



المجلة الدولية في:

العمارة والهندسة والتكنولوجيا

DOI: 10.21625/baheth.v2i1.419

[دور التسويق العقاري في زياده نسبه الاشغال في التجمعات العمرانيه المستدامه]

[م/لمياء نبيل نسيم محمد]¹

"معيد بقسم الهندسة المعمارية - المعهد العالى للهندسة بالشروق"

lamyaa.niseem@sha.edu.eg/ Englamiaanabil_elhebaev@hotmail.com

المخلص

تعد مشكلة السكن من المشكلات الجذريه فى بلدان كثيره ولها نتائج اجتماعيه واقتصاديه على عمليه التنميه فى الاتجاهات المختلفه , لذلك تخصص الكثير من المنظمات الحكوميه والخاصه جزءا كبيرا من اعمال الانشاءات الخاصه بها فى بناء المدن الجديده واتباع استراتيجيات التسويق العقاري واداره عناصر المزيح التسويقي .

ولذلك تهدف الورقه البحثيه الى دراسه استراتيجيات التسويق والتمويل العقلى لرفع نسبه الاشغال فى المدن الجديده وتحقيق الهدف المرجو من انشائها.

الكلمات الدلالية

التسويق العقاري- مشكلات الاسكان - التمويل العقاري- المزيح التسويقي- المجتمعات العمرانيه الجديده - الاستيطان العمراني-الإطار المؤسسى

Abstract

The problem of housing in many countries, it's have economic and social results for the proses of development in different directions, so many governments and organizations dedicate a great deal for their construction work to building new sustainable cities and following the strategies of real estate and management of marketing mix elements.

The research paper aims to study the strategies of marketing and real estate finance to raise the percentage of occupancy rate of new cities.

1.المقدمه :

تعانى مصر من التكدس السكانى الشديد وزيادة الكثافة السكانية بالوادي والدلتا وإتساع الأراضى الصحراوية دون إستغلالها، مما أدى إلى ضرورة التوجه نحو خلقة الكتلة العمرانية القائمة، والتي أصبحت تعانى بالفعل من التدهور العمرانى الشديد والبدء فى إنشاء تجمعات عمرانية جديدة بالمناطق الصحراوية، وذلك بإنشاء العديد من المدن الجديدة كمدن الجيل الأول والثانى والثالث، كما إتجه القطاع الخاص إلى إنشاء العديد من التجمعات

السكنية الإستثمارية المختلفة كمدينتي والرحاب وبالرغم من إنشاء الدولة العديد من المدن إلى أنها لم تحقق المرجو منها حتى الآن سواء من الناحية الاقتصادية أو العمرانية أو البيئية أو الإجتماعية، وذلك على الرغم من النجاح التي حققته التجمعات السكنية الإستثمارية التي تمت بواسطة القطاع الخاص (المطورين العقاريين).

حيث ان القطاع الخاص عمل على ارضاء العملاء واشباع حاجاتهم و رغباتهم وذلك بتوفير المنتجات العقارية بالاسعار المناسبة في الاماكن التي يرغبون بها باستخدام اساليب الترويج المختلفة .

تطبيقا للفكر التسويقي الحديث فان التسويق العقاري الفعال يشير الى انه يتم انتاج مايمكن بيعه من العقارات طبقا لدراسه حاجات ورغبات العملاء وليس بيع مايمكن انتاجه من العقارات ويرتبط التسويق العقاري بالجهود المختلفه التي تبذل من اجل توليد الطلب على الوحدات العقارية من خلال ادارة عناصر المزيج التسويقي والتي تتمثل في (المنتج , السعر , التوزيع , المكان) مع توافر منظومه متكامله من التمويل العقاري فيؤدي الى تيسير حاجات ورغبات العملاء ومقابلة الطلب المتزايد على العقارات.

2. المشكلة البحثية :

- تعاني مصر من التكدس السكاني الشديد وزيادة الكثافة السكانية بالوادي والدلتا وإتساع الأراضى الصحراوية دون إستغلالها، مما أدى إلى ضرورة التوجه انشاء التجمعات العمرانية الجديده التي لم تحقق نسبة الاشغال المحدده فى استراتيجيه التصميم والانشاء ووصول الى سنه الهدف وعدم تحقيق المرجو منها .
- معرفه المشكلات العامه لعدم تحقيق التجمعات السكنيه الجديده نسب الاشغال المرجو منها .
- طرح فكره التسويق العقاري لانعاش تلك التجمعات السكنيه الجديده والاستفاده منها قدر الامكان .
- سلبيات قانون التمويل العقاري الحالى .
- مشكلات طرق التمويل من الجهات المختلفه (الحكومى والخاص).

1.3 هيكل التسويق العقاري :

يشمل اطار التسويق العقاري

- ا- اهميه التسويق العقاري
- ب - مفهوم التسويق العقاري
- ج - خصائص وصفات العقارات
- د - الاعلان والترويج
- هـ - الاداره ونظم التمويل

1.1.3 اهمية التسويق العقاري :

فى مجال العقار التسويق يقوم بوظيفتين اساسيتين :

خلق الطلب: ويتم ذلك من خلال تحديد الفرص التسويقية العقارية، وبحوث التسويق، وتخطيط المنتجات العقارية، والإعلان والبيع لشخص وترويج المبيعات، والتسعير والتمييز.

خدمة الطلب: وذلك من خلال التحقيق الفعلي لعملية التبادل ويتم ذلك من خلال العديد من الوظائف أهمها في مجال التسويق العقاري "الضمان، الخدمات الفنية، منافذ التوزيع، اختيار قطاعات العملاء والتمويل."

2.1.3 مفهوم التسويق العقاري :

مجموعة الأنشطة والفعاليات التسويقية الهادفة الى نقل ملكية العقارات او تأجيرها ومعرفة حاجات السكان الحالية والمستقبلية اليها، والعمل على اشباعها بما يحقق رفاهية المجتمع , واهداف المنظمات العاملة فيها وتقديم الاستشارات في مجال الاسعار والمكان وغيرها وتجمع بين الاطراف (المشتري والبائع او المالك والمستأجر).

3.1.3 خصائص وصفات العقارات :

تتسم العقارات بمجموعه من الخصائص والصفات :

الندره :تتسم مختلف العقارات بالندره اى بقله العرض والطلب العقارات المخصصه لاشباع حاجه السكن لاتواكب حاجه السكان المتناميه .

عدم التجانس وتفرد العقارات :لايوجد عقار مثل الاخر انها مختلفه ومتنوعه وغير متجانسه من حيث "الموقع الجغرافي -التربه - المعادن - والمساحه والتصميم والمواد المستخدمه فى البناء وحجم البناء وينعكس ذلك فى السعر الذى يود المشتري دفعه .

متانته والديموم : تتميز الاراضى بالثبات النسبى وعدم قابليتها على التلاشى على الرغم انه من الممكن تغيير مظهرها وازافه تحسينات لها مثل بناء او ماشابه الا انها تظل قائمه ،ويعكس ذلك على السوق العقارى .

الثبات : الاستثمار فى العقارات هو استثمار طويل المدى ، بسبب الخصائص الطبيعيه التى تتضمن الثبات وعدم التدمير فالاستثمار العقارى شبه ثابت فلا يمكن نقل العقار من مكان الى الاخر اذا اصبح السوق مناسباً فى مكان اخر .

4.1.3 الاعلان والترويج :

ايصال المعلومات من المنتج او المعنن الى المستهلك المقصود والتاثير على سلوكه الشرائى (kolter2000) بشكل ايجابى واقناعه بان اشباع حاجاته يحصل بشراء منتجات المعنن التى تتميز عن المنتجات المنافسه

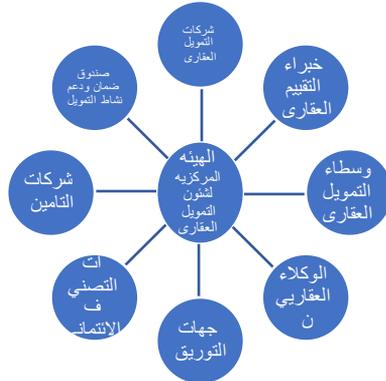
والعقار بكونه سلعة لها خصوصيتها لا يختلف كثيرا عن السلع الاخرى فى حاجته الى الاعلان عن انواع العقارات المعروضة ، وموافقاتها ، واسعارها ، ومميزاتها المكانية (الموقع) وغير ذلك . كما يمكن ابراز الصور المتنوعة لهذه العقارات باستخدام الالوان ، والصور المتحركة ، والمشاهد التمثيلية وغيرها من وسائل الاقتناع والتشويق المتنوعة للتاثير على قرارات المشتري المحتمل . غير ان الاعلان وحده لا يكفي لاقتناع المشتري او المؤجر لاتخاذ قرار الشراء او التأجير مالم يدعمه بجهود البيع الشخصى التى يقوم بها السمسرة المتخصصةون، والمشاهدة الميدانية لموقع العقار ، ومقارنته مع العقارات الاخرى المعروضة للبيع او التأجير بنفس الموقع او فى مواقع اخرى متقاربة او متشابهة ، من حيث السعر والخصائص والمواصفات والموقع ، وقدرة المشتري المالية واستعداده النفسى للشراء ، ومدى إلحاح الحاجة واهميتها ، ومدى توفر البدائل القادرة على اشباع هذه الحاجة .

5.1.3 الادراه ونظم التمويل :

تعتبر الموائمه بين العرض والطلب فى مجال العقار ضروره اساسيه يتطلبها المجتمع فتسعى جميع القرارات الموائمه بين العرض والطلب ويرتبط ذلك بمعرفه "ماهى المنتجات العقاريه التى يجب ان تنتج لمقابله حاجه الشيع لدى العملاء - حجم الطلب فى الاجلين الطويل والقصير - اليه تيسير العقار من المنتج الى المستهلك مع توافر شروط ميسره للتمويل .شكل 1

شكل (1) يوضح منظومه التمويل العقارى

1.1.5.3 الادراه ونظم التمويل المؤثره على التجمعات العمرانيه المستدامه (المدن الجديده) :



دراسة اداراه التنمية العمرانيه من خلال دراسه حاله اداره المجتمعات العمرانيه الجديده وتقييم اسباب عدم تحقيقها المستهدف منها خلال مقارنه بينها وبين نماذج عالميه لاداره مدن وكيفية تأثير ذلك على تحقيق المستهدف من اقامتها

1.4 التجمعات العمرانيه المستدامه (المدن الجديده) في مصر :

اعتمدت استراتيجيه التنمية العمرانيه في مصر على محورين اساسيين:

المحور الاول : فتح محاور جديده للتنميه في المناطق غير المأهوله بالسكان والتي تتمتع بمقومات طبيعيه يمكن استغلالها لتعمير هذه المناطق واجتذاب السكان اليها .

المحور الثاني : انشاء سلسله من المدن والقرى الجديده حول الدلتا والوادي في اجيال متتاليه بحيث تكون مراكز للتنميه ولكي تصبح مراكز حضريه جديده تحقق الاستقرار والائتزان الاجتماعي والرخاء الاقتصادي لتساعد علي اجتذاب السكان للتخفيف من الكثافة السكانيه في المدن القائمه للمحافظة علي الأراضي الزراعيه.

2.4نشاه المدن الجديده :

الهدف من نشاه المدن الجديده هو التوسع العمراني وايقاف الزحف على المناطق الزراعيه، وتوفير المسكن بانواعه الاقتصادي والمتوسط والفاخر وبناء مدن صناعيه لتوفير فرص عمل جديده، اما عن المعوقات التي جعلها لم تحقق الهدف المرجو من انشائها وقله نسبه الاشغال بها اهمها قصور التمويل التي تخصصه الدوله مما دى الى عدم استكمال المقومات الحضريه لهذه المدن ، وقصور نظام اداراه المدن الجديده واتباعها المناهج التقليديه وعدم البحث عن صيغه اداريه جديده ومبتكره " جدول 1 يوضح نسبه الاشغال بالمدن الجديده في مصر مقارنه بالعدد المستهدف "

جدول 1 يوضح نسبه الاشغال بالمدن الجديده في مصر مقارنه بالعدد المستهدف

المدينه	الجيل (سنه الانشاء)	نسبه الاشغال الحالى	نسبه الاشغال المستهدفه	سنه الهدف	نسبه تحقيق الهدف	عدد السنوات المنقضيه
مدينه العاشر من رمضان	الاول 1979	650 الف نسمة	2.1 مليون نسمة	2032	3%	39
مدينه 6 اكتوبر	الاول 1979	2.1 مليون نسمة	6 مليون 11 مليون	2018 2040	33%	39
مدينه العبور	الثانى 1982	225 الف نسمة	641 الف نسمة	2018	39%	36
مدينه بدر	الثانى 1983	160 الف نسمة	650 الف نسمة	2018	25%	35
مدينه الشروق	الثالث 1988	250 الف نسمة	500 الف نسمة	2017 وتم تاجلها 2022	50%	30
مدينه الشيخ زايد	الثالث 1988	330 الف نسمة	675 الف نسمة	2018	48%	30

1.1.4 استخلاص الخصائص العامة لطبيعته التنميه العمرانيه في المدن الجديده

التجمعات العمرانيه الجديده لم تحقق نسب الاشغال والاهداف المرجوة منها بشكل كامل وذلك يرجع الى :

- بطء معدلات التنميه العمرانيه
- النمو الافقى لل عمران لم ينتظم طبقا للمراحل الزمنيه المخططه حيث انتشرت مشروعات الاسكان العام والخاص دون ان تتكامل في الغالبه منهم .
- عدم التوازن في التنميه العمرانيه في المدينه الواحده بحيث الاهتمام بقطاع على حساب قطاع اخر.
- اختلاف خصائص العرض المتاح من السكان عن حقيقه الطلب الفعال عليه
- ضعف معدلات الانجاز في الخدمات العامه والمجتمعيه.
- عدم وجود خطط تنفيذه ونظم تمويل محدده ومرتبطة ببعضها البعض

2.1.4 انواع الاداره العمرانيه في التجمعات العمرانيه الجديده :

- الاداره التنفيذيه
- الاداره التفاعليه

1.2.1.4 الاداره التنفيذيه :

هي المستخدمه علي جميع مستويات الدوله، حيث اهدافها هي تنفيذ المخططات في اطار التمويل المقترح من الموازنه وفي اطار زمني محدد لها لتنتقل بعد ذلك إلى تنفيذ مشروعات أخرى، وبذلك تكون الإدارة التنفيذية هي إدارة مركزية تتبع القرارات التنفيذية من خلال إطار ضيق للحركة حيث تكون المراحل الزمنيه من خمس إلى خمس عشر إلى عشرون سنة لنمو المدينه ثابتة ولا ينقصها إلا التنفيذ.

2.2.1.4 الاداره التفاعليه :

هي إدارة تتصف بالمرونة والاستقلالية في اتخاذ القرارات وتعمل علي تنفيذ أهدافها بالأسلوب الذي يتناسب مع الظروف والمتغيرات والتي تؤثر علي المجتمعات الجديده، وأهم أهداف الإدارة التفاعليه هو تحقيق التوازن بين الاستيطان البشري والاستيطان الخدمي والاستيطان الصناعي.

تتميز هذا النوع من الادراه بالمحليه، فالمرحله الاولى يتم اصميمها وتنفيذها ومن خلال نجاحها يتم وضع مخططات تنفيذ المرحله الثانيه على حسب احتياج السوق .

دور المخطط العمراني في الاداره التنفيذيه بوضع المخططات ودوله تقوم بتنفيذها وفقا لنظم التمويل المتوفره اما في التفاعليه فدور المخطط العمراني مستمر في كل مرحله تنفيذ ومتابعه وفقا لمخطط التنميه .

3.1.4 اسباب القصور في الادراه العمرانيه للتجمعات العمرانيه الجديده :-

- تتداخل اختصاصات الاداره المحليه مع الادراه العمرانيه :بحيث يقوم كل من الجهازين بتنفيذ مخطط الدوله في انشاء جميع المرافق العامه الواقعه في دائرتها .
- عدم وجود تحديد دقيق بين الوحدات المحليه وفرع الادراه العمرانيه بين الاختصاصات
- عدم وجود تفويض من السلطات للوحدات المحليه التي يمكنها من تحقيق الرقابه على اعمال الاداره الهيمراتيه التابعه لها .
- صعوبه الاتصال بين الادراه العمرانيه والجهات المختصه التابعه لها مما يودي الى ضياع وقت ومجهود .
- جميع الموازنات مخصصه من الوزارات المركزيه ليست من الادراه المحليه .

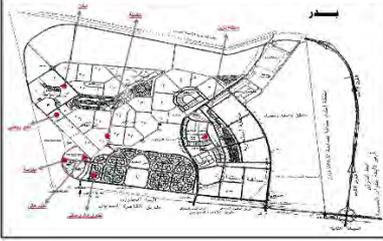
5- دراسة مدينتي بدر (اداره التنمية العمرانية هي الجهة الحكومية)، مدينة الرحاب (احد التجارب الناجحة لاداره القطاع الخاص للتنمية العمرانية

تم اختيار مدينتين مختلفتين في الظروف ودرجة النجاح ومن اجيال مختلفه من انشاء مجتمعات عمرانية جديده وتستهدف الدراسه تحليل الاختلاف ومعرفه اسباب الخفيه وراء قصور نظم الاداره التنميه العمرانيه في التجمعات العمرانيه الجديده وتقوم هذه الدراسه على الوضع القائم وبين المخطط الاصلي

سبب اختيار مدينة الرحاب محل دراسه لانها تعتبر من المدن الجديده التي تجحت في تحقيق التنميه العمرانيه الصحيحه وتوفير ارتقاء الحياه لسكانها . كما موضح بجدول (2) مقارنة بين معايير مدينتي رحاب وبدر

جدول 2 يوضح مقارنة بين معايير مدينتي الرحاب وبدر

مدينة الرحاب	مدينة بدر	
تعتبر مدينة الرحاب من مدن الجيل الثالث وتم انشاؤها بقرار رئيس الجمهوريه رقم (191) لعام 1996	تعتبر مدينة بدر من مدن الجيل الثاني وتم انشائها بقرار من مجلس الوزراء رقم (235) لسنة 1982	الجيل وسنه الانشاء
تتبع نظرية الضواحي الحدائقيه	تتبع نظرية المدن التوابع	نظريه التخطيط
تقع مدينة الرحاب في القاهره الجديده عند تقاطع الطريق الدائري مع اول طريق القاهره السويس	تقع المدينة على طريق القاهرة / السويس على بعد 47 كم من القاهرة ترتفع المدينة عن سطح البحر بحوالي 230 متر مما يؤدي انخفاض درجة الحرارة لدرجات عن المعدلات العادية	الموقع
تبلغ المساحة الاجماليه للمدينه مايقرب من 2400 فدان كتله عمرانيه مناطق سكنيه 10% من مساحتها ومناطق خدميه 10% من مساحتها والمساحات الخضراء ومناطق ترفيهيه تمثل 40% الطرق تمثل 30%	تبلغ المساحة الإجمالية للمدينة 18.5 ألف فدان منها 14.2 ألف فدان كتلة عمرانية المناطق السكنية 7700 فدان تقريباً المناطق الصناعية 2200 فدان تقريباً المناطق الخدمية 370 فدان تقريباً المناطق الخضراء 4945 فدان تقريباً	المخطط العام الاصلي والوضع الراهن

<p>عدد السكان المستهدف 250 ألف نسمة 2018 و عدد السكان الحالي مايقرب 150 ألف نسمة</p>	<p>عدد السكان الحالي 160 ألف نسمة من المتوقع توصل الي 650 ألف نسمة سنه الهدف 2018</p>	<p>عددالسكان الحالي ومستهدف</p>
<p>مناطق العمارات: مناطق إسكان إقتصادي - مناطق إسكان متوسط - مناطق إسكان فاخر. مناطق الفيلات.</p> 	<p>اسكان إقتصادي- إسكان إجتماعى - إسكان متوسط - إسكان فوق المتوسط - إسكان فاخر - إسكان قومى - إسكان شباب ومستقبل -احياء فيلات</p> 	<p>مناطق الاسكان</p>
<p>هيئة المجتمعات العمرانيه والشركه العربيه المتحدده توفرأ أنظمة سداد مختلفة تصل إلى 10 سنوات وذلك من خلال سداد دفعة حجزتصل الي 25% من ثمن الوحده وسداد دفعة التعاقدبعد 3 شهور من الحجز وسداد عدد 10 دفعات سنوية من الحجز وسداد دفعة بعد 45 شهر من الحجز وسداد قسط شهرى لمدة 10 سنوات بالإضافة إلى سداد وديعة عند الإستلام.</p>	<p>يقدم صندوق التمويل العقارى بمدينة بدر دعم يبدأ من 5000 حتى 25000 وذلك للوحدات السكنية بقسط متغير لايزيد عن 25% من قيمة الدخل ويزيد طبقا لما يتناسب مع الدخل بعائد 7 % لمدة 20 سنة و بمقدم لا يقل عن 15% من ثمن الوحده .</p>	<p>التمويل العقارى</p>
<p>تبلغ مساحه النشاط الخدمى 400الف م2 حيث يوفر التخطيط الحضرى للمدينه قطع اراضى للخدمات المختلفه بدرجاتها (تعليميه -صحيه -ثقافيه - دينيه -ترفيهيه- تجاريه -حرفيه - رياضيه -اجتماعيه - اداريه) وخدمات لجمع القمامه</p>	<p>تبلغ مساحه النشاط الخدمى 1.03 الف فدان حيث يوفر التخطيط الحضرى للمدينه قطع اراضى للخدمات المختلفه (تعليميه -صحيه -ثقافيه -دينيه-ترفيهيه-تجاريه)</p>	<p>قطاع الخدمات</p>
<p>توتبط المدينه بالمدن الاخرى عن طريق اتوبيسات نقل تابعه لمدينه الرحاب لربط المدينه بمترو انفاق كوبرى القبه - مدينه نصر "داخليا خطوط تابعه لجهاز المدينه"</p>	<p>ترتبط المدينه بالمدن الاخرى عن طريق خطوط اتوبيس تابعه لشركه القاهره لربط المدينه بكل من كيلو 4.5 - رمسيس -مدينه 10رمضان - مدينه السلام"داخليا بمواصلات عامه"</p>	<p>قطاع المواصلات</p>
<p>اداره تفاعليه (لامركزيه) ذات مرونة واستقلاليه فى اتخاذ القرارات تتميز بالمرحليه طبقا لنظام السوق</p>	<p>اداره تنفيذيه (مركزيه) تتبع القرارات التنفيذيه من خلال اطار ضيق للحركه للنمو من سنه الى 5 سنوات تبقى المدينه ثابتة</p>	<p>الاداره</p>
<p>جهاز المدينه يتكون من (مجلس اداره - مستثمرين شخصيات رسميه -الجهه التنفيذيه - فريق تخطيط - خبراء ومهنيين - لجنه المواطنين)</p>	<p>جهاز المدينه يتكون من (مجلس اداره- مستثمرين شخصيات رسميه - الجهه التنفيذيه- فريق تخطيط -خبراء ومهندسين)</p>	<p>جهاز تنميه المدينه</p>

<p>- تنوع الهيكل حسب الاختصاصات ومتطلبات المدينة</p> <p>- يمثل جهه مستقلة .</p> <p>- التكامل والتنسيق بين الادارات والرجوع الى الجهات المحليه للحصول على موافقتها .</p>	<p>- جهاز المدينه نمطيه الهيكل الادارى</p> <p>- لا يمثل جهه مستقلة .</p> <p>- الرجوع المستمر الى الجهات المحليه للحصول على موافقتها .</p> <p>- عدم امتلاكه الصلاحيات المطلقه .</p>	
<p>يستمر جهاز المدينه فى اداء عمله ويحتفظ الجهاز بالاصلاحيات الممنوحه له.</p>	<p>تسليم جهاز المدينه الى الاداره المحليه حيث نقل الصلاحيات الممنوحه لجهاز المدينه الى الاداره المحليه</p>	<p>مهام جهاز المدينه</p>
<p>من خلال المطور العقارى (المستثمر) من خلال شراء قطعة الأرض من الحكومة والقيام بإعداد المخططات للمدينة وتوصيل المرافق اللازمة بها والشروع فى البناء للعمارات والفيلات والمشروعات الخدمية المختلفة وطرحها للبيع ومن ثم الإستفادة من الأموال الناتجة من بيع الوحدات فى إستكمال بناء المدينة، ومن الممكن أيضا الإستعانة بقروض من البنوك لإستكمال أعمال البناء بالمدينة.</p>	<p>أنحصرت مصادر التمويل فى الإعتمادات التى تخصصها الدولة من الموازنة العامة المخصصة لهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، وحصيلة بيع وإيجار ومقابل إنتفاع بالأراضى والعقارات المملوكة للهيئة. ولم يكن التمويل الذاتى متاحا لدرجة كافية فى المراحل الأولى لإنشاء المدينة مما جعل الهيئة تتجه للإقتراض من بنك الإستثمار لتمويل البنية الأساسية والخدمات، ومن بنك التعمير والإسكان لتمويل مشروعات الإسكان.</p>	<p>نظام التمويل الإنشائى</p>

1.6- التجارب الدولية لانشاء المجتمعات العمرانية الجديده فى الإطار المؤسسى والتمويل :-

1.1.6 تجربة فرنسا (مدينه انجيه)

الإطار المؤسسى : تعتمد فرنسا على درجة عالية من المركزية الإدارية فى إنشاء المدن الجديدة، من خلال جهاز مركزى يتمتع بصلاحيات واسعة فى إنشاء وتنمية تلك المدن والإشراف عليها.

- أدت سياسة المركزية وقيام الدولة بإدارة المجتمعات العمرانية الجديدة من خلال عدة هيئات إلى تعقيد الإجراءات الإدارية، وعدم تنفيذ المخطط والمستهدف وظهور عدد من المشكلات التى ابطأت تنمية وتطوير هذه المدن بسبب تصارع الهيئات المركزية مع الهيئات المحلية.

- نتيجة لذلك تم تقليص إختصاصات الحكومة المركزية بالإشراف على المدن الجديدة وذلك من خلال:

- أصبحت تبعية أجهزة الخدمات المختلفة لجهاز تنمية المدينة.
- تخفيض الأعداد المستهدفة من السكان لبعض المدن الجديدة بما يتناسب مع الواقع المحلى.
- تخفيض عدد المدن الجديدة المقترحة إلى 5 مدن فى الثمانينيات بعد أن كان من المقترح إقامة 9 مدن فى الستينات من القرن العشرين.

التمويل : يعتمد تمويل المدن الجديدة فى فرنسا على وجود موازنة أولية لكل مدينة من خلال تفاوض الهيئة المركزية للمدن الجديدة مع الوزارات المعنية لإدخال مشروعات المدن الجديدة فى موازنتها، بالإضافة إلى الدعم التمولي الذى تقدمه الدولة للمدن الجديدة من خلال الموازنة العامة للدولة، والذى يكون أكبر ما يمكن فى المراحل الأولى لتنمية المدينة.

تقوم إدارة المدينة بسداد الإلتزامات المالية المترتبة عليها من عدة مصادر أهمها: عائد المدينة من بيع وإيجار الأراضي، والضرائب المحليه.

2.1.6 التجربة الاميريكيه (الولايات المتحدده الاميريكيه) :

الاطار المؤسسي : يتسم نمط الإدارة العامة في المدن الأمريكية بإعطاء السلطة المحلية لتنمية المدينة السلطة العامة للتنفيذ والتنمية، أي أن إدارة المدن الأمريكية الجديدة تعتمد على تدرج واضح في المسؤوليات والاختصاصات بين مختلف أجهزة الدولة . ومن هذا المنطلق يتم منح جهاز تنمية المدينة الجديدة سلطات واسعة تمكنه من أداء المهام الموكلة إليه دون الرجوع إلى الولايات.

- مما أدى الى حققت المدن الاميركيه 90% من تعدادا السكان المستهدف .
- تخفيض عدد السكان في المدن الجديده .
- توفير كافة الخدمات والمرافق في المدن الجديده بأسعار اقل بكثير من العاصمه لتخفيف السكان .
- استمرار محاولة اجتذاب القطاع الخاص والمحليات والتعاونيات في تنمية المدن الجديده للمساهمة في عملية التمويل والتنظيم والتخطيط بالإضافة إلى مشاركة الأهالي .

التمويل :-

تعتمد سياسات التنمية العمرانية اعتمادا كبيرا على جهود الأهالي المحليين واشترآكهم البناء مع التدعيم المالي من الحكومة الاتحادية وحكومات الولايات (المحليات (أي أن المحليات لها حق استغلال مواردها.

7.التوصيات :-

- التنمية العمرانية هي هدف في حد ذاتها .
- الاداره هي اساس التنمية يتوقف مدى كفاءتها على التوازن بين الاهداف ويضمن استغلال الموارد الطبيعيه والبشريه حت الوصول الى اهداف المجتمع .
- كفيته تحقيق اللامركزية الاداريه للمدن الجديده لتحقيق المستهدف منها .
- يجب نقل تدريجيا للسلطة المركزيه الى المحليات
- بجب تطوير منظومه التمويل بما يساعد على نمو المدينه .
- تفعيل دور المشاركة الشعبيه على مستوى المحليات وتفعيل برامج التوعيه .
- دراسته مشاركة القطاع الخاص لتخفيف العبء على كاهل الدوله .
- ضروره المراجعة والتقييم المستمر لعمليات التنمييه وامكانيه التعديل اذا ثبت قصور في تحقيق الاهداف
- مراجعه دور التسويق العقاري في ادارته التجمعات العمرانية الجديده .
- الاستفادة من التجارب العالميه وطرق الاداره والتشريعات .

8.المراجع :-

- أمين عبد العزيز حسن، استراتيجيات التسويق في القرن الحادى والعشرين، القاهرة، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، 2001.
- على احمد شاكر، منظومه التمويل العقارى في مصر، برنامج وسطاء التمويل العقارى، جامعه القاهرة، 2005.
- هيئه المجتمعات العمرانية
- صفحه الرسميه لمدينه الرحاب
- ايمان عمر محمد عسكر، تحديات قانون التمويل العقارى وحل مشكلات الاسكان، جامعه القاهرة، 2005.
- عبد الباقي إبراهيم، مستقبل التجمعات العمرانية الجديدة بين النظرية - البحث عن النظرية المحلية، بحث في مؤتمر مستقبل التجمعات العمران ١٩٩٥
- حاتم احمد جعفر، منظومه التمويل ودورها في تحسين كفاءه التسويق العقارى

- فارس السيد عيد الحميد ، العلاقة بين الاستثمار القومى والاستثمار العقارى ،مردود العلاقة على النمو العمرانى – حاله القاهره الكبرى ،2008
- وزارة الأسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية الجديدة، جهاز تنمية مدينة بدر
- هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، إنجازات الهيئة 2010،

<http://www.urban-comm.gov.eg/achievements.asp>

- رفيفق اللحام، 2011، نحو خلق مناطق تميز ومدن جديدة مستدامة بمصر – رؤية نقدية لتخطيط المدن الجديدة، مركز المعلومات ودعم إتخاذ القرار، سلسلة الأوراق البحثية، الورقة البحثية رقم 24.

-Kotler , Philip ,(2000) , "Marketing Management " , New Jersey , Prentice Hall International , Inc. , p 11