ومساعدة مباشرة من الصندوق الوطني للسكن تصب مباشرة لفائدة المرقى، كما يجب التنويه أن النصوص التنظيمية المنظمة لهذا النوع من السكنات لم تصدر لحد الآن، مما نتج عنه الكثير من الخلط وعدم الفهم خاصة في الشق الخاص بطريقة انتقاء المستفيدين، التقييط وشروط هذا النوع الجديد من السكنات، رافقته العديد من التدابير الجديدة والتي تتمثل في نسبة الفائدة المخفضة للقروض العقارية التي تتراوح بين 1 و 3 بالمائة بالإضافة للإعانة المباشرة للدولة - الصندوق الوطني للسكن - المحددة بمبلغ 700000 دينار جزائري أو 400000 دج حسب مستوى دخل صاحب الطلب، وهو ما صعب الأمر على مصرف البركة الخوض في هذا المجال، وكذا بسبب التأطير الضريبي كون النظام الضريبي المتواجد حاليا لا يتوافق مع الصيرفة الإسلامية و لا يراعي خصوصيتها ولا يعطيها تصنيفا محددا، اذ لا يمكن التعامل مع المصارف الإسلامية كمؤسسات تجارية ما يعرضها للازدواج الضريبي والذي بدوره يؤثر بصفة مباشرة على تكلفة المنتجات الإسلامية بالنسبة للعملاء مقارنة مع تلك المطروحة من قبل المصارف التقليدية، ومن أمثلة الازدواج الضريبي بالنسبة لعملية المراجعة والإجارة، عدم إمكانية تطبيق التمويل المدعم من طرف الدولة بالنسبة للإجارة العقارية للأفراد (Bonification 1 et 3 %) وذلك تماشيا مع ما هو معمول به حاليا في عملية تمويل العقارات في المصارف التقليدية¹، حيث تكون نسبة الفوائد 1٪ في السنة إذا كان الدخل يتراوح

¹ محمد كريم، آفاق تطوير منتجات الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مصرف التنمية المحلية، اليوم البرلماني حول: الصيرفة الإسلامية: الواقع والآفاق، المجلس الشعبي الوطني، الجزائر، 04 افريل 2018، ص 07.

ما بين مرة إلى 06 مرات الأجر الوطني المضمون، و 3 ٪ في السنة إذا كان الدخل يتراوح من 06 مرات إلى 12 مرة الأجر الوطني الأدنى المضمون.

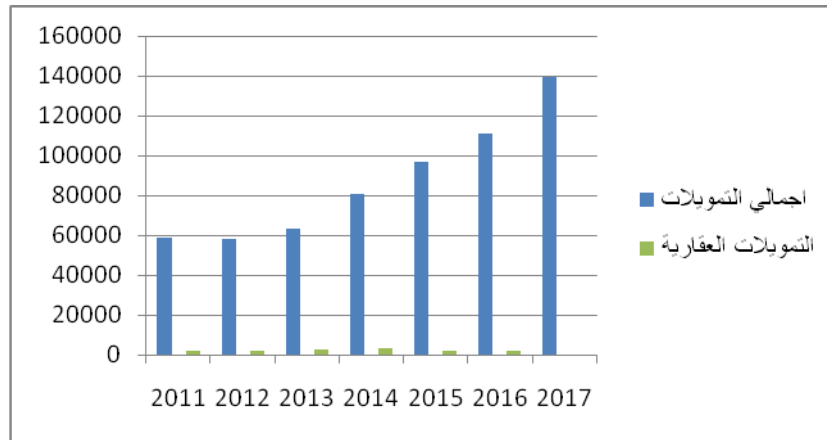
الجدول رقم (4-11): حجم التمويل العقاري للأفراد الوحدة: مليار دج

السنوات	التمويلات العقارية	اجمالي التمويلات
2011	2,190	58584
2012	2,211	57891
2013	2,620	63354
2014	3,000	80887
2015	1,800	96453
2016	1,800	110711
2017	/	139677

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على التقارير السنوية للسنوات 2011-2017

كما يمكن توضيح حجم التمويلات العقارية التي قدمها المصرف خلال الفترة 2011 الى غاية 2016 من خلال الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (4-13) : حجم التمويلات العقارية المقدمة للأفراد من طرف مصرف البركة الوحدة: مليار دينار



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 4-8.

نلاحظ ان التمويلات العقارية الممنوحة من طرف المصرف واصلت نموها في عام 2012 حيث بلغ مبلغ التمويل المصرح به 2,211 مليار دج في عام مقابل زيادة قدرها 2,190 دج عام 2011، في حين بلغ ما قيمته 03 مليارات دج في سنة 2014 أي بنمو 14.5 % عن السنة السابقة في حين بلغ في سنة 2015 ما يقارب 1.8 مليار دج وعرفت هذه القيمة استقرارا في سنة 2016 حيث استقر حجم التمويل العقاري في حدود 1.8 مليار دج، وبالتالي نلاحظ ان نسبة التمويلات قليلة جدا وهذا راجع إلى ان تمويل السكن يعتبر من التمويلات طويلة الأجل وبما ان موارد المصرف هي موارد قصيرة الأجل والمتمثلة كما سبق الذكر في الحسابات الجارية وحسابات التوفير و الادخار مما يؤدي إلى توظيفها في مشاريع قصيرة أو متوسطة الأجل وليس في تمويلات طويلة الأجل و ايضا لقلة مصادر إعادة التمويل مما يحتم عليه التحفظ في التمويلات طويلة الأجل، وبالتالي فان تمويل السكن في المصرف هو تمويل محدود للغاية وهذا يدل على ان الهدف الأساسي للمصرف هو تحقيق أقصى ربح ممكن في أقل فترة ممكنة، حيث يحتل القطاع التجاري المرتبة الأولى عن طريق استخدام آلية المربحة على حساب قطاعات أخرى، وهو ما يتنافى مع مبادئ الشريعة الاسلامية والتي تعطي الأولوية للأنشطة التنموية.

والجدير بالذكر ان التمويل المصرفي في المصرف بالمربحة والإجارة القصيرة الأجل ظل يستحوذ على النصيب الأكبر من إجمالي تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ، وذلك للخبرة

الطويلة للمصرف في ممارسة التمويل بهذه الصيغ، بالإضافة الى قلة المخاطر مع ضمان العائد والربحية في التمويل بعكس الصيغ الأخرى القائمة على منطق المشاركة والاستصناع لان ذلك يقتضي على المصرف متابعة المشروع والسهر عليه سواء تعلق الأمر بالإدارة او المراقبة و اذا وقعت أي خسائر فيجب عليه التعويض من منطلق المشاركة في الربح والخسارة.

وبالنسبة لتمويل السكن الترقوي العمومي LPP فان المصرف لم يقم بهذه العملية بعد إلى ان الملف معروض على عدة جهات مختصة من اجل تجسيد صيغة مناسبة للتمويل وكذا تحديد هامش الربح وكذا مدة اقتناء العقار.

المطلب الثاني: دراسة حالة مصرف السلام الجزائري

مصرف السلام الجزائري هو فرع تابع لمصرف السلام - البحرين، المصرف الرائد والمتوافق مع الشريعة الاسلامية في المملكة من خلال ما يقدمه من منتجات مبتكرة وحلول تمويلية للأفراد.

أولاً: التعريف بمصرف السلام

يعتبر مصرف السلام ثاني مصرف إسلامي من حيث النشأة في الجزائر ويتعامل وفق الشريعة الإسلامية تابع لمجموعة مصرف السلام- البحرين يقدر رأسمال المصرف الذي تم افتتاحه بتاريخ 08/06/2008 بـ 7.2 مليار دينار جزائري، بدأ المصرف نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية إسلامية بتاريخ 20/10/2008 وقد تم رفع رأس ماله إلى 10 مليار دينار جزائري، يضم 15 فرعا موزعة عبر التراب الوطني.

ثانياً: المنتجات المالية وصيغ التمويل بالمصرف

يمول مصرف السلام العديد من الأنشطة الاستثمارية من خلال عدة آليات أهمها: المشاركة، المضاربة، الإجارة، المرابحة، الاستصناع، السلم، البيع بالتقسيط، البيع بالسعر الآجل، ... الخ، كما يقوم بتمويل كافة احتياجات الزبائن في مجال الاستغلال والاستهلاك ومن بينها:

1. التجارة الخارجية: في اطار تشجيع التجارة الخارجية يقدم مصرف السلام العديد من الخدمات على المستوى الدولي على غرار وسائل الدفع، العمليات المستندية، التعهدات وخطابات الضمان المصرفية.

2. الاستثمار والادخار: من خلال :

- اكتتاب سندات الاستثمار.
- فتح دفتر التوفير (أمنيته).
- بطاقة التوفير (أمنيته).
- حسابات الاستثمار، الخ.

3. الخدمات: يقدم المصرف الخدمات التالية:

- خدمة تحويل الأموال عن طريق أدوات الدفع الآلي.
- الخدمات المصرفية عن بعد (السلام مباشر).
- خدمة (موبايل بنكينغ).
- خدمة مايل سويفت (سويفتي).

- بطاقة الدفع الإلكترونية (أمنة).
- بطاقة السلام فيزا الدولية.
- خدمة الدفع عبر الانترنت (E-Amina).
- خزانات الأمانات (أمان).
- ماكينات الدفع الآلي.
- ماكينات الصراف الآلي....الخ.

ثالثا: مؤشرات الأداء العام للمصرف

يحقق مصرف السلام نتائج أداء جيدة بالرغم من تجربته الفتية العهد بالصيرفة الإسلامية حيث حقق نتيجة صافية بلغت 1.18 مليار دج في عام 2007 مقارنة بالخسائر التي عرفها خلال السنوات الأولى من تأسيسه الأمر الذي ساهم بشكل كبير في تعزيز المركز المالي للمصرف، وبذلك بلغ مجموع المركز المالي للمصرف مبلغ 86 مليار دج سنة 2017 حيث عرفت محفظة تمويلات الزبائن مستوى بلغ 45 مليار دج نتيجة لتوسيع قاعدة زبائن المصرف، وكذلك ولوج قطاع التجزئة والأفراد، كما بلغ رصيد السيولة عند نهاية 2017 مبلغ 35 مليار دج، في حين بلغ مجموع موجودات المصرف 69 مليار دج من نفس السنة، وبلغ مجموع ودائع الزبائن ما قيمته 64 مليار دج وهو ما يعبر عن تحسن صورة المصرف لدى متعامليه وزيادة ثقتهم فيه¹.

رابعا: دور مصرف السلام في التمويل السكني

يوفر المصرف على العديد من المنتجات التمويلية تتمثل في:

1. دار السلام للتمويل العقاري:

منتج دار السلام هو برنامج تمويل عقاري متوافق مع الشريعة الإسلامية أطلقه مصرف السلام الجزائري ابتداء من سنة 2017 ينفذ من خلال صيغ الإجارة المنتهية بالتملك (بالنسبة للسكنات الجاهزة) ، الاستصناع، البيع بالسعر الآجل، المشاركة، وغيرها من الصيغ المعتمدة من قبل هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لديه، ويعرض مصرف السلام من خلاله تمويل السكنات الترقية العمومية (بناء على طلب المتعامل بمشاركته في شراء أو تملك عقار فيكون لكل منهما حصة شائعة في ملكيته و على أساسه يقوم المصرف بإيجار هذه الحصة إلى المتعامل إجارة منتهية

¹ مصرف السلام، التقرير السنوي 2017، ص 04.

بالتملك أو البيع التدريجي لها من خلال عقود بيع متتالية) وللهيئة بدون رهن عقاري* ، وتصل قيمة التمويل الى 60 مليون دينار جزائري، حسب دخل طالب التمويل وسنه ومدة السداد التي قد تصل الى 25 سنة.

أ. دار السلام لشراء مسكن جاهز: هو منتج عقاري لاقتناء مسكن جديد لدى مرقى عقاري او مسكن قديم لدى الخواص من خلال الصيغ التالية:

• **صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك:** هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بشراء أصول منقولة أو غير منقولة معينة بناء على طلب المتعامل ثم إيجارها له إجارة عين منتهية بالتمليك حيث يقترن بها وعد بتمليك العين المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة أو أثناءها، و تتم العملية من خلال عقود منفصلة مستقلة عن بعضها فتعقد الإجارة أولاً من خلال عقد مخصوص بها ليتم بيع العين عند طلب المتعامل من خلال عقد بيع مستقل يوقع عند البيع و ليس قبله.

• **عقد الإجارة:** يراد به تملك منفعة مشروعة معلومة لمدة معلومة بعوض مشروع معلوم.

• **صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة:** هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بشراء أصول منقولة أو غير منقولة موصوفة في الذمة بناء على طلب المتعامل ثم إيجارها له إجارة موصوفة في الذمة منتهية بالتمليك حيث يقترن بها وعد بتمليك العين الموصوفة في الذمة المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة أو أثناءها، و تتم العملية من خلال عقود منفصلة مستقلة عن بعضها فتعقد الإجارة أولاً من خلال عقد مخصوص بها ليتم بيع العين الموصوفة في الذمة عند طلب المتعامل من خلال عقد بيع مستقل يوقع عند البيع وليس قبله.

- **دار السلام لتهيئة منزل:** هو منتج عقاري لتغيير او تحديث او اجراء ترميمات على المسكن من خلال الصيغ التالية:

***الرهن العقاري:** يضمن القرض عامة برهن عقاري، واذا لم يستطيع المقرض التسديد يتم بيع العقار ويستعيد المصرف قيمة القرض على اساس سعر البيع.

• **صيغة الإستصناع و الإستصناع الموازي في المباني:** وهي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل بتهيئة عقار حسب المواصفات المحددة ضمن الطلب و المخططات المرفقة به، ويعتمد المصرف في تنفيذ هذه العملية على عقدي إستصناع منفصلين يكون في أحدهما صانعا وفي الثاني مستصنعا، حيث ينعقد الإستصناع الأول بينه و بين المتعامل المستصنع فيكون صانعا بالنسبة إليه، ثم يعقد المصرف إستصناعا موازيا مع مقاول من أجل إنجاز المشروع فيكون مستصنعا في هذا العقد، على أن يكون كل من العقدين مستقلا عن الآخر.

• **صيغة البيع بالسعر الآجل:** هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بشراء سلع، بضائع، آلات أو معدات بناء على طلب المتعامل، و يقوم بعد تملكه لها و قبضها القبض الناقل للضمان ببيعها للمتعامل بالأجل، لأن المصرف لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب من المتعامل، و يعرضه عليه ليرى إذا كان مطابقا لما وصف، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد قبض ما إشتراه فأصبح قابضا و ضامنا يتحمل تبعه الهلاك، تتم صيغ البيع بالسعر الآجل من خلال تأجيل دفع السعر إلى أجل محدد دفعة واحدة أو على أقساط.

• **صيغة المشاركة:** هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل بمشاركته في شراء أو تملك عقار فيكون لكل منهما حصة شائعة في ملكيته و على أساسه يقوم المصرف بإيجار هذه الحصة إلى المتعامل إجارة منتهية بالتمليك أو البيع التدريجي لها من خلال عقود بيع متتالية.

- **دار السلام لبناء أو توسيع منزل:** هو منتج تمويل من اجل بناء مسكن او توسيع مسكن قائم وفق الصيغ التالية:

• **صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة:** هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بشراء أصول منقولة أو غير منقولة موصوفة في الذمة بناء على طلب المتعامل ثم إيجارها له إجارة موصوفة في الذمة منتهية بالتمليك حيث يقترن بها وعد بتمليك العين الموصوفة في الذمة المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة أو أثناءها، و تتم العملية من خلال عقود منفصلة مستقلة عن بعضها فتعقد الإجارة أولا من خلال عقد مخصص بها لیتم بيع

العين الموصوفة في الذمة عند طلب المتعامل من خلال عقد بيع مستقل يوقع عند البيع وليس قبله.

- **عقد الإجارة:** يراد به تملك منفعة مشروعة معلومة لمدة معلومة بعوض مشروع معلوم.

- **دار السلام استئجار:** هو منتج عقاري خاص باستئجار مسكن و الصيغ المتوافقة معه هي:
- **الإجارة من الباطن:** هو عقد بمقتضاه يلتزم مستأجر العين المؤجرة بأن يمكن شخصا من الانتفاع بهذه العين مدة معلومة لقاء أجر معلوم.
- **دار السلام للسكنات الترقية LPA / LPP:** هو منتج تمويل لسكنات LPA/LPP عن طريق الصيغة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية " شركة ملك " .
- **صيغة المشاركة لدى المصرف على أساس شركة الملك:** هي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل بمشاركته في شراء أو تملك عقار فيكون لكل منهما حصة شائعة في ملكيته وعلى أساسه يقوم المصرف بإيجار هذه الحصة إلى المتعامل إجارة منتهية بالتمليك أو البيع التدريجي لها من خلال عقود بيع متتالية.

2. مزايا منتج دار السلام: يمتاز هذا المنتج بـ:

- صيغة تمويل معتمدة من قبل هيئة الرقابة الشرعية للمصرف.
- تمويل تصل قيمته الى 60 مليون دينار جزائري.
- فترة سداد تمتد من 5 الى 25 سنة.

3. شروط الحصول على المنتج:

- أن يكون السن ما بين 18 و 70 سنة تاريخ آخر قسط مدفوع.
- عقد عمل غير محدد المدة.

- أن يكون موظفا، صاحب مهنة حرة، تاجر أو صاحب إيراد ثابت.
- أن يكون جزائري الجنسية (مقيما بالجزائر أو بالمهجر).
- أن تكون المداخيل الشهرية ثابتة و منتظمة (40000 دج و أكثر) .
- أن تكون لدى الزبون مداخيل ثابتة و منتظمة (1500أورو و أكثر) للمقيمين بالمهجر .
- هامش ضمان الجدية يبتدئ من 20% من قيمة المسكن .
- توظيف الراتب لدى مصرف السلام-الجزائر.
- إمكانية رفع قيمة التمويل بدعم من أفراد الأسرة من الدرجة الأولى (أب، أم، ابن، بنت) أو الزوج، الزوجة.

4. مؤشرات تمويل السكن في مصرف السلام

عرفت إجمالي تمويلات مصرف السلام نموا معتبرا بين تمويل المؤسسات و تمويل الأفراد، حيث قدرت قيمة التمويلات الممنوحة للمؤسسات بحوالي 43 مليار دج في سنة 2016 مقابل 31 مليار دج في سنة 2015 بنسبة تغير تقدر بـ 40% ، كما حقق تمويل الأفراد طفرة نوعية في نشاط المصرف، حيث بلغت قيمة التمويلات في عام 2017 حوالي 5 مليار دينار جزائري وزعت بين تمويل السيارات بقيمة 3.5 مليار دينار جزائري، والتمويل العقاري وهو ما يعرف بمنتج دار السلام بقيمة 1.5 مليار دينار جزائري حيث تم التعاقد مع 24 مؤسسة لغرض استقادة موظفيها من خدمات المصرف، والجدول الموالي يبين حجم التمويلات العقارية الممنوحة من قبل المصرف خلال الفترة 2011 الى غاية 2017.

الجدول رقم (4-12): حجم التمويلات العقارية إلى إجمالي التمويلات للسنوات 2011-2017

الوحدة : آلاف دج

السنوات	التمويلات العقارية	اجمالي التمويلات
2011	64556	13905813
2012	75 204	20695161
2013	421 613	28774246
2014	143 348	23939475
2015	92 031	23130277
2016	494700	30845987
2017	1376376	47439033

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على التقارير السنوية لمصرف السلام لسنوات 2012-2015 .

كما يمكن توضيح حجم التمويلات العقارية التي قدمها المصرف خلال الفترة 2011 الى غاية

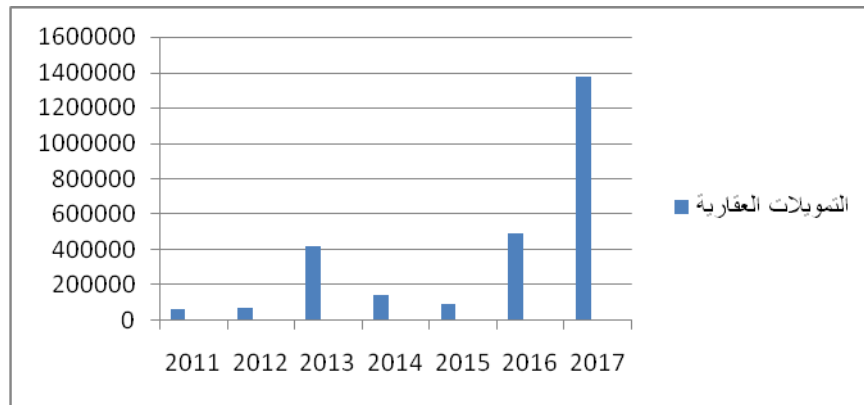
2017 من خلال الرسم البياني التالي:

الشكل رقم (4-14):حجم التمويلات العقارية الممنوحة من طرف مصرف السلام خلال الفترة

2011-2017

الوحدة: آلاف

دج



المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 4-9.

نلاحظ ان حجم التمويلات في ارتفاع مستمر وهذا راجع للأداء الجيد والنمو الشامل

للمصرف وسجلت سنة 2013 ارتفاعا في حجم التمويلات وذلك بسبب اعتماد المصرف على

إستراتيجية تنويع المحفظة من خلال استقطاب متعاملين اقتصاديين في قطاعات مختلفة من بينها

الترقية العقارية ، كما عمد إلى تقديم أدوات تمويلية أكثر مردودية وأقل مخاطرة بينما سجلت سنة 2015 تراجعاً وهذا راجع للوضع الاقتصادي الذي عرفته الجزائر خلال سنة 2015 والظروف الاستثنائية التي مر بها المصرف في نفس الفترة إلا أنه حاول جلب متعاملين ذوي جودة والحفاظ على استقرار الودائع، وبالنظر إلى إجمالي التمويلات المقدمة من طرف المصرف نجد أن نسبة التمويل العقاري ضعيفة مقارنة مع تمويل السيارات التي بلغت قيمتها 3.5 مليار دينار جزائري بـ 2161 ملف والتمويل العقاري دار السلام بقيمة 1.5 مليار دج والخاص بالسكنات الترقية العمومية وللهيئة بدون رهن عقاري.

المطلب الثالث: المصارف التجارية التي تقدم خدمات التمويل الإسلامي بالجزائر

تسعى العديد من المصارف التقليدية في الجزائر الى فتح نوافذ اسلامية خاصة مع تزايد الطلب على التمويل الحلال وكذا محاولة منها استرجاع الأموال المتواجدة خارج السوق الرسمية اي خارج المصارف وذلك بسبب عزوف المواطنين عن المصارف الربوية التي تتعامل بالربا المحرم، وذلك من خلال اقتراح خدمات أكثر مرونة ، لهذا أصدر بنك الجزائر نظام رقم 18 - 02 المؤرخ في 4 نوفمبر سنة 2018 يتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية كما يهدف الى تحديد شروط الترخيص المسبق من طرف بنك الجزائر للمصارف والمؤسسات المالية المتعلقة بالصيرفة التشاركية،¹ وبذلك نظم بنك الجزائر عملية فتح النوافذ الإسلامية من قبل المصارف التقليدية تحتى مسمى شبك المالية التشاركية ويقصد به دائرة ضمن مصرف معتمد او مؤسسة مالية معتمدة تمنح حصريا خدمات ومنتجات الصيرفة التشاركية، ويجب ان يكون هذا الشباك مستقلا ماليا عن الدوائر والفروع الأخرى للمصرف والمؤسسة المالية².

أولاً: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط

يقوم الصندوق بتمويل السكن وفق الشريعة الإسلامية من خلال صيغة الاجارة المنتهية بالتملك وهي صيغة أطلقها خلال الثلاثي الأخير من سنة 2017 ضمن المخطط الإستراتيجي الخماسي وهي آلية تمويلية موجهة للأفراد تخص العقار، وبحكم خبرته في تمويل العقار الموجه للخواص إذ ساهم المصرف منذ نشأته إلى غاية 2017 في إسكان أكثر من 500 ألف أسرة

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 73، الجزائر، ديسمبر 2018، ص 21.

² نفس المرجع، ص ص 21-22.

جزائرية من خلال تمويل مختلف مشاريعهم السكنية وفق العديد من الصيغ المتنوعة، يبلغ مجموع ايداعات المصرف 1400 مليار دينار جزائري بينما تبلغ قيمة تمويلاته الممنوحة 843 مليار دينار جزائري الى غاية نهاية ديسمبر 2017 بما فيها 384 مليار دينار جزائري خصصت لتمويل الخواص، مع العلم ان سوق تمويل السكنات في الجزائر لا يتجاوز 600 مليار دينار جزائري¹ يقوم خلالها المصرف باقتناء سكن يختاره الزبون، ويؤجره لهذا الأخير مقابل شروط محددة تتمثل في:

- ❖ الجنسية الجزائرية لطالب التمويل.
- ❖ ان يكون السن من 21 الى 70 سنة عند تاريخ طلب التمويل مع دخل شهري صافي دائم يفوق 30000 دج للموظفين والمتقاعدين و لا يقل عن 50000 دج للتجار واصحاب المهن الحرة.
- ❖ الحد الأقصى للتمويل 100 مليون دج اي ما يعادل 10 مليارات سنتيم، مع مدة تمويل من سنتين الى 30 سنة وهذا يتوقف على عمر وقدرة دفع كل عميل، وبمعدل تمويل يصل الى 90% كحد أقصى.

كما يمول المصرف السكن وفق صيغة الإجارة التمليلية وهي صيغة تمويل دون فائدة، يقتني المصرف من خلالها السكن الذي يختاره الزبون، ويمنحه إياه في صيغة إيجار، مقابل دفع مبلغ مالي كل شهر، ويرافق هذا الإيجار بوعد نقل الملكية لفائدة المستأجر بعد انتهاء مدة التمويل المحددة بالدفع الكامل لمبالغ الإيجار، وتخص تمويل المساكن الجديدة أو القديمة التي يقتنيها المصرف من الخواص أو المقاولين العموميين أو الخواص، ويحدد سعر المسكن وراتب الأسرة قيمة مبلغ الإيجار ومدته، ويجب الإشارة الى ان البيع بالإيجار يشترط عقدا ينص على التزامات ذات طابعين، أولهما حق الانتفاع بالنسبة للمستأجر-المشتري خلال فترة محددة، وثانيهما نقل ملكية المسكن عقب انتهاء هذه المدة.

تخص هذه الصيغة تمويل جميع أنواع المساكن، علما أن الزبون هو من يختار المسكن ثم يقترحه على المصرف، ويشترى مصرف المسكن باسمه ويؤجره له، وبإمكان الشخص المهتم شراء مسكن جديد من مقاول عقاري خاص أو عمومي أو مباشرة من الخواص، وسيعرف سعر البيع

¹رشيد مطرف، سبل اعتماد الصيرفة الإسلامية- تجربة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط-مصرف في مجال الصيرفة الإسلامية-، اليوم البرلمان حول: الصيرفة الإسلامية: الواقع والآفاق، المجلس الشعبي الوطني، الجزائر، 04 افريل 2018.

بمجرد التوقيع على عقد الإيجار ولن يتغير في أي حال من الأحوال، ولا يمكن فسخ العقد خلال السنتين الأوليتين لكن بعد هذه المدة يمكن للمقنتي أن يطلب فسخ العقد مقابل تسديد غرامة، وتجدر الإشارة إلى أن مساكن عدل والسكن العمومي المدعم ومساكن الترقوي العمومي غير معنية بإجراءات الاستفاضة من هذه الصيغة.

ثانيا: بنك الخليج الجزائر AGB

بنك الخليج الجزائر هو مصرف تجاري بدأ مزاولة نشاطاته المصرفية في الجزائر منذ مارس 2004 وهو مصرف تابع لمجموعة الأعمال الكويتية "كيبكو KIPCO" والتي هي من أبرز مجموعات المال والأعمال في الشرق الأوسط ، بنك الخليج الجزائر يعتبر مصرف أجنبي مستثمر بالجزائر برأسمال قدره 650 مليون دج موزع على ثلاثة مصارف ذات سمعة عالية في المجال المصرفي وهي:

❖ 60 ٪ من طرف البرقان بنك Burgan Bank

❖ 30٪ البنك التونسي الدولي Tunis International Bank

❖ 10٪ البنك الأردني الكويتي Jordan Kuwait Bank

وهو حاليا يعمل بـ 60 وكالة مصرفية موزعة على 41 ولاية.

الجدول رقم (4-13) : تطور القروض القصيرة الأجل الممنوحة من قبل AGB خلال الفترة

2011 الى غاية 2016

الوحدة: مليون دج

نوع القرض	2011	2012	2013	2014	2015	2016
القروض التقليدية (الكلاسيكية)	24202	35414	44800	50707	40764	51267
التمويلات الإسلامية	5181	8343	12240	13889	17209	17955

Source: Gulf Bank Algeria, rapport Annual 2016 , 2013 .

نلاحظ من خلال الجدول أن حجم القروض الإسلامية قصيرة الاجل في تزايد مستمر وكلها موجهة نحو تمويل دورة الاستغلال وتتمثل أهم الصيغ المقدمة من قبل المصرف في صيغتي المرابحة وصيغة السلم فقط، ونسبتها أعلى من نسب القروض متوسطة الأجل وهذا بسبب اعتماد

المصرف على التمويلات قصيرة الاجل بكثرة الى إجمالي التمويلات، ويرجع اعتماد مصرف الخليج الجزائر على هاتين الصيغتين الى قلة المخاطر المرتبطة بتمويلات البيوع مقارنة بالصيغ القائمة على المشاركات حيث ان المصرف لا يبذل اي جهد من خلال المراقبة كمتابعة المشروع ولا تحتاج الى تدريب وتكوين للتمكن من العمل بها، وكذلك عمليات المراقبة تعتبر من التمويلات القصيرة الأجل مما يساعد في توفير السيولة للمصرف، والجدول الموالي يوضح تطور القروض المتوسطة الاجل الممنوحة من قبل المصرف خلال نفس الفترة.

الجدول رقم (4-14): تطور القروض المتوسطة الاجل الممنوحة من قبل من قبل AGB خلال الفترة 2011 الى غاية 2016 الوحدة: مليون دج

نوع القرض	2013	2014	2015	2016
القروض التقليدية (الكلاسيكية)	10037	15547	19634	20903
التمويلات الإسلامية	2661	3990	6395	6725
التأجير	3989	4769	4460	3549
الإجمالي	16687	24306	30489	31177

Source: Gulf Bank Algeria, rapport Annual 2016 .

بالرغم من تبني الصيرفة الإسلامية من قبل بنك خليج الجزائر إلا أننا نلاحظ ان نسبة التمويل متوسط الأجل بها قليلة جدا بالرغم من ارتفاعها من عام إلى آخر وهذا راجع لمحدودية العروض المقدمة من قبل المصرف مقارنة بالتمويل التقليدي .

مما سبق يتضح لنا ان المصرف لم يخصص جزءا من نشاطه للتمويل السكني وفق الشريعة الإسلامية واكتفى بتمويل اقتناء السيارات وكذا تمويل المؤسسات الصغيرة، حيث ان عروض التمويل في المجال السكني تقتصر على منتج " بيتي " وهو منتج تقليدي بحت بسعر فائدة، وتعتبر مساهمة بنك خليج الجزائر في الصيرفة الإسلامية محدودة فقد بلغت في عام 2014 على سبيل المثال ما قيمته 05,83%¹.

¹ اتحاد المصارف العربية، القطاع المصرفي الجزائري، على الرابط:

<http://www.uabonline.org/ar/research/banking/1575160416021591157515931575160416051589/7467/4>

تاريخ الاطلاع: 2019-05-10.

خلاصة الفصل:

هناك العديد من الأمور التي يمكن الاستفادة منها على صعيد التمويل الإسلامي للسكن من خلال تجارب الدول الرائدة في التمويل الإسلامي على غرار ماليزيا البحرين، بريطانيا و الولايات المتحدة الأمريكية حيث نلاحظ:

- استطاعت المملكة المتحدة بفعل التخطيط المحكم ان يكون القطاع المالي والمصرفي في لندن احد الوجهات الرئيسية للمنتجات المالية الإسلامية والتمويل الإسلامي، و ذلك من خلال وجود 05 مصارف إسلامية تخضع كافة معاملاتها لمبادئ الشريعة الإسلامية و 17 نافذة اسلامية، كما عملت على إرساء العديد من القواعد القانونية والتنظيمية لجذب المزيد من الاستثمارات الإسلامية.

- يطلق على التمويل الإسلامي في الولايات المتحدة الأمريكية بالعظيم القادم، حيث يعزز كل من الاقتصاد الأمريكي المنفتح و أسواقها المالية فرصا هائلة للتمويل الإسلامي، وذلك كون الأسواق المالية الأمريكية الأضخم و الأكثر سيولة في العالم و الأهم من ذلك امتلاكها الوسائل والقدرات التي من شأنها تعزيز فرص نجاح التمويل الإسلامي في الدولة، لعل أهمها تنامي عدد السكان المسلمين والنظم المالية المستقرة، مما يؤهلها لأن تكون مركزا للصيرفة الإسلامية في أمريكا الشمالية.

- استطاعت ماليزيا ان تحتل الصدارة العالمية في التمويل الإسلامي من خلال قوة اقتصادها وكذا من خلال القطاع المصرفي الذي دمج بين النظام التقليدي والنظام الإسلامي، وكذا بسبب الدعم الحكومي الواسع والموارد البشرية المؤهلة ووجود سوق مالية متطورة الأمر الذي يعتبر جوهر العمل المالي، ، حيث سجل التمويل الإسلامي نصيبا هائلا وحصّة متنامية من القطاعات المصرفية المحلية- مستهدفا كلا من عملاء الشركات الكبرى وطالبي التمويل السكني.

- برهنت البحرين على قدرتها لتكون مركزا للتمويل الإسلامي كما صنعت لنفسها مركزا ماليا إقليميا رائدا مستفيدة من رأسمالها البشري والمالي مما أهلها لتحتل المركز الثاني عالميا والأول عربيا في التمويل الإسلامي، وكذا تجربتها المميزة في إشراك القطاع الخاص في التمويل السكني.

مما سبق يتضح بأن الجزائر في بداية الطريق لتبني الصيرفة الإسلامية وهو ما يتطلب تكثيف وتظافر الجهود الرسمية من أجل إرساء وتطوير بيئة مواتية لاستيعاب فوائض السيولة المالية وتحسين اندماج المصارف الإسلامية في النظام المصرفي القائم و عدم الحاجة إلى مرحلة التجربة والخطأ فمع وجود أفضل الممارسات والمعايير العالمية يمكنها تجنب الأخطاء المكلفة واعتماد أفضل الممارسات التي يمكن تكييفها مع الظروف المحلية، ان هذا الأمر يتطلب تسريع وتيرة الإصلاحات الاقتصادية والمالية وان يكون هنالك دور للجهات الرقابية التي تتولى تنظيم بيئة العمل خصوصا ضمن النظام المصرفي المزدوج في ظل خصوصية الصعوبات والتحديات التي تفرضها طبيعة العمل المصرفي الإسلامي، والتي تتطلب إيجاد نظام رقابي وإشرافي قوي، ودعم الدور التنموي للتمويل الإسلامي، وعلى المصارف الإسلامية القائمة مسؤولية كبيرة في بذل أقصى جهد ممكن لتقديم منتجات وخدمات تتماشى مع التمويل الإسلامي وليس فقط الالتزام بالمتطلبات الشرعية، وعدم البحث عن المشروعات السريعة والخاصة فقط وإنما باستطاعتها تحقيق التوازن من خلال دخولها التمويل السكني بتحقيق الربح وتشغيل المال والاستثمار بالإضافة الى مساهمتها في حل مشكل تمويل قطاع السكن ومساعدة الدولة في هذا المجال.

الخاتمة:

تفتح مبادئ التمويل العقاري الإسلامي أفقا تتجاوز حدود الأموال التي تضخ من خلال السياسات النقدية والمالية لتذهب إلى الأبعاد الفكرية والفلسفية التي يقوم عليها الاقتصاد وعلم المالية الذي يحكم سلوك النظام والمؤسسات المالية ومنها المصارف وتصحيح الممارسات التي قامت على تلك الفلسفة والمبادئ والأسواق ودورها، والنقود ووظيفتها، والوساطة المالية وطبيعتها والسياسة النقدية والمالية وكيفية إدارتها، والحكومة ودورها، والقيم والأخلاق وأهميتها، وهذه مجالات يجب ان تولى لها عناية كبرى ليس في إعادة وصياغة نظام التمويل العقاري فحسب، بل في إعادة تشكيل الفرضيات والأسس التي تنتظر لهذا النظام .

وهذا لا يتحقق إلا بالابتعاد عن التقليد والمحاكاة لمنتجات التمويل التقليدية والتمسك بالمنتجات التي يقدمها التمويل العقاري الإسلامي ومبادئه وتطبيقها بشكل محدد بالاستناد على مقاصد الشريعة المرتبطة بنصوص الوحيين، وبالتراث الفقهي الغني من غير إغفال لتطورات ومتطلبات العصر، بما يفيد تفعيل انتشار التمويل العقاري الإسلامي ويعطيه المصدقية ويبني الثقة فيه وفي أتباعه والمتعاطفين معه، وهذا ما جعل الدول غير الإسلامية تلجأ إليه للبحث عن حلول وإجراءات في مجال السياسة النقدية والمالية خارج ما في داخل صندوق الأدوات التقليدية التي ألقت الاستجداء بها عند حدوث كل أزمة او اضطراب.

وبالرغم من عناصر القوة الأصيلة في نظام التمويل العقاري الإسلامي التي أسهمت في قدرته على البقاء والصمود فان أسسه تحتاج الى التعزيز المستمر لزيادة فرص استدامته، ولهذا يجب توجيه الجهود لتطوير الأسواق المالية الإسلامية خاصة في المجال العقاري، والبنية التحتية المالية، والبحث والتطوير الداعم للإبداع، وتعزيز البنية التحتية الشرعية والقانونية، إضافة الى دعم الإطار التنظيمي والرقابي، مع مواكبة التطورات في مجال التقنية وتنمية الموارد البشرية التي تعتبر عاملا مهما في تطوير التمويل العقاري الإسلامي.

نتائج الدراسة:

- يختلف التمويل العقاري الإسلامي عن التمويل العقاري التقليدي من حيث المبادئ ففي حين ان الأول يستند إلى حقوق الملكية يستند التقليدي إلى الدين، اذ يشارك كل من المصرف والزبون في التمويل العقاري الإسلامي في ملكية العقار و يتقاسمان المخاطر، اما في التقليدي يمتلك الزبون جميع حقوق الملكية ويتم تأمين القرض على أساس قيمة العقار، وعليه يعتبر التمويل العقاري الإسلامي أكثر تحملا للالتزامات الاقتصادية من نظيره التقليدي خصوصا مع وجود العديد من المنتجات البعيدة عن الربا ما دفع بالعديد من الدول الغربية مثل بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية الى تبنيه وهو ما يؤدي بنا الى نفي الفرضية الأولى.
- تتنوع الآليات التمويلية العقارية التي تستخدمها المصارف الإسلامية الموافقة للشريعة فمنها ماهو قائم على أساس البيوع، ومنها ماهو قائم على المشاركات، ومنها ماهو قائم على التأجير، حيث يستخدم بعضها في تمويل شراء مباني جاهزة كالمrabحة والإجارة المنتهية بالتملك والمشاركة المتناقصة، والبعض الآخر يمكن استخدامه في تمويل المساكن والوحدات السكنية تحت الإنشاء اي ليست قائمة وقت إمضاء العقد، مثل عقود الاستصناع والإجارة الموصوفة في الذمة وهذا ما يؤدي بنا الى قبول الفرضية الثانية.
- ان السياسات المطبقة من طرف المؤسسات الفاعلة في تمويل قطاع السكن في الجزائر لم تحقق النتائج المرجوة منها فبالرغم من انشاء العديد من المؤسسات المالية الممولة والداعمة للتمويل السكني الا انها لم تنجح في امتصاص الطلب السكني المتزايد عاما بعد عام، وهذا ما يؤدي الى نفي الفرضية الثالثة.
- تطبق المصارف الاسلامية الجزائرية التمويل العقاري حيث ان تجربة التمويل السكني الإسلامي في الجزائر حديثة العهد وصغيرة الحجم، وحاليا لا يوجد سوى مصرفين اسلاميين في الجزائر يقدمان التمويل السكني ونافذتين اسلاميتين فقط، ولكن مساهمتها تعتبر ضئيلة في التقليل من حدة مشكلة تمويل قطاع السكن في الجزائر، وهذا ما يؤدي الى قبول للفرضية الرابعة.

التوصيات:

- التدرج في تبني الصيرفة الإسلامية من قبل الدولة وهو مبدأ إسلامي أصيل، والاستفادة من التجربة الماليزية في هذا المجال والتي لاقت نجاحا كبيرا.
- يجب على الجزائر ان تتبنى التمويل الإسلامي خاصة العقاري بشكل فعال من خلال توفير البيئة القانونية والتنظيمية المناسبة لعمل المصارف الإسلامية ومراقبتها لكي تكون متوافقة مع قواعد الشريعة الإسلامية، وبالتالي توفير التمويل اللازم للأنشطة الاقتصادية نظرا لكونها تعاني من نقص الموارد نتيجة انخفاض اسعار المحروقات.
- العمل على توفير المزيد من المصارف الإسلامية وتشجيع الثقافة المصرفية لدى الافراد والمؤسسات الاقتصاديين مما يسمح باستقطاب السيولة المكتنزة .
- لا يزال التمويل العقاري الإسلامي في مراحله الأولى وهو يواجه العديد من التحديات التي تستدعي الاستمرار في تنمية الموارد البشرية لتزويد هذا القطاع بمهنيين يملكون مؤهلات عالية، وخبراء مختصين بهذا المجال لضمان ابداع منتجات وخدمات جديدة وإدخال تحسينات وتعديلات على المنتجات والخدمات الموجودة لتلبية احتياجات المجتمع بكفاءة وفعالية، ولتحقيق هذا يجب على الأطراف المعنية وعامة الناس ان يكونوا على وعي كاف بالخدمات والمنتجات المالية الإسلامية بوجود برنامج تعليمي واسع ومنظم له دور أساسي في زيادة وعي المستثمرين ورجال الاعمال في هذا المجال بالاضافة الى ذلك تحتاج جميع الاطراف المشاركة فيه الى فهم خصائص وميزات قطاع التمويل العقاري الاسلامي والتي تشمل المصارف و مؤسسات التكافل "التامين" والاسواق المالية العقارية الاسلامية ، لان الفهم السليم يؤدي الى تنفيذ العقود المالية الاسلامية السكنية بما يعكس مقاصد الشريعة الاسلامية ويمكن في هذا الصدد الاعتماد على تقنيات المعلومات والاتصال لنشر المعلومات عن التمويل العقاري الإسلامي بكفاءة وفعالية كما يمكن تعميمها عن طريق الكتب وغيرها من الوسائط المقروءة.
- من اجل إنجاح عملية التمويل الإسلامي في الجزائر لابد من توافر هيئة شرعية على مستوى بنك الجزائر المركزي من اجل القيام بوظيفة الرقابة الشرعية مع تدريب وتطوير الكفاءات البشرية في مجال التمويل الإسلامي.

آفاق الدراسة:

- تم من خلال هذا البحث دراسة دور آليات التمويل العقاري الإسلامية في حل مشكل تمويل قطاع السكن في الجزائر، وباعتبار ان هذا الموضوع من الدراسات الحديثة، فان هذا يفتح الباب واسعا أمام العديد من الدراسات والبحوث في المستقبل مثل:
- عقد المراجعة وتطبيقاته في التمويل العقاري السكني.
 - الصيرفة الإسلامية والتمويل: التنمية وتحدياتها المستقبلية في الجزائر.
 - التمويل الإسلامي والتنمية المستدامة.
 - التمويل العقاري الإسلامي والأزمة المالية: الاستقرار والمخاطر.
 - البعد القيمي والمعرفي في التمويل العقاري الإسلامي.
 - المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية.
 - المصارف الإسلامية والمنهج التمويلي.

I. الكتب والمصادر:

القرآن الكريم

1. ابن القيم الجوزية، اعلام الموقعين عن رب العالمين، الجزء الأول، دار الحديث، القاهرة، مصر، 2006.
2. ابن ماجة أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، سنن ابن ماجة، تحقيق، محمد فؤاد عبد الباقي، ج 01، دار احياء الكتب العربية، القاهرة، 1952.
3. الامير الصنعاني، سبل السلام، كتاب البيوع، الجزء الثاني، دار الحديث، دط، دس.
4. أيمن سعد سليم، مشكلات اتفاق التمويل العقاري دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، مصر، 2005.
5. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
6. ابو احمد رضا صاحب، ادارة المصارف مدخل تحليلي كمي معاصر، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الاردن، 2003.
7. ادريس فاضلي، الوجيز في النظرية العامة للالتزام، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
8. ابو الوليد محمد ابن رشد القرطبي، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، الطبعة الاولى، دار ابن الجزم للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1999.
9. الخياط عبد العزيز، الشركات في الشريعة الاسلامية والقانون الوضعي، الجزء الأول، ط 04، مؤسسة الرسالة، لبنان، 1994.
10. ارشيد محمود عبد الكريم احمد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الاسلامية، دار النفائس، الاردن، 2001.
11. احمد محمد لطفي ، الاستثمار في عقود المشاركات في المصارف الاسلامية: دراسة فقهية مقارنة، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، 2013.
12. احمد محمد محمود نصار، تمويل الخدمات في المصارف الاسلامية باستخدام صيغة الاجارة الموصوفة في الذمة (العلاج الطبي - النقل والسفر - الحج والعمرة - التعليم والتدريب)، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 2015.

13. أحمد محمد لطفي ، الاستثمار في عقود المشاركات في المصارف الاسلامية، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، 2013.
14. أحمد محمد محمود نصار، الاجارة الموصوفة في الذمة فقها و تطبيقا، محاضرات في الاقتصاد والتمويل الاسلامي قضايا تطبيقية، مركز النشر العلمي، الطبعة الأولى، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 2015.
15. البهوتي منصور بن يونس، شرح منتهى الإرادات، ، عالم الكتب،، ج2، الاردن، 1995.
16. أبو عمار مراد بن عبد الله، حكم البيع بالتقسيط في الأموال والعروض، دار عمار للنشر و التوزيع، القاهرة، مصر، 1995.
17. بوسته ايمان، النظام القانوني للترقية العقارية -دراسة تحليلية-، دار الهدى للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
18. جمال لعمارة، المصارف الاسلامية، دار النبأ، الجزائر، 1996.
19. جيلالي بن عمران، أزمة السكن - آفاق التنمية الاشتراكية في الجزائر-، ترجمة بن منصور عبد الغني، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1980.
20. حسام الدين بن موسى عفانة، يسألونك عن المعاملات المالية المعاصرة، الجزء الرابع ، المكتبة العلمية ودار الطيب للطباعة والنشر، فلسطين، 2015.
21. داود يونس يحي، النظرية النقدية، دار النشر والكتب، الطبعة الأولى، العراق، 2001.
22. رفيق يونس المصري ومحمد رياض الأبرش، الربا والفائدة دراسة اقتصادية مقارنة، الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق، 2001.
23. سميح مسعود، الأزمة المالية العالمية : نهاية الليبرالية المتوحشة، ط1 ، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010 .
24. شمس الدين ابو عبد الله محمد بن ابي بكر، اعلام الموقعين عن رب العالمين، المطبعة المنيرية، الجزء الاول، القاهرة، دس.
25. صادق راشد الشمري، المصرفية الاسلامية مداخل وتطبيقات، دار اليازوري للنشر والتوزيع، الاردن، 2014.
26. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر، الاردن، 2002.

27. عبد الرزاق احمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، الجزء الخامس (العقود التي تقع على الملكية)، المجلد الثاني (الهبة، الشركة والقرض والدخل الدائم والصلح)، الطبعة الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000.
28. عبد القادر بلطاس، استراتيجية تمويل السكن في الجزائر، légende، الجزائر، 2007.
29. عبد الكريم قندوز، التحوط وادارة الخطر (مدخل مالي)، الطبعة الاولى، دار -إي-كتب، لندن، بريطانيا، 2018.
30. عز الدين فلاح، التأمين مبادئه وأنواعه، ط01، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
31. علي احمد السالوس، الاقتصاد الاسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، دار الثقافة، قطر، 1998.
32. عامر محمد سعيد طوقان، النظام الاقتصادي بين النظرية والتطبيق ، دار البيروني للنشر والتوزيع، الاردن، 2018.
33. عريقات حربي محمد ، إدارة البنوك الإسلامية ، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع ،عمان، الاردن، 2010.
34. عز الدين خوجة، أدوات الاستثمار الاسلامي، الطبعة الأولى، مصرف الزيتونة، تونس، 2014.
35. عكاشة محمد عبد العالي، قانون العمليات المصرفية - دراسة القانون الواجب التطبيق على عمليات البنوك ذات الطبيعة الدولية-، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2007.
36. عبد الرحمن بن ناصر السعدي، تفسير كلام المنان، الطبعة الاولى، مؤسسة الرسالة، لبنان، 2000.
37. فلاح حسين الحسيني، مؤيد عبد الرحمان النوري، ادارة البنوك، دار وائل للنشر، مصر، 2000.
38. فهد بن علي الحسون، الاجارة المنتهية بالتمليك في الفقه الاسلامي، مكتبة مشكاة الاسلامية، الرياض، السعودية، 1426 هـ.

39. محمد عبد الفتاح الصيرفي، ادارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، الاردن، 2006.
40. مائير كوهين، الأسواق والمؤسسات المالية الفرص والمخاطر، ترجمة عبد الحكم احمد الخزامي، دار الفجر للنشر، مصر، 2007.
41. منير ابراهيم الهندي، ادارة البنوك التجارية -مدخل اتخاذ القرارات-، الطبعة الثالثة، المكتب العربي الحديث، مصر، 2002.
42. مهند مختار نوح، الايجاب والقبول في العقد الاداري دراسة مقارنة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2005.
43. محمد مطر، ادارة الاستثمارات (الاطار النظري و التطبيقات العملية)، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان ، 1999 .
44. منير بنجمور، القضايا المالية المعاصرة ومقاصد الشريعة: قراءة في اعمال مجمع الفقه الاسلامي الدولي بجدة، سلسلة قضايا فقهية معاصرة، الدار التونسية للكتاب، تونس، 2016.
45. محمد البلتاجي، المصارف الاسلامية النظرية - التطبيق - التحديات، مكتبة الشروق الدولية، الطبعة الأولى، مصر، 2012.
46. محمد امين ابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، دار الفكر، الجزء 04، بيروت، لبنان، 1979.
47. موفق الدين ابي محمد عبد الله بن احمد ابن قدامة، المغني في فقه الامام احمد بن حنبل، الجزء الخامس، دار الفكر، بيروت، لبنان، 1985.
48. محمد احمد سراج، النظام المصرفي الاسلامي، المؤسسة الوطنية للكتاب، القاهرة، 1989.
49. محمد ابراهيم ابو شادي، صيغ وأساليب استثمار الاموال في البنوك الاسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000.
50. محمد سليمان الأشقر، بيع المربحة كما تجريه البنوك الاسلامية، ط02، دار النفائس، الأردن، 1995.
51. محمد محمود المكاوي، البنوك الاسلامية النشأة - التمويل - التطوير، الطبعة الأولى، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2009.

52. لسان العرب لابن منظور، باب صنع، الجزء الرابع، دار المعارف، القاهرة، د س ن.
 53. محمد عبدالله شاهين محمد، سياسات التمويل وأثره على نجاح الشركات والمؤسسات المالية، 2017، دار حميثرا للنشر و الترجمة، القاهرة، مصر، 2017.
 54. محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي، الطبعة 6، دار النفائس، عمان، الاردن، 2007.
 55. محسن احمد الخضير، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001.
 56. محمد بن مكرم بن علي، لسان العرب، دار الفكر، ج4، بيروت، لبنان، 1995.
 57. محمد رواس قلعة جي، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعية، الطبعة الثانية، دار النفائس، عمان، الاردن، 2002.
 58. محمد بلقاسم حسين بهلول، سياسة التخطيط للتنمية واعادة تنظيم مسارها في الجزائر، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.
 59. محمد وحيد الدين سوار، شرح القانون المدني - الحقوق العينية التبعية- ، دار الثقافة للنشر، الأردن، 2006.
 60. نبيل ابراهيم سعد، الملكية كوسيلة للضمان - الاحتفاظ بالملكية على سبيل الضمان نقل الملكية على سبيل الضمان-، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2007.
 61. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، مكتبة الاشعاع، القاهرة، 1998.
 62. هشام محمد القاضي، التمويل العقاري - دراسة فقهية قانونية اقتصادية مقارنة-، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2012.
- II. الرسائل والاطروحات الجامعية:**
1. احمد بن عبد العزيز آل شبيب، التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها - دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية-، أطروحة دكتوراه في الفقه المقارن، المعهد العالي للقضاء، السعودية، 2011.

2. ابتسام طوبال، تقييم مساهمة البنوك التجارية في تمويل السكن دراسة حالة: الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط -بنك، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2005.
3. أمقران راضية، خطابات الضمان المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، اطروحة دكتوراه في القانون اخاص، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2013-2014.
4. ابتسام ساعد، دور آليات التمويل الاسلامي في رفع الكفاءة التمويلية للنظام المصرفي - التجربة الماليزية نموذجا-، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2016-2017.
5. بهاء الدين بسام مشتهى، دور المصارف الاسلامية في دفع عجلة الاستثمارات المحلية في فلسطين للفترة ما بين 1996-2008 دراسة تحليلية، رسالة ماجستير في الاقتصاد، جامعة الأزهر، غزة، فلسطين، 2011.
6. بويوسف فوزية، العوامل المؤثرة في أداء البنوك التجارية وعملياتها غير التقليدية دراسة مقارنة بين البنك الخاص Societe Generale والبنك العام Cnep ، رسالة ماجستير في العلوم التجارية ، جامعة سطيف، الجزائر، 2009.
7. بوسته ايمان، النظام القانوني للترقية العقارية في الجزائر، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة بسكرة،الجزائر، 2009.
8. بن عيسى محمد، المسؤولية الجزائرية للمرقي العقاري العقاري، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة مستغانم، الجزائر، 2017.
9. بوسته ايمان، الترقية العقارية الخاصة في مجال السكن في التشريع الجزائري، اطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة بسكرة، الجزائر، 2017.
10. براحلية زوبير، القرض العقاري والرهن الرسمي في التشريع الجزائري، اطروحة دكتوراه في العلوم القانونية، جامعة باتنة، الجزائر، 2017.
11. تريحان ترميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، رسالة ماجستير في الشريعة الاسلامية، جامعة سوراكرتا المحمدية، أندونيسيا، 2015-2016.

12. جدينية زكية، عقد القرض بين القانون الوضعي الجزائري ومبادئ الشريعة الإسلامية، اطروحة دكتوراه في الحقوق، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2016.
13. حماني فائزة، تمويل الترقية العقارية في مجال السكن، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004.
14. حاجي فطيمة، اشكالية الفقر في الجزائر في ظل البرامج التنموية للجزائر للفترة 2005-2014، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2013-2014.
15. حياة نجار، ادارة المخاطر المصرفية وفق اتفاقيات بازل - دراسة واقع البنوك التجارية العمومية الجزائرية-، اطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 01، الجزائر، 2014.
16. رفعة بنت تركي اسماعيل مله، التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بادرارة الدخل المالي للأسرة السعودية، دكتوراه فلسفة في الاقتصاد المنزلي، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، 2010.
17. ربيع نصيرة، تمويل الترقية العقارية العمومية، رسالة ماجستير في الادارة والمالية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.
18. زرجم جلييلة، صيغ وأساليب التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية مع دراسة ميدانية لبنك البركة الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2006-2007.
19. زقاد هجيرة، ادارة علاقات الزبون في المجال البنكي دراسة حالة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط Cnep Banque بشلغوم العيد، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة قسنطينة 02، الجزائر.
20. زياد شفيق حسن قرارية، عقد المقاوله في الفقه الاسلامي ومايقابله في القنون المدني، رسالة ماجستير في الفقه والتشريع، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2004.
21. زهير احمد علي احمد، صيغ التمويل الاسلامي ودورها في تقليل المخاطر المالية في المصارف السودانية المدرجة بسوق الخرطوم للأوراق المالية، اطروحة دكتوراه في المحاسبة والتمويل، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2016.

22. زغيدي سفيان، الآليات القانونية لمواجهة مخاطر القروض العقارية في الجزائر، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2013.
23. عامر عبد الرؤوف الديرشوي، عقد اجارة الموصوف في الذمة صوره و توظيفه في التمويل المعاصر - دراسة فقهية تطبيقية-، اطروحة دكتوراه، جامعة ملايا، كوالمبور، ماليزيا، 2017.
24. عادل بن عبد الرحمن بن احمد بوقري، مخاطر صيغ التمويل التجارية الاسلامية في البنوك السعودية، اطروحة دكتوراه في الاقتصاد الاسلامي، جامعة ام القرى، السعودية، 2005.
25. عرعار الياقوت، التمويل العقاري، رسالة ماجستير في الحقوق، جامعة الجزائر، الجزائر، 2009.
26. عثمان مصطفى يس قدور، مزايا ومعوقات التمويل العقاري المصرفي ودورها في الحد من مقدرة العميل في الحصول على التمويل - دراسة حالة بنك فيصل الاسلامي السوداني (2008-2013)، رسالة ماجستير في الدراسات المصرفية، جامعة السودان، السودان، 2014.
27. عيسى بوراوي، دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل قطاع السكن في الجزائر دراسة حالة مؤسسة اعادة التمويل الرهني SRH، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة، الجزائر، 2014.
28. عبد اللطيف بن عبد الله حمد اليحي، تقييم استراتيجي لدور القطاع الخاص في الاسكان بمدينة الرياض، رسالة ماجستير في العلوم الاستراتيجية، جامعة نايف للعلوم الامنية، السعودية ، 2015.
29. فيصل بن ظهير بيك مغل، المسائل المستجدة في التمويل العقاري - دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية، أطروحة دكتوراه في الفقه المقارن، جامعة الإمام محمد بن سعود الاسلامية، السعودية، 2015-2016.
30. محمد أحمد محمد الرابط، دور صيغ التمويل الاسلامي في الحد من مخاطر التمويل المصرفي، رسالة ماجستير في المحاسبة، جامعة النيلين، السودان، 2017.

31. موسى عمر مبارك ابو محيّد، مخاطر صيغ التمويل الاسلامي وعلاقتها بمعيّار كفاية راس المال للمصارف الاسلامية من خلال معيار بازل II، أطروحة دكتوراه في المصارف الاسلامية، الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، الاردن، 2008.
32. مريم بودوخة، مساهمة السكن التساهمي في تنمية المدينة الجزائرية دراسة ميدانية في مدينة - سطيف -، رسالة ماجستير في علم الاجتماع، جامعة سطيف، الجزائر، 2009-2010.
33. مسكر سيهام، التزامات المرقى العقاري المترتبة على بيع السكنات الترقية، اطروحة دكتوراه في القانون العقاري والزراعي، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2015-2016.
34. ناصر لباد، النظام القانوني للسوق العقارية في الجزائر، اطروحة دكتوراه في القانون العام، جامعة عنابة، ص 2004-2005.
35. نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الاسلامية: الأسس النظرية ومشاكل التطبيق، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد، جامعة الكوفة، العراق، 2002.
36. ويس صارة، فعالية وكفاءة البنوك الاسلامية في التصدي للزمات المالية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2011-2012.
37. يمينه شودار، أحكام حقوق الامتياز في الفقه الاسلامي والقانون المدني -دراسة تطبيقية مقارنة-، اطروحة دكتوراه في العلوم الاسلامية، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 2011.

III. المجلات والدوريات العلمية:

1. اديب قاسم شندي واسراء كاطع فياض، ضرورات الاستثمار والتمويل العقاري والقروض المصرفية في حل ازمة السكن في العراق (واسط حالة دراسية) للمدة 2002-2012، مجلة الكوت للعلوم الاقتصادية والادارية، العدد 26، جامعة واسط، العراق، 2017.
2. أحمد الريسوني وآخرون، إسلامية المعرفة، مجلة الفكر الإسلامي المعاصر، تصدر عن المعهد العالمي للفكر الإسلامي، لبنان، السنة الثامنة عشر، العدد 70، خريف 2012.
3. اضاءات مالية ومصرفية، التمويل بالثمن المؤجل، معهد الدراسات المصرفية، السلسلة السادسة، العدد 07، الكويت، فبراير 2014.
4. اضاءات مالية ومصرفية، المضاربة في المالية الاسلامية المعاصرة، معهد الدراسات المصرفية، السلسلة السادسة، العدد الاول، الكويت، 2010.

5. إرزيل الكاهنة، دور المؤسسات المصرفية في تمويل الترقية العقارية، مجلة الباحث للدراسات الاكاديمية، العدد 11، الجزائر، 2017.
6. ابتسام طوبال، دراسة تحليلية لتطور سوق السكن في ظل السياسات العمومية للسكن في الجزائر خلال الفترة (1990-2014) ، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 03، جامعة قسنطينة 02، الجزائر، 2016.
7. المكاشفي طه الكباشي، بيع المرابحة والتقسيت ودورها في المعاملات المصرفية في الفقه الاسلامي، المجلس الاوربي للافتاء والبحوث، السودان، 2008.
8. الصديق محمد الأمين الضير، الغرر في العقود وآثاره في التطبيقات المعاصرة، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، سلسلة محاضرات العلماء البارزين رقم 04، الطبعة الاولى، السعودية، 1993.
9. الامم المتحدة، كتيب الاحصاءات العالمية طبعة عام 2017، ادارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية ، السلسلة 5، العدد 41، نيويورك، 2017.
10. بول ميلز و جون بريسلي ، التمويل الاسلامي النظرية والتطبيق، كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الاسلامية، الرياض، 2014.
11. بن شيخ عبد الرحمن وآخرون، ما يميز التمويل بالاستصناع العقاري عن التمويل بالقروض العقارية الربوية، مجلة المعيار، المجلد السادس، العدد 02، 2015.
12. بوسته ايمان، قواعد تدخل الصندوق الوطني للسكن في مجال الدعم المالي للأسر، مجلة المفكر، العدد 11، جامعة بسكرة، الجزائر، 2014.
13. بوحفص جلاب نعاة، القروض العقارية وأثرها في تفعيل الترقية العقارية بالجزائر، الملتقى الوطني حول اشكالات العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر ، مجلة الحقوق والحريات في الأنظمة المقارنة، عدد تجريبي، جامعة بسكرة، الجزائر، 2018.
14. حنان محمد المعيوف ومحمد رضون عبد العزيز، ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية، مجلة الرسالة، ، الجامعة الاسلامية العالمية، المجلد الأول، العدد 01، ماليزيا، 2017.
15. حسب الرسول يوسف التوم وآخرون، مخاطر صيغ التمويل في الإسلام، مجلة العلوم والبحوث الاسلامية، العدد الخامس، السودان ، 2012.

16. حمد عزام فخري ، حكم اجتماع العقود في صفقة واحدة: دراسة تأصيلية تطبيقية معاصرة، المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، المجلد الثالث، العدد 01، 2007.
17. خنوسة عديلة، دور عقد الاستصناع في تمويل البنى التحتية - عرض تجارب دولية-، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، المجلد 14، العدد 19، 2018.
18. خبراء الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (إسرا) الماليزية، النظام المالي الإسلامي: المبادئ والممارسات، ترجمة: لطفي بن جديدة، عماد المذيب، عبد العزيز الرشيد، محمد السحيباني، إصدارات كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، المملكة العربية السعودية، 2014.
19. سلام عبول زهرة الفتلاوي وأسامة شيهاب حمد الجعفري، المفهوم القانوني لعقد تمويل العقارات- دراسة مقارنة-، مجلة المحقق الحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثالث، السنة السابعة، 2015.
20. ساجر ناصر حمد الجبوري وإيمان عبد الله جاسم الجبوري، المشاركة في المصارف الإسلامية، مجلة العلوم الإسلامية، العدد العشرون، الجامعة العراقية، العراق، 1434.
21. سراج الدين عثمان مصطفى، مصرفية إسلامية: التمويل بالمشاركة، مجلة المال والاقتصاد، العدد 61، السودان، أوت 2009.
22. شمري نايف بن نهار، إشكالات عقد الاجارة المنتهية بالتمليك في المصارف الإسلامية القطرية، مجلة كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، المجلد 32، العدد 02، جامعة قطر، 2014.
23. صالح احمد العلي، صيغ التمويل والاستثمار الملائمة لعملية اعادة الإعمار في المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، المجلد 30، العدد 4، 2016.
24. عبد الحميد الغزالي، الأرباح والفوائد المصرفية بين التحليل الاقتصادي والحكم الشرعي، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، البنك الاسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995.
25. عثمان مصطفى يس قدور، مزايا التمويل المصرفي للقطاع العقاري، مجلة المال والاقتصاد، العدد 74، السودان، 2014.

26. عبد العظيم عبد الواحد الشكري وحسين عبد شنان الجبوري، دور التمويل الاسكاني في معالجة مشكلة السكن في محافظة القادسية، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، المجلد 17، العدد 04، العراق، 2015.
27. عامر العتوم وآخرون، مساهمة المصارف الاسلامية في ظل الأزمة المالية العالمية المعاصرة، المجلة الأردنية في الدراسات الاسلامية، المجلد التاسع، العدد (02/أ) ، الاردن، 2013.
28. عائشة الشرقاوي المالقي، البنوك الاسلامية - التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق -، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، 2000.
29. عبد الوهاب ابراهيم، عقد الاجارة مصدر من مصادر التمويل الاسلامية - دراسة فقهية مقارنة-، بحث رقم 19 ، ط 02، المعهد الاسلامي للبحوث والتنمية - البنك الاسلامي، جدة، 2000.
30. عمران محمد، استراتيجية التمويل السكني في الجزائر، مجلة الاكاديمية للدراسات الاجتماعية والانسانية، العدد 06، جامعة الشلف، الجزائر، 2011.
31. فضل عبد الكريم محمد الشير، تنافسية عواصم الاقتصاد الاسلامي: التمويل الاسلامي نموذجا، مجلة دراسات اقتصادية اسلامية، المجلد 38، العدد 01، السعودية، 2017.
32. قوال زاوية ايمان وآخرون، القروض العقارية في الجزائر -دراسة حالة -، مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والادارية، العدد السابع، الجزائر، 2017.
33. كسال سامية، دور نظام " توريق القروض الرهنية" في تمويل الترقية العقارية، مداخله في الملتقى الوطني حول: اشكالات العقار الحضري وأثرها على التنمية في الجزائر ، مجلة الحقوق والحريات، جامعة بسكرة، 2013.
34. كمال توفيق محمد حطاب، المشاركة المتناقصة كأداة من أدوات التمويل الاسلامي ، مجلة دراسات اقتصادية واسلامية، المجلد 10، العدد 02، البنك الاسلامي للتنمية، السعودية، 1424هـ.
35. محمد مرابط، الاشكالية القانونية التي تثيرها الترقية العقارية، مجلة الموثق، العدد 06، الغرفة الوطنية للموثقين، 2000.

36. مؤيد حميد مجدي، دور سياسات التمويل الاسكاني في الحد من أزمة السكن في العراق، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المجلد الثامن، العدد 24، الفصل الثالث، العراق، 2013.
37. محمد عبد المنعم ابو زيد، المضاربة وتطبيقاتها العملية في المصارف الاسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
38. مصطفى احمد الزرقا، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الاسلامية المعاصرة، سلسلة محاضرات العلماء البارزين، رقم 12، البنك الاسلامي للتنمية، السعودية، 1420.
39. منذر قحف، تمويل التنمية في الاقتصاد الاسلامي وسائله و مؤسساته، ندوة التنمية من منظور اسلامي، المعهد الاسلامي للبحوث و التدريب- البنك الاسلامي للتنمية-، جدة، 1995.
40. نزيه حماد، المشاركة المتناقضة وأحكامها في ضوء ضوابط العقود المستجدة، مجلة مجمع الفقه الاسلامي الدولي، العدد 15، السنة الثالثة عشرة.
41. هشام بن الشيخ، الاحتفاظ بالملكية ودوره التاميني - عقد الاعتماد الاجاري كنموذج-، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 16، الجزائر، 2017.
42. هدى دياب احمد صالح، التمويل العقاري بين النظرة الاسلامية والواقع، مجلة المال والاقتصاد، العدد 59، اوت 2008.
43. يوسف محمد ومزيان محمد أمين، التأمين على القرض العقاري الموجه لتمويل السكن في الجزائر، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 18، جامعة، الجزائر، 2018.
44. يسري عبد العليم محمد عجور، التصرف في ثمن العقار في ضوء السنة، مجلة الدراسات الاسلامية، العدد 48، رقم 03، الجامعة الاسلامية الدولية، اسلام اباد، باكستان، 2013.
- IV. الندوات والمؤتمرات العلمية:
 1. اسماعيل شندي، المشاركة المتناقضة (المنتهية بالتملك) في العمل المصرفي الاسلامي - تأصيل وضبط-، مؤتمر الاقتصاد الاسلامي وأعمال البنوك، جامعة الخليل، فلسطين ، 2009.

2. أحمد محمد محمود نصار، فقه الاجارة الموصوفة في الذمة وتطبيقاتها في المنتجات المالية الاسلامية لتمويل الخدمات، مؤتمر المصارف الاسلامية بين الواقع والمأمول، دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري بدبي، الامارات العربية المتحدة، 2009.
3. رشيد مطرف، القرض العقاري كأداة لاكتساب الملكية و وسيلة لتطوير سوق السندات الرهنية، المؤتمر التاسع عشر لموثقي افريقيا -القرض الرهني-، الجزائر، 2007.
4. رشيد مطرف، سبل اعتماد الصيرفة الاسلامية- تجربة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط- بنك في مجال الصيرفة الإسلامية-، اليوم البرلمان حول: الصيرفة الاسلامية: الواقع والآفاق، المجلس الشعبي الوطني، الجزائر، 04 افريل 2018.
5. صالح مفتاح ، ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية، الملتقى الدولي حول: الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة سطيف، الجزائر، اكتوبر 2009.
6. طارق الطيرة، صيغ التمويل و مجالات الاستثمار الاسلامي الملائمة للمشروعات و مدى ملائمتها للتنمية الاقتصادية و الاجتماعية، مؤتمر الخدمات المالية الاسلامية، ليبيا، 2008.
7. عصام أبو النصر، دراسة تحليلية لمشكلات القياس المحاسبي في المشاركات المتناقصة، المؤتمر الرابع للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الاسلامية، البحرين، 2004.
8. منصور منال، ادارة المخاطر الائتمانية ووظيفة المصارف المركزية، القطرية والاقليمية، الملتقى الدولي حول الازمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة سطيف، الجزائر، 2009.
9. محمد فرحي، أهمية التمويل الاسلامي وجذوره التاريخية، مداخلة مقدمة لليوم الدراسي حول التمويل الاسلامي: واقع وتحديات، جامعة الأغواط، الجزائر، ديسمبر 2010.
10. محمد عبد الحليم عمر، الآليات التمويلية الاسلامية لتنشيط السوق العقاري، بحث مقدم لمؤتمر تنشيط السوق العقاري المصري، جامعة الأزهر، مصر، 2002.
11. مجمع الفقه الاسلامي الدولي، القرار رقم 188 (3/20) ، المؤتمر العشرين بوهران، 2012.
12. معن خالد القضاة، شركات التمويل الاسلامية العاملة على الساحة الامريكية، دراسة مقدمة للمؤتمر الدولي الثالث لمجمع فقهاء الشريعة بامريكا، نيجيريا، 2005.

13. محمد كريم، آفاق تطوير منتجات الصيرفة الإسلامية في الجزائر، بنك التنمية المحلية، اليوم البرلماني حول: الصيرفة الإسلامية: الواقع والآفاق، المجلس الشعبي الوطني، الجزائر، 04 افريل 2018.

V. الأبحاث

1. أحمد الحميلي ، الوصول للتمويل العقاري دراسة مقارنة عن التمويل والاسكان في 09 دول، المركز المصري لدراسات السياسات العامة، القاهرة، 2017.
2. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم (11) الاستصناع والاستصناع الموازي، المدينة المنورة، السعودية، 2002.

VI. القوانين والنصوص التشريعية

1. القانون المدني الجزائري، الجزائر، 2007.
2. الأمر 11-03، الجريدة الرسمية رقم 52، المؤرخة بتاريخ 27 اوت 2003، الجزائر.
3. المرسوم التشريعي رقم 03/93 المتعلق بالنشاط العقاري، الجريدة الرسمية رقم 14، المؤرخة بتاريخ 01-03-1993، الجزائر.
4. المرسوم التنفيذي رقم 91-146، الجريدة الرسمية، العدد 25، المؤرخة بتاريخ 29 ماي 1991، الجزائر.
5. القرار الوزاري المشترك ، الجريدة الرسمية، العدد 16، المؤرخة بتاريخ 11 مارس 2001، الجزائر.
6. القرار الوزاري المشترك، الجريدة الرسمية، العدد 32، المؤرخة في 08 ماي 2002.
7. القانون رقم 06-05 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتضمن توريق القروض الرهنية، الجريدة الرسمية ، العدد 15، المؤرخة بتاريخ 12 مارس 2006، الجزائر.
8. الجريدة الرسمية، العدد 41، المؤرخة بتاريخ 27 جوان 1999.
9. الجريدة الرسمية، العدد 73، الجزائر، المؤرخة بتاريخ 05 نوفمبر 1997.
10. المرسوم التنفيذي رقم 97-406 الجريدة الرسمية، العدد 73، الجزائر، المؤرخة بتاريخ 05 نوفمبر 1997.

11. المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 180/14 المؤرخ بتاريخ 05 جوان 2014، الجريدة الرسمية، العدد 37، المؤرخة بتاريخ 19 جوان 2014.
12. المرسوم التنفيذي رقم 08-142 المؤرخ في 11 ماي 2008 المحدد لشروط وقواعد الحصول على السكن العمومي الايجاري.
13. المرسوم التنفيذي رقم 10-87 المؤرخ في 10 مارس 2010 المحدد لمستويات و إجراءات دعم فوائد القروض المقدمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية من أجل اقتناء مسكن جماعي و بناء مسكن ريفي من طرف المستفيدين.
14. المرسوم التنفيذي رقم 10-235 المؤرخ في 10 أكتوبر 2010 المحدد لمستويات الإعانة المباشرة الممنوحة من طرف الدولة للحصول على ملكية سكن جماعي أو لبناء سكن ريفي ومستويات مداخل طالبي هذه السكنات وكذا كفاءات منح هذه الإعانة. - القرار المؤرخ في 19 جوان 2013، المحدد كفاءات الحصول على الإعانة المباشرة التي تمنحها الدولة لبناء سكن ريفي، المعدل و المتمم بالقرار المؤرخ في 18 جوان 2014.
15. المرسوم التنفيذي رقم 01-105 المؤرخ في 23 أبريل 2001. الجريدة الرسمية رقم 25 الصادرة في 29 افريل 2001. المعدل والمتمم.
16. المرسوم التنفيذي رقم 10-235 المؤرخ في 5 اكتوبر 2010، المحدد لمستويات المساعدة المباشرة الممنوحة من الدولة لاقتناء سكن جماعي او بناء سكن ريفي ومستويات دخل طالبي هذه السكنات وكذا كفاءات منح هذه المساعدة، الجريدة الرسمية، العدد 58 المؤرخة بتاريخ 7 اكتوبر 2010.
17. القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 14 مارس 2018 يحدد الشروط والكفاءات المالية وكذا آليات تمويل انجاز السكن الترقوي المدعم، وزارة المالية ووزارة السكن والعمران والمدينة، الجزائر، 2018.
18. التعليمات الوزارية المشتركة رقم 01 المؤرخة في 06 فيفري 2018 المتعلقة بكفاءات تجسيد برنامج السكنات الترقية المدعمة، وزارة الداخلية والجماعات المحلية والتهيئة العمرانية ووزارة السكن والعمران والمدينة، الجزائر، 2018.

19. المرسوم التنفيذي رقم 14-204 المؤرخ في 15 جويلية 2014 المحدد لشروط وكيفيات إقتناء السكن الترقوي العمومي، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 27 جويلية 2014.
20. تقارير بنك الجزائر من 2010 الى 2017.
21. المرسوم رقم 67-78، الجريدة الرسمية، العدد 40، المؤرخة بتاريخ 16 ماي 1967.
22. الجريدة الرسمية ، العدد 33، المؤرخة بتاريخ 25 ماي 1997، الجزائر.
23. الجريدة الرسمية، العدد 40، المؤرخة بتاريخ 16 ماي 1967.
24. الجريدة الرسمية، العدد 25، المؤرخة بتاريخ 29 ماي 1991، الجزائر.
25. الجريدة الرسمية ، العدد 27، 1998، الجزائر.
26. الجريدة الرسمية، العدد 16، المؤرخة بتاريخ 11 مارس 2001، الجزائر.
27. الجريدة الرسمية، العدد 57، المؤرخة بتاريخ 05 اكتوبر 2008، الجزائر.
28. القرار الوزاري المشترك، الجريدة الرسمية، العدد 57، المؤرخة بتاريخ 05 اكتوبر 2008، الجزائر.
29. المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 16-238، الجريدة الرسمية ، العدد 54، المؤرخة في 14 سبتمبر 2016، الجزائر.
30. الجريدة الرسمية، العدد 28، المؤرخة بتاريخ: 05-07-1983، الجزائر.
31. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 73، الجزائر، ديسمبر 2018.
32. بنك البركة الجزائري، التقرير السنوي لعام 2017، الجزائر، 2017.
33. مجموعة البركة المصرفية، التقرير السنوي 2018، البحرين، 2018.
34. بنك السلام، التقرير السنوي 2017.

المراجع الأجنبية:

I. Books:

1. Didier Cornuel, *Économie immobilière et des politiques du logement*, 1re édition , De Boeck, Belgique , 2013.

II. Theses:

1. WAZIRI MOHAMMED GALADIMA, **ISLAMIC HOME FINANCE IN THE UNITED KINGDOM**, Doctora of Philosophy, **Newcastle University**, United Kingdom, 2015.
2. Mohammed Elkhathim Mamoun Tameme, **Demand And Supply Conditions Of Islamic Housing Finance In The United Kingdom: Perceptions Of Muslim Clients**, Doctorat Of Philosophy, Durham University, England, 2009.
3. Victoria Lynn Zyp, B.A, **ISLAMIC FINANCE IN THE UNITED STATES: PRODUCT DEVELOPMENT AND REGULATORY ADOPTION**, A Thesis of Master of Arts in Arab Studies , Georgetown University , Washington,USA, 2009.
4. WAZIRI MOHAMMED GALADIMA, **ISLAMIC HOME FINANCE IN THE UNITED KINGDOM**, A thesis Doctora of Philosophy in the School of Geography, Politics and Sociology , Newcastle University, United Kingdom, 2015.

III. Conferences and Seminars:

1. Alam Asadov and others, **Musharakah Mutanaqisah Home Financing: Shari'ah Issues, Financial Implications and Accounting Considerations**, Conference: IIUM International Accounting Conference (INTAC), Volume: VI, Kuala Lumpur, Malaysia, 2015.
2. Maisam Fazal, **ISLAMIC FINANCE Introduction to Al Rayan Bank**, Islamic Finance Seminar, Greater Manchester Chamber Of Commerce, 2 December 2015.
3. Nuarrual Hilal Md Dahlan , **Musharakah Al-mutanaqisah Islamic home finance in dealing with abandoned housing projects in Malaysia: features, issues and prospects**, In: The 3rd International Conference On Education, Islamic Studies And Social Sciences Research, 21-23 July 2018, Universitas Negeri Padang, Sumatera Barat, Indonesia.
4. Seyfettin ERDOĞAN and others , **ISLAMIC BANKING AND ISLAMIC FINANCE IN BAHRAIN**, 3rd International Conference on Economics, Business Management and Social Sciences (ICEBSS), At Skopje, Macedonia, 2018.

IV. Scientific articles and reports:

1. Abu Hasnat and others, **A comparative analysis between Musharakah mutanaqisah and al-bay` bithaman Ajil contracts under the Islamic home financing in Malaysia**, International Journal of Development Research Vol. 07, Issue 02, Malaysia, February 2017.
2. Abdulkader Thomas, **Methods Of Islamic Home Finance In United States – beneficial breakthroughs-**, SHAPE Knowledge Services, USA, 2014.
3. Adel Elhamaily , **Reaching mortgage finance: Comparative study on financing and housing in nine countries**, The Egyptian Center for public policy studies, Egypt, 2017.

4. Al Rayan Bank , **ANNUAL Report And Financial Statements For The Year ended 31 December 2017**, United Kingdom, 2018.
5. Bank Negara Malaysia, **Islamic Financial Services” ijarah”** , Central Bank Of Malaysia , june 2018.
6. Centre for Affordable Housing Finance in Africa, **HOUSING FINANCE IN AFRICA a review of Africa’s housing finance markets**, Johannesburg, South Africa, October 2018.
7. COMCEC Coordination Office, **Diversification of Islamic Financial Instruments**, Yücepete, turquie, October 2017.
8. Cheah Su Ling and others, **Affordable Housing: Challenges and the Way Forward**, BNM Quarterly Bulletin, Bank Negara Malaysia, Malaysia, 2017.
9. Edib Smolo, M. Kabir Hassan, **The Potentials Of Musharakah Mutanaqisah for Islamic Housing Finance**, International Jurnal Of Islamic and Middle Estern Finance And Management, Vol 4, No 3 , 2011.
10. Edib Smolo, **Al-Bay’ Bithaman Ajil, Musharakah Mutanaqisah and Ijarah Sukuk – A theoretical Comparison-**, Lambert Academic Publishing , Berlin , Germany , 2010.
11. Fauziah Mohd Noor and Mohd Sollehudin Shuib, **Is Malaysian Islamic Home Financing Bay’ Bithaman Al-Ajil (‘BBA’) Compatible with Islamic Law? A Critical Examination on The Issue of ‘Beneficial Ownership’**, Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, Vol 8 , No 2, Rome-Italy, 2017.
12. Filippo di Mauro, and others, **ISLAMIC FINANCE IN EUROPE**, Occasional Paper Series , European Central Bank , NO 146 , JUNE 2013.
13. Groupe De La Banque Mondiale , **Algerie Rapport De Suivi De La Situation Economique-Concevoir un programme efficace et durable pour le financement du logement social afin de promouvoir la prospérité partagée-** , Washington , 2017 .
14. Gowling Lafleur Henderson LLP, **Islamic Housing Finance in Canada - Research Report-**, Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC), Canada, 2010.
15. CMS Legal Service ,**Our global Shariah compliant Real Estate Finance practice**, EEIG, United Kingdom, 2019.
16. James M. Milano and Allyson Keslar , **An Overview of Sharia Compliant Home Financings in the US, with a Background on Islamic Finance Principles**, Texas Land Title Institute, Washington USA, 2016.
17. Khadijah Elshayyal **Scottish Muslims in Numbers Understanding Scotland’s Muslim population through the 2011 Census**, University of Edinburgh, Scotland, 2019.
18. Khairul Hafidzi Mohd Subky and others, **The Implication of Musharakah Mutanaqisah in Malaysian Islamic Banking Arena: A Perspective on Legal Documentation**, International Journal of Management and Applied Research, Vol. 4, No. 1 , Malaysia, 2017.
19. **Lum Ka Kay, Drawing up a picture of the Ideal Malaysian home**, the Edge Financial Daily, Malaysia, Friday 18 may 2018.

20. Muhammad Hanif & Syed Tahir Hijazi, **Islamic House financing A Critical Analysis and Comparison with Conventional Mortgage**, Middle Eastern Finance & Economics, Issue 6, 2010.
21. Muhammad Hanif, **Differences and Similarities in Islamic and Conventional Banking**, International Journal of Business and Social Science, Vol. 2 No. 2, 2011.
22. Michael j.T.McMillen, **Trends in Islamic Project and Infrastructure Finance in The Middle East: Re-Emergence of the Murabaha**, SSRN electronic journal, February 2012.
23. Michael j.T.McMillen, **Islamic Home Purchase Financing: A Conceptual introduction**, SSRN electronic journal, November 2012, p 19
24. Mery Maulin, **JURIDICAL REVIEW OF MUSYARAKAH MUTANAQISAH (MMQ) AGREEMENT ON HOUSE FINANCING TRANSACTIONS ON ISLAMIC BANKING IN INDONESIA**, South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law, Vol 13, Issue 4(Augustl), 2017.
25. Ministère de l'habitat de l'urbanisme et de la ville, **Guide de habitat urbain, alger, 2000.**
26. Ministère de l'habitat de l'urbanisme et de la ville, **Bulletin d'habitat , N°1, Alger, juin,2007.**
27. Ministère de l'habitat de l'urbanisme et de la ville, **LES LIVRAISONS DE LOGEMENTS DURANT LA PERIODE (2005 - 2012)**, alger, 2012 .
28. Naoyuki Yoshino and Matthias Helble, **The Housing Chllenge In Emerging Asia- Options and Solutions**, Asian Development Bank Institute, Tokyo, Japan, 2016.
29. Oytun AZKANAR, **The Effectiveness of Murabahah in Islamic Law in Terms of House Financing: Comparing the Uk and Malaysia**, Law & Justice Review, Year:7, Issue:13, December 2016.
30. Rapport of COMCEC Coordination Office , **National and Global Islamic Financial Architecture: Problems and Possible Solutions for the OIC Member Countries**, Standing Committee For Economic And Commercial Cooperation of Organization of Islamic Cooperation, Ankara, Turkey, October 2016.
31. R.M. Yusof and F.H. Usman, **Islamic Home Financing and the Real Sectors in Malaysia** , International Journal of Economics, Management and Accounting 23, no. 1 , Malaysia , 2015.
32. Robin Matthews, Issam Tlemsani, Aftab Siddiqui, **Recent Developments in the Market for Islamic Mortgages: Theory and Practice** , Review of Islamic Economics ,No 14, london, 2003.
33. Rodney Wilson, **Islamic Banking and Finance in North Africa- Past Development and Future Potential-**, African Development Bank, Abidjan Cote Divoire, 2011
34. Robin Matthews and others, **ISLAMIC FINANCE**, Centre for International Business Policy, London, 2004.
35. Robbie de Santos, **A better deal Towards more stable private renting** ,Shelter, London, 2012.

36. Syahidawati Shahwan and others, **Home Financing Pricing Issues in the Bay' Bithaman Ajil (BBA) and Musharakah Mutanaqisah (MMP)**, GJAT, VOL 3 ISSUE 2 , DECEMBER 2013.
37. Syahidawati Shahwan and other, **Home Financing Pricing Issues in The Bay' Bithaman Ajil (BBA) qnd Musharakah Musharakah (MMP)**, GJAT , , VOL 3, ISSUE 2, DECEMBER 2013 .
38. Salina Hj Kassim, Nur Harena Redzuan, & Nor Zalina Harun, **What Drives House Price In Malaysia? In Search Of An Alternative Pricing Benchmark For Islamic Home Financing**, Journal of the Malaysian Institute of Planners VOLUME 15 ISSUE 4 , MALAYSIA, 2017.
39. Siti Latipah Harun and others, **A CRITICAL REVIEW OF COMMERCIAL PROPERTFINANCING: THE POTENTIAL OF ISLAMIC FINANCING**, International Journal of Islamic Business, VOL 2, ISSUE 2, Malaysia, December 2017.
40. Sharifah Arni Binti Syed Jaaffar and others, **EXISTING SHARIAH MODEL OF ISLAMIC HOME LOAN FINANCING: WEAKNESS AND STRENGTHEN**, International Journal of Advanced Engineering and Management Research, Vol. 2 Issue 4, Malaysia , 2017 .
41. Salman Ghani, **An Analysis of the Ijaarah Muntahiyyah Bittamleek Contract**, American Journal of Humanities & Islamic Studies, Vol: 1 (1), USA, 2018.
42. S Nayamath Basha, **The Hundred Differences between Islamic and Conventional Banking Systems**, International Journal of Scientific Research and Management (IJSRM), Volume 05 Issue 09 ,2017.
43. Standing committee for Economic and Commercial Cooperation Of Islamic Cooperation (COMCEG), **Diversification of Islamic Financial Instruments** , COMCEC COORDINATION OFFICE, October 2017.
44. Services du Premier Ministre, **PLAN D'ACTION DU GOUVERNEMENT POUR LA MISE EN ŒUVRE DU PROGRAMME DU PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE**, Alger, Septembre 2017.
45. Abdulkader Thomas, **Methods of Islamic Home Finance in the United States - beneficial breakthroughs -**, The American Journal of Islamic Finance, the Committee for the Islamic Home Finance ,United States, 2001.
46. Umair Riaz and others, **Perceptions on Islamic Banking in the UK – Potentialities for Empowerment, Challenges and the Role of Scholars, Critical Perspectives On Accounting** , Elsevier, Amesterdam; Netherlands, volume 47, 2017.
47. UK Trade & Investment, **UK Excellence in Islamic Finance**, UK Government Department, United Kingdom, 2013.
48. Zuriah Abdul Rahman and others, **CRITIQUE ON RISKS IN ISLAMIC HOME FINANCING**, nternational Journal of Economics, Management and Accounting 24, no. 2 , Malaysia, 2016.

المواقع الالكترونية العربية:

1. التعريف ببنك التنمية المحلية، على الموقع: <http://www.bdl.dz>.
2. ابن ماجه، سنن ابن ماجه: كتاب التجارات، الباب 63 الشركة والمضاربة، الحديث رقم (2289) على الموقع: <https://library.islamweb.net>
3. الصنعاني، سبل السلام، الجزء الثالث، على الموقع: <http://shamela.ws/index.php/book/21590>
- احمد السيد الكردي، اهم نظريات وظيفة التمويل، دليل المدير المالي بمنظمات الاعمال العربية، 2010، ص 05، على الموقع: <http://kenanaonline.com/ahmedkordy>
4. بنك نيجارا ماليزيا، التمويل الاسلامي التنمية في الاسواق الجديدة، ماليزيا، 2016، على الموقع <http://www.mifc.com> تاريخ الاطلاع: 2019-04-12.
5. بنك البركة، بنك البركة الجزائري 27 عاما من الشفافية والحضور المميز، على الموقع: <https://www.albaraka-bank.com/wp-content/uploads/2018/12/SAAFI-2018-Etat-des-lieux-de-la-banque-islamique-en-Alg%C3%A9rie-AL-BARAKA-BANK.pdf>
6. بنك البركة، على الموقع: www.albaraka-bank.com
7. سراج الدين عثمان مصطفى، عقد المشاركة وتطبيقاته في المصارف الاسلامية، مجلة اتحاد المصارف العربية ، العدد 415، على الرابط: <http://www.uabonline.org/en/magazine>.
8. كتاب اللباس والزينة، باب في اتخاذ النبي خاتما لما أراد أن يكتب الى العجم رقم 2092، 3/1657، على الموقع: <https://library.islamweb.net>
9. صحيح البخاري، كتاب الإجارة، باب إثم من منع أجر الأجير، رقم 2150/532 على الموقع: <https://library.islamweb.net>.
10. محمد تقي العثماني، الطرق المشرعة للتمويل العقاري، كتاب مجلة مجمع الفقه الاسلامي، العدد السادس، ص 69، على الرابط: <https://al-maktaba.org/book/8356/11602> ، تاريخ الاطلاع 2018-10-10.
11. شركة اعادة التمويل الرهني على الموقع <http://srh-dz.org>.
12. علاء حسين علي، التمويل العقاري وضوابط توظيفه في التعاملات الشرعية - دراسة فقهية-، مجلة القانونية، العدد 392، على الرابط، <http://www.alkanounia.com>.

13. محمد فيروز، مدى أهمية هامش الجدية في بيع المراحة للأمر بالشراء، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية ، نوفمبر 2013، على الموقع: <https://giem.kantakji.com>.
14. محمد سيد الطنطاوي، التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها، كتاب مجلة مجمع الفقه الاسلامي، العدد السادس، على الرابط <https://al-maktaba.org/book/8356/11559>
15. مركان محمد البشير و غالب ام الخير، التمويل العقاري ما بين التمويل بالاستصناع العقاري او التمويل بالقروض العقارية الربوية - دراسة مقارنة-، مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية، 2016، على الرابط: <https://giem.kantakji.com/article/details/ID/891>
16. محمد بن يزيد ابو عبد الله القزويني، سنن ابن ماجه، الجزء الثاني، على الرابط: <http://waqfeya.com/book.php?bid=3587>

المواقع الالكترونية الاجنبية:

1. in expat property, online at: <https://www.alrayanbank.co.uk/useful-info-tools/about-us/latest-news/mar-2019/al-ryan-bank-finances-almost-%C2%A3230m-in-expat-property/>
2. Beshieer Mohamed, **New Estimates Show U.S. Muslim Population Continues To Grow** , online at : <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2018/01/03/new-estimates-show-u-s-muslim-population-continues-to-grow/>
3. FGC MPI (visite ministérielle du 22/01/2018), sur site : <http://www.fgcmpi.org.dz/>
4. Haji Razli Ramli, **Modern Islamic Law & Economics Islamics Islamics Charity Initiation "Concepts in Islamic Finance Related to Charity"**, on the site: <https://slideplayer.com/slide/11836337/>.
5. Hussein Elasrag, **Affordable Housing in GCC countries**, Munich Personal RePEc Archive, Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/68692/>
6. Mian Muhammad Nazir, **Real Estate Financing and Sukuk**, Dubai Islamic bank, Sharia Coordination Department, on web site: <https://www.google.dz/url?sa=i&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjux6X>
7. yaser al-kulaib, **Islamic finance**, on the site: <https://www.slideshare.net/waleed92/islamic-bank-ijarah>
8. Robin Matthews, Issam Tlemsani, Aftab Siddiqui, **ISLAMIC FINANCE**, Centre for International Business Policy, Kingston Business School, available online at: <http://www.nzibo.com/mortgages/isfmortgages.pdf> .
9. The growth of Islamic Mortgages, Published Articles, on the site: <http://www.islamicmortgages.co.uk>

10. Yahia Abdul-Rahman And Mike Maguid Abdelaaty, **ISLAMIC HOME FINANCING IN THE UNITED STATES A Market Analysis, Survey of Providers and Comparative Study of the Methods Used to Offer Home Mortgages in the United States, Proposals to Popularize Islamic Mortgages in America- Challenges and Recommendations-**, online on: <https://ribh.files.wordpress.com> Date of view: 16-03-2018 . **LARIBA American Finance House**, online at : <https://www.lariba.com> .

Abstract:

This paper dealt with the mechanisms of Islamic mortgage finance as applied by Islamic banks, and their role in housing finance, Especially that the housing sector like any other sector needs large capital, and housing projects are one of the largest and most difficult projects, they need to contribute to solve this problem along with the state and the development of housing through the involvement of the banking sector in this process, where Banks play the role of financier for many individuals who wish to obtain financing, but because of the riba-based transactions, we notice many of them being involved in these transactions, Hence comes the role of Islamic banks as an alternative to an Islamic finance appropriate to resolve the problem of funding, The study aimed to identify the housing crisis experienced by Algeria as well as know the aspects of the residential sector And the most important problems it suffers, and identify the international experiences in the field of Islamic housing finance modeled on the experience of Malaysia, Bahrain, Britain and the United States of America to benefit from the experiences of the application in Algeria, Like the experience of Malaysia, Bahrain, Britain and the United States of America, In order to benefit from its experiences And applied it in Algeria, Finally The study concluded that the increasing and continuous increase in housing prices made it difficult for citizens to purchase housing at an immediate cash price due to limited income, Thus is the Islamic finance is an effective means by which to provide the needs of middle-income We also found that Islamic banks are more resilient to the economic crises than their traditional counterparts, especially with many products that are far from usury, This led many Western countries such as Britain and the United States to adopt Islamic finance especially in the real estate field, which we found that it is strongly active in these markets, As for the experience of Islamic housing finance in Algeria, we found that it is young and small, Currently, there are only two Islamic banks in Algeria offering housing finance and two Islamic ports, which means limited experience, Therefore, the study recommends that Algeria as an Islamic country should adopt Islamic finance effectively by providing the appropriate legal and regulatory environment for the work of these banks, thus providing the necessary funding for economic activities as they suffer from lack of resources due to low fuel prices.

Key words: Traditional Real Estate Finance, Islamic Real Estate Finance Islamic Banks, Housing, Algeria.