

أبعاد
للتقييم العقاري

أساسيات التقييم للعقارات الفندقية



في إطار مساعي المملكة لدعم الاقتصاد الوطني وتعزيز الناتج المحلي غير النفطي يتهياً القطاع السياحي ليصبح أحد المصادر الرئيسية للاقتصاد المتنوع في المملكة.

تهدف استراتيجية الحكومة السعودية إلى استقطاب

100 مليون
سائح بحلول عام 2030

و على إثر ذلك احتفت الهيئة السعودية للسياحة بالوصول الى منتصف رحلة تحقيق أهدافها في ظل رؤية 2030 ، حيث أوضحت عبر حسابها الرسمي على تويتر أنه

تم وصول أكثر من

93 مليون

زيارة من داخل وخارج المملكة العربية
السعودية خلال العام الماضي 2022

يرتبط قطاع السياحة بقطاع الفنادق ارتباطاً وثيقاً بالرؤية السعودية 2030 وهو يتمحور حول مساعدة المعنيين بقطاع الضيافة على التخطيط للمستقبل.

ساهمت الهيئة السعودية للسياحة بتحويل قطاع السياحة والضيافة إلى رافد اقتصادي حيوي مهم ، انطلاقاً من رؤية 2030 التي تطمح إلى تطوير ودعم قطاع السياحة فقد سعت الهيئة إلى وضع الأسس الفاعلة والمشجعة على الاستثمار.

تشهد المملكة نقلة نوعية في القطاع السياحي والفندقي

من خلال المشاريع العملاقة التي يتم تنفيذها ضمن برنامج التحول الوطني حيث تعتبر السوق السعودية سوقاً جاذبة للاستثمار الفندقي، و على إثر ذلك ساهمت الهيئة بتسليط الضوء على التطلعات والفرص المستقبلية من خلال توفير منصة تزود جميع أصحاب المصلحة في قطاع الضيافة بالبيانات الضرورية وتعرفهم بالفرص الاستثمارية المتاحة.

والجدير بالذكر دور وزارة السياحة في

< تسهيل ممارسة الاعمال

< وتحسين تجربة المستثمر في الحصول على الترخيص والتصنيف لمرافق الضيافة السياحية وبما يحقق رضى المستفيدين من الخدمات المقدمة

< كما أن الوزارة قامت بتطوير المعايير بما يتوافق مع أفضل الممارسات الدولية وبما يتناسب مع بيئة الاستثمار في قطاع الضيافة في المملكة.

تعد صناعة الضيافة قطاعاً حيوياً في اقتصاد الدولة ، وتلعب الفنادق دوراً بارزاً في هذه الصناعة. يعتبر تقييم الفنادق أداة أساسية لأصحاب الفنادق والمستثمرين والممولين وأصحاب المصلحة لمعرفة العوامل الرئيسية التي ينطوي عليها تحديد قيمة العقارات الفندقية.

تتضمن عملية التقييم تحليلاً شاملاً للعقار الفندقي

حالاته المادية مثل

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| 01. عمر العقار | 02. المساحة |
| 03. الموقع | 04. وسائل الراحة |
| 05. حالة هيكل المبنى | 06. جودة البناء والتشطيبات |

وتتضمن أيضا عملية التقييم

- | | |
|-------------------------------|---------------|
| 01. تحليل الأداء المالي | 02. وضع السوق |
| 03. إمكانية النمو في المستقبل | |

< ويسهم التقييم الدقيق في اتخاذ قرارات استثمارية مناسبة.

في هذا الدليل نستعرض أهم المنهجيات المستخدمة في تقييم العقارات الفندقية ضمن الأساليب المعتمدة في معايير التقييم الدولية (IVS 2022) في تقييم الفنادق كما نستعرض أنواع ملكية الفنادق والهياكل التشغيلية لها.

اساليب تقييم الفنادق

السمة الأساسية لهذا النوع من العقارات أنها مخصصة لاستخدامات محددة، وبالتالي فإن قيمة العقار مرتبط بشكل جوهري للعوائد التي يحققها النشاط التجاري المرتبط بها، لذلك فإن معرفة الجوانب التشغيلية لتقييم هذه العقارات، والقطاع الفندقي ككل، أمر أساسي لفهم صفقات السوق و الحصول على معلومات قابلة للمقارنة لتطبيق التحليل المطلوب، ومن هذا المنطلق سيتم تسليط الضوء على طريقتين أساسيتين في تقييم العقارات الفندقية والتي تندرج تحت التقييم بأسلوب الدخل، وهما كالآتي:

01. طريقة رسمة الدخل Income Capitalization

تستخدم طرق الرسمة عادة في تقييم العقارات ذات الطبيعة التجارية (مثل الفنادق)

والتي تدر دخلاً ثابتاً والتي تتميز بوجود تدفقات دخل ومصروفات محدودة،

وبالتالي نسبة التباين تكون اقل في الأداء التجاري، ولذلك، يتم اعتماد هذا الأسلوب عادةً عند تقييم الفنادق ذات الميزانية المحدودة أو متوسطة الحجم.

في حالة عدم استقرار الفندق في الأداء التجاري، أو في حالة وجود مصاريف رأسمالية، فيتم أخذ هذه العناصر في الاعتبار بعد إجراء الحسابات المناسبة.



02 . طريقة خصم التدفقات النقدية Discounted Cash Flow

وتتمثل في تقدير القيمة الحالية للعقار عن طريق

خصم صافي الدخل التشغيلي المستقبلي بالاضافة إلى القيمة النهائية للعقار في نهاية فترة الإحتفاظ.

يعتبر هذا الأسلوب أكثر تفصيلاً خصوصاً للعقارات الفندقية الكبيرة والأكثر تعقيداً، حيث يتم أخذ تقديرات التدفقات النقدية المخصصة ومختلف تدفقات الدخل الأخرى في الإعتبار، وستساعد هذه المعرفة في تحليل ومراجعة أداء الأعمال التجارية التاريخية والحالية، وكذلك التوقعات التي قد تظهر قوة وضعف الأداء الفعلي ويمكن أن يساعد هذا في تكوين رأي حول الإيرادات العادلة القابلة للتحقق والربح التشغيلي العادل القابل للتحقق الذي يمكن أن يحققه المشتري المحتمل أو المشغل.



نستعرض في هذا الدليل

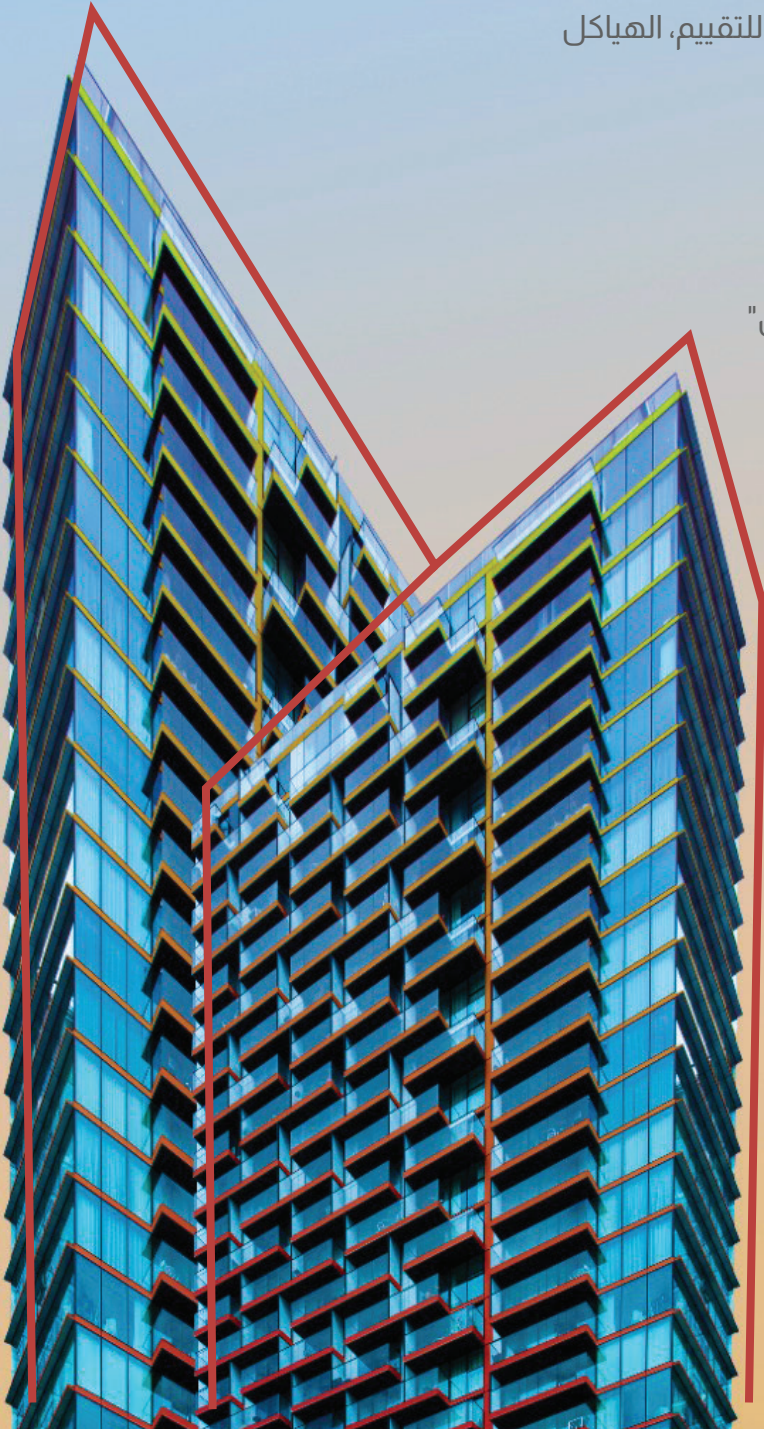
3 هياكل رئيسية لإدارة وملكية الفنادق

والذي يختاره ملاك الفنادق حسب احتياجاتهم وأهدافهم، ويساعد فهم هذه الهياكل على فهم آلية التنظيم الداخلي للفندق ومصادر الحصول على البيانات اللازمة للتقييم، الهياكل الرئيسية هي كالآتي:

01. الإدارة والتشغيل من قبل المالك

02. الإدارة والتشغيل عن طريق "مشغل"

03. التشغيل عن طريق عقود إيجار



.01

الإدارة والتشغيل من قبل المالك

العقار

الدخل: صافي الدخل للمالك

قيادة مباشرة
للعمليات
التشغيلية

المالك

في هذا الهيكل يكون مالك الفندق هو الذي يدير العمليات التشغيلية والإدارية. أي أن المالك يتحمل مسؤولية جميع جوانب تشغيل الفندق، بما في ذلك الجوانب الإدارية والمالية والتسويق والموارد البشرية. كما يكون غالبًا أكثر إشراكًا في العمليات اليومية للفندق. ويتحمل المالك أيضًا جميع المخاطر المالية والمسؤوليات المرتبطة بالفندق.

ويتميز هذا النوع بمرونته حيث يتمتع المالك بالحرية الكاملة في اتخاذ القرارات وتحديد استراتيجيات التسويق وتوجيه الموارد البشرية وتحديد سياسات التشغيل والصيانة. ويمكن للمالك في هذا النوع أن يحقق أرباحاً أكبر مقارنة بالهياكل الأخرى، لأنه لا يتحمل تكاليف العقود الخارجية مثل الهياكل الأخرى.

يتعتبر هذا الهيكل نموذجاً تقليدياً، إلا أن توجه الملاك في الغالب أصبح نحو تشغيل الفنادق من خلال مشغل أو من خلال عقود الإيجار.



< حق الامتياز او الفرانشايز يعطي فرصة لأصحاب الفنادق للاستفادة من الشهرة والثقة التي تتمتع بها العلامة التجارية للفندق ، كما يوفر حق الامتياز الدعم الفني اللازم لإدارة وتشغيل الفندق، بما في ذلك توفير الموارد البشرية، والتدريب، والدعم الفني، والتسويق، والإشراف على الجودة، وغيرها من الخدمات الهامة.

< في اتفاقية حق الإمتياز يحصل صاحب الإمتياز على نسبة مئوية من إجمالي الإيرادات أو الأرباح التي تحصل عليها الفنادق، ويتم دفع هذه النسبة كرسوم لحق الامتياز ، تختلف النسبة حسب شركة مانح الامتياز وشروط العقد الموقع بين الطرفين.



.02

الإدارة والتشغيل عن طريق "مشغل"

المالك

المالك: قيادة محدودة أو غير مباشرة للعمليات التشغيلية.

المشغل: المدير التنفيذي للعمليات الإدارية والتشغيلية

العقار

الدخل: صافي الدخل للمالك رسوم للمشغل

- تعتبر طريقة التعاقد بنموذج ادارة وتشغيل هو الأكثر شيوعا لتشغيل الفنادق في وقتنا الحالي.
- يعتبر هذا الهيكل مفيدًا لأصحاب الفنادق الذين ليس لديهم الخبرة أو موارد لتشغيل الفندق
- بأنفسهم. لذلك، قد يكون لدى صاحب الفندق تحكّمًا محدودًا في العمليات التشغيلية والإدارية.
- تتلقى شركة الإدارة التشغيلية نسبة من عائدات الفندق كرسوم إدارية مقابل الخدمات التي تقدمها لإدارة الفندق.

يكون احتساب الرسوم عادة بدءاً بالرسوم الأساسية والتي تقدر

بـ 2.5% الى 5%

من إجمالي الإيرادات

كما يتم احتساب مبلغ تحفيزي ما يقارب 3% من إجمالي ربح التشغيل. وحسب العقد المبرم بين المالك وشركة الإدارة، يمكن احتساب رسوم اخرى مثل رسوم تدريب وتوظيف الموظفين، وإدارة الحجوزات والعقود.

الرسوم الإدارية المحتسبة من العائدات والأرباح تجعل المشغل مسؤولاً عن الأداء التجاري للفندق.

بما أن العقد يتضمن نسبة مئوية من الإيرادات، يكون لدى الطرفين (المالك والمشغل) الحافز لتحقيق النجاح وزيادة الإيرادات.

في مثل هذه الإتفاقيات يكون عادة المالك مسؤولاً عن توفير تكاليف الأعمال مثل

01. رواتب الموظفين

02. تكاليف الصيانة

03. والنفقات الرأسمالية

ويستفيد المالك من خبرات المشغل والعلامة التجارية التي يبنها للفندق. لا يشارك المالك في المهام الإدارية اليومية ولكنه يتأثر بالأداء التجاري للفندق.

في هذا النوع من الهيكل الإداري، المالك هو الذي يتأثر بأداء السوق العقاري ويحقق الأرباح عندما يزيد سعر العقار الفندقي. بالمقابل، المدير يتلقى رسوم تشغيلية ثابتة ولا يتأثر من تغير قيمة العقار الفندقي.



◀ يستفيد المشغل من نمو العلامة التجارية للفندق بدون الحاجة الى شراء العقار متفادياً بذلك إلتزامات الأصول.

◀ قد تتعارض المصالح بين المدير والمالك في هذا النوع من الإدارة، حيث يكون المالك هو المسؤول الأساسي عن تغطية تكاليف العمليات والاستثمارات الرأسمالية، بينما يتحمل المشغل مسؤولية تشغيل الفندق وتحسين الأداء التشغيلي بشكل عام، وبما أن المدير يعمل في إطار اتفاقية الإدارة، فإنه عادةً ما يستفيد من الاستثمارات الرأسمالية التي يقوم بها المالك دون أن يساهم فيها مادياً، وبالتالي قد ينشأ عدم توافق بين الطرفين.

◀ هذا الهيكل يساعد المستثمرين الراغبين بالاستفادة من القطاع الفندقي رغم خبراتهم المحدودة في الإدارة والعمليات التشغيلية للفندق، والمشغلين الذين يرغبون ببناء علامات تجارية وذلك بالحصول على الدعم اللازم من المالك والحد من المخاطر.



03.

التشغيل عن طريق عقود إيجار

العقار

الدخل: مبلغ الإيجار للمالك
صافي الدخل للمستأجر

المالك: لا يوجر
تحكم في العمليات
التشغيلية. المشغل
هو المسأجر

المالك

(المؤجر)

تحت هذا الهيكل، يتم تأجير الفندق لشركة تشغيل يتم من خلالها إدارة وتشغيل الفندق. ويتحمل المستأجر مسؤولية جميع جوانب تشغيل الفندق، بما في ذلك الإدارة والموارد البشرية والتسويق والأمور المالية. وفي المقابل، يدفع المستأجر أجرة لصاحب الفندق، ويمكن لصاحب الفندق الاستفادة من دخل الإيجار دون تحمل المسؤولية المالية المرتبطة بتشغيل الفندق.

المخاطر المالية تحدد بمدى التزام المستأجر بالعقد و دفع الإيجار بدون التأثير على أداء الفندق.

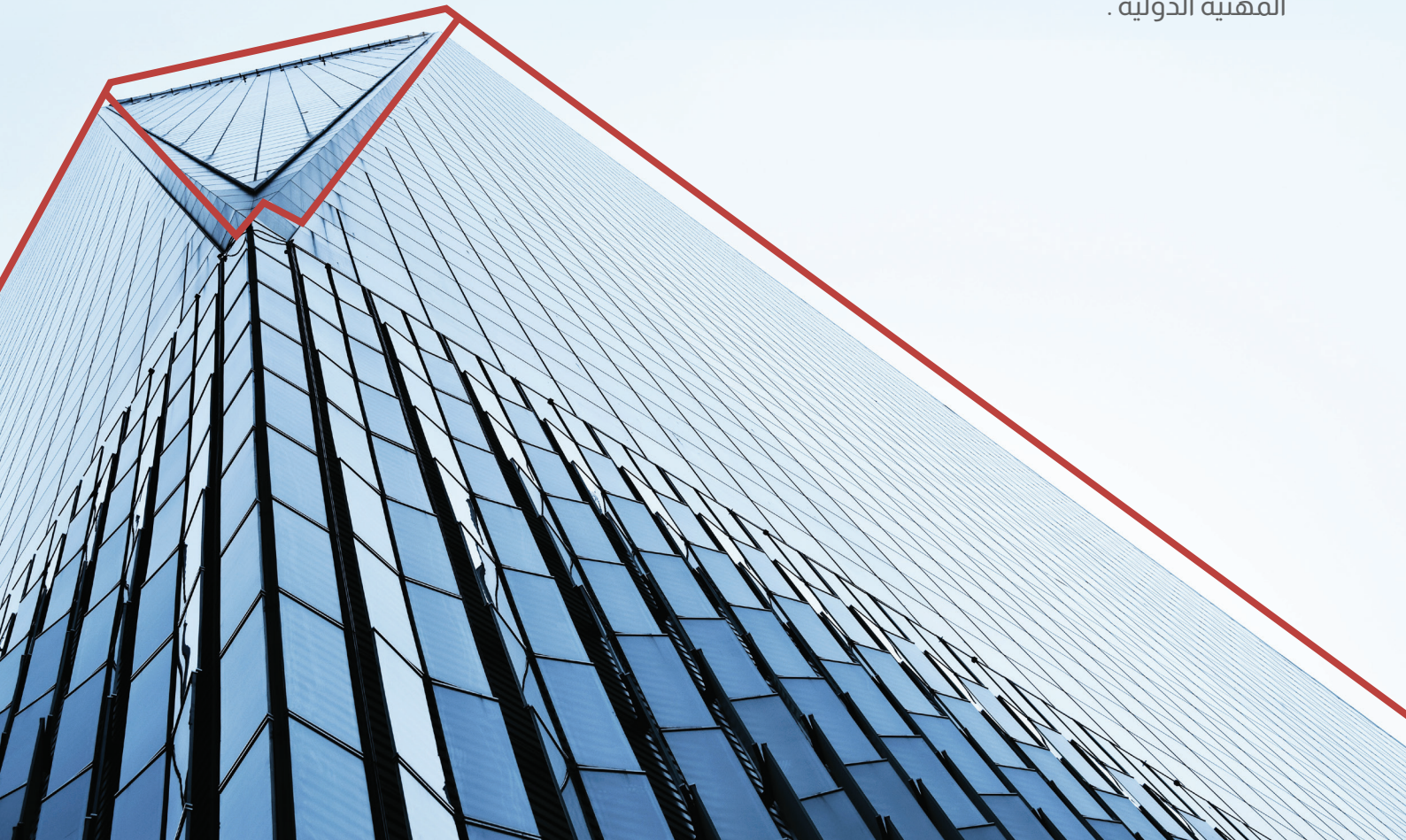


تفيد المعلومات المتعلقة بالهياكل الإدارية في عملية التقييم وتحديد قيمة العقار الفندقية. على سبيل المثال، **يمكن أن يؤدي وجود عقد إيجار طويل الأجل إلى زيادة قيمة العقار**، بسبب الاستقرار الذي يوفره هذا النوع من العقود.

كما تساعد أيضا في الاستشارات العقارية حيث يمكن للمستشار العقاري أن يستخدم المعلومات المتعلقة بالهياكل الإدارية لتقديم الاستشارات او خطط استثمارية مناسبة حسب احتياجات العملاء.

ومن ناحية المقيم العقاري يساعد أيضا تحليل السوق ومؤشرات القطاع في فهم وتحليل العوامل المؤثرة على القيمة السوقية للأصل محل التقييم.

تتطلب عملية التقييم من المقيم إصدار أحكام غير متحيزة **ويستند إلى مصداقية المدخلات والافتراضات المستخدمة في العملية**، ولذلك يجب أن تتم عملية التقييم في بيئة تعزز الشفافية وتحد من تأثير أي عوامل غير موضوعية. من خلال الالتزام بالقوانين والتشريعات والمعايير المهنية الدولية .



About Abaad

We specialise in providing real estate consultancy and valuation services in the Kingdom of Saudi Arabia.

If we can help you with your requirements, please do not hesitate to get in touch.



Valuation

We provide IVS and Taqueem compliant valuations for commercial and residential properties located across KSA.



Market Research

We provide market studies and analysis to a better understanding of the real estate sector and its trends.



Advisory

We offer Highest and Best Use and feasibility studies in order to assist clients in making informed decisions.



Capital Markets

We assist clients in acquisitions and due diligence process of real estate assets.

HQ - Jeddah Office:

OASH Building
5th Floor, Office Unit 22
East of Al Batarji Street
Kingdom of Saudi Arabia

Riyadh Office:

Defaa Building
2nd Floor, Office Unit 106
Imam Saud bin Faisal Road
Kingdom of Saudi Arabia

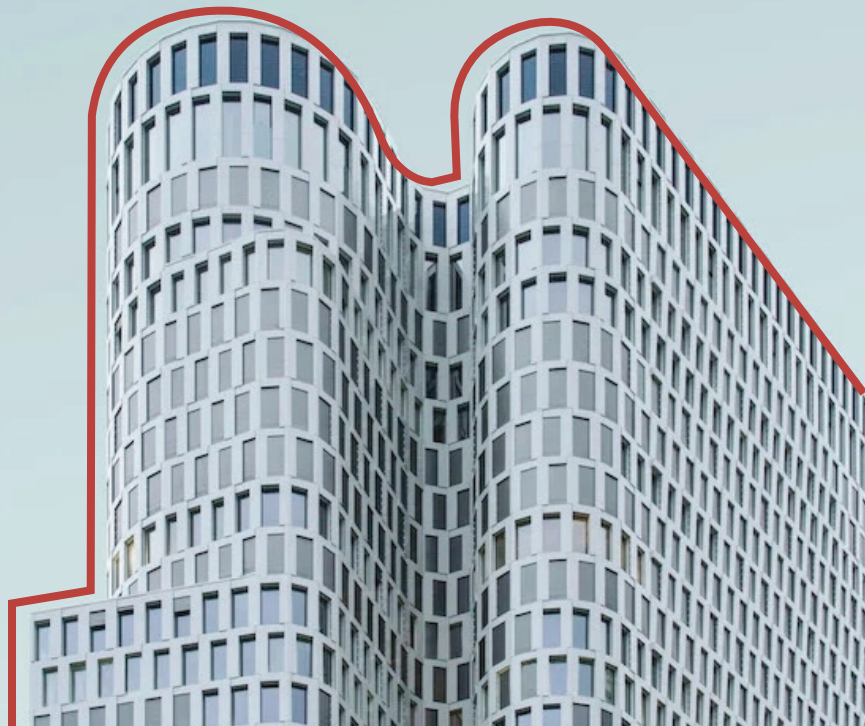
For more information, please contact us :
Universal Number : 920004134

Ammar Sindi

Chief Executive Officer
Mobile: +0500 730 50 966
asindi@sa-abaad.com

Ammar Qutub

Valuation Director
Mobile: +2500 556 55 966
ammarq@sa-abaad.com



المراجع

Saudi Authority .(2020). تقييم الفنادق والعقارات الترفيهية. Saudi Authority for Accredited Valuers. Retrieved May 9, 2023, from https://taqem.gov.sa/static_files/2021/05/115.pdf

معايير التقييم العالمية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين RICS. (2022). Saudi Authority for Accredited Valuers. Retrieved May 9, 2023, from https://taqem.gov.sa/static_files/2022/02/red-book-2022-arabic-translation.pdf?x23831

.Ministry of Tourism | Saudi Arabia. (n.d.)

.Ministry of Tourism | Saudi Arabia

<https://mt.gov.sa/investment-and-attraction/overview>

