

دورة العقارات التجارية: قيادة التأجير والتقييم واستراتيجية المحفظة العقارية

2027 10 يونيو 6

عمان





دورة العقارات التجارية: قيادة التأجير والتقييم واستراتيجية المحفظة العقارية

المرجع: 22218_345 التاريخ: 6 - 10 يونيو 2027 المكان: عمان الرسوم: GBP 3100

ملخص البرنامج

العقارات التجارية بقيادة استراتيجية محور دورة تدريبية تمتد أسبوع بمستوى استراتيجي لمديري الاستثمار والتأجير وإدارة الأصول، ويخرج منها كل مشارك بورقة استراتيجية أصل لعقار تجاري واحد، فقرارات السوق والإيجار والقيمة والتمويل تتخذ كثيرا بمعزل بعضها عن بعض، فتضعف العقود قيمة الأصل وتسبق الأسعار الدخل. ويتدرج البرنامج من أدلة السوق والمستأجرين إلى هيكل الإيجار والتقييم والتمويل، ثم يطبق كل عنصر على أصل واحد. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في العقارات التجارية وقيادتها.

المبررات المؤسسية

حين تعالج رؤية السوق وشروط الإيجار والتقييم والتمويل كل على حدة، يقبل الملاك عقودا تضعف القيمة، ويدفعون عند الاستحواذ أكثر مما ينبغي، ويحتفظون بأصول بعد أن تبدأ عوائدها بالتراجع. أما القادة الذين يربطون هذه القرارات فيرون مخاطر الدخل مبكرا، ويفاوضون على العقود استنادا إلى الأدلة، ويقررون بوضوح متى يحتفظون بالأصل أو يحسنونه أو يبيعونه.

- أمان الدخل: يتحسن حين تختبر قوة المستأجر ومدة العقد وشروط الإنهاء المبكر قبل توقيع العقود.
- دقة التقييم: تقوى حين تراجع افتراضات العائد والإيجار والفترات الشاغرة.
- عائد المحفظة: يسهل ضبطه حين يكون لكل أصل خطة معلنة للاحتفاظ أو التحسين أو البيع.

المبادئ والأساس المعرفي

- رسملة الدخل: يعطي قسمة الإيجار على العائد قيمة أولية تطبق في الجلسة 3.
- التدفق النقدي المخصص: تقوم عليه القيمة الزمنية للنقود في نماذج القيمة لكل عقد وفي اختبارات الاحتفاظ أو البيع في الجلستين 3 و4.
- نظرية المحفظة: تشكل العلاقة بين المخاطر والعائد عبر الحيازات مراجعة التنوع في الجلسة 4.
- تحليل ملاءة المستأجر: يوجه تقييم الجدارة الائتمانية للمستأجر أعمال الجلسة 2.



المشاركون المستهدفون

- مديرو الاستثمار الذين يعتمدون استحواذ العقارات التجارية والتخارج منها.
- قيادات التأجير التي تحدد الإيجارات والحوافز وهيكل العقود مع كبار المستأجرين.
- مديرو الأصول المسؤولون عن خطة العمل لعقار أو حيازة.
- قيادات المالية والائتمان التي تمويل المشتريات وتتابع شروط المقرضين.

يخدم البرنامج المستثمرين وشركات العقار والبنوك والمطورين.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم سوق عقارية تجارية بأدلة العرض والطلب والإيجارات.
2. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص مخاطر الدخل في سجل المستأجرين وشروط عقودهم.
3. سيكون المشاركون قادرين على بناء تقدير للقيمة بطريقتي رسملة الدخل والتدفق النقدي المخصوم.
4. سيكون المشاركون قادرين على المقارنة بين هياكل الدين وحقوق الملكية لصفقة استحواذ.
5. سيكون المشاركون قادرين على تصميم خطة احتفاظ أو تحسين أو بيع لكل أصل في المحفظة.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير ورقة استراتيجية الأصل أمام لجنة الاستثمار.

هيكل البرنامج

اليوم 1: أسواق العقارات التجارية والطلب

ماذا تقول أدلة العرض والطلب والإيجارات عن وجهة السوق العقارية التجارية؟

- خريطة دورة السوق للمكاتب والتجزئة والمستودعات
- مراجعة خط العرض الجديد ومعدل الاستيعاب
- جدول اتجاهات الإيجار والشواغر
- مسح محركات طلب المستأجرين
- شبكة مقارنة الأسواق الفرعية

اليوم 2: المستأجرون وهيكل الإيجار

ما مدى أمان الدخل، وأي شروط إيجار تحميه أو تضعفه؟



- سجل المستأجرين وجدول انتهاء العقود
- مراجعة قوة ملاعة المستأجر
- بنود مراجعة الإيجار والتعديل بالمؤشر
- تحليل خيارات الإنهاء المبكر والحوافز
- ورقة موقف التفاوض على الإيجار

اليوم 3: التقييم وتقدير جدوى الاستحواذ

كم تساوي الأصل، وما السعر الذي ينبغي أن يدفعه المستثمر؟

- طريقة رسملة الدخل
- نموذج التدفق النقدي المخصوم لكل عقد
- اختبار افتراضات العائد والتخارج
- مخصصات الشواغر وكلفة التأجير والنفقات الرأس مالية
- قائمة فحص العناية الواجبة للاستحواذ

اليوم 4: التمويل واستراتيجية المحفظة

كيف تمويل المشتريات، وكيف يحتفظ بالمحفظة أو تحسن أو تباع؟

- مقارنة هياكل الدين وحقوق الملكية
- اختبار شروط القروض ومخاطر إعادة التمويل
- مراجعة التركيز والتنويع
- مصفوفة قرار الاحتفاظ أو التحسين أو البيع
- توقيت التخارج ومسارات البيع

اليوم 5: تطبيق قيادة العقارات التجارية على أصل واحد

هل استراتيجية الأصل جاهزة لتعتمدها لجنة الاستثمار؟

- تطبيق شبكة السوق من الجلسة 1 على الأصل المختار
- اختبار سجل المستأجرين من الجلسة 2 مقابل مخاطر الإيجار
- تشغيل نماذج التقييم والتقدير من الجلسة 3
- موازنة التمويل ومصفوفة القرار من الجلسة 4
- إنجاز ورقة استراتيجية الأصل



المنهجية

يقوم البرنامج على تحليل الحالات، إذ يعمل المشاركون في فرق صغيرة على أصول مجهولة المصدر من المكاتب والتجزئة والمستودعات مع جداول عقود الإيجار، ويدافعون عن كل قرار كما تفعل لجنة الاستثمار. وتتسلم كل فرقة سجل مستأجرين وملخصات عقود وبيانات سوق وعرض تمويل مبدئيًا، وتوثق الدليل خلف كل موقف.

- نشاط مقترح: قراءة سجل مستأجرين وترتيب العقود الأعلى مخاطرة على الدخل.
- نشاط مقترح: بناء تقديرين لقيمة أصل واحد وتفسير الفجوة بينهما.
- نشاط مقترح: الاختيار بين الاحتفاظ والتحسين والبيع لثلاثة أصول.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك ورقة استراتيجية أصل لعقار تجاري واحد. وتتضمن ملخص السوق، ومراجعة مخاطر المستأجرين والعقود، وتقدير القيمة، ومقترح التمويل، وتوصية بالاحتفاظ أو التحسين أو البيع. وتستخدم لطلب اعتماد لجنة الاستثمار.

الأسئلة الشائعة

هل تناسب قيادة العقارات التجارية القادة الذين لا يملكون خلفية في التقييم؟

نعم، فقيادة العقارات التجارية بمستوى المديرين التنفيذيين، وتفترض إلماما بالتقارير العقارية والمالية الأساسية لا بممارسة التقييم.

ما الطرق التي تقوم عليها قيادة العقارات التجارية في هذا التدريب؟

تقوم قيادة العقارات التجارية على رسملة الدخل والتدفق النقدي المخصوم وتحليل ملاحة المستأجر ونظرية المحفظة، وتطبق على قرارات التأجير والتقييم والتمويل.

كيف تستخدم ورقة استراتيجية الأصل الناتجة عن قيادة العقارات التجارية في العمل؟

تستخدم الورقة لطلب اعتماد اللجنة، وتوجيه الوكلاء والمقرضين، وتحديد أهداف الإيجار والتخارج.

بماذا تختلف قيادة العقارات التجارية عن برنامج في إدارة المرافق؟

تركز قيادة العقارات التجارية على قرارات التأجير والقيمة والتمويل والمحفظة، بينما يركز برنامج إدارة المرافق على تشغيل المباني وصيانتها.