

هندسة المنظومة: قانون التمويل العقاري كرافعة للاقتصاد الليبي

مسودة ورقة سياسات لتمويل مستدام للاستثمار والتطوير العقاري



المائدة المستديرة حول الاستثمار العقاري - المجلس الوطني للتطوير الاقتصادي والاجتماعي (طرابلس، ليبيا)
أ.د. محمد عمران (أستاذ الاقتصاد المالي بكلية الدراسات العليا في إدارة الأعمال - الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري)

قانون واحد يربط الطلب بالعرض

جانب العرض (المطورون):

توريق الحقوق المؤجلة
عبر سوق المال، لتعود
السيولة إلى المطور
ليمول مشروعات جديدة
دون رفع مديونيته.

جانب الطلب (العملاء):

تمويل عقاري بالتقسيط
طويل الأجل بضمان
العقار نفسه،
يحوّل الدخل الشهري
المنتظم إلى قدرة
شرائية، ويبكر التملك.

قانون التمويل العقاري

الحل المؤسسي المجرب دولياً: منظومة تمويل عقاري متكاملة يحكمها قانون خاص.

الوضع الراهن (1): قدرة شرائية بلا أداة تمويل (جانب الطلب)

الإطار الشرعي

التحول نحو الصيغ
الخالية من الفائدة
يتطلب نماذج مصممة
مصممة له، لا نقلاً
لنموذج التقليدي.

غياب التقسيط

لا توجد أداة تقسيط
طويلة الأجل بضمان
العقار نفسه.

الدخل المنتظم

العاملون في القطاعين
العام والخاص لا
يستطيعون تحويل
دخلهم الشهري إلى
قدرة شرائية.

النتيجة: تأخر تملك الشباب والأسر الجديدة سنوات طويلة،
وحصر الطلب الفعال في فئة محدودة.

الوضع الراهن (2): مطورون بلا سيولة مستدامة (جانب العرض)

اعتماد على المقدمات

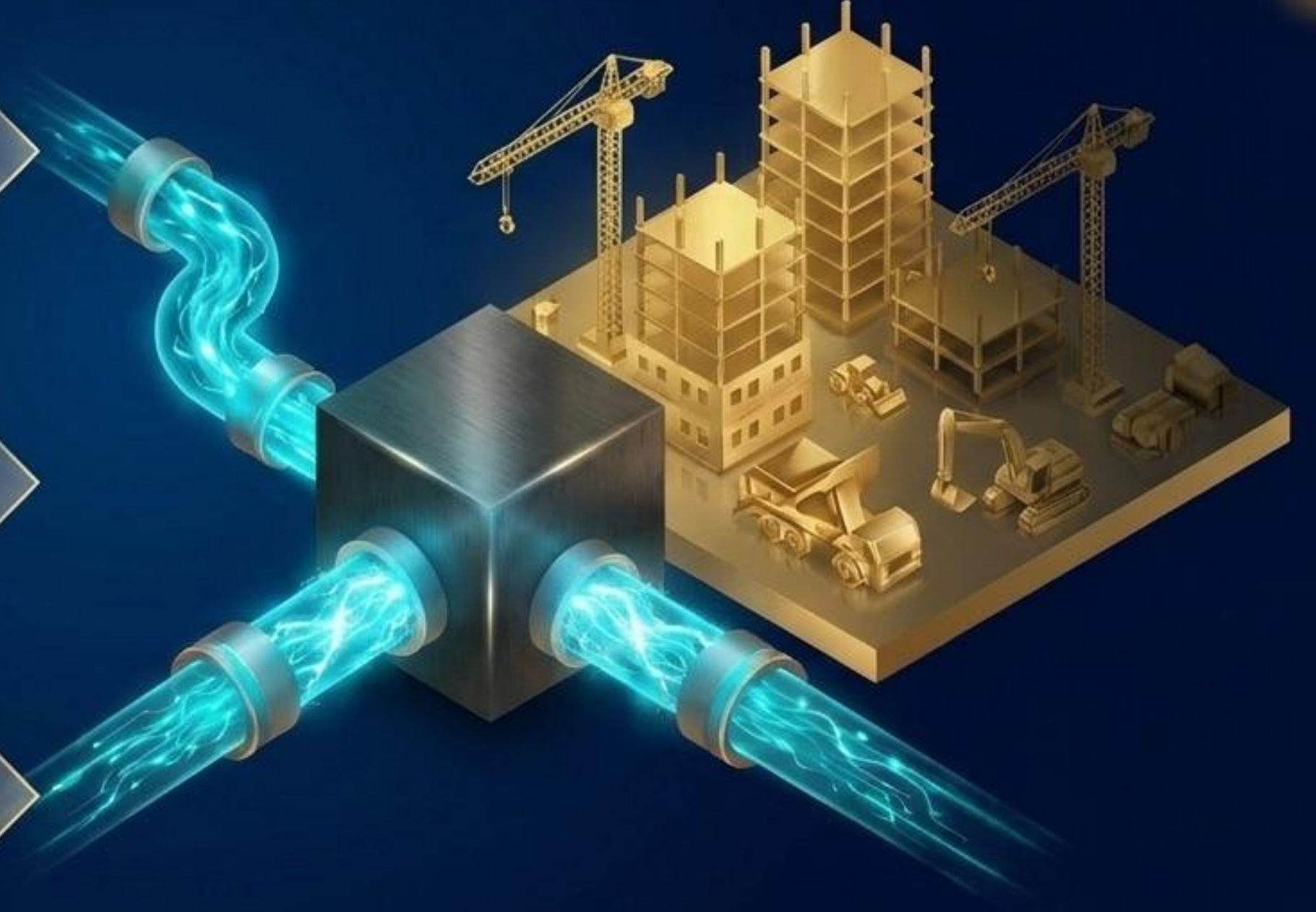
المشروع مرهون بتدفقات المشتري النقدية أو برأس مال المطور الخاص.
(تتوقف المشروعات عند أي تعثر في التحصيل).

لا قناة للتوريد

لا توجد طريقة منظمة لتحويل حقوق المطور على المشتري إلى أوراق مالية أو تمويل مصرفي بضمان الحقوق.

ضعف الثقة

غياب حسابات ضمان (Escrow) يضعف الثقة في البيع على الخريطة وآليات حماية المشتري.



البُعد الثالث: التمويل العقاري بين الشركات (B2B)

ركيزة أساسية لتوسيع سوق التمويل العقاري ودعم النمو الاقتصادي

التعريف



الاستثمار العقاري بين الشركات (B) هو نشاط استثماري يتم فيه شراء أو بيع أو تطوير أو تأجير الأصول العقارية بين شركتين أو مؤسستين أو جهتين تجاريتين، بهدف تحقيق عائد مالي أو منفعة استثمارية، أي قطاع خاص مع قطاع خاص، وليس قطاعاً عاماً مع قطاع خاص كما في الشراكة بين القطاعين.

المطورون
وشركات التطوير

الشركات والمؤسسات
من القطاع الخاص

الأهمية



لا ينبغي أن تقتصر منظومة التمويل العقاري على تمويل الأسر (B2C) فقط؛ فقط؛ قطاع الأعمال يحتاج بدوره إلى تمويل عقاري تجاري وصناعي. ويوسع هذا البُعد قاعدة الطلب على التمويل العقاري لتشمل الشركات، ويمنح المطورين قناة تمويل إضافية مستقلة عن السوق السكنية.



دعم النمو
الاقتصادي



تسريع تطوير المشاريع
الكبرى (صناعية، لوجستية، تجارية)



جذب استثمارات القطاع الخاص



توفير سيولة مستدامة
للمطورين

التمويل العقاري بين الشركات = سوق أوسع .. فرص أكبر .. اقتصاد أقوى.

أدوات وفرص التمويل العقاري بين الشركات (B2B) في ليبيا



التمويل العقاري التجاري والصناعي

تمويل شراء أو تأجير المكاتب والمستودعات والمصانع. من الشركات، بالأدوات نفسها المستخدمة في التمويل السكّتي، رهن عقاري وتوريق).



تمويل خاص مباشر بين الشركات

اتفاقات تمويل أو تأجير تمويلي مباشرة بين المطور والشركة المشترية، أو بين ممول خاص ومطور، دون حاجة لضمان أو دعم حكومي،



توريق عقود الإيجار التجاري

يمكن توريق عقود الإيجار التجاري طويلة الأجل مع الشركات المستأجرة بالطريقة نفسها المستخدمة لتوريق أقساط الأسر.



صناديق الاستثمار العقاري المؤسسي

إتاحة استثمار الشركات والمؤسسات المالية (كالتأمين وصناديق المعاشات) في محافظ عقارية مدرة للدخل عبر صناديق استثمار متخصصة، بما يوسع قاعدة المستثمرين المؤسسيين في السوق العقاري.



شراكات التطوير والاستحواذ المشترك

اتفاقات تطوير مشترك أو بيع وإعادة استثمار (Sale-Leaseback) بين مطورين ومستثمرين من القطاع الخاص لتمويل مشروعات كبرى دون اللجوء إلى تمويل الأسر.



أهمية خاصة لليبيا

يمكن لهذا البعد أن يسرّع تمويل مشروعات إعادة الإعمار والمناطق الصناعية واللوجستية بمعزل عن القدرة الشرائية للأسر، عبر أدوات تمويل مباشرة بين أطراف القطاع الخاص.

B2B = قاعدة طلب أوسع .. فرص تمويل أكبر .. قطاع عقاري أكثر استدامة

محفزات الإصدار التشريعي (لماذا الآن ولماذا قانون خاص؟)



إعادة الإعمار

الحاجة إلى إعادة البناء تتطلب تمويلًا منتظمًا للمطورين والمشترين معًا.



مالي

سيولة لدى المصارف تبحث عن أصول آمنة وطويلة الأجل، والرهن العقاري هو الحل.



اقتصادي/اجتماعي

تزايد الطلب مع النمو السكاني، مقابل غياب أدوات التمويل الطويل.



رقمي

إمكانية بناء سجل عقاري وإتقاني إلكتروني يخفض التكلفة والنزاعات.



شرعي/تنظيمي

حتمية تنظيم صيغ المرافعة والإجارة والمشاركة لتلثم التحول نحو الخلو من الفائدة.



مؤسسي

وجود مصارف وسوق مال وسجل عقاري تعمل كخزير منفصلة دون إطار جامع.

الركائز الخمس لقانون التمويل العقاري المقترح

سوق التمويل العقاري الليبي

حماية وضمانات:

سقوف للمقترض
وحماية من
المخاطر السيادية
والاجتماعية.

سوق ثانوية:

إطار قوي للتوريد
يعيد تدوير
السيولة عبر
سوق المال.

صيغ متوافقة:

إطار تشريعي يحمي
الصيغ الشرعية
(المrabحة، الإجارة،
المشاركة).

ترخيص ورقابة:

جهة مهنية موحدة
تنظم جهات
التمويل وتمنع
العشوائية.

رهن قوي:

سريع التنفيذ
وموثوق التسجيل
يضمن حقوق
الممول.

هيكل القانون (1): التأسيس، الرقابة، والصيغ (المواد 1 - 5)

النطاق والتعريفات (م1)

تعريف دقيق للتمويل، الممول، الممول، العقار، الرهن، والأصل الموروث.

الترخيص والرقابة (م2، م3)

تحديد جهة رقابية واحدة (أو تنسيق محدد) ترخص الممولين، تحدد شروط الملائة والحوكمة للمصارف والشركات.

الصياغة والرهن (م4، م5)

إتاحة التمويل بصيغ متوافقة مع الشرع عبر عقود موحدة. إنشاء الرهن بعقد موثق، وقيده بالسجل العقاري، وترتيب أولويته المطلقة.

هيكل القانون (2): التنفيذ، التسجيل، وحماية المقترض (المواد 6 - 9)

المادة 8: التقييم المستقل

اعتماد مقيمين مرخصين
بمعايير موحدة لضبط نسبة
التمويل إلى القيمة.



المادة 6: التنفيذ السريع

مسار قضائي مبسط وسريع
للتنفيذ عند التعثر، مع مهل
عادلة للمقترض لضمان البيع
بسعر عادل.

المادة 9: حماية وإفصاح

سقف القسط إلى الدخل،
إفصاح كامل عن التكلفة،
حق السداد المعجل، ومنع
الشروط التعسفية.

المادة 7: السجل الرقمي

حجية القيد وإلزامية التسجيل،
وربط السجل إلكترونياً
بالممولين والموثقين.

هيكل القانون (3): التوريق، تمويل المطور، والحوافز (المواد 10 - 14)

التأمين والضمان (م12)

تأمين إلزامي (عقار، حياة، عجز)،
وصندوق ضمان ائتمان لمحدودي
الدخل.

محرك التوريق (م10)

تعريف التوريق، شركة الغرض
الخاص (SPV)، وفصل الأصول عن
المنشئ لإصدار صكوك مدعومة.

الحوافز والانتقال (م13، م14)

تخفيضات رسوم التسجيل، توفير
أوضاع الجهات القائمة، وسقف زمني
لإصدار اللائحة التنفيذية.

دعم المطورين (م11)

حسابات ضمان (Escrow) للبيع على
الخريطة، وحوالة حقوق المطور
المؤجلة للتمويل.

التشغيل المؤسسي: من يملك تنفيذ المنظومة؟

الوزارات (الإسكان والمالية)

توفير الأراضي المأدومة، الإسكان الاجتماعي، والحوافز الضريبية/صندوق الضمان.

الجهة الرقابية

ترخيص الممولين، وضع المعايير، والرقابة على السلوك السوقي.

قانون التمويل العقاري

التسجيل والتوثيق (العدل)

السجل العقاري الرقمي، وقيود الرهون الفوري.

مصرف ليبيا المركزي

الرقابة الاحترازية، كفاية رأس المال، ومنظومة الاستعلام الائتماني.

هيئة سوق المال

تداول الصكوك، التوريق، ومراقبة شركات الغرض الخاص.

جدار الحماية المؤسسي: نحو هيئة موحدة للأنشطة المالية غير المصرفية

هيئة رقابية موحدة

إدارة الأنشطة المالية غير المصرفية
وتوسيع هيئة سوق المال لتشمل
الرقابة على:

- التأمين
- التمويل العقاري،
- التأجير التمويلي
- التخصيم
- تمويل متناهي الصغر
- تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- التمويل الاستهلاكي

مصرف ليبيا المركزي

المهمة الرئيسية:

- السياسة النقدية،
- إدارة سعر الصرف،
- تحقيق استقرار الأسعار،
- دعم الاستقرار المالي،
- الإشراف الشامل على النظام المصرفي،
- إدارة نظام المدفوعات.

مزايا الفصل: توحيد معايير الرقابة، رؤية شاملة للمخاطر غير المصرفية، وتوفير بيئة جاذبة وخالية من التشتت للمستثمر.

القلب النابض: صيغ التمويل المتوافقة مع الشريعة

تختلف المنتجات الخالية من الفائدة، لكن مبادئ المنظومة ثابتة (أصل، قسط دوري، ضمان، توريق).

صكوك التوريق

بيع محافظ الأقساط أو الأجرة لتوفير السيولة المؤسسية.

المرابحة العقارية

يشتري الممولّ العقار ويبيعه للأسرة بسعر معلوم يُسدد على أقساط ثابتة.

المشاركة المتناقصة

يشارك الممولّ في الملكية وتشتري الأسرة حصته تدريجياً (مثالية للأجل الطويلة).

الإجارة المنتهية بالتملك

يبقى العقار ملكاً للممولّ ويؤجره للأسرة، لتنتقل الملكية مع آخر قسط.

يوصى بنماذج عقود موحدة تعتمد عليها هيئة شرعية مرجعية لتقليل تباين الفتاوى.

محرك التوريق (المنظومة الثانوية): إعادة تدوير السيولة

1 - البيع بالتقسيط:

المطور يبيع الوحدات وتنشأ حقوق مؤجلة بضمان عقاري.

2 - تجميع المحفظة:

دمج حقوق متجانسة وفق جودة معلنة (سجل سداد، ملاءة).

3 - العزل المالي (SPV):

تحويل المحفظة لشركة غرض خاص لفصلها عن مخاطر إفلاس المنشئ.

4 - الإصدار والتصنيف:

إصدار صكوك بتصنيف ائتماني لمستثمرين مؤسسيين (صناديق، معاشات).

5 - عودة السيولة:

ضخ الأموال العائدة للمطور لتمويل دورة مشروعات جديدة دون زيادة الديون.

تكامل المنظومة: القانون وحده لا يبني سوقاً

سوق مال عميقة

مستثمرون طويلو الأجل
لاستيحاب الصكوك.

تقييم وتأمين محايد

مقيّمون مرخصون، وتغطية
شاملة للعقار والحياة.

سجل رقمي نافذ

قيد الرهون والإفادة الفورية
بالمراكز القانونية.

أراض مخدومة

التمويل بلا أراض جاهزة يضم
الأسعار ولا يزيد العرض.

استعلام أتماني صارم

تقييم الملاءة الحقيقية
وتقليل التعثر.

قانون التمويل العقاري

فشل أي حلقة من هذه السلسلة
يعطل المنظومة بأكملها.

التجربة المقارنة (1): مصر - هندسة الإطار والمؤسسات (قانون 148 لسنة 2001)

التشريع والرقابة

توحيد الرقابة غير المصرفية في (الهيئة العامة للرقابة المالية) لتشمل التمويل العقاري والتأمين والتأجير.

الدعم والسيولة

تأسيس الشركة المصرية لإعادة التمويل العقاري، وإطلاق صندوق دعم وتأمين التمويل لمحدودي الدخل.

الدرس المستفاد

التشريع الجيد واجه ببطء الانتشار مبدئياً؛ النجاح الحقيقي تسارع فقط عند اكتمال اللوائح، السجل العقاري، وقنوات التوريد.

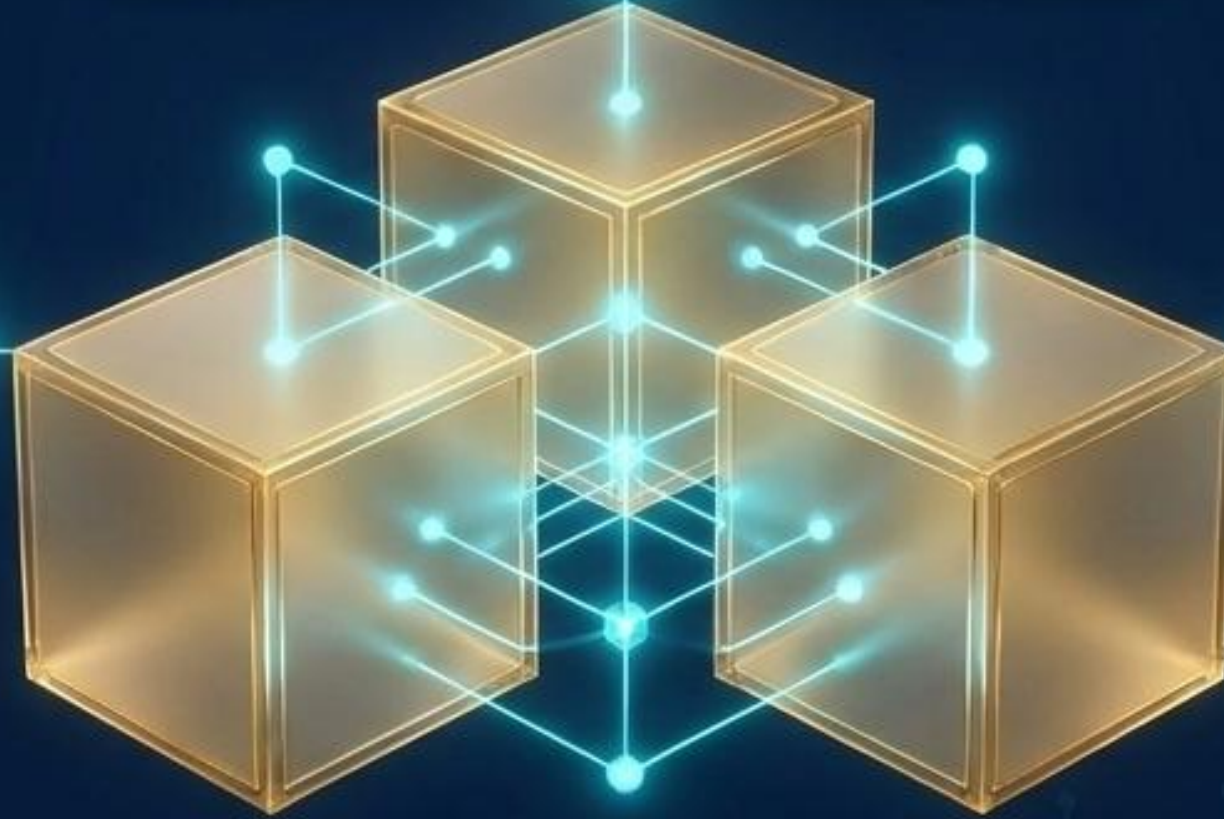


التجربة المقارنة (2): السعودية - حزمة الأنظمة المتكاملة (2012)

مؤسسة إعادة التمويل (SRC)
تأسيس الشركة السعودية لإعادة التمويل
العقاري لشراء المحافظ وإصدار الصكوك
لضخ سيولة دائمة.

الدعم الحكومي المنظم
إطلاق برنامج سكني لتقديم دعم
مستهدف يكمل التمويل التجاري
ولا يحل محله (مستهدف
تملك 70% في 2030).

الحزمة المترامنة
لم يصدر نظام واحد، بل حزمة
كاملة: (نظام التمويل
العقاري، التأجير التمويلي،
الرهن المسجل، التنفيذ)
لضمان عدم وجود ثغرات.



الرقابة ظلت تحت البنك المركزي السعودي (عكس نموذج الهيئة الموحدة)، مما وفر صرامة احترازية.

التجربة المقارنة (3): الأردن وماليزيا - السيولة المؤسسية والصكوك



ماليزيا: تعميق سوق الصكوك

تأسيس شركة وطنية للتوريد العقاري متصلة بسوق صكوك إسلامية بالغة التطور.
الدرس: (الدرس: بناء سوق مال تستوعب الأوراق المدعومة بالرهن وتوافق كلياً مع الشريعة.



الأردن: خفض التكلفة وإطالة الآجال

نجاح الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهن العقاري في توفير سيولة ضخمة للمصارف، مما أثبت دور مؤسسة إعادة التمويل في إطالة آجال القروض وتخفيض الفائدة على الأسر.

المصفوفة المقارنة للتجارب الدولية

ماليزيا	الأردن	السعودية	مصر	
				إصدار تشريع/حزمة تشريعية مخصصة
				جهة رقابية موحدة للأنشطة غير المصرفية
				شركة سيادية لإعادة التمويل / التوريد
				صندوق استهداف / دعم لمحدودي الدخل
				سوق صكوك عقارية ثانوية عميقة

الإجماع الدولي: شركة إعادة التمويل والتشريع المخصص هما الحد الأدنى لبدء المنظومة.

لوحة الحوكمة وإدارة المخاطر (التحسين الاستراتيجي)

إطار إدارة المخاطر المؤسسية (ERM)



مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

⚠️ **خطر: تعثر المقترضين**
← الدرع: سقف إلزامي للقسط/الدخل، تأمين حياة/عجز، واستعلام أئتماني.

⚠️ **خطر: فجوة الأسعار**
← الدرع: سقف التمويل للقيمة (LTV)، تقييم مستقل، وربط الدعم.

⚠️ **خطر: ضعف التنفيذ**
← الدرع: دوائر قضائية متخصصة ومسار عاجل لتسييل العقار.

⚠️ **خطر: فجوة السيولة**
← الدرع: التوريد عبر شركة وطنية لإعادة التمويل.

⚠️ **خطر: تباين الفتاوى**
← الدرع: عقود موحدة إلزامية تعتمد عليها هيئة مرجعية.

⚠️ **خطر: نقص الأراضي**
← الدرع: تنسيق حكومي مسبق لمشروعات البنية التحتية.

خارطة الطريق الاستراتيجية: نحو منظومة مكتملة في 36 شهراً

المرحلة الأولى: التأسيس (0 - 6 أشهر)

تشكيل لجنة فنية مشتركة، صياغة مسودة القانون، وحوار مجتمعي مع المصارف والمطورين.

المرحلة الثانية: التمكين (6 - 18 شهراً)

إصدار القانون واللائحة، تطوير السجل العقاري الرقمي، وترخيص أولى الشركات، وإطلاق برنامج تجريبي.

المرحلة الثالثة: التعميق (18 - 36 شهراً)

إصدار أول محفظة توريق، تأسيس شركة إعادة التمويل، إطلاق صناديق الاستثمار العقاري، وتعميم المنظومة.

التوصيات الختامية للمادة المستديرة (هندسة القرار)

1 القرار التشريعي:

تكليف لجنة فنية بصياغة مسودة القانون حصرياً للتمويل العقاري.

2 الحسم المؤسسي:

إنشاء هيئة رقابية موحدة للأنشطة المالية غير المصرفية.

3 الإطار التشريعي:

الاعتماد الحصري لنماذج عقود موحدة تحسن المنظومة من التباين.

4 البنية الأساسية:

التوازي المنطلق بين التشريع وبين رقمنة السجل العقاري ومسار التنفيذ القضائي.

5 الشراكة الذكية:

إشراك القطاع الخاص (مطورين، مصارف) كشركاء في الصياغة لا كمجرد متلقين.

6 البرنامج التجريبي:

البدء بنموذج مصغر (Pilot) يختبر الرهن والتوريق قبل التعميم الوطني.