



Saudi Arabia's Affordable Housing Challenge | Part 1

A Policy and Development Perspective

White Paper Series by TCN GCC | Q1 2020

With a growing youthful population demographic and a rapid drive towards modernization, Affordable Housing is a key real estate development policy issue facing the Kingdom of Saudi Arabia. An examination of international best-practices along with a keen understanding of the local market can lend insights towards a successful affordable housing policy.

WHAT IS AFFORDABLE HOUSING?

In general, the term "affordable housing" refers to housing provided to a domestic population with restrictions on the price of rent or sale. The restriction, typically represented by a "cap" on the price, is meant to allow households at the lower end of the income spectrum access to the unit.

The "affordability level" is determined by what category of the population can access the housing – e.g. low-income, very low-income, etc. A project affordable to households making the equivalent of USD \$2,000 per month in total household income, is different from a project affordable to households making under USD \$500 per month in total household income. The affordability level is typically determined by a regional or national "housing affordability index" which is set and then updated by a Ministry of Housing or government equivalent agency.

"Affordable housing is housing which is deemed affordable to those with a median household income at or below an established threshold as rated by a national government or a local government housing affordability index."

OVERVIEW OF DEVELOPMENT MODELS FOR AFFORDABLE HOUSING PROJECTS

The earliest examples of affordable housing - which is the simplest development model and is still the most common worldwide

- are government built and managed projects. In this scenario, the government invests the entirety of the CAPEX necessary to develop the project, and owns the project after completion. Units are then offered to low-income households for-rent through an application and qualification program.

However, this development model in many cases has led to unintended negative consequences:

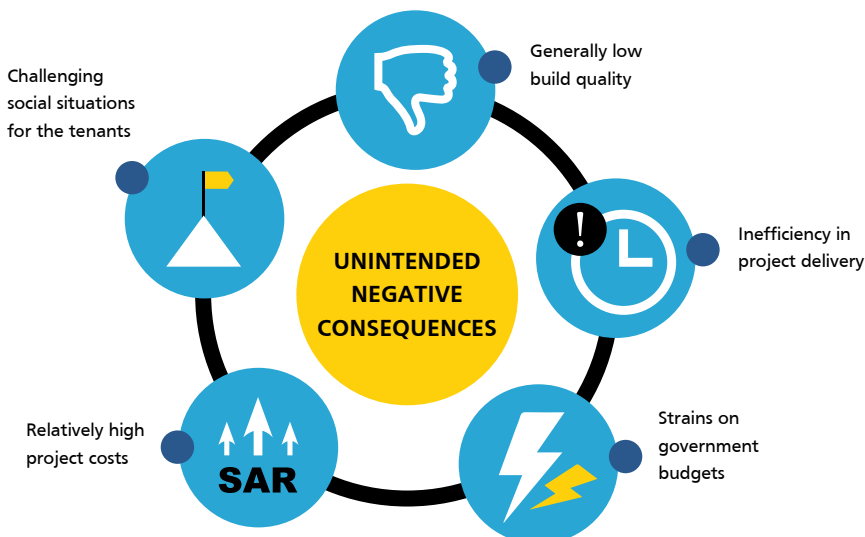
- Generally low build quality
- Inefficiency in project delivery
- Strains on government budgets
- High project costs relative to similar private-sector build quality
- Challenging social situations for the tenants (concentration of low-income households)

Due to the mixed results, international standards have been shifting away from this model and towards private-sector collaboration models, in order to harness the initiative and efficiency of the private sector. These development models can broadly be divided into two categories:

- **The government provides a subsidy directly to the private sector developer**
The intention is to offset the loss in revenue that the developer will experience by providing the units at a lower than market-rate price point. Subsidies paid to the developer can be through direct CAPEX investments, tax credits, offsets on government fees, and in-kind government infrastructure investment.

EXHIBIT 1

Unintended mixed results of government built and managed projects



- **The government provides a subsidy directly to the end-user**
In this model, the project can be built mostly along a market-rate model, and then the rental payment or mortgage payments (in case of for-sale projects) made by the end user to the developer is subsidized by government funds, allowing the lower-income segments of the population to access the project.

“Due to the mixed results of government built and managed projects, international standards have been shifting away from this model and towards private-sector collaboration models, in order to harness the initiative and efficiency of the private sector”

DETAILED EXAMINATION OF PRIVATE-SECTOR COLLABORATION MODELS FOR AFFORDABLE HOUSING PROJECTS

This section of the white paper elaborates on private-sector collaboration models which were introduced after government built and managed projects yielded mixed results. The five development models which will be further discussed are shown in the below exhibit. (Exhibit 2)

Model #1: Price Cap

Known in the United States as “Section 8” housing, housing projects with price cap stipulations are private-sector built and managed housing which provides units at a lower than market rate to low-income individuals. The government in return pays a subsidy directly to the developer/property owner often amounting to the difference between what the low-income individuals can afford, and the true market value of the unit. The low-income individual or household must go through a screening process, as per the policy set by the government authority, but then executed at the level of the property

manager for each individual project. In this development model, conversion of existing market-rate housing stock into affordable housing is possible to include in the program, in addition to the development of new housing projects. (Exhibit 3)

Model #2: PPP

In the PPP development model, a private sector developer partners with a government agency specifically to develop affordable housing projects which are subsidized through government investment directly into the project. The government investment can take different forms – including tax credits, direct equity investment, subsidized development and construction loans, etc. The basic idea of this development model is to entice private sector developers to build affordable housing projects through government

investment which offsets for the developer, the difference in projected profits from a market-rate project versus an affordable housing project.

The private sector developer is provided extra motivation to participate in the PPP program due to the projected high occupancy rates typical in affordable housing projects versus market-rate projects. Whereas an 80% to 85% occupancy rate is common in market-rate projects, affordable housing projects can often be modelled with 98% to 100% occupancy levels; and this increase in occupancy rates directly correlates to increases in project ROI for the developer.

An additional point to consider is that, affordable housing projects are typically considered stable and low-risk, income-

EXHIBIT 2

Private-sector collaboration models commonly used in affordable housing projects

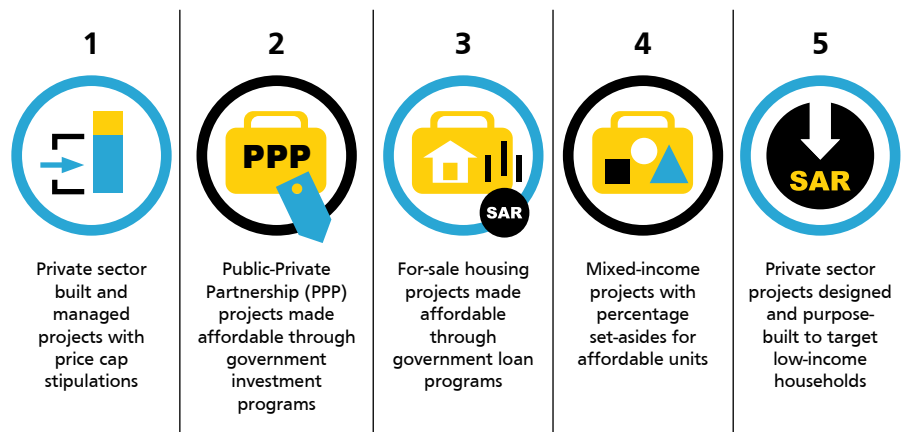
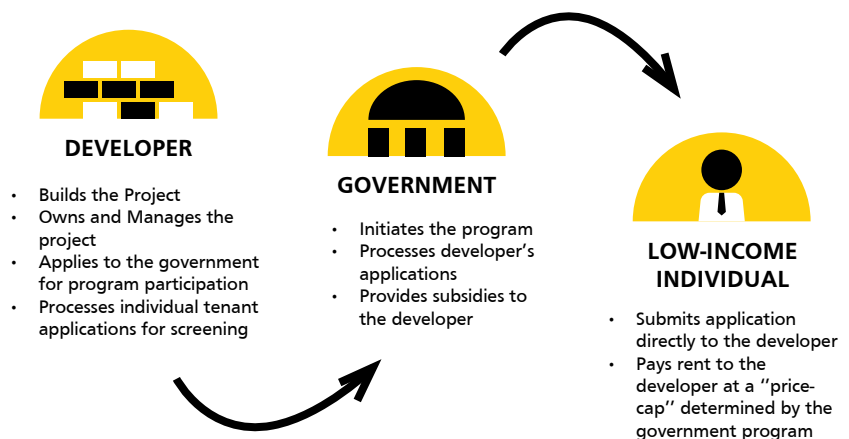


EXHIBIT 3

Affordable housing development model based on price cap stipulations (Model #1)



generating assets – due in large part to the aforementioned high occupancy rate. Therefore, these projects become prime candidates for acquisition by investment funds and REITS. Therefore, private sector developers participating in PPP programs can typically expect to exit the project upon reaching stable occupancy through selling the asset to a Fund, and thus recoup their initial investment and increase their project IRR as compared to a similar market-rate project. (Exhibit 4)

“The basic idea of the PPP development model is to entice private sector developers to build affordable housing projects through government investment which offsets for the developer, the difference in projected profits from a market-rate project versus an affordable housing project.”

Model #3: For-sale Housing

A development model which has been gaining popularity in recent years including in Saudi Arabia is to offer affordable housing along a for-sale business model. The key advantage to this development model is that it allows low-income individuals to actually participate in home ownership and all the associated benefits, rather than simply for-rent housing options.

The basic structure is that a private sector developer builds a for-sale housing project at pre-determined price points which are close-to market rates and still allow the developer to achieve an acceptable profit on the project. The government then provides subsidies directly to the low-income individual in the form of down payment assistance and subsidized loan terms, which then allows the low-income individual to access the housing. At times, this development model is combined with other development models; for example, the government could both directly invest in the project (PPP model) AND offer subsidized loans for low-income individuals.

One key consideration with government loan programs is the pre-determined price-point; the model is ineffective if the price-point is too far below established market-rates and therefore this development model works best with mid-low-income population segments, and not very-low-income population segments. Another

consideration is that low-income individuals and households are inherently less likely to be able to purchase their own home. Even with a government subsidy program, success rates of the individuals being able to repay mortgages over a long-term horizon are mixed. (Exhibit 5)

EXHIBIT 5

Affordable housing development model based on for-sale housing projects (Model #3)

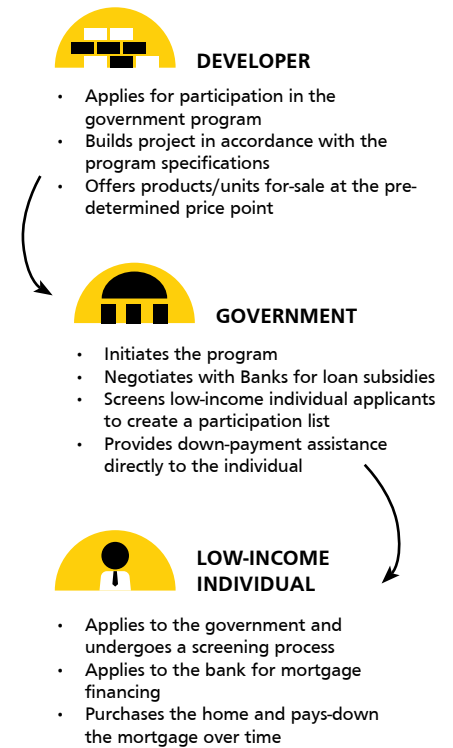
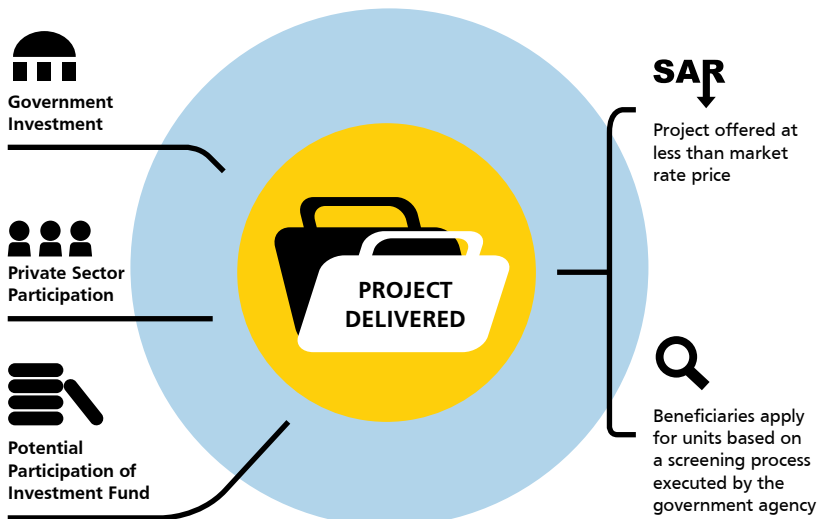


EXHIBIT 4

Affordable housing development model based on PPP (Model #2)



“The basic structure of a for-sale development model is that a private sector developer builds a for-sale housing project at pre-determined price points which are close-to market rates and still allow the developer to achieve an acceptable profit on the project.”

A third consideration is the issue of re-sale. Depending on the degree of variation between the pre-determined price point and the market-price of the unit, government programs often place re-sale restrictions on the units to avoid low-income individuals purchasing a home and then quickly re-selling ("flipping") the house at a higher market price to a private-sector investor at a profit. Some examples of re-sale restrictions utilized on successful projects internationally include: (*Exhibit 6*)

- Restricting any re-sale for a period of 5 or 10 years
- Placing permanent price restrictions on the unit (e.g. a maximum 3% price increase per year or in-line with estimated inflation) so that the unit remains theoretically "permanently affordable" even to new buyers in the future
- Placing restrictions on buyers i.e. stipulating that any new buyer must also be a low-income individual qualified through the government screening process

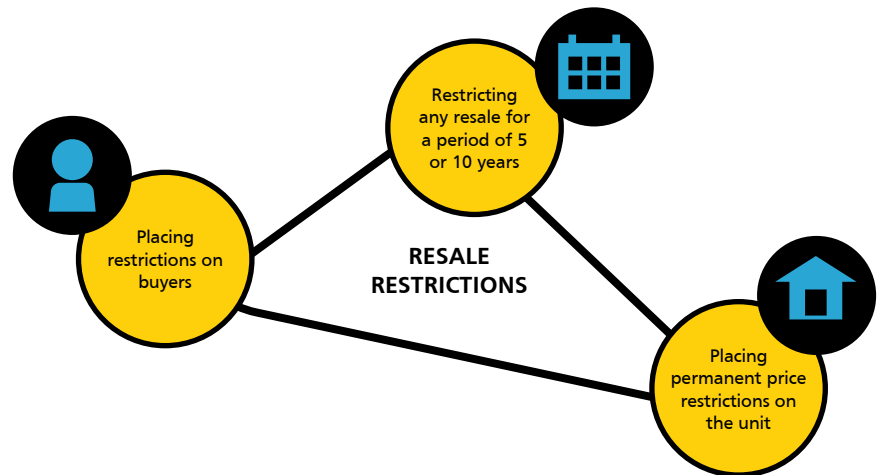
Model #4: Mixed-income

One of the most popular development models for affordable housing internationally is the mixed-income project model. The premise of this development model is to incorporate affordable housing within market-rate projects; this approach has several advantages:

- Allows low-income individuals to live within a market-rate environment which has positive social consequences for the low-income individual
- By incorporating affordable housing within a market-rate project, the financial burden is somewhat reduced as the units which are market-rate generate profit which can then be used to subsidize the percentage set-aside of affordable units
- The approach requires the least amount of government bureaucracy to administer and the least amount of direct government investment and thus is the most sustainable model from a budget perspective (*Exhibit 7*)

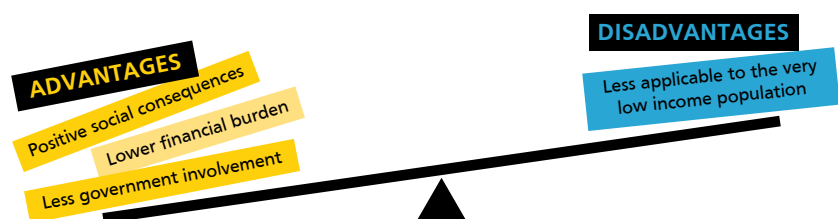
This model is typically accomplished through a percentage allocation requirement; for example, a government

EXHIBIT 6
Examples of re-sale restrictions



"One of the most popular development models for affordable housing internationally is the mixed-income project model. The premise of this development model is to incorporate affordable housing within market-rate projects."

EXHIBIT 7
Pros and cons of mixed income development models



regulation would require that all new housing development projects set-aside 20% of the total number of units built at an affordable rate.

In markets where there is already an under-supply of even market-rate housing and therefore private sector developers are assumed to already be making a healthy profit, very little government subsidy is required to initiate the program. Essentially, the regulation is implemented

and the loss in rent from the affordable units are essentially absorbed by the developer as a project cost or a small reduction in profits. This is especially true if the percentage set-aside is small, such as a 10% set-aside requirement – setting aside 10% of the units at an affordable rate will typically not deteriorate the developer's profits enough to discourage new projects.

"Soft" government assistance is often provided in these cases – for example,

government-backed loans which are offered at slightly lower rates to these projects. In some cases, the banks themselves are also asked to contribute to the initiative by taking slightly less margins on development loans for these projects, which are regulated by a government initiative. However, in cases where market dynamics do not support the absorption of an affordable housing set-aside model, or in cases where the mandated set-aside percentage is higher (such as 20% to 30%), government subsidies are usually required in order to make the project financially feasible for the private sector developer.

Because the affordable units are wrapped into a market-rate project, the form of government subsidy is often indirect as opposed to the more direct form of subsidy in other affordable housing development models. Some examples of indirect subsidies include:

- Reduction or elimination in municipality and government approval fees typical to a development project if the developer agrees to the affordable set-aside
- Government investment in infrastructure that the project would

need (e.g. government builds a substation thus reducing project costs; government widens a road or constructs a parking structure). This has the effect of both enhancing the area with improved infrastructure, as well as assisting the project's financial feasibility. In addition, it is still an indirect subsidy as the government is not investing equity directly into the project.

- Government development loans at substantially reduced interest rates
- Increases in FAR allowing the developer to build more total GFA and thus rentable area if they include the percentage affordable housing set-aside (thus giving these projects an advantage over other competing market-rate projects)

Once again, this approach has not seen success for the very-low-income population segment as the difference in rental rates between a market-rate project and what is affordable to very-low-income individuals and households is too great for the project to bear without significantly reducing projected developer profit. In addition,

there is the issue of the very-low-income population segment often having special needs and unique circumstances that are not accounted for in the project – a key example being public transportation. (*Exhibit 8*)

Model #5: Purpose-built

The most recent trend in the affordable housing paradigm is private sector developers initiating, on their own and without any government program, projects which target mid-low-income households and individuals. However, this development model has only taken hold in certain markets where conditions are specifically aligned. In addition, to-date this development model has only been seen in cases where the target is mid-low-income individuals and households, and not low-income or very-low-income households.

The basic premise is that private sector developers see an opportunity to develop a project with a more basic construction style and limited amenities and then offer this product at a rate which is specifically affordable to mid-low-income households. While the profit margins on such projects for the developer are lower, this is offset by positive factors – such as higher occupancy rates (due to a supply/demand mismatch between available housing options for this population segment), lower overall project costs which lowers financing costs, more basic construction styles and methodologies which lowers soft costs, and the ability to sell-off the completed asset to funds or REITs due to the more stable nature of the rental dynamics as compared to luxury or high-end housing projects.

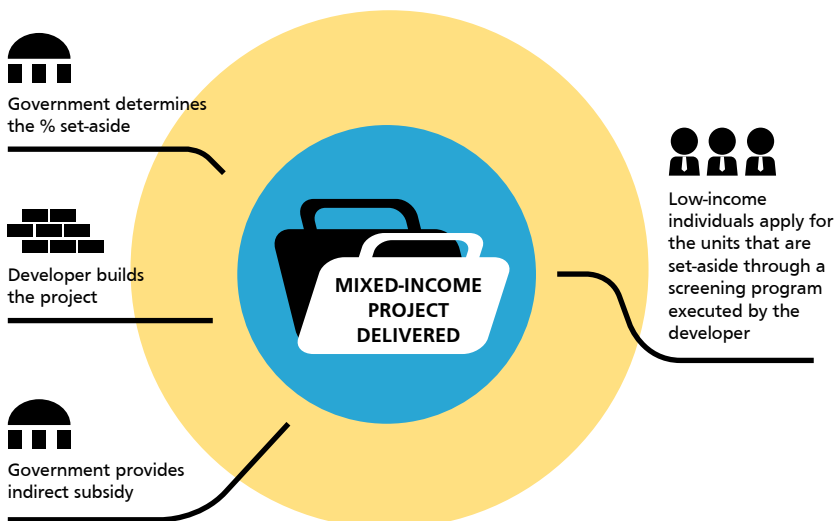
(END OF PART 1 – TO BE CONTINUED)

TCN will soon release Part 2 in which we will elaborate on best in class affordable housing policy considerations and some insights how they could be of benefit to the Kingdom of Saudi Arabia.

The author, Kaveh Samsamy is a Director at TCN GCC and can be contacted at ksamsamy@tcnworldwide.sa.com

EXHIBIT 8

Affordable housing development model based on mixed-income projects (*Model #4*)



CONTACT US

Bader Altheibany
Director
+966 59 059 5404
baltheibany@tcnworldwide.sa.com

Harmen De Jong
Partner
+966 56 304 5356
hdejong@tcnworldwide.sa.com

TCN GCC
Aster 2 Building, Level 1, Prince Mohammed
Bin Abdulaziz Street, Al-Andalus
Jeddah 23322, Kingdom of Saudi Arabia
+966 12 288 9081 | tcnworldwide.sa.com



© 2020 TCN GCC



تحديات الإسكان التنموي في المملكة العربية السعودية - الجزء 1

من منظور السياسات العقارية والتنموية

White Paper Series by TCN GCC | Q1 2020

مع نمو الديموغرافية السكانية للشباب والسعي المستمر نحو التحديث، يعد الإسكان التنموي قضية رئيسية في سياسة التطوير العقاري التي تواجه المملكة العربية السعودية. ومن خلال دراسة أفضل الممارسات الدولية جنباً إلى جنب مع الفهم العميق للسوق المحلية يمكننا أن نقدم نظرة ثاقبة لسياسة ناجحة للإسكان التنموي.

ما هو الإسكان التنموي؟

بشكل عام، يشير مصطلح "الإسكان التنموي" إلى الإسكان المتاح للمواطنين مع فرض بعض القيود على سعر الإيجار أو البيع. المقصود بكلمة القيود هو، وضع حد أقصى للأسعار، وذلك للسماح للأسر محدودة الدخل بتحمل قيمة الوحدة.

يتم تحديد «مستوى التيسير أو مستوى تحمل قيمة الوحدة» حسب فئة السكان الذين يمكنهم الوصول إلى الحد المالي لقيمة السكن - على سبيل المثال، أصحاب الدخل المنخفض، وأصحاب الدخل المنخفض جداً، إلخ. يختلف المشروع الذي يمكن أن تصل تكلفة أقساطه الشهرية إلى ما يعادل 2000 دولار أمريكي من إجمالي دخل الأسرة، عن المشروع الذي يمكن تحمل تكلفته من قبل الأسر التي يقل دخلها عن 500 دولار أمريكي شهرياً كإجمالي دخل الأسرة. ويتم تحديد مستوى القدرة على تحمل التكاليف عادةً من خلال «مؤشر القدرة على تحمل تكلفة الإسكان» الإقليمي أو الوطني الذي يتم تحديده ثم تحديثه من قبل وزارة الإسكان أو كيان معادل حكومي.

«الإسكان التنموي هو السكن الذي يعتبر ميسوراً للأسر الذين يأتي متوسط دخلهم عند أو دون حد مالي محدد يتم تصنيفه من قبل الحكومة الوطنية أو مؤشر القدرة على تحمل تكاليف الإسكان الحكومي المحلي.»

نظرة عامة على نماذج التنمية لمشاريع الإسكان التنموي

من الأمثلة الأولى للإسكان التنموي - والتي تعد أبسط نموذج للتنمية وما زالت الأكثر شيوعاً في جميع أنحاء العالم - هي مشاريع تم بناؤها وإدارتها

من قبل الحكومة. في هذا السيناريو، تستثمر الحكومة وتتكفل بكامل النفقات الرأسمالية اللازمة لتطوير المشروع، وتمتلك المشروع بعد انتهاء بنائه. ويتم بعد ذلك تقديم الوحدات للأسر ذات الدخل المنخفض مقابل الإيجار من خلال برنامج للتقديم والتأهيل.

ومع ذلك، أدى نموذج التطوير هذا في كثير من الحالات إلى النتائج السلبية الغير المقصودة المذكورة أدناه:

- جودة بناء منخفضة عموماً
- عدم الكفاءة في تنفيذ المشاريع
- الضغوط علي الميزانيات الحكومية
- ارتفاع تكاليف المشروع بالنسبة لنوعية بناء مماثلة من قبل القطاع الخاص
- تحديات الأوضاع الاجتماعية للمستأجرين (مركز الأسر المعيشية ذات الدخل المنخفض)

ونظراً للنتائج المختلطة، تحولت المعايير الدولية عن هذا النموذج ونحو نماذج التعاون مع القطاع الخاص، من أجل الاستفادة من مبادرات القطاع الخاص وكفاءته. ويمكن تقسيم هذه النماذج التطويرية، بشكل عام، إلى فئتين:

- **تقدم الحكومة دعماً مباشراً لمطوري القطاع الخاص**
والقصد من ذلك هو تعويض خسارة الإيرادات التي سوف يواجهها المطور بسبب توفير الوحدات بسعر أقل من سعر السوق. يمكن أن تكون الإعانات المدفوعة للمطور من خلال الاستثمارات الرأسمالية المباشرة، والإعفاءات الضريبية، وتخفيض الرسوم الحكومية، والاستثمار الحكومي في البنية التحتية لنفس الفئة.
- **تقدم الحكومة إعانة مباشرة إلى المستهلك المستخدم الأخير**
في هذا النموذج، وفي معظم الأحيان يمكن بناء المشروع على أساس نموذج سعر السوق، ثم يتم دعم مدفوعات الإيجار أو مدفوعات الرهن العقاري (في حالة المشروعات المعروضة للبيع) التي يقوم بها المستخدم النهائي للمطور من قبل الدعم الحكومي، مما يجعل المشروع في متناول يد الشرائح السكانية المنخفضة.

الشكل 1

النتائج المختلطة غير المقصودة للمشاريع الحكومية المبنية والمدارة



إلى 85٪ أمر شائع في المشاريع التي تباع بأسعار السوق، في أغلب الأحيان تصل معدلات إشغال مشاريع الإسكان التنموي من 98٪ إلى 100٪، وهذه الزيادة في معدلات الإشغال ترتبط مباشرة بزيادة في عائد الاستثمار للمشروع من وجهة نظر المطور.

ومن النقاط الأخرى التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار، هي أن مشاريع الإسكان التنموي تُعتبر عادة أصولاً مستقرة ومنخفضة الخطورة ومنتجة للدخل - ويرجع ذلك بحد كبير إلى معدل الإشغال المرتفع المذكور أعلاه. ولذلك، فإن هذه المشاريع تصبح من المرشحين المثاليين للاقتناء من قبل صناديق الاستثمار وبالأخص صناديق الاستثمار العقاري (REITs). ولذلك، فإن مطوري القطاع الخاص المشاركين في برامج الشراكة مع القطاع العام يتوقعون عادة الخروج من المشروع عند

- بما في ذلك الإعفاءات الضريبية، والاستثمار المباشر في أسهم رأس المال، وقروض التطوير والبناء المدعومة، وما إلى ذلك. الفكرة الأساسية لهذا النموذج التنموي هي تشجيع مطوري القطاع الخاص على بناء مشاريع إسكان ميسورة التكلفة من خلال الاستثمار الحكومي الذي يعوض المطور الفرق بين الأرباح المتوقعة في حال بيعت الوحدات بسعر السوق وسعر البيع المتيسر المحدد من قبل الحكومة لمحدودي الدخل.

يحصل مطور القطاع الخاص على حافزاً إضافياً للمشاركة في برنامج الشراكة مع القطاع العام وذلك من خلال معدلات الإشغال المرتفعة المتوقعة بشكل نموذجي في مشاريع الإسكان التنموي مقارنة بالمشاريع ذات السعر السوقي. في حين أن معدل الإشغال الذي يتراوح من 80٪

”ونظراً للنتائج المختلطة، تحولت المعايير الدولية عن هذا النموذج ونحو نماذج التعاون مع القطاع الخاص، من أجل الاستفادة من مبادرات القطاع الخاص وكفاءته“

الشكل 2

نماذج التعاون مع القطاع الخاص التي يكثر استخدامها في مشاريع الإسكان التنموي



فحص مفصل لنماذج التعاون بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي لمشاريع الإسكان التنموي

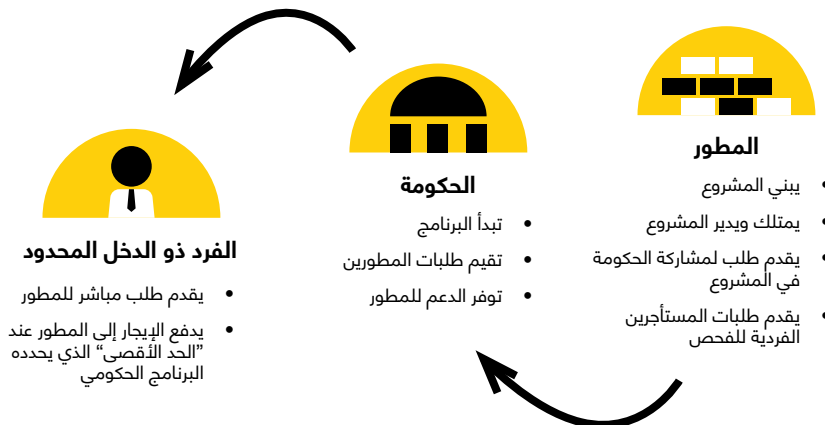
يتناول هذا الجزء من الدراسة تفصيلياً، نماذج التعاون مع القطاع الخاص التي استُحدثت بعد أن أسفرت المشاريع التي شيدتها الحكومة وإدارتها عن نتائج مختلطة. يدرج الشكل المقابل نماذج التنمية الخمسة التي ستُجرى مناقشتها بمزيد من الاستفاضة في الصفحات القادمة. (الشكل 2)

نموذج 1: سقف (حد أقصى) للأسعار

مشاريع الإسكان التي تُعرف في الولايات المتحدة باسم «القسم 8 (Section 8)»، هي مشاريع إسكان مبنية ومدارة من قبل القطاع الخاص والتي توفر وحدات سكنية بسعر أقل من سعر السوق للأفراد ذوي الدخل المنخفض. في المقابل، تدفع الحكومة دعم مالي مباشر للمطور أو مالك العقار والذي تصل قيمته في الكثير من الأحيان إلى الفرق بين ما يمكن للأفراد ذوي الدخل المنخفض تحمله والقيمة السوقية الحقيقية للوحدة. يجب أن يمر الفرد أو الأسرة ذوي الدخل المنخفض بعملية فحص، وفقاً للسياسة التي تحددها السلطة الحكومية، ثم يتم تنفيذها على مستوى مدير الممتلكات المسؤول عن كل مشروع فردي. في هذا النموذج التنموي، من الممكن أيضاً تحويل الوحدات السكنية المعروضة بسعر السوق إلى مساكن بأسعار معقولة وميسرة داخل البرنامج، بالإضافة إلى تطوير مشاريع سكنية جديدة. (الشكل 3)

الشكل 3

نموذج تنمية المساكن بأسعار ميسرة استناداً إلى شروط وضع سقف (حد أقصى) للسعر (النموذج 1#)



النموذج 2: شراكة القطاع العام مع القطاع الخاص

في نموذج التطوير المبني على الشراكة بين القطاعين العام والخاص، يشترك مطور من القطاع الخاص مع وكالة حكومية على وجه التحديد لتطوير مشاريع الإسكان التنموي والتي يتم دعمها من خلال الاستثمار الحكومي المباشر في المشروع. ويمكن أن يتخذ الاستثمار الحكومي أشكالاً عدة

آخر، وهو أن الأفراد والأسر ذوي الدخل المنخفض هم أقل عرضة بطبيعتهم لشراء منزل خاص بهم. حتى مع وجود برنامج دعم حكومي، فإن معدلات نجاح الأفراد القادرين على سداد القروض العقارية على المدى الطويل مختلفة بين الأفراد القادرين وغير القادرين. (الشكل 5)

الشكل 5

نموذج المساكن التنموية على أساس المشاريع المعروضة للبيع (النموذج #3)



نموذج 3: الإسكان المخصص للبيع
أحد نماذج التطوير التي اكتسبت شعبية في السنوات الأخيرة داخل دول كثيرة بما فيهم المملكة العربية السعودية، هي توفير المساكن التنموية من خلال تخصيصها كوحدة للبيع. الميزة الرئيسية لهذا النموذج التطويري هو أنه يسمح للأفراد ذوي الدخل المنخفض بالمشاركة الفعلية في ملكية المنازل وجميع المزايا المرتبطة بها، بدلاً من مجرد خيارات العرض للإيجار فقط.

الخاصية الأساسية لنموذج البيع، هو أن مطور القطاع الخاص يبني مشروع إسكان للبيع بسعر محدد مسبقاً والذي يكون قريب من سعر السوق وذلك يسمح للمطور بتحقيق ربح مقبول على المشروع. بعد ذلك تقدم الحكومة إعانات مباشرة للفرد ذو الدخل المنخفض في شكل مساعدة مدفوعة مقدماً وشروط قروض مدعومة، مما يتيح للفرد ذو الدخل المنخفض تحمل قيمة الوحدة العقارية. في بعض الأحيان، يتم دمج هذا النموذج مع نماذج التطوير الأخرى، على سبيل المثال، يمكن للحكومة الاستثمار مباشرة في المشروع (نموذج شراكة القطاعين العام والخاص) وتقديم قروض مدعومة للأفراد ذوي الدخل المنخفض.

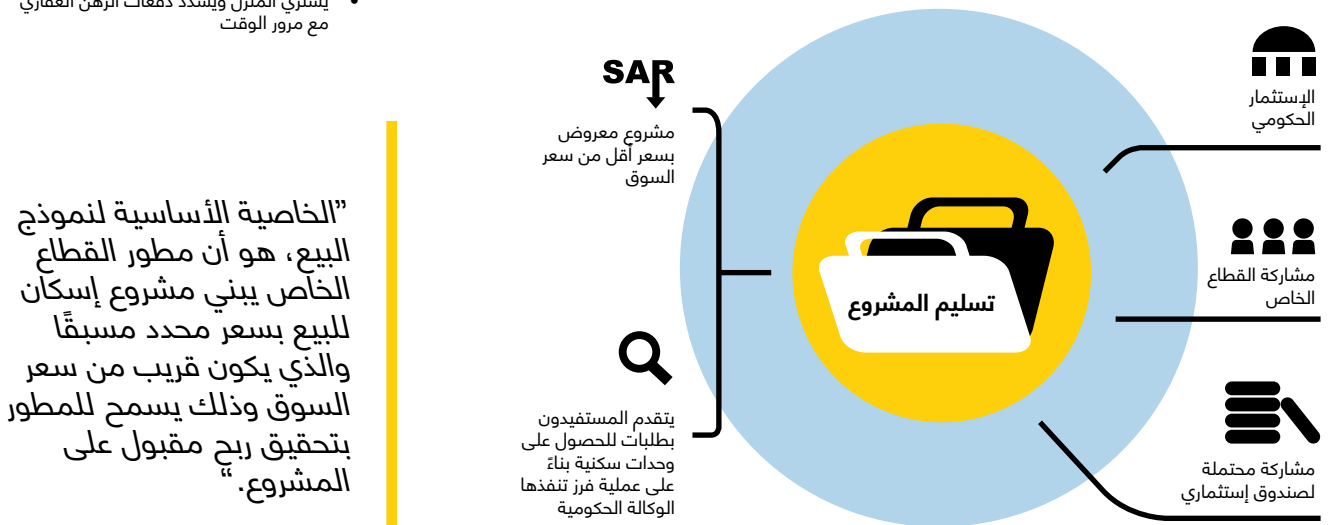
أحد الاعتبارات الرئيسية في برامج القروض الحكومية هو نقطة السعر المحددة مسبقاً. هذا النموذج غير فعال إذا كانت نقطة السعر أقل بكثير من أسعار السوق المهيمنة وبالتالي فإن نموذج التنمية هذا يعمل بشكل أفضل مع شرائح السكان المنخفضة الدخل، وليس شرائح السكان المنخفضة الدخل جداً (أقل فئة دخل). وهناك اعتبار

الوصول إلى معدل إشغال مستقر من خلال بيع الأصول إلى أحد الصناديق الاستثمارية. وبالتالي يتم استرداد قيمة استثماراتهم الأولية وزيادة معدل الربح الداخلي للمشروع بالمقارنة مع المشروعات المُدرجة بأسعار السوق. (الشكل 4)

”الفكرة الأساسية لنموذج مشاركة القطاع الخاص مع القطاع العام التنموي، هي تشجيع مطوري القطاع الخاص على بناء مشاريع إسكان ميسورة التكلفة من خلال الاستثمار الحكومي الذي يعوض المطور الفرق بين الأرباح المتوقعة في حال بيعت الوحدات بسعر السوق وسعر البيع المتيسر المحدد من قبل الحكومة لمحدودي الدخل.“

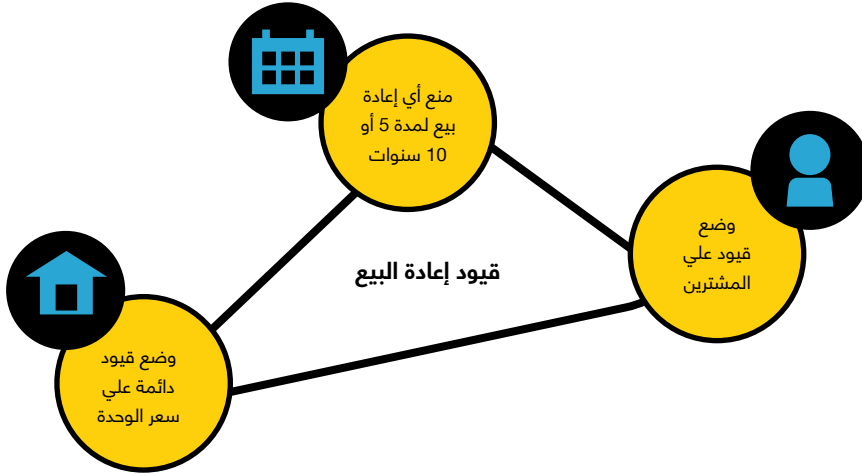
الشكل 4

تطوير المساكن ميسورة التكلفة على أساس نموذج شراكة القطاع الخاص مع القطاع العام (النموذج #2)



الشكل 6

أمثلة القيود على إعادة البيع



الاعتبار الثالث هو مسألة إعادة البيع. اعتماداً على درجة الاختلاف بين نقطة السعر المحددة مسبقاً والسعر السوقي للوحدة، غالباً ما تضع البرامج الحكومية قيود على إعادة بيع الوحدات لردع الأفراد ذوي الدخل المنخفض الذين يشترون منزلاً ومن ثم يعيدون بيع المنزل بسرعة (المعروف سويقياً "بتقليب الوحدة") بسعر أعلى في السوق. لُحد مستثمري القطاع الخاص للحصول على ربح. وتشمل بعض أمثلة القيود الناجحة المستخدمة دولياً في المشاريع لمنع إعادة البيع، ما يلي: (الشكل 6)

- منع أي إعادة بيع لمدة 5 أو 10 سنوات
- وضع قيود دائمة على أسعار الوحدة (مثل زيادة الأسعار بنسبة 3% كحد أقصى في السنة أو بالتوافق مع معدل التضخم السنوي المقدر) بحيث تبقى الوحدة نظرياً «ميسورة التكلفة بشكل دائم» حتى للمشتريين الجدد في المستقبل
- وضع قيود على المشتريين، أي النص على أن أي مشتري جديد يجب أن يكون أيضاً من ذوي الدخل المنخفض، والذي سوف يتم فرزهم من خلال عملية فرز حكومية

“واحدة من النماذج الأكثر شعبية لتنمية الإسكان التنموي على الصعيد الدولي، هو نموذج مشروع الدخل المختلط. ويتمثل هذا النموذج التطويري في إدماج الإسكان التنموي ضمن المشاريع المعروضة بأسعار السوق.”

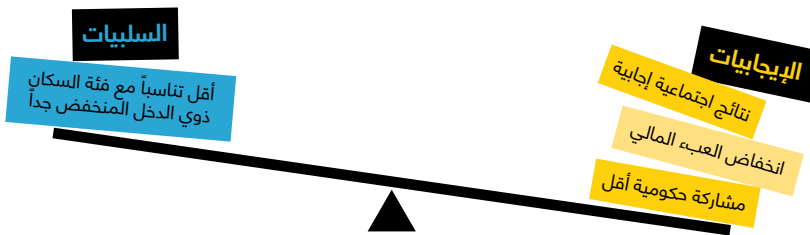
النموذج 4: الدخل المختلط

واحد من النماذج الأكثر شعبية لتنمية الإسكان التنموي على الصعيد الدولي، هو نموذج مشروع الدخل المختلط. ويتمثل هذا النموذج التطويري في إدماج الإسكان التنموي التكلفة ضمن المشاريع المعروضة بأسعار السوق، وهذا النهج له عدة مزايا ومنها الآتي:

- يسمح للأفراد ذوي الدخل المنخفض بالعيش ضمن بيئة تشمل عقارات مثمرة بسعر السوق، وذلك له جوانب اجتماعية إيجابية على الأفراد ذوي الدخل المنخفض
- ومن خلال إدماج المساكن التنموية في إطار مشروع مُسعر بسعر السوق، ينخفض العبء المالي إلى حد ما، نظراً لأن الوحدات التي ستباع بأسعار السوق العادية سوف تجلب أرباحاً يمكن أن تستخدم كدعم لبناء الوحدات التنموية
- يتطلب هذا النهج أقل قدر من الروتين أو البيروقراطية الحكومية، التي تتسبب في بعض الأحيان في إطالة الوقت المطلوب لإدارة المشروع. أيضاً، يتطلب هذا النهج قدر أقل قدر من الاستثمار الحكومي المباشر، وبالتالي فهو النموذج الأكثر استدامة من منظور معادلة الميزانية. (الشكل 7)

الشكل 7

إيجابيات وسلبيات نموذج التنمية ذات الدخل المختلط (النموذج 4#)



الأسعار المتيسرة بشكل أساسي من قبل المطور كتكلفة للمشروع أو انخفاض طفيف في الأرباح. يكون هذا صحيحاً بشكل خاص إذا كانت النسبة المئوية المخصصة للمساكن الميسورة صغيرة، على سبيل المثال 10% - وضع 10% من الوحدات بسعر معقول لن يسبب خسارة في الأرباح بالقدر الكافي لمنع المطور من تنفيذ مشروعات مربحة.

في الأسواق التي يوجد فيها بالفعل نقص في المعروض من الإسكان المطروح بسعر السوق، يُفترض أن مطوري القطاع الخاص يحققون بالفعل ربحاً جيداً، وفي هذه الحالة لا يلزم سوى القليل جداً من الدعم الحكومي لبدء البرنامج. بشكل أساسي، يتم تنفيذ اللائحة ويتم استيعاب الخسارة الناتجة عن الإيجار الضئيل المكتسب من الوحدات ذات

ويتم تنفيذ هذا النموذج عادةً من خلال اشتراط تخصيص نسبة مئوية لبناء منازل متيسرة التكلفة من إجمالي عدد الوحدات اللواتي ضمن المشروع. على سبيل المثال، تقوم الحكومة بوضع لوائح تُلزم مطوري المشاريع الجديدة بتخصيص 20% من مجموع عدد الوحدات التي تم بناؤها كوحدات إسكان متيسر.

ومرة أخرى، لم يشهد هذا النهج نجاحاً لفئة الشعب ذوي الدخل المنخفض جداً، حيث أن الفرق في معدلات أسعار الإيجار المتداولة في السوق وما هو ميسور بالنسبة للأفراد والأسر المعيشية ذوي الدخل المنخفض جداً، أكبر من أن يتحملة المشروع دون تقليص أرباح المشروع بشكل كبير. بالإضافة إلى ذلك، هناك مسألة أن الشريحة السكانية ذات الدخل المنخفض جداً غالباً ما تكون لها احتياجات خاصة وظروف فريدة لا يُحتسب لها في المشروع - ومن الأمثلة الرئيسية على ذلك، مسألة النقل العام. (الشكل 8)

النموذج 5: مشروع مصمم بناءً على ظروف ومواصفات خاصة

وأحدث اتجاه لنموذج الإسكان التنموي هذا، هو أن يقوم مطوري القطاع الخاص، بأنفسهم وبدون أي برنامج حكومية، بمشاريع تستهدف الأسر المعيشية والأفراد ذوي الدخل المنخفض. ومع ذلك، لم ينفذ هذا النموذج الإنمائي إلا في بعض الأسواق التي تتماشى فيها الظروف بشكل خاص. وبالإضافة إلى ذلك، لم يُنظر إلى هذا النموذج الإنمائي حتى الآن إلا في الحالات التي يكون فيها الهدف هو الأفراد والأسر المعيشية المنخفضة الدخل أو المنخفضة الدخل جداً.

والفرضية الأساسية هي أن مطوري القطاع الخاص يرون فرصة لتطوير مشروع بأسلوب بناء أكثر بدائية ووسائل راحة محدودة ومن ثم يقدمون هذا المنتج بسعر معقول بالتحديد للأسر متوسطة الدخل المنخفض (mid-low income). وفي حين أن هوامش الربح في هذه المشاريع تكون أقل للمطور، فإن ذلك يقابله عوامل إيجابية - مثل ارتفاع معدلات الإشغال (بسبب عدم تطابق العرض/الطلب بين خيارات السكن المتاحة لهذا القطاع السكاني)، وانخفاض التكاليف الإجمالية للمشروع التي بالتالي تخفف تكاليف التمويل، وأساليب بناء أكثر بدائية والتي تساعد في تخفيض التكاليف اللينة، والقدرة على بيع الأصول المكتملة لصناديق الاستثمار أو صناديق الاستثمار العقاري بسبب طبيعة أكثر استقراراً بالمقارنة مع مشاريع الإسكان الفاخرة.

نهاية الجزء الأول - يتبع

سوف تنشر قريباً شركة تي سي إن الجزء 2 لهذه الدراسة والذي سنقوم فيه بشرح أفضل سياسات وممارسات للإسكان التنموي، وبعض الرؤى وشرح كيف يمكن أن تكون ذات فائدة للمملكة العربية السعودية.

The author, Kaveh Samsamy is a Director at TCN GCC and can be contacted at ksamsamy@tcnworldwide.sa.com

استثمار الحكومة في البنية التحتية التي يحتاجها المشروع (مثل بناء محطات فرعية مما يخفف تكاليف المشروع أو توسيع الطرق أو بناء هياكل لمواقف السيارات). يؤدي ذلك إلى تعزيز المنطقة بهياكل أساسية محسنة، فضلاً عن تحسين الجدوى المالية للمشروع. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه لا يزال دعم غير مباشر لئ الحكومة، في هذه الحالة، لا تستثمر مباشرة في أسهم رأسمال المشروع

قروض تطوير حكومية بأسعار فائدة مخفضة إلى حد كبير

زيادة النسبة الطاقية (FAR) للمشروع، مما يسمح للمطور ببناء مساحة طاقية (GFA) أكبر، مما يزيد المساحة التي يمكن للمطور أن يؤجرها للمستخدم، وهذا في حالة إذا خصص المطور نسبة من المشروع للمسكن التنموية. هذه الزيادة المذكورة تعطي المشروع ميزة عن باقي المشاريع المنافسة بسعر السوق.

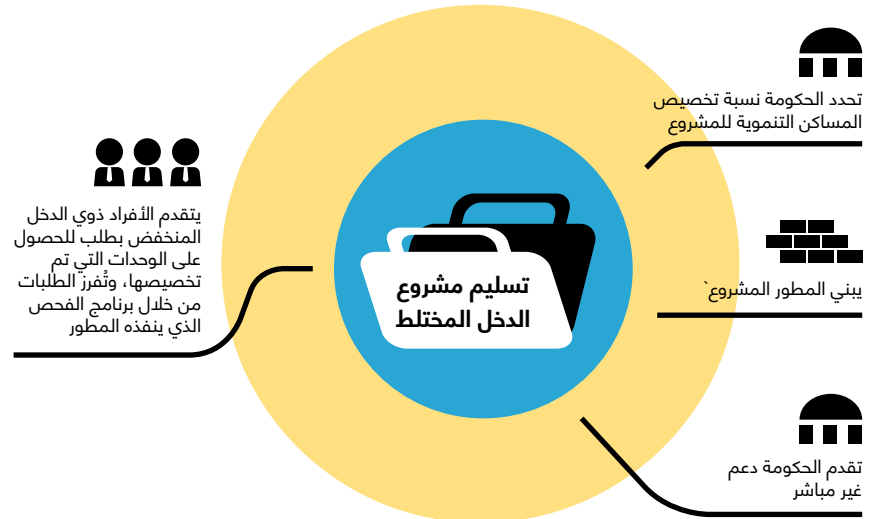
- كثيراً ما تُقدم المساعدة الحكومية الخفيفة في هذه الحالات - على سبيل المثال، قروض مدعومة من الحكومة والتي تقدم بمعدلات فائدة أقل قليلاً لمثل هذه المشاريع. وفي بعض الحالات، يطلب أيضاً من المصارف نفسها أن تساهم في المبادرة بأن تقوم بتخفيض هوامش الربح على القروض الإنمائية لهذه المشاريع، التي تنظمها المبادرة الحكومية. ومع ذلك، في بعض الحالات التي لا تدعم فيها ظروف السوق استيعاب المسكن التنموية، أو في الحالات التي تكون فيها النسبة المئوية المخصصة لهذه المسكن عالية (مثل 20% إلى 30%)، تكون الإعانات الحكومية عادةً مطلوبة لجعل المشروع مجدياً مالياً لمطوري القطاع الخاص.

ونظراً لئ الوحدات التنموية، في هذه الحالة، تأتي في داخل مشروع مُسعر بأسعار السوق، فإن الدعم الحكومي يكون غالباً بشكل غير مباشر بالمقارنة بالشكل المباشر للدعم في نماذج التنمية السكنية المتيسرة الأخرى. وتشمل بعض أمثلة الإعانات غير المباشرة ما يلي:

- تخفيض أو إلغاء رسوم موافقة البلدية أو الحكومية التقليدية لمشاريع التنمية، إذا وافق المطور على تخصيص نسبة من المشروع للمسكن التنموية

الشكل 8

تنمية المساكن التنموية استناداً إلى نموذج مشاريع الدخل المختلط (النموذج #4)



CONTACT US