



REPUBLIC OF IRAQ

MINISTRY OF CONSTRUCTION AND HOUSING

DEVELOPING A PRIVATE SECTOR HOUSING FINANCE MARKET IN IRAQ

June, 2012



REPUBLIC OF IRAQ
MINISTRY OF CONSTRUCTION AND HOUSING

**DEVELOPING A PRIVATE SECTOR
HOUSING FINANCE MARKET IN IRAQ**

June, 2012

Prepared by

Roland Berger
Strategy Consultants

FOREWORD

Providing decent housing for its citizens, particularly those in greatest need, is one of Iraq's top development priorities. At the same time, housing initiatives have a vital linkage to private sector development and accelerated employment generation, as well as climate change and environmental protection. These are important areas of focus for UNDP Iraq and UNDP globally. The expansion of the housing and construction industry is also central to Iraq's economic diversification and growth as it not only generates employment but has one of the highest economic multipliers. To enable such accelerated expansion, the availability of an appropriate and affordable housing finance is critical.

This report, compiled in unison with the UNDP-led multi-agency Private Sector Development Programme, and in consultation with the Ministry of Construction and Housing and UN-HABITAT provides a number of practical approaches for the incremental development of a housing finance system. The report takes into account the existing legal environment, culture, economic make-up and regulatory environment and in particular the related issues and policy options identified in the Iraq National Housing Policy. It is hoped that by implementing the measures presented in this report, vulnerable Iraqi citizens will find access to funds to build, expand and maintain their housing to meet quality standards. Over time, this could also contribute to strengthening the wider banking and financial sectors.

CONTENTS

Contents

A. Executive Summary	4
B. Introduction	5
C. Iraq National Housing Policy	5
D. Demand for housing finance	7
E. Private sector supply of housing finance	10
F. Government-funded supply and facilitation of housing finance	14
G. Summary of challenges and outlook on possible solutions	17
H. Approaches to encourage private sector retail housing finance in Iraq	18
• Encouraging first steps into the market through commission-based retail business	
• Backing up the establishment of lending businesses with guarantees	
• Leveraging private sector collateral	
• Establishing the state as a second-tier lender	
I. Concrete measures and pilot projects	27
• Encouraging first steps into the market through commission-based retail business	
• Backing up the establishment of lending businesses with guarantees	
• Leveraging private sector collateral	
• Establishing the state as a second-tier lender	
• Action Plan	
ANNEX 1: Case Studies	32
1. Jordan	
2. Tanzania	
3. Sub Saharan Africa	
4. Croatia	
5. Germany: Private building societies	
6. Germany: Kreditanstalt für Wiederaufbau	
7. Nigeria	
ANNEX 2: List of additional literature	39
ANNEX 3: Abbreviations	43

A. EXECUTIVE SUMMARY

Due to population growth, rapid urbanisation, wars, international sanctions, internal conflict and displacement, providing affordable housing to all citizens is one of the main social and political challenges in today's Iraq. Therefore, the Iraq National Housing Policy (INHP) main policy goals are to establish an enabling environment to attract private sector engagement, especially in the housing finance sector.

The significantly increasing demand for housing in Iraq is driven mainly by population growth, economic recovery and efforts to cope with the effects of war. Private sector supply of housing finance exists only to a very limited extent in Iraq. It is hindered by political uncertainties, low capitalisation of banks, limited experience and a focus on quick returns on investment. Furthermore, a lack of collateral and trust in the legal framework, unfavourable banking regulation and a rather dominant role of the state are perceived by many stakeholders as the main obstacles for the provision of mortgage finance products. Government-funded housing loans are currently the only substantial source of housing finance in Iraq, but they are limited in volume and accessibility.

This report summarises the results of a workshop with public and private sector stakeholders in Amman that was organised by Roland Berger under contract from the United Nations Development Program. The report concludes with the results of the overall research, as well as the findings from the workshop discussions in Amman. It will also discuss the open issues that arose during the workshop.

During the workshop, four approaches to develop an effective private retail mortgage market were discussed. Two of those can be implemented in the short or medium term to enhance private sector activity. The two others require a long term approach.

The **Commission Approach** represents the enablement of private commercial banks to issue public housing loans alongside the public Real Estate Banks (REB) and the National Housing Funds (NHF). The main goal is to engage private sector banks with private sector retail clients. This can be achieved by transferring part of the REB lending operations to the clients on a commission basis. Mutual trust between lenders and borrowers would in turn create

a foundation for future business prospects.

As loan default is the greatest risk for private banks in housing finance, the **Guarantee Approach** centers on providing government securities to private banks in order to share the risk and allow them to build up a genuine private sector mortgage business over time. Giving such guarantees and assuring the refinancing by the NHF and potentially by the Central Bank of Iraq (CBI) should enable the private commercial banks to gain experience in housing finance, build up their own capacities and shoulder an increasingly larger share of the risk.

The **Leveraging Collateral Approach** intends to improve the legal environment for private sector mortgage business. This approach will allow commercial banks to assume full risk; ultimately allowing them to end their reliance on state guarantees. As seizing collateral currently tends to be quite difficult in Iraq, this approach aims for a stricter enforcement of existing laws that would provide reliable collateral to private banks. Furthermore, the Leveraging Collateral Approach concerns the potential amendment of the current legal framework with enhanced foreclosure and repossession rules that provide a stable long-term basis for lending by leveraging collateral.

In the **Second-Tier Approach**, the role of government in housing finance is limited to second-tier lending, i.e. refinancing private banks through public funds, thereby giving more room to the private sector. This approach aims to make an efficient use of public funds dedicating them almost exclusively to leveraging private sector engagement in the housing finance market.

Focusing on one central aspect of housing finance – retail mortgage lending – and setting up pilot projects as part of a concrete Action Plan should have an important impact on the development of the Iraqi private housing finance sector. The final section of the report outlines areas of further research and next steps to be taken by addressing the design and implementation as well as possible cooperation partners of initial pilot projects.

B. INTRODUCTION

This report merges the results of various expert interviews, preliminary research, desk studies and outcomes of expert discussions at the workshop held in Amman on November 24-25, 2011. The workshop was prepared within six weeks, during which stakeholders were invited to participate in the workshop and to share their views during interviews. Though this was seen to be a successful workshop—some stakeholders were not able to take part or to provide information in interviews, leaving some room for further research and steps to be taken (as outlined in the section on recommendations).

The purpose of this report is to summarise the work completed in preparation for, during and after the workshop. It focuses on tangible options to improve the implementation of private sector mortgage finance and is not intended to be a comprehensive academic study on all aspects of the Iraq housing policy or housing policies in general. This report is intended to be documentation of the workshop as well as a starting point of action for stakeholders and UNDP in pursuing their objectives for a better private sector activation in housing finance in Iraq.

This final report is broken down into several sections which addressing the main areas of interest: To begin with, a short overview of the Iraq National Housing Policy is provided to position the scope of this report within that framework (Section C). Demand for housing finance in Iraq is analysed (Section D), supply of housing finance by private banks (Section E) and government-funded supply and facilitation of housing finance (Section F). After having summarised the current challenges in the housing finance sector and turned towards a potential solution (Section G), a four-step approach is introduced for the implementation of selected policy goals formulated in the National Housing Policy (section H). Finally, concrete measures and possible pilot projects are described as a realistic action plan to pragmatically improve private sector housing finance in Iraq (section I).

C. IRAQ NATIONAL HOUSING POLICY

To face the various challenges imposed by a growing housing demand in Iraq, the Ministry of Construction and Housing (MoCH) supported by United Nations Human Settlements Programme (UN-HABITAT) published the Iraq National Housing Policy (INHP) in 2010 as a roadmap to institutional and regulatory reform to achieve decent housing for each Iraqi citizen. According to that, the Housing Policy stipulates broad parameters for the development of the housing sector in Iraq. It also defines different policies necessary for that purpose and drafts an action plan for their implementation.

Given a housing shortage estimated by experts at approximately two million housing units, the Iraqi government concluded that a centralised system of housing delivery is no longer sufficient to address the increasing housing gap. With the formulation of the INHP MoCH aims at establishing an enabling environment to attract private sector engagement rather than relying on state activity exclusively. Housing production is thereby seen not only as a basic social need but also as essential for the steady growth of the Iraqi economy. Housing production could provide direct employment, income multipliers and employment linkages comparable to other traditional productive sectors.

The INHP addresses all housing in Iraq, including urban, peri-urban and rural areas of the country, and pursues a comprehensive approach. It is built on an analysis of seven key thematic areas with regard to the housing sector: land management, housing production, housing finance, infrastructure for housing, housing management and maintenance, housing construction materials and informal housing.

The INHP identifies a broad set of challenges, which form a constellation of interrelated factors for the housing sector in Iraq in the forthcoming years. First, it assesses a substantial unmet housing demand. This is due to the incapability of the supply side to produce new housing in sufficient quantities to be able to react to population growth, rising living standards, effects of population displacement and demolitions of the housing stock caused by armed conflicts. Furthermore, an increasing shortage of buildable land in urban areas (particularly if land management is not enhanced and more vertical housing is adopted), an incomplete legal and

regulatory system and the near absence of formal housing finance are seen as the main obstacles for satisfying the growing demand for housing. The INHP was therefore developed to achieve the following objectives:

1. Facilitating access to decent housing for all Iraqis
2. Increasing efficiency in the production of housing
3. Increasing choice as to the type of housing, location and tenure characteristics
4. Increasing Governmental support for low-income groups
5. Improving the quality of housing
6. Improving the ability of homeowners to upgrade and expand their properties

To achieve these goals the formulation of the INHP is guided by five key principles: First, the role of the public sector is to be clarified and focused, so that it takes on overall guidance, monitoring and coordination of the sector, paying special attention to the needs of the low-income population. In addition, increasing housing production is to be seen as a necessity, allowing for contributions from a variety of actors, including the public and private sector, as well as individual households. Decentralisation for land use, infrastructure planning and the implementation of new innovative approaches in pilot projects to accelerate housing production are included in the guidelines as well. The rebuilding of a sustainable housing finance system is identified as a matter of urgency, as providing affordable short/medium/long term financing for the development, renovation, extension and purchase of housing is crucial for the success of the INHP.

Despite being of fundamental significance in the development of a vital housing sector in Iraq, the INHP asserts that the housing finance sector is not performing satisfactory at the moment. With regard to housing finance, two main fields of activity have to be differentiated: housing construction finance, which is high risk commercial financing; and mortgage finance for individual retail loans with a lower risk type of finance, which can stimulate the demand for new and existing housing. The expansion and development of financing institutions, both public and private, is assessed as being essential to enable resources to flow to the sector for all income groups in all parts of the country.

According to the INHP, commercial banks have not played a major role in housing finance yet and

sources of housing finance need to be diversified by encouraging and enabling commercial banks to enter the mortgage finance business. The NHF could be established as second-tier finance institutions that provide commercial wholesale lending to commercial banks. Furthermore, the focus of Government engagement by low-interest funds is to target low-income households only. The diversification of the product portfolio of public and private banks by offering different loan types as far as drafting a corporate housing finance law incorporating foreclosure, repossession and resale of collateral are seen as other main goals of the policy.

The implementation of the INHP is seen as a complex enterprise that requires many different but ultimately complementary initiatives. The preferred approach to improve the legislative and regulatory environment at governmental level while simultaneously setting up pilot projects at the local level that test the approaches developed under constant monitoring and leave room for necessary adjustments.

The INHP represents therewith a paradigm shift from top-down housing provision to an enabling approach in which the Government regulates and monitors the sector, while private companies and a demand-driven market produce most of the housing. It is intended to implement the main activities identified in the INHP within a five-year period, so that by 2015 a modernised and productive housing sector is able to achieve the INHP's goals in the near future.

This final report concentrates on private sector housing finance as a crucial aspect of the INHP. It will discuss the need to develop a gradual approach and concrete measures to substantiate and implement the policies formulated by MoCH. The establishment of a sustainable housing finance system is thereby seen as being of fundamental importance to accelerate the dynamics of the housing sector and to make housing affordable for each Iraqi citizen. At the same time the report focuses on individual mortgage finance rather than on financing large scale construction projects. It assumes that making individual loans for the renovation, extension and purchase of housing accessible for large parts of the Iraqi society is a main factor in enhancing private sector engagement. Therefore, the recommendations made in this report are a pragmatic approach within the framework of the INHP.

D. DEMAND FOR HOUSING FINANCE

Trying to quantify the unmet demand for housing in Iraq in exact figures is a challenging task. Currently there is no reliable statistical data available for analysis. Similarly, the exact volume of the current need for affordable housing finance is difficult to estimate, but in both regards, experts and research results point towards the existence of a significantly high unmet demand. As population and living standards rise and urbanisation patterns shift, a more detailed and updated countrywide statistical assessment of the housing needs of Iraqi citizens beyond the data provided in the INHP is fundamental. Collecting data and differentiating it by settlement areas (urban, peri-urban, rural), income groups (low, middle, high), governorates or type of housing finance needed (extension, refurbishment, construction) would help to provide better insights to citizens' needs and to adjust policies implemented accordingly. Such data could show if and where efforts suffice to meet the current demand and which mixture of different policy measures is needed to address the various requirements of each group of society.

There were several estimates made to assess a first approximation to the numerical level of the housing demand in Iraq. The INHP, as the first source of reference, estimates the Iraqi housing demand to account for about two million units (MoCH 2010). Sources like UN-HABITAT (2006) have calculated the housing demand for the 10-years-period from 2006 to 2016 to comprise about 1.27 m units, while Mr. Mand Aziz, a leading UN housing expert, estimates it to be 1.5 m units for all over Iraq. Other approximations vary between no significant housing demand to be addressed by government policies to far higher numbers of additional housing units needed in the coming years (UN-HABITAT 2006, MoCH 2010 and interviews with various government officials, banks and developers).

Nevertheless, the general need for an increase in the provision of housing is unanimous amongst experts. According to Nagy (2006) and Williams (2003) a large share of the total housing stock (approximately 63% of 2.5 m units aggregate estimated) is either totally or partially destroyed or in poor condition by the effects of war and insufficient maintenance. Additionally a 5.3 % share (according to UN HABITAT 2006) of households is overcrowded and population is constantly growing, so that the need for additional housing is as important as ever.

Assuming such high unmet demand in the housing sector of Iraq, it is indispensable for the country to tackle the pending challenges. A vital housing market has proved to be a main driver of economic recovery as it encompasses direct employment opportunities, income multipliers and employment linkages. Activities in the housing sector may enhance general economic reconciliation as they can raise income levels and consumption and thereby paving the way for further economic activities (UN-HABITAT 2006, MoCH 2010).

The rise of housing demand is predominantly driven by three main factors:

- Significant economic growth and rising living standards
- Growing population and advancing urbanisation
- Effects of war (return of refugees and destroyed housing)

In the last few years, the Iraqi economy has begun to recover from the effects of the Second Gulf War and the economic sanctions imposed on the former regime. After having decreased significantly due to the war in 2003 and the problematic security situation in the aftermath, the GDP rose steadily from 2005 onwards to USD 82 billion in 2010 (according to World Development Indicators 2011, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>). In this period the CAGR of the economy accounted for 5.8% on average, slightly accelerating in the last two years. In 2012, even a GDP change of +10.9% is expected. Inflation rates have now stabilised on an average level of approximately 5% after having fallen to -3% in 2009.

As the population increasingly participates in the last years' growth, the Nominal GDP per head and the disposable income grew steadily. On the one hand, rising living standards increase the capital available in Iraqi families to be invested in housing and on the other hand, this raises the demand for more comfortable housing and better living conditions.

Another important factor in increasing the housing demand in Iraq is the rapid growth of the population. From 2000 to 2011 population rose from 24.6 m to 32.1 million Iraqis which means a growth rate of about 30%. With a fertility rate of 3.67 children

born per women this development will continue in the next years with an annual growth of 2.7% on average. This causes a large share of the population of 40% aged between 0 and 14 years and another 58% between 15 and 64 years. This makes clear that in the next years a large number of young families will be in search of new homes and that only closing the housing gap at this time will be not sufficient to equip future generations with own housing.

Additionally, as a growing part of the population moves towards the larger cities, it has created an urbanisation rate of 66% in 2010 (CIA World Fact Book, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/iz.html>) with continued annual growth of approximately 2.6%. The new geographical pattern has created new problems in overpopulated urban areas as land becomes scarcer and space for housing is limited. Similarly, land management is has not been successfully enhanced and vertical housing has not increased significantly. At the moment, the different regional spread of the unmet housing demand is characterised by relatively low demand in the three Kurdish provinces in comparison to the rest of Iraq. This disparity also has influence on the type of housing finance needed in different regions and on the incentives that have to be set by the government to make affordable housing finance available to the whole country (sources: CIA Fact Book, Economist Intelligence Unit).

The third factor influencing the Iraqi housing demand is the effects of war. There are more than 1.6 million Internally Displaced Persons (IDPs) in Iraq representing more than 5% of the total population, reaching up to 10% in large cities. Often, IDPs have special needs of their own, especially affordable housing when they have lost their shelter. Furthermore, a large number of Iraqi refugees are returning to the country, reaching 28,896 individuals in January 2011 alone. Additionally, more than 1.5 million housing units are still totally or partially destroyed by the effects of war and are in urgent need of replacement. Reconstruction needs cause a special demand for (re-)building and upgrading existing houses that have been damaged in armed conflicts.

The current construction boom is expected to gain momentum due to an increase in economic recovery in Iraq. Firstly, this boom has its primary origin in the mere need for reconstructing the physical infrastructure of the country. Secondly, private

demand for domestic investments in construction derives mainly from the reduction of capital flight and the chances of capital repatriation in a situation of improving security. Thirdly, this development is driven by a commodity boom (particularly in oil and gas) that profits from rising prices on the world market. Finally, as the Iraqi diaspora increasingly returns to the country, it will wish to anchor its attachment to the society by domestic investments in housing.

This rising demand collides with a severely limited capacity of the construction sector which caused an increase in the price of construction services. This poses additional challenges for the housing market as not only making housing loans accessible for all Iraqi citizens is important, but also making construction affordable.

Although there is some discussion amongst experts on the size and weight of each of the three factors mentioned above and the effects on the estimated size of the widening housing gap, it can be concluded that there is a significant unmet housing demand in Iraq that is growing steadily. Reliable estimates calculate it to grow by two to 3% annually in all of Iraq (Mr. Mand Aziz, UN-HABITAT). Other experts provide slightly higher or lower demand changes, but a significant increase is a broadly shared perspective.

The government could increase public housing and improve the conditions for housing finance. One of the key obstacles to more investment in housing Iraqi families is the lack of accessible housing finance products. In the current state, most households rely on their own savings or money borrowed from their families and friends as the primary source of funds to purchase or build a new house.

According to expert discussions at the workshop, a combined effort of all stakeholders is needed in order to satisfy this growing demand and to close the housing gap in the near future. Main challenges in the housing sector are to be seen in the increasing scarcity of land in urban areas, thus rising land prices and – closely linked – the development of a favorable housing finance system to keep owning residential property affordable. Construction capacity is not viewed as a major challenge in quantity of available workforce but rather in quality – capacity building will be needed on the construction level and on the level of quality assurance and construction regulation. Additionally, most construction materials such as bricks and cement are imported

and expensive, which is also an obstacle for making housing affordable to all Iraqis.

Given the high demand for housing and rising prices of land if land management is not enhanced and more buildings constructed, affordable housing finance is a key driver for the production of new housing and the promotion of home-ownership. A close look at other neighbor countries in the region shows existing practices in order to develop housing finance and to meet the pending housing demand.

Middle-income countries such as Egypt, Jordan and Tunisia “are [...] in the stage where the government is shifting from a provider to a regulator of mortgage lending – effectively moving away from government-dominated housing finance structures towards the private sector that dwells on a strong market demand for housing finance. High-income countries such as Bahrain, Kuwait and the UAE have almost fully deregulated their mortgage markets” (Beidas et al. 2009). In these countries, housing finance is mainly a private sector activity, although projects for low-income families are still pursued by the government (e.g. in Jordan).

Enhanced private sector engagement should be able to satisfy housing needs and to complement and leverage Government activities in the housing sector. A comparison with high-income countries that have a long tradition of housing finance shows the dimension of investment that can be financed through mortgages (e.g. of German mortgage banks holding USD 1.8 trillion or Danish banks holding the equivalent of USD 470 bn).

It can be concluded that there is a significant unmet demand for housing finance on the customer side for both building of new shelter as well as for refurbishment and upgrading of existing housing. Affordable housing finance for retail customers has to be seen as one of the main drivers of an emerging housing market as potential homeowners need to have the funds to purchase housing units built in large-scale construction projects or to build their own residential property.

As current governmental initiatives are hardly expected to be able to close the housing gap completely, new approaches are necessary. To overcome the limited reach of public activities, it is highly recommendable to strengthen private engagement: On the customer side, market-driven solutions can be enhanced by making accessible

necessary funds for financing of housing. Private banks can create public funds for housing finance. It can be assumed that the introduction of private housing finance would be highly beneficial for borrowers and allow a significant increase in the number of houses built or renovated, as well as an improvement of the quality, since more expensive options would become affordable for buyers.

E. PRIVATE SECTOR SUPPLY OF HOUSING FINANCE

In today's Iraq, there is only a limited offer of publicly available private housing finance. The available finance is not structured in the sense of a mixed product portfolio for different needs and customer groups or as having a countrywide outreach. Private housing finance has not yet reached a significant level and is in the end not available for most potential customers on the basis of standardised products. Although none of the private commercial banks in Iraq are highly active in housing finance, there are nevertheless some few opportunities available to finance housing on an individual basis. All of these financial sources cannot be labelled as mortgage finance in developed housing markets. Private housing finance is available in Iraq for example by the following institutions:

- The Bright Future Foundation (BFF) gives microcredit loans from USD 500 up to USD 25,000 in the KRG area. The majority of these loans are handed out to small companies and tourism facilities, housing finance being an occasional exception. Interest rates depend on the repayment time of up to 24 months, and usually vary from 10.5% to 11.5%. Real estate property, governmental salaries or guarantors being employed in public service are normally demanded as collateral.
- Al-Thiqa Bank issues microfinance loans whose repayment periods range from six to 24 months. The usual interest rate is 1% per month of the total amount of the loan. The interest payment for the full period is deducted from the pay-out completely in advance. Collateral requirements are comparable to those of the BFF.
- Baghdad Bank started its activities as a private bank in Iraq in 1993 and gives loans to citizens to construct houses not exceeding USD 25,000 each with interest rate of 12% for a repayment period of 24-36 months with the title of land or the house as collateral.
- Islamic private banks are rather reluctant to give housing credit, but occasionally do. In those rare cases, they do not charge interest, but require commissions, fees or reduce the de-facto pay-out compared to the nominal loan amount.

- Most private banks in Iraq only offer individually-tailored loans for long-term clients with interest rates often surpassing 15%, short repayment times of two to four years and with obligatory high collateral. As a rule of thumb, the loan should not exceed 30% of the value of the collateral. Loans to finance housing are therefore practically limited to companies that back-up their loan with their business assets as well as a restricted number of well-off individuals who can provide diverse and high-value collateral and have acceptable credit ratings.

With 36 private commercial (foreign and domestic) and Islamic banks operating in Iraq, 11 microfinance institutions (CBI Annual Report 2010; Iraq Micro-Finance Industry Website: <http://www.imfi.org>) and a number of international development projects it becomes clear that private housing finance is very limited as it constitutes only a very small part of overall activities of private commercial banks in Iraq.

The following four main obstacles have been identified for the limited engagement of private banks in the housing finance sector:

1. The set-up, low capitalisation and business focus of commercial banks in Iraq are currently not suited to allow for mortgage financing;
2. The lack of collateral and trust in the legal environment for seizing collateral as well as general uncertainty about the security situation allow banks refrain from taking long-term risks;
3. Unfavorable banking regulations limit the ability of banks to extend their loan portfolio;
4. The dominant role of the government in providing loans, at very favorable conditions to government-affiliated citizens, makes it hard for any commercial bank to offer competitive products and establish a profitable business.

1. Set-up of commercial banks

The set-up of most commercial banks currently active in Iraq is focused on basic transactions (current accounts, money transfer) and small personal loans granted to well-known customers. Interviews with more than 15 private bank representatives and investors have shown that currently most banks are not interested in broadening their limited product portfolio to offer long-term mortgage loans with lower interest rates, longer repayment periods and

accepting more diverse types of collateral than land titles or real properties.

Most private commercial banks in Iraq are not used to taking major risks, doing long-term investments, acting on their own responsibility without fundamental government assistance and offering diverse financial products to retail customers, introducing them gradually to the housing finance market by using a step-by-step approach seems the most favorable solution. As private banks are now mainly interested in expanding their existing business by broadening their customer base, awareness has to be raised amongst them that suitable housing finance products can attract new customers and could be a worthwhile investment. For this purpose, distrust in private banks by the general public needs to be addressed as it hinders customers from establishing business relationships with banks.

Most private banks have a relatively small capital base (mostly below USD 100 million) sufficient for transaction-focused business but not suited for business models like mortgage finance for which large asset bases are needed. Attracting deposits and refinancing are major problems for private banks that hinder their further engagement in housing finance. Thereby, housing savings plans can broaden their asset base significantly.

In this regard, private banks also face the problem that state institutions are prohibited to deposit their funds in private banks. By instruction of the Ministry of Finance, public banks thereby receive a competitive advantage compared to private banks.

If private sector engagement in the housing finance market is to be enhanced, private commercial banks in Iraq are in the need of significant capacity building for their staff, developing a more sophisticated risk management to handle complex products and long-term investments and offering a broader product portfolio to meet the needs of different customer groups.

2. Lack of collateral and trust in the legal framework

Providing trustworthy collateral is a key condition to establish long-term mortgage finance products. However, demanding too much collateral and formulating too high access conditions means excluding a large share of the population from

obtaining housing credit. Therefore, it is necessary in Iraq to build up risk management capacity according to international standards and to adjust collateral requirements realistically.

There are three main problems that hinder many families from being able to provide sufficient collateral:

- Many Iraqi families do not possess land, have no formal land title, or the value of their property as collateral is limited. Due to the Second Gulf War and armed conflicts in the aftermath, a lot of property has been lost or damaged and can no longer be used as collateral.
- Many private sector employees and the self-employed can hardly prove the amount and the regularity of their income, since there is little formal documentation (like tax statements, social security payments etc.). Consequently, future income can usually not be used as collateral in this case, so that only governmental salaries can effectively serve for getting housing credit.
- If real estate collateral is used, it is uncertain whether property can be seized to cover the loan amount in case of default. Reasons for this lie in the relatively weak justice system and the lack of a trustworthy legal basis and procedures for seizing collateral. The recent Iraqi Housing Fund Law is an important step in the right direction but most interview partners have been very skeptical concerning the practical enforceability of housing loans, particularly regarding time and resources needed until legal procedures have been completed in an environment that is characterized by a low degree of security.

More diverse and innovative types of collateral would extend the share of the population eligible for obtaining credit – e.g. social collateral, moveable assets, installments, foreclosure, income – should be explored and to be made available by legal adjustments.

3. Unfavorable banking regulation

Trust in the banking system is clearly affected by negative experiences with defaults, rising inflation and economic grievances in the period of international sanctions. Iraqi banking regulation is characterised by strong supervision by the CBI and

strict regulations for private banking activities. In the current situation of a nascent private banking sector, such regulation is needed to secure a stable development for the finance industry and to rebuild citizens' trust in the banking sector. Nevertheless, such practice also tends to limit private banks' activities.

According to Art. 29 of the CBI Law, banks are obliged to maintain reserves in the form of cash holdings or deposits with the CBI. Art. 16 of the Banking Law determines that each bank shall at all times maintain capital, including its unimpaired capital and reserves, of not less than the equivalent of 12% of the total value of its assets. Current regulations by the CBI also set reserve requirements for savings accounts (5%), time deposits (10%) as well as current and other accounts (20%) (USAID 2007). Although Art. 27, 1 (b) allows extending credit without limitations, the duty to hold back a certain amount of reserves limits the amount of funds available for issuing loans. In a nascent banking system, this sets relatively high barriers to enter the market. Additionally, a large share of assets must be held in liquid assets as the business focus of most private commercial banks is currently on transaction business.

Art. 28 of the Banking Law prohibits banks to engage or participate directly as an agent, partner or co-owner in building activities, which is seen by some stakeholders as an obstacle for banks to do more than basic financing of large-scale construction projects. Currently, the CBI suggests that private banks should form consortia to multiply their abilities to issue large loan amounts (according to Dr. Mudher Mohammad Salih Kaim of CBI). This measure could help to finance large-scale construction projects more easily, but probably will not contribute much to solve the problem of individual mortgage financing.

Furthermore, refinancing of private banks through the CBI is currently only possible in very limited cases. Art. 30 of the CBI Law states that the CBI can serve as a "lender of last resort" only "in exceptional cases" providing financial assistance to banks for a period not exceeding three months that may be renewed by the CBI. To obtain such assistance, banks need to prove that they are solvent and can provide adequate collateral in the opinion of the CBI, and their request needs to be based on the need to improve liquidity.

Under the current regulations, banks tend to be reluctant to commit their scarce available capital

into long-term contracts – like housing finance – since this would limit their flexibility in their core business.

4. Dominant role of the government

While the private sector offers almost no structured housing finance, the government is the only source for providing loans at very favourable conditions. This in turn leaves little room for commercial banks to enter the market with a competitive mortgage product. The conditions of the REB (normally 300.000 IQD fee in the KRG and 2% fee in the rest of Iraq for a loan and a maturity of 12-20 years) cannot be matched by any bank that has to re-finance itself by deposits or on the capital markets.

Although the Iraqi Housing Fund Law leaves room for other possible measures than direct lending and financing of large-scale construction projects by the state in Art. 2, the government is facing difficulties in seizing opportunities and adopting innovative approaches beyond established traditional ways. Despite not being determined in the law, it is current practice that 80% of the funds available in the NHF are provided for financing construction projects of land developers (according to Mr. Salar Mohammad Amin, National Investment Commission). This neither allows for a sufficient amount of individual housing loans for each citizen nor does it allow for public funds to be used as incentives for enhanced private sector participation in the housing finance market.

The government at present pursues different ways of direct and indirect project financing as well as setting incentives for investors to realise housing construction projects through the NHF. Other possible instruments as in Art. 2 to provide housing are not pursued to the full extent, although it has become clear (see chapter D) that current measures are not sufficient to meet the rising housing demand. Traditionally, it has been the role of the state alone to take care of the housing needs of its citizens. Therefore, the belief is still prevailing to some extent, that only direct government initiatives can solve the housing problem. Awareness has to be raised, that direct government involvement could be reserved to matters of social housing and that using government funds to enhance private sector engagement is a more far-reaching and promising approach.

Resolving this issue will require balancing the

obligations of the government to provide housing finance for its citizens with a profound enhancement of private sector engagement and the introduction of market-driven solutions to the housing market. Government has to shift the scope of its direct engagement to social housing for low income groups alone and fulfilling the role of an enabler of private sector activity. For that purpose, it is highly recommendable to consider the learnings of the sub-prime crisis, in particular regarding the role of private housing finance to avoid similar mistakes.

F. GOVERNMENT-FUNDED SUPPLY AND FACILITATION OF HOUSING FINANCE

As there is no significant structured or standardised offers of private sector housing finance in Iraq, the Government currently takes the traditional role of being the main provider for housing finance. Subsidising the housing sector by issuing public loans at very favorable conditions is a common policy instrument, especially in emerging markets and MENA countries, although its impact has to be considered as having only a limited reach.

Public funds are provided by the NHF in all Iraqi provinces but the Kurdish region which has its own independent housing fund with a similar structure. The NHF was created in 2004 with a start-up capital of USD 200 million using revenues from oil sales to provide a quick, simplified source of housing finance, especially for low-income households. Today, 80% of the funds available are practically dedicated to subsidised large-scale investment projects of housing developers, while 20% is reserved for individual loans, although there are other potential measures available according to Art. 2 of the Housing Fund Law. Potential borrowers get loans through the REB with branches all over Iraq, which refinances its retail loan business through the NHF.

The REB offers a fixed loan (IQD 20 m in the KRG area, IQD 30 m in the rest of Iraq) without interest to eligible people. The loan carries an initial fee (IQD 300.000 in the KRG area and 2% of the credit amount in the rest of Iraq). The loan is repayable according to a fixed schedule (usually between 12-20 years with some differentiation for special groups). Loans are provided on application to the REB in one of the branch offices. Collateral has to be provided, usually a public salary or a guarantee by a government employee that is backed by his income. Repayment is done yearly, but most debtors make monthly payments deducted from their salaries directly (if employed by the government). Land owned by the debtor can also be used as collateral, but this is rather an exemption. These conditions exclude citizens from obtaining a loan who are not employed in the public service nor have a family member in the public service.

Additionally, indirect public housing finance through property developers has led to the construction of a significant numbers of houses however, the outcome has been altogether disappointing:

- Projects offer a high return on investment rate for project developers and for the first buyers of houses (who often re-sell after a short period), but do not provide affordable housing for a large part of the population in the long run.
- The quality of housing is generally not in line with expectations and is often relatively poor, energy efficiency has been neglected.
- The housing units provided by developers are rather up-scale and do not meet the needs of low or middle-income families (same outcome can be found in Latin America, see Gonzales 2005).

While some property developers accept payment by installments, this cannot be seen as real housing finance, since the time until full payment is usually rather short-term (one to two years). Furthermore this model does not solve the problem of equipping retail customers with the necessary instruments for financing their desired housing. Even if property developers can finance their large-scale construction projects, possible buyers still lack the opportunity to obtain the funds they need.

Despite an increasing number of housing loans being issued by the REB and the NHF, this approach alone clearly does not satisfy the demand – the administrative capacity (applicants frequently have to wait several months until their application is processed) and the financial capacity of the NHF may not be fully sufficient to satisfy the needs and growing demand for housing, despite the fact that the amount available for lending in the Iraqi National Housing Fund has risen from USD 200 million to 864 million.

The NHF law allows licensed banks to channel funds to citizens who are compensated through a commission. Although it is a legally recognised approach, it is not currently realised on a substantial scale. Using this approach could mean opening up new distribution channels and reaching new groups by taking advantage of private banks' own business interest. This in turn could lead to the involvement

of private banks into the housing finance market.

The NHF could also be more frequently used to (re-)capitalise private mortgage providers and to serve as a second-tier lender. As the asset base of many private Iraqi banks is currently limited, many lenders are reluctant to take risks. Their engagement could be enhanced by providing more government guarantees and refinancing opportunities through the fund.

Along common worldwide trends (see UN HABITAT 2005), in many countries governments have shifted away from direct construction and management of public housing to direct demand capital subsidies and subsidised loans (as can be seen in Iraq). To meet the housing demand of a population of more than 32 million, this development should be continued to involve the private sector. However, the effectiveness of using public funds and having the government as an enabler face three main obstacles at present:

1. The direct provision of loans by the government is not the most effective use of government resources and limits availability.
2. Using government employment as a de facto access criterion to loans limits the reach of housing funds and excludes target groups with a sustainable need for housing finance.
3. Current administrative procedures tend to be inefficient and time-consuming in the approval process and lack transparency as a basis for controlling and risk management mechanisms.

1. One-dimensional use of government funds

Direct lending to customers by the state is necessary for housing policy when private sector supply availability is limited and housing is scarce. Also, direct provision of loans can be useful to support specific target groups with housing finance products such as low-income families whose needs are not satisfied by the market.

Nevertheless, using government funds to issue loans directly binds large amounts of resources for a long time. Government funds are at this stage not leveraged by using private sector capital to finance loans. This means, that a far greater amount of funds could be made available for housing finance by private banks, if it is backed up by government capital. For this purpose, many countries normally:

- Use public money to subsidise/guarantee

private sector loans or

- Leverage government funds by private sector debt or equity (through banks or the capital market).

Additionally, given the fast rise of land prices in many Iraqi cities (given that land management needs to be enhanced as well as vertical housing needs to be more extensively adopted), the absolute amount of available funds for individual loans (20 / 30 m IQD) will not be adequate to meet demands in the cities in the future. Even at present, loans do often not suffice to finish housing construction projects completely.

Although direct provision of loans by the government can be reasonable in certain cases, an extensive public offer at quite favorable conditions, can also be an obstacle to the development of a private lending market. Consequently, governmental support for the housing finance market is desirable and necessary, but appropriate measures have to be developed not to cripple private sector activities. For example, limiting direct lending by the government for social housing purposes can be a pre-requisite to develop a profitable private sector offering of mortgage finance or comparable housing finance products as crowding-out of private sector activities is avoided.

The stability and sustainability of a housing finance market is mostly secured by basing it on different approaches, including direct governmental interventions. Private housing finance solutions for the growing lower and upper middle income groups can contribute to solve the overwhelming majority of housing finance problems and to induce considerable productivity in the Iraqi housing sector. Nevertheless, it cannot close the housing gap completely alone as it is usually not affordable for low-income groups.

The usage of government funds should become multi-dimensional to better target diverse groups. Direct government supply of housing finance should be gradually reduced and only reserved for social housing needs, while using government funds to set incentives for the development of the private sector. This would again mean to change the role of the government to become an enabler rather than a provider of housing finance.

2. Access criteria limit the reach of housing funds

Being a public servant or having a relative or close

friend employed by the government (in a position that yields a salary high enough to be used as collateral) is de facto the most important access criterion for public housing finance in Iraq. This excludes private sector employees from obtaining credit for housing and is furthermore a disincentive for people to seek private sector employment. Additionally, it is often easier for government employees to be allocated with land by the government.

This practice is justified from a perspective of the REB since government salaries are accessible collateral that can be seized if loan payments fail – but it is problematic in the overall context of developing a healthy economy and of providing equal opportunities to citizens who wish to meet their housing needs. Using unions or other employee associations to establish a trusted track record of salary or guaranteeing (parts of) loans by these associations could be a possible approach. If the government reduces its direct lending to social housing purposes these eligibility criteria even have to be set up on a completely new basis as the target group will never be able to fulfill them. New innovative approaches which can be taken from successful case studies in emerging markets around the world should be reviewed in order to choose the most suitable model for Iraq.

3. Current administrative capacity is expected to reach its limits without private sector involvement

If the increasing housing gap in Iraq shall be closed only by making housing finance accessible through the REB and the NHF, their existing administrative procedures are threatened to fall short of efficiently handling the expected growth in the demand for housing. The amount of loans issued would have to be increased significantly, the capacity enhanced, the procedures revised, and the state would have to compensate for higher administrative costs.

The duration of achieving and registering a suitable piece of land, obtaining all necessary permits and acquiring financing can take several months, sometimes over a year and successfully passing all the necessary steps is not guaranteed. In this context, many potential home-owners are discouraged and housing projects are delayed. Additionally, as can be seen in the analysis of other MENA countries, strict land development regulations and loan eligibility criteria as well as long formal procedures make it more difficult, especially for low-income families,

to participate in the housing finance market (see Baharoglu et al. 2005).

Electronic processing of applications and a comprehensive database on all approved loans could facilitate the ability to control the flow of loans, to evaluate the impact of loans (e.g. regional distribution, gender aspects, income distribution of applicants) and to install effective risk management and early warning mechanisms.

While the REB and NHF systems are fulfilling housing needs of parts of the Iraqi society, it is indispensable to extend such benefits to a larger share of the population. Even for the introduction of an approach in which public funds are handed out by private banks against payment of a fixed commission, a revised administrative process within the REB is recommendable in order to make the best use of government funds.

G. SUMMARY OF CHALLENGES AND OUTLOOK ON POSSIBLE SOLUTIONS

To provide decent housing for all of its citizens and to realise the objectives formulated in the National Housing Policy, the Iraqi Government must overcome diverse challenges in the housing sector.

Iraq is confronted with a significantly growing demand for housing finance due to rapid population growth, economic recovery and the effects of armed conflict. The current housing gap is estimated at reaching two m units with an annual increase of two to 3%.

Today, the government is the only relevant source of providing housing finance but it concentrates its activities mainly on large-scale construction projects which are believed to provide the only possible solution to the rising housing demand. Direct provision of loans is the predominant use of government funds. The outreach of this direct provision model is limited due to the de facto eligibility criterion of being a public servant to have access to public loans. Administrative capacity cannot handle the rising demand.

Private engagement in the housing finance sector is quasi-negligible. Private banks in Iraq are undercapitalised and lack experience in housing finance. A general shortfall of collateral has to be assessed as there is no sufficient enforcement of the current legal framework for foreclosure and repossession. Unfavorable banking regulations and the dominant role of the government in providing housing loans, at favorable conditions, are other obstacles to enhanced private sector engagement.

The above issues must be resolved to establish a finance system that is capable of meeting the rising demand for housing. Nevertheless, trying to solve all problems at the same time and introducing an ideal model of private sector driven housing finance at once is not feasible at the moment. Therefore, problems have to be prioritised to develop the housing finance system.

Enhanced engagement of the private sector is expected to contribute to closing the housing gap. Government delivered housing finance need to be complemented by private sector engagement to leverage state activities and thereby broaden their reach. For that objective, favourable conditions have

to be offered to private banks to enter the market, their capacity has to be steadily developed, the legal framework has to be adjusted and the role of the government must shift to an enabler rather than a direct provider of housing finance.

H. APPROACHES TO ENCOURAGE PRIVATE SECTOR RETAIL HOUSING FINANCE IN IRAQ

To achieve policy goals formulated in the INHP, it is necessary to implement a realistic action plan with general guidelines and concrete measures to develop a sustainable housing finance system in Iraq. The INHP states the intended changes in the Iraqi housing sector should be accomplished in the next five years.

A legal basis has been established in the Iraqi Housing Fund Law however, its potential is not fully realised. The current state of the Iraqi housing finance sector is not conducive to creating a housing finance system drafted in the INHP. As private sector engagement in housing finance is underdeveloped, gradual approaches are required to move slowly away from the status quo of strong Government involvement to dissolving the housing deficit by market driven solutions from private commercial banks.

The intention of the proposed approach is not to implement the ideal model of a housing finance system directly or to reach all policy goals formulated in the INHP, but to approximate the target state step by step, leaving room for Iraq-specific solutions and permanent adjustments of the measures introduced. The goal is to develop a successful roadmap and implement measures involving the relevant stakeholders which lead to a self-energising development of the private housing finance sector.

Trying to implement a perfectly developed housing finance system immediately would overstretch the existing capacities and it will require a large amount of time until the initial measures are in place. Additionally, private commercial banks currently in Iraq would face significant risks by entering the mortgage market directly without building up the required capacity and risk management tools.

An outcome of the workshop, was to find a pragmatic way forward in the development of the housing system that can lead to a quick implementation of first measures and aims at accelerating the development of the private Iraqi housing finance market in the short term. Permanent monitoring of the process should be set up to revise, adjust and optimise the INHP. The implementation group, involving all the relevant stakeholders from the respective ministries and the NHF, should evaluate the progress, establish

new pilot projects and coordinate initiatives to further develop the private housing finance sector.

The way forward consists of four approaches that support building an active private sector housing market that gradually reduces the dominating role of the Government and allows it to become an enabler and regulator of private commercial banks instead.

To start with, private banks could be commissioned to issue public housing loans along side the National Housing Fund. A commission-based incentive tied to loan repayments would build up trust between lenders and borrowers.

As loan default is the greatest risk for private banks, backing up their loans by providing government guarantees could be another important element of a potential solution. To make funds available for private banks, refinancing by the NHF and possibly capitalisation by the CBI could be additional measures. A third step in the process should be to enforce the current legal framework for seizing collateral, allowing foreclosure and repossession, by whom government guarantees could be replaced. In later stages, the role of the government should be reduced to function as a second-tier lender by refinancing private banks through public funds.

As reliable statistical data on the Iraqi housing sector beyond the INHP is lacking, it is recommended to conduct relevant assessments and surveys to secure sufficient information for subsequent interventions. Evidence-based data would help to better understand customer needs and to design housing finance products accordingly. The four proposed approaches are described in the following:

Encouraging first steps into the market through commission-based retail business

Description

The Commission Approach envisages private banks to take over issuing of public loans and to be compensated for their administrative and personnel expenditures through a commission paid by the government. The amount of capital necessary for

	Status quo	Commission approach	Guarantee approach	Leveraging collateral approach	Second-tier approach
Step	NHF as most relevant providers of housing finance	Commercial banks take over handling of public loans	Commercial banks provide loans backed by (limited) government guarantees	Commercial banks provide loans backed by collateral	Market driven solutions largely satisfy the demand for housing finance
How?	Public housing finance to selected individuals at subsidized rates	Commercial banks handle loan application based on commissions	Decreasing governmental guarantees for defaulting loans	Government guarantees are substituted by enforcement of seizing collateral	Commercial banks carry risks and rely on governmental refinancing
Objective	Compensation for lacking legal framework and financial infrastructure	Commercial banks establish housing finance competencies	Commercial banks build sustainable business and own risk management	A sufficient system to include and enforce collateral is implemented	Housing deficit in Iraq dissolves

Fig. 1: Overview of the proposed approaches to develop the Iraqi housing finance sector

giving out loans is to be completely refinanced by the NHF, while a suitable risk sharing model has to be introduced to avoid misuse of public funds. It is assumed that a Commission Approach could be introduced within six months to curb the increasing housing gap. Its main goal is to provide favourable conditions to establish new and trustworthy relations between customers and private banks.

Under this approach, the existing loan conditions – i.e. loan size, eligibility criteria, type of loan, interest rates, payback times, total loan volume – would remain unchanged, no new housing finance products would be needed and the role of the NHF would not be altered, the REB should concentrate on streamlining the approval process and setting up a quality management mechanism. While delegating administrative tasks and daily business to private banks, the REB needs to define a standardised and reliable process of approval of credit applications and allocating the loan amount to the beneficiary. Providing this administrative framework, shortening of the approval process and developing a control mechanism can enhance the use of public funds for the construction of housing, open up new distribution channels and provide better steering opportunities.

To avoid a housing bubble occurring, due to private banks pouring out public loans with no regard to eligibility criteria, protective measures should be

in place. Firstly, payment of commissions should be tied to the regular and complete repayment of loans. With each installment paid back by borrowers, that trickle back to the public housing funds, private banks should be rewarded with a fixed part of the commission.

Credit default will in turn decrease the commission of the commercial handler. This way, an incentive is set for private banks to choose credit recipients thoroughly and to apply eligibility criteria along established standards. For the government side, the default risk should remain limited to the current standards. To familiarise private partners with risk assessment and to prepare for risk sharing with the government as the next stage, taking a percentage of public loans to private banks could also be discussed. Therefore, the government would lower its own default risk and set a strong incentive for a careful approval of loans by its private partners. As private banks are reluctant to take any risks at the moment, this second measure could limit the number of banks willing to participate however, developing attractive commissioning conditions and a favourable risk-sharing model is therefore important for establishing a well-functioning Commission Approach.

Rationale

As private commercial banks in Iraq have limited

experience in housing finance, offering a relatively small product portfolio and do not utilise suitable risk management, a Commission Approach constitutes the most favorable first step of introducing a housing finance market. Discussions with experts have shown that it is mainly default risk, combined with small asset bases and little experience in the field that leads private banks to shy away from the retail loan business.

As private banks use public funds to issue housing loans, banks do not need their own capital nor do they need to raise new capital on the financial market or elsewhere. Therefore, they bear only a limited credit risk and can additionally gain profit from being paid with a commission. Therefore, the most obvious barriers to the market can be mitigated.

The Commission Approach offers an advantage whereby private banks get the opportunity to collect first-hand experience in housing finance business. Building up capacity in the necessary administrative procedures, enhancing risk management and retail business and developing a better understanding of customer needs and potential profitability of the market will help private banks to enter housing finance.

The Commission Approach would allow private banks to gain access to potential home-owners and thereby to a broad range of possible clients. As confidence in the private banking system is considerably low in Iraq and only a minor part of the population uses banks for deposits and daily transactions, this Commission Approach could serve to present private banks as reliable partners and work as a trust-building measure. At the same time enlarging their customer base can help private banks to solve the problem of undercapitalisation by gaining savings deposits, making them more independent from governmental funds and setting incentives to broaden their product portfolio.

Questions to be addressed in further research

Exact conditions of potential cooperation with private banks within the Commission Approach need to be examined in further discussion with the relevant stakeholders and feasibility studies. The following topics need to be addressed in any case:

- Exact processing of cash-flows between REB, NHF and private banks needs to be defined in detail. As the capitalisation of private banks is currently low, shortfalls of capital need to be avoided to

secure the permanent issuance of loans. The total volume of public funds available that each single bank can grant should be assessed. Also, the method of paying commissions needs to be developed to provide a standardised and reliable way to generate profit for private banks.

- As private banks move to adopt the handling of loans, the role of the NHF needs to be redefined. Therefore, it needs to be discussed if the NHF should continue to offer loans to customers as before, if it should focus on special target groups only or if it should function as a quality management and monitoring unit. Especially the process of loan approval needs to be set up to control the lending activities of the private banks.
- This first part of a potential solution can also be used to slowly introduce and develop risk sharing agreements. A good balance has to be found between offering favorable conditions for private banks to enter pilot projects and setting incentives that are strong enough to avoid pouring out loans and misuse of public funds. Therefore, commissions need to be linked to repaid installments and a certain amount of the loan default risk has to be borne by the private partner. The way in which private banks take risk within Commission Approach is the most critical point that needs to be researched further and discussed thoroughly by all relevant stakeholders.
- Before private banks can enter the market their lack of relevant experience has to be addressed by capacity building measures organised by REB and NHF. After having set up the administrative procedures private bank staff needs to be trained to secure an efficient and trustworthy process of application approval and loan handling. After having built up capacity and having gained experience in daily business practices, private banks could benefit a lot from the Commission Approach by establishing housing finance competencies in a reduced risk environment.

Additionally, it seems advisable for the implementation of the Commission Approach and further measures to install an appropriate social dialogue forum including all relevant stakeholders from private banks and government actors. All proposed actions, short- or long-term, should be preceded by a broad consensus to guarantee their

Description	Required changes	QUESTIONS
<ul style="list-style-type: none"> • Private banks process applications to Housing Funds • Compensation through commissions • Risk-sharing mechanism (default decreases commission of commercial handler) • NHF provide administrative framework • Private banks gain access to potential home-owners – and can access a broad range of clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Set-up for commissioning conditions and the approval process between NHF and private banks needs to be developed • Administrative framework and quality management from NHF • Risk sharing/incentive model to be set up 	<ul style="list-style-type: none"> • How much risk can the commercial banks handle? • What conditions need to apply so that commercial banks are interested? • How much time is needed to create pilot projects with first commercial banks?

Fig. 2: Brief overview of The Commission Approach

success and securing contributions from all sides. For this purpose, it could also be useful to build on ongoing initiatives that already cooperate with the relevant players, e.g. the achievements made by the UN in the framework of the Private Sector Development Programme for Iraq concerning land management and administration issues.

Backing up the establishment of lending businesses with guarantees

Description

The introduction of the Commission Approach can serve as a first step to shift responsibility from the public to the private sector for banks or other financial institutions where only very limited experience in housing finance is at hand. The Guarantee Approach that is described in the following can either be introduced as next subsequent step after the Commission Approach or as a parallel existing solution for banks which are already prepared to do housing finance on their own.

In the Guarantee Approach, private banks use their capital to issue housing loans to customers being backed up by government guarantees that limit the default risk to a manageable extent. This approach is not intended to have the loan volume given out completely backed up by state securities, but rather to reduce the risk taken by private commercial banks. In the case of loan default public funds are used to partly reimburse the losses to private

banks. Alternatively, the government can set up an insurance model with which private banks can protect themselves against high losses caused by loan default.

As private banks need to use their own capital to issue housing loans in the Guarantee Approach, state activity in handing out credits has to be reduced to an extent that private commercial offers are competitive in the market. Otherwise crowding out of private banks would likely be a consequence and a strong disincentive to take on own risk for private banks.

The arrangement of loan conditions has to be done to the greatest extent by private banks independently. To cover their administrative and operational costs and to secure an attractive return on investment, public interest rates could be increased to make housing finance a profitable business for them. Private banks can broaden their product portfolio and thereby meet the needs of different customer groups by offering flexible loan sizes, customised payback periods and different types of loans (e.g. for new housing, refurbishments, extensions or upgrading) as well as accepting diverse types of collateral (e.g. salaries, moveable assets, guarantees).

It is expected that with the Guarantee Approach a higher loan size and quantity can be provided. This can lead to an increase in the housing market in terms of its GDP. Therefore, a limited but positive impact is expected to be the closing of the housing

gap in Iraq.

Rationale

The loan default risk is the highest risk to private banks and probably the greatest obstacle to entering the housing finance market. While in developed economies such as Germany, loans default at a rate of less than 1%, several expert interviews have shown that in emerging markets such as Iraq loan default can rise up to 10% or more. If private banks should be engaged to use own capital for lending, the Government still needs to provide some securities to prevent private banks from suffering from serious losses.

As it is intended to shift the capital invested in the housing finance market from predominantly governmental funds to private capital, the Commission Approach should only be used for private banks that lack experience and a suitable set-up for housing finance. If banks are more experienced and have already built up necessary capacity, the government should limit its engagement to more indirect means. Otherwise, there would be no incentive for the private sector to enhance its involvement and the further development of the sector would stall.

For these reasons, a more balanced approach is needed which sets incentives for more private participation while providing guarantees that prevent banks from the need to take on currently unmanageable risks. The Guarantee Approach thereby gives private banks the room for investing own capital and taking more risk, while being backed up by the government to avoid substantial losses that could threaten the banks' existence.

Certainly changing the role of the public sector and enhancing private sector engagement does not mean excluding governmental involvement or intervention possibilities by the state. Direct government engagement in terms of social housing is the most appropriate way to satisfy the housing needs of low-income groups, who are unlikely to be eligible for market-driven loan programmes.

Questions to be addressed in further research

- In order to have the ability to offer the largest part of the housing finance volume necessary by own funds, private banks need to raise capital to start a significant loan business. Therefore,

possible ways of refinancing have to be explored. The NHF could be used for refinancing, shifting its function, in part, to a second-tier lending institution. Also the CBI – whose role needs to be redefined for that purpose and social insurance funds, as well as government institutions depositing their funds could all serve to capitalise private banks. Private investments funds and the capital market are other possible sources of capital. Furthermore, broadening the customer base through attractive housing finance products could attract new saving deposits that make funds available. Another possible solution could be seen in offering housing finance products which need only a limited amount of lending capital, like housing saving plans.

- To assess potential new roles for the IHF and the CBI, the representatives and the relevant public authorities need to enter into a dialogue that secures consensus between all parties. As the MOF and the CBI could unfortunately not participate in the workshop held in Amman, it is of special importance to clarify their position and to account for their views and involvement in any prospective action. Additionally, the fiscal position and projections of the Ministry of Finance can enable the IHF to serve as an effective vehicle to channel public funds and guarantees to support the private housing finance sector. The exact conditions of governmental guaranteeing have to be developed. On one hand it is important to offer securities that are suited to equalise the perceived risks of the banks, but on the other hand banks shall not be overcompensated so that loan default would become even profitable for them. A thorough assessment of the private housing finance market, customer and bank capacities as well as the potential risks is needed to find a balanced approach to support lending.

Different models of providing governmental guarantees are possible. A fixed percentage of defaulted loans could be covered as well as a fixed total credit volume. The rate of coverage could be gradually reduced after having reached a definite level of loan numbers. Credit volume or different coverage rates could be set up for low-income and middle-income households. To further develop private engagement in the housing finance sector, it should be assessed if a decreased risk sharing model could be useful in which the level of guarantees is

reduced from year to year.

To avoid unjustified claims, in this case banks trying to obtain coverage for every loan default by declaring it as a housing loan, a regular and strong monitoring process has to be set up. This could be managed by the NHF. Regarding financial infrastructure, a broad network of distribution channels is needed to gain direct contact to customers, and to replace the countrywide scope of today's public activities. A collateral registry could standardise approval procedures and provide better decisions to minimise default risk. On the governmental side, some adjustments in the legal frameworks are necessary as well. The Banking Law needs to allow necessary business transactions, the role of the REB and NHF has to be redefined and a legal basis for providing Government guarantees has to be created.

Leveraging private sector collateral

Description

The provision of loans that are secured by real estate is the most common methodology used worldwide. It allows financial institutions to largely ignore individual clients due diligence and base their credit decisions on an assessment of property value. A prerequisite for a functioning and efficient system for mortgage backed loans is the possibility to seize collateral in the case of loan default. If private banks do not fully trust the established legal system for

seizing collateral, they will be relatively reluctant in issuing housing loans on their own.

In Iraq, seizing collateral is one of the main problems in the housing finance sector that is limiting enhanced private sector engagement at the moment. Although there is already a respective legal basis in force, it is still quite difficult for creditors to enforce seizure of collateral.

The objective of the Leveraging Collateral Approach is to efficiently replace public loan guarantees by a reliable mortgage foreclosure system. This means, that the risk which private banks assume is no longer backed up by government financially, but instead by access to legal measures to seize collateral which is able to establish repossession as a new type of collateral.

To provide banks with an effective tool for foreclosure and repossession and thereby making a new type of collateral available for them, a system for legal enforcement should be arranged. An enforcement design that avoids unjustified social hardships should be discussed between governmental and financial institutions. In this regard, the credibility and reliability of the judicial and law enforcement system set up are paramount for private banks to assume full risk.

By providing an adjusted legal framework it is expected to continue to increase the loan sizes offered as well as the total quantity of loans to a

Description	Required changes	QUESTIONS
<ul style="list-style-type: none"> Private banks use own money to issue housing loans (based on interest or fees) (Limited) government guarantees limit the risk for commercial banks Government reduces own loan activities so that commercial offers are competitive 	<ul style="list-style-type: none"> Commercial banks need to raise capital to start significant loan business REB should change their offering so that they do not compete with private and potentially state-owned commercial banks (e.g. by focusing on low incomes) Risk-sharing agreements need to be articulated 	<ul style="list-style-type: none"> What are the most attractive clients that could be targeted first? What level of guarantee is sound to limit risks for banks and to avoid mis-incentives (credit-bubble)? Which banks would be willing to participate in a pilot project?

Fig. 3: Brief overview of The Guarantee Approach

Description	Required changes	QUESTIONS
<ul style="list-style-type: none"> • Private banks assume full risks in the market • Government guarantees are substituted by legal enforcement of loans (e.g. by public agencies) in a timely, but socially acceptable manner • Credibility of the judicial system is paramount for private banks to assume the risks 	<ul style="list-style-type: none"> • Private banks need capacity for legal enforcement, operative efficiency, methodology • Public sector should be ready for public loan enforcement other than freezing public salaries • Government needs to adopt legal framework and judicial capacity for loan enforcement in courts • Banking products have to be adapted to local needs and possible enforcement 	<ul style="list-style-type: none"> • How should public loan enforcement work in practice, specifically in urban and rural areas so that it is timely and socially acceptable? • What needs to happen so that the judicial system inspires more credibility? • How much time is needed to introduce the Legal Framework model?

Fig. 4: Brief overview of the Leveraging Collateral Approach

significant percentage of the Iraqi GDP. Globally, efficient mortgage markets have proven to be the key element for the necessary financing of additional housing. As a result, a positive impact is expected on the Iraqi housing gap.

Rationale

The Leveraging Collateral Approach targets the full risk coverage of housing loans by private banks in the absence of governmental guarantees. A strong legal and regulatory framework is needed to balance the risk and conserve business attractiveness. For that purpose, the practical enforcement of the existing legal framework and the set-up of a functional, independently working system for seizing collateral needs to be pursued to mediate between banks' interests and citizens' need for protection.

If the problem of lacking collateral in Iraq were removed, larger parts of the population would get access to affordable housing loans, enhancing the legal framework for foreclosure and repossession is a necessary prerequisite. In the case of loan default, it provides the banks with a reliable mean to limit their losses to such a great extent that government guarantees are not necessary any more.

Questions to be addressed in further research

- If repossession is established as a reliable type of collateral, private banks need to be able to rely on a quick and trustworthy processing of loan enforcement. If the process takes too long and

the outcomes are difficult to quantify, private banks will not be ready to hand out loans with a credible system of legal securities.

- A lean and quick standardised process of loan enforcement should be set up in the framework of the Iraqi legal system. To do so, existing laws should be analysed to identify possible amendments and how it can be implemented in the required manner. Furthermore, a suitable balance has to be found between legitimate interest of private banks in seizing collateral in the case of loan default and necessary protection of citizens against misuse of the process and immediate loss of their shelter.
- For a potential adjustment of the legal framework, it could be useful to build on ongoing initiatives that already exist e.g. the achievements made by the UN in the framework of the Private Sector Development Programme for Iraq concerning land management and administration issues. As a result, consensus could be reached between the relevant players on preliminary recommendations on the real estate registration process, real estate valuation, land dispute resolution and the establishment of a state land commission. These issues are directly related to the legal basis necessary for mortgage foreclosure.
- As seizing collateral is not yet part of the housing finance experience of private banks, technical assistance has to be provided to build

up capacity with regard to legal enforcement, operative efficiency and methodology. Loan enforcement measures, other than freezing public servants' salaries, can be a highly efficient solution for the problem of providing appropriate collateral. Equipped with this legal safety net, private commercial banks need to adapt their product portfolio to local needs and the new enforcement possibilities the law offers.

Establishing the state as a second-tier lender

Description

The last element of a potential solution for the development of the housing finance market in Iraq would be the implementation of the Second-Tier Approach which limits the government's role in refinancing and social housing programmes completely. To meet the demands of different income and social groups as well as special needs in the different regions of the country, all other housing finance with a mixed product portfolio will be offered by the private sector alone.

The first step towards the realisation of the Second Tier Approach is the establishment of a financial institution acting as second tier lender. It should provide short-term liquidity, long-term funding, or guarantees to housing finance lenders. Additionally, it should act as an intermediary between lenders and capital markets, and could issue bonds to raise long-term finance, while purchasing loans or receiving the assignment of loans.

As the government and its public financial institutions act solely as refinancing agencies that provide capital to private banks for market-driven interest rates, private banks need to adopt full risk operations in the Second-Tier Approach. After being introduced to the housing finance market they should have built up the necessary capacity, business experience and asset base to fulfill this intended role with no restrictions. By granting favorable lending conditions in finance programs for specific groups or purposes (e.g. low income support, energy efficiency, housing) the Government has the opportunity to steer housing finance activity.

Refinancing the housing finance business of private banks should not exclusively rely on public finance institutions. Private banks should also tap into capital markets for a certain share of their refinancing needs.

It is assumed that market-driven solutions are able to largely satisfy the demand for housing finance to increase the percentage of the total loan volume of the Iraqi GDP and to have a high positive impact on closing the housing gap in all regions of the country.

Rationale

Following the Second-Tier Approach, governmental funds can be leveraged by private capital in the most effective manner. State funds can have the greatest impact possible on housing production or can even be reduced while having the same effect on the housing sector as in the previous steps.

Description	Required changes	QUESTIONS
<ul style="list-style-type: none"> Private sector provides housing finance Market driven solutions largely satisfy the demand for housing finance Government provides re-financing – favorable conditions can be granted for specific groups or purposes (e.g. low income, energy efficiency) 	<ul style="list-style-type: none"> Private banks need to adopt full risk operations Private banks need to tap capital markets for (a share of) re-financing REB and NHF change to second tier and low income lending 	<ul style="list-style-type: none"> Which financial infrastructure is most needed by the private banking sector to offer full-fledged housing finance? How much time is needed to introduce the Second-Tier model?

Fig. 5: Overview of the Second-Tier Approach

Second tier lending helps to develop the primary mortgage market by providing financial resources to enable primary lenders to grant more loans at fixed rates and for longer tenures. Furthermore, it could promote sound lending norms and eligibility criteria, enabling smaller lenders to access long-term funding and to foster competition. Second tier lending could lower the costs of long-term funding and therefore act as a catalytic tool for private housing finance market development.

Questions to be addressed in further research

- Public financial institutions like the REB and the NHF will have to carry on some procedural and organisational changes. Acting exclusively as a second tier lender would mean abandoning all own direct lending to customers and to reduce retail business to zero. While the REB's and NHF's branch network can be reduced, capacity building and the set-up of an adjusted type of risk management is needed to successfully fulfill the new role as second tier lender. International organisations like the United Nations, the World Bank and the International Finance Corporation (IFC) as well as national development agencies like USAID would be in a position to offer capacity building support.

I. CONCRETE MEASURES AND PILOT PROJECTS

The four approaches proposed above provide a feasible roadmap for the implementation of several of the policy objectives formulated in the INHP. For the realisation of the different elements of a potential solution for the Iraqi private housing finance sector described above, it is necessary to identify public and private partners in the short term who are willing to undertake the first steps together with the action plan at the end of this chapter. As proposed in the implementation strategy of the INHP, pilot projects at the local level shall be used to test newly developed models under constant monitoring and leaving room for necessary adjustments.

Pilot projects should be established with varying components to identify the model design most suitable for the needs of the Iraqis. The projects should be set up in different provinces and regions, including urban, suburban and potentially rural settings. They should offer diverse products targeting higher and lower middle income groups as well as using variable loan sizes and repayment periods. The impact of the usage of Islamic and non-Islamic banking practices in attracting new customer groups should be investigated as well as the enhancement of private housing finance by microfinance approaches.

Before starting pilot projects, all relevant stakeholders need to discuss the next reasonable steps to reach a broad consensus on the measures to devise. New roles for the IHF and the CBI need to be discussed as well as the appropriate sequence of the measures proposed. A situational analysis would provide the phases at which the different approaches could be implemented. While taking immediate action, sustainable and long-term focused goals need to be developed and necessary preparations should be initiated.

After having decided which pilot projects to implement, the exact conditions have to be negotiated between public institutions and the private partners to secure trustworthy cooperation. The scope of the projects has to be defined (e.g. regional spread, target groups, loan size, type of loan) as well as the commercial conditions to be employed (e.g. risk sharing, commissions, fees, interest rates). In particular, a suitable control mechanism and clear procedures for payments should be established.

For the coordination and permanent monitoring of all necessary steps, initiatives and pilot projects, it is highly recommended to install an implementation group that is responsible for project set up, programme management and monitoring. It should involve all relevant stakeholders from the respective ministries as well as representatives of the NHF and the REB to concentrate the existing experience in housing finance in Iraq.

Several responsibilities should be taken over by this implementation group. It should define comprehensive strategies for the different approaches, select appropriate terms and conditions for each individual project as well as monitor the success of the pilot process. Furthermore, it could conduct representative and repeated demand side surveys to provide better information on customer needs and identify the best possible partners for public-private cooperation. Additionally, this group could initiate and coordinate initiatives to promote the newly created distribution channels and to raise financial literacy amongst the population.

As an outcome of the workshop with all relevant stakeholders of the Iraqi housing market held in Amman several possible pilot projects and potential private cooperation partners have been identified. The arrangement of these projects is discussed in more detail in the following and summarised in an action plan at the end of this chapter.

Encouraging first steps into the market through commission-based retail business

The choice of suitable partners is paramount for the realisation of pilot projects in each of the four approaches proposed. For the Commission Approach, possible private partners should ideally already have experience in the retail loan business – at best also in housing finance - and have direct access to a broad customer base. The following potential cooperation partners for the Commission Approach could be identified:

Bright Future Foundation (BFF) is an independent, non-governmental organisation within the private sector which provides microcredit to individuals and small businesses in the Kurdistan Region and beyond. In line with the Kurdistan Regional Government's interest in developing its private

sector, supporting low income families, and strengthening individual economic activity, the Kurdistan Regional Government allocated several million USD for microcredit activity to BFF in 2007. The organisation's objectives are to provide operational business knowledge, broaden financial literacy and minimise the present mistrust towards the banking system.

BFF's current product portfolio with regard to housing focuses mainly on home rehabilitation, refurbishment and extension loans, although also loan sizes up to USD 25.000 can be provided to realise housing construction (for current loan conditions, see p. 11). As BFF is supported by US-American Corporate Housing Foundation (CHF), capacity building has already been started and advanced knowledge from the international context is available.

North Bank is an Iraqi private bank which began its provision of banking services to clients in 2004 with a capital stock of USD 2.2 million. In the meanwhile the capital stock rose to USD 86 million. Its business focus lies on encouraging public savings and investing in economic development, as well as in granting credit. It has 14 branches in all over Iraq. It offers no specific housing finance solutions, but the loans it issues at a 13% interest rate and a repayment period of 24 to 36 months can be used for housing purposes as well. During the workshop in Amman, North Bank expressed its willingness to participate in a pilot project within the framework of the Commission Approach.

As a branch network and a customer base are already established and capacity in individual retail lending in the process of loan approval is existent, only little additional capacity building is needed with both potential partners.

To grant loans effectively, both potential partners have to be capitalised or rather refinanced by the respective Housing Funds. In the case of BFF, it is currently equipped by the government with a fixed amount of funds it uses for lending and re-lending. As this model works with low default rates, both partners could be equipped with a fixed amount of capital by the NHF dedicated to housing finance only. It could then approve and hand out loans independently, being regularly monitored by the REB. In doing so, approval procedures could be shortened significantly, loan contracts can be designed individually adapted to customers' needs

and to the current financial situation, while limiting governmental risk to the credit sum transferred to the partners.

The incentive for the private partners to avoid loan default and to secure repayment is to cover their own costs as well as to gain profit continuously from installments being paid back. If loan default occurs anyhow, the NHF should refill the available funds for lending. The risk of private partners should be limited to not receiving commissions and not being able to recover its administrative costs.

For the exact arrangement of the refinancing procedure as well as the conditions of the Commission Approach that shall be employed, negotiations about a feasible model to be developed should be carried out before starting the pilot. To avoid lacking attractiveness of the conditions offered and embed potential partners in the project development, a trustworthy cooperation and common adjustment should be secured.

Backing up the establishment of lending businesses with guarantees

Some private partners might already be willing to pass the Commission Approach and start implementing the Guarantee Approach right away. The choice of eligible partners is again decisive. Ideally, they should already possess branches in Iraq and have access to a certain base of Iraqi customers. Experience in housing finance and retail credit business, a stable business situation and an appropriate asset base as well as a mixed product portfolio, capacities in risk management or international experience in other housing finance markets can be parameters to choose eligible cooperation partners. The following potential cooperation partners for the Guarantee Approach could be identified:

Byblos Bank is one of the leading banks in Lebanon, and, increasingly, doing retail banking for individuals and companies in 12 countries in Europe, Asia and Africa with a growing reputation for helping clients manage their affairs in challenging environments. Since 2006, Byblos Bank has been present in Iraq with branch offices in Erbil and Baghdad while others are planned to open soon. Byblos Bank's activities in Iraq cover corporate, commercial and corresponding banking services, including transfers and trade finance. Furthermore, Byblos Bank is willing to expand its business activities to housing finance.

Consul Capital is an international merchant banking firm with a special focus on Iraq. The firm operates from Baghdad and New York, providing strategic advisory services to medium and large enterprises pursuing or conducting business in Iraq and acts as lead investor in select transactions. It acts as an emerging markets private equity investor, mainly investing in companies with a sound growth perspective, like the housing sector in Iraq.

As the focus of ConsulCapital is on investment and possesses a large capital base of its own, establishing a pilot project within the framework of the Guarantee Approach should concentrate on financing local banks that are willing to offer housing loans with high government guarantees. Additionally, ConsulCapital could also finance large-scale construction projects and housing construction companies.

For setting up an attractive Guarantee Approach, the relevant stakeholders from the Ministry of Finance and the Ministry of Construction and Housing, as well as representatives from the CBI, the REB and the NHF need to prepare a suitable business model and define the conditions under which government guarantees will be given for housing loans. As international experience shows, it is not desirable to make individual arrangements with each respective partner, but to formulate a universally valid and binding model to offer the same conditions to every potential partner and to encourage competition. This will set an incentive for private banks to diversify their product portfolio and to offer more attractive lending conditions to customers so that housing finance becomes more affordable for all Iraqi citizens.

An exact assessment of the possible risk of private partners should be sought and the interests and needs of private banks should be accounted for in the preparation phase. Discussions with private banks and investors will help to better understand the market dynamics, the level of risks they perceive and to avoid the developed business model lacking attractiveness.

The objective of a Guarantee Approach is to identify whether private banks do not suffer from substantial losses from their housing loan business and therefore stop their activities. That does not necessarily mean to cover the total amount of every loan default what would be quite a disincentive to handle their housing loan business responsibly and

to enhance own initiative. Equalisation needs to be found between overcompensation of banks' losses and providing unattractive guarantees, as they cover only a limited amount of defaults and banks will sustain substantial losses.

Variants exist in the conditions for the Guarantee Approach. For example, a fixed percentage of loan default could be covered, leaving additional defaults at the banks' risk when they exceed a defined level. Alternatively, the coverage rate could decrease with an increasing number of loan defaults, so that banks are encouraged to develop an appropriate risk management. Loan coverage could be stopped or even decreased when a certain total volume of loan default is reached. To further develop the private housing finance market towards more private responsibility, it could be appropriate to decrease the level of default coverage from year to year, so that private banks take over more risk and act increasingly independent. Another issue is whether loan default should be covered or if only the default of interest payments should be included.

To avoid adverse selection of guaranteeing loans, a strong monitoring process has to be set up by the implementation group. Banks have to be prohibited from declaring every loan they issue to be a housing loan and from letting the government guarantee all their business activities. Transparency should be at the fore and administrative procedures have to be clear and standardised. This includes the process of declaring defaults by private banks to the NHF and regulating the repayment of the guaranteed rate.

In the Guarantee Approach different percentages of loan backup are possible as well as guaranteeing loans from a fixed amount onwards. To support low income families the government could also guarantee their credits a higher percentage than taken by middle income families.

It is expected that low-risk entry products are appropriate for private banks to enter the housing finance market. Leasing models, housing savings and home improvement loans are limited in size and require only a limited amount of funds compared to only credit-based financing of large-scale construction projects. Therefore, it has become clear that there are many options to design pilot projects individually, oriented to banks' capacities, government objectives and customer needs.

With partners already identified, establishing

pilot projects in the framework of the Guarantee Approach should also be possible in the short term. To set up a suitable business model with clearly defined conditions and a balanced risk sharing, a preparation phase of ideally three to six months (potentially six months to one year) should suffice. The subsequent pilot phase should comprise of one to two years, in which the implementation process is constantly monitored and adjusted if necessary. Meanwhile, more potential partners could be attracted and preparations could be carried out to replace government guarantees by legal measures for seizing collateral.

Leveraging private sector collateral

To tackle the lack of collateral, the Leveraging Collateral Approach works beyond the rules of the existing legal framework in the short term and assesses the need for amendments or better enforcement. If amendments are needed, necessary preparations in the respective ministries and the passing of new laws by parliament require time. Preparatory action might be needed to provide better legal measures for mortgage foreclosure in the mid-term. At the beginning, a comprehensive analysis of the current state of the legal proceedings and particularly of the existing law is needed to determine all necessary steps.

Prerequisites, consequences and dependencies on all areas of the economy have to be studied in detail and prepared by working groups. For example, a prerequisite for legally seizing collateral is a public registry of loans and mortgages, in which the obligations of both, debtor and creditor are recorded. Without establishing such a neutral institution as a commonly agreed basis for potential legal proceedings, seizing collateral is hardly feasible.

Banks need to be able to rely on an effective and trustworthy system of mortgage foreclosure. A balance between the justified interests of debtor and creditor has to be found. For both sides, transparency, cost and time efficiency as well as clearly defined administrative procedures are desirable. In many developed countries the process of executing mortgage takes less than a year, while in emerging countries this process, on average, lasts between one and two years (Chiquier/Lea 2009).

For the creditor, the process of seizing collateral needs to fully cover the interest as well as the costs

for execution. A simple transferability of debt and mortgage is a prerequisite for the establishment of a second tier lending market. For the debtor, protection is needed against unjustified claims, and it should be possible to cure a default before execution of enforcement. If enforcement proceedings are necessary, there should be a possibility for direct negotiations and amicable settlement between creditor and debtor. If real properties must be sold to cover loan default, the sale procedure should guarantee fair pricing.

Establishing the state as a second-tier lender

After having set up a strong legal framework for seizing collateral, private banks should be able to provide housing finance products without direct government support. State activity could then be reduced to second-tier lending to make the use of public funds efficient. The first step towards a second-tier structure for mortgage finance is usually the establishment of an institution that serves for refinancing and for providing liquidity to private banks.

This Second-Tier Approach could be introduced in the medium to long term, as effective funding needs and a sufficient demand for the supply of housing and housing finance to exist. It could partly account for solving the problem of undercapitalisation of private banks in Iraq, but not for making housing loans more accessible for larger parts of the population, as the conditions of providing collateral will remain unchanged. Therefore, a developed primary mortgage market is a very important precondition, as is the existence of a capital market and a relatively diversified investor base, which is currently lacking in Iraq.

The Second-Tier Approach envisages reducing public lending to zero and using state funds exclusively for refinancing. This approach can be concentrated in one respective institution. Therefore, it needs to be considered whether the NHF, the REB or even the CBI can fulfill this function to avoid overlapping competencies. Since a second tier role would require more administrative capacity and very little retail customer business, it should be more suited to the existing capabilities of the REB. Nevertheless, commitment by the government and the CBI is needed to help to build up necessary capacity, handling of specialised financial products and suited risk-management mechanisms.

Within the legal system, changes and adjustments for the Second-Tier Approach are necessary. It should provide adequate enabling regulations, including allowing the effective assignment and transfer of mortgage loans, which is the basis for mortgage lending. To be able to manage the risk soundly without having access to primary borrowers, a system for the registry of loans needs to be developed. Current restrictions on providing capital to private banks through public financial institutions need to be removed.

Dedicated working groups should be set up to systematically prepare for the implementation of the Second-Tier Approach alongside the introduction of the other approaches so that several interlocking elements contribute to the development of a private housing finance market. With the implementation of the pilot projects and concrete measures that are being proposed in the action plan, the implementation of the policy goals formulated in the INHP could be strongly advanced. This way, a private housing finance market can be fully developed, making housing finance affordable for Iraqi citizens and helping to close the housing gap

Action Plan

The following action plan has been compiled to summarise the necessary activities for putting the proposed four approaches into practice:

1. Install an implementation group with representatives from all relevant stakeholders
2. Finalise conditions, scope, time frame and control mechanism for pilot projects
3. Approach as many number possible partners for pilot projects
4. Freeze the list of cooperation partners for pilot projects and review it periodically
5. Install a quality assurance/control group that reports to the implementation group
6. For the Commission Approach, equip the partners with a fixed amount of capital from the NHF dedicated to housing finance and start pilot projects
7. For the Guarantee Approach, formalise the state guarantees and start pilot projects
8. For the Leveraging Collateral Approach, conduct an assessment regarding mortgage foreclosure for private banks to determine where additional law enforcement is necessary and where further legal amendments are needed to inspire trust in the judicial system
9. For the Second-Tier Approach, conduct an assessment to determine to which degree public refinancing for private banks would be suitable in the long run
10. Implement the Leveraging Collateral and the Second-Tier Approach as part of the second phase.

ANNEX 1: CASE STUDIES

1. Jordan

Background: In 1997, Housing Finance in Jordan was profoundly changed by the establishment of a Secondary Mortgage Facility (SMF). Before that time, housing finance relied on financing through cash and intra-family financing as there was only one bank (Housing Bank) with long-term maturity lending and payable loans.

Description: To foster medium and long-term mortgage finance for middle and lower-middle income borrowers, the Jordanian Mortgage Refinance Company (JMRC) was founded. This SMF provides long-term financing to banks engaged in residential mortgage financing. By introducing JMRC, the number of lenders increased to approximately 10, maturities more than doubled to now 12-15 years and therefore the monthly loan repayments were significantly lowered. Besides the JMRC, the existing privileges for the Housing Bank (e.g. certain tax exemptions, unconditional guarantee of Housing Bank liabilities) were reduced, thereby leading to a competitive market on the basis of maturity, down payment requirements and securitisation requirements.

Learnings for Iraq: It can be concluded that the launch of JMRC catalysed the development of a competitive mortgage market. As explained above, the NHF could play a similar role in the development of a market housing finance mechanism in Iraq. Furthermore, the experience from Jordan shows, that privileges and governmental support for a limited number of players may slow down the development of market-driven mortgage supply.

Case study Jordan



Year: Since 1997

Scope: Refinancing private banks' lending business

Reach: Whole country

Description

- JMRC was founded to foster medium and long-term mortgage finance for middle and lower-middle income borrowers
- The number of lenders increased, maturities more than doubled and monthly repayments were significantly lowered
- A competitive market developed on the basis of maturity, down payment requirements and securitization requirements

Learnings for Iraq

- 1 Establish a Secondary Mortgage Facility to catalyze the development of a competitive mortgage market
- 2 Solve the problem of refinancing and low capitalization of private banks by taking the role of a second-tier lender
- 3 Avoid privileges and governmental support only for a limited number of players as this may slow down the development of market-driven mortgage supply

Fig. 6: Overview Case Study Jordan

2. Tanzania

Background: Tanzania's banking sector primarily caters housing finance to the high income segments as only for this segment it is possible to make use of mortgage backed loans. At the same time, several organisations have reached out to the low income segments to provide housing finance. It is a clear observation that the design of successful housing finance products ask for a deep and holistic understanding of the clients' perspective and behavior.

Description: Research shows that the low and middle income population in Tanzania is investing a major stake of the income into housing, even in the absence of housing loans. Reasons are the usage of housing as a means of savings money and building up assets, the direct impact that housing has on the household living condition, as well as the shared usage of housing finance for living and business purposes at the same time.

Learnings for Iraq: Most importantly it can be concluded, that the design of housing finance products that go beyond traditional mortgage ask for a good understanding of the clients. It is likely that experiences from Africa on the importance and usage of housing finance in the low income segments can be applied on a general level. However, on the ground research on the clients' perspective is a necessity for further outreach.

Case study Tanzania



Year: 2007-2011

Scope: Housing
Microfinance

Reach: Dar es Salaam

Description

- Study to investigate on the ability and willingness by low and medium income households to invest in urban housing
- Influence of informal housing tenure on investments in housing
- Investment priorities of low and medium income households
- Lack of formal financial services and the impact on housing financing strategies
- Benefits and challenges of housing microfinance initiatives

Learnings for Iraq

- 1 Even poor households invest in housing and constantly try to improve their housing conditions, constituting high – but unmet – demand for affordable housing
- 2 Investments in rental construction or in shop and workshop structures can increase income, that in return may serve as collateral
- 3 Mortgage finance is appropriate for medium income households or for the construction of low-cost units, but inappropriate for upgrading informal housing

Fig. 7: Overview Case Study Tanzania

3. Sub Saharan Africa

Background: The provision of financial services in African countries has a long tradition of grassroots approaches that make use of alternative methodologies. Professional financial institutions

learned from these concepts to overcome existing challenges, like the absence of individual property rights, a missing asset base on the household level, of lacking basic infrastructure.

Description: From a banking perspective, the provision of housing finance depends on the capability to control three major risks. For all three risks institutions in African countries have managed to implement innovative strategies:

The primary and most important risk is for the loan to default. Absent mortgage collateral can be substituted through moveable assets (solar home systems, water tanks etc.), cash-flow collateral (work contracts, salaries) or social collateral (group loans with shared liability).

The secondary risk is the refinancing risk, most prominently through a mismatch of payback maturity between disbursed loan to client and refinancing of the bank. Refinancing through governmental or multinational funds may be a temporary assistance however; on the long run the mobilisation of savings has proven to be the most stable source of refinancing.

The tertiary risk comes from high operating expenses that may eat up margins of disbursed loans and even lead to losses with every disbursed loan. Professional institutions that include branchless banking as channels of provision show great successes.

Learnings for Iraq: Especially when reaching out to the low income population Iraq can learn from alternative methodologies and experiences that have been made in African countries.

Case study of various SSA countries



Year: Since ca. 2000

Scope: Varies

Reach: SSA, focus on post-conflict regions

Description

- Housing finance for the low income population in post conflict regions cannot be based on secured property rights
- Micro leasing, social ties, expected cash-flows, contracts and savings history as alternative collateral
- Success and sustainability strongly depend on experience, commitment and capacity of providing institution

Learnings for Iraq

- 1 Allow and enable alternative lending products and methodologies to increase the offer in the local market
- 2 Promote savings culture through incentives like the integration of Government to Person (G2P) payment programs
- 3 Build capacity for retail institutions through demand side studies and the support of product pilots

Fig. 8: Overview Case Study Sub Saharan Africa

4. Croatia

Background: After becoming an independent state in 1991 Croatia's development was hindered by a four-year civil war and economic backlogs caused by the precedent socialist regime of former Yugoslavia. A large number of overcrowded dwellings, housing in poor condition and lacking modernisation as far as deteriorations caused by the civil war and rising housing prices led to an increasing demand for affordable housing finance.

Description: Today, approximately 99% of all housing loans provided in Croatia with a total amount of about 10% of the GDP are issued by private commercial banks and housing savings banks, mainly from Germany and Austria. After having set up a new banking law according to international standards in 1993, the banking sector in Croatia grew steadily, in which more than 33 different banks offer housing loans nowadays. A stable growth of long-term savings deposits, falling interest rates charged by banks on housing loans, rise of living standard and loan security as far as improvements in property rights and judicial practice were success factors for the growing mortgage lending market.

Learnings for Iraq: Default risk should be shared by demanding diverse collateral to make credit accessible for a large part of the population. Among these salaries, deposits, front-up payments, monthly installments, real estate and multiple guarantors are used. Public financing of housing is to be reduced to zero gradually, so that private banks can take over full responsibility in the housing finance market. It is predominantly foreign banks with a rich experience from their home markets and a sufficient asset base that compose the Croatian private housing finance market. Therefore reliable foreign partner banks with a broad product portfolio are to be attracted to provide suitable role models for local banks to follow.

Case study Croatia



Year: Since 1991

Scope: New housing and refurbishments

Reach: Whole country

Description

- After the independence of Croatia and the civil war, housing finance has contributed significantly to the recovery of the country
- ≈ 99% of all housing loans with an total amount of ≈ 10% of the GDP are provided by commercial banks, many from Austria and Germany who dominate the market
- Due to a tradition of multiple guarantors the loan defaults are minimal

Learnings for Iraq

- 1 Share the risk by demanding diverse collateral: Instalments, deposits, real estate collateral, 1-3 guarantors so that house evictions are rare
- 2 Reduce the public housing fund gradually to zero so that private banks can take over full responsibility in the housing finance market
- 3 Attract a group of reliable foreign banks to service the market with housing finance products from their home market and local banks will follow

Fig. 9: Overview Case Study Croatia

5. Germany: Private building societies

Background: In Germany, the national housing stock was significantly reduced by the vast destruction caused by the Second World War, destroying approximately 20% of houses and damaging another 20%. Although after the end of the war experts had estimated the time necessary for reconstruction between 40 to 50 years, already by 1954 the pre-war housing stock could be re-established. After the Federal Republic was founded in 1949, housing production had the ability to be raised to significant numbers by combining different approaches to revitalise the housing sector.

Description: One of these measures was the systematic promotion of own saving for housing by individual citizens with the help of private building societies, that became main drivers of economic recovery after WW II: Nowadays, every third German takes part in one of the savings/housing finance programs and 40% of public funds for residential building have been channeled through public and private building societies. Private building societies cover about two thirds of the German housing-saving market today.

Learnings for Iraq: The Government should promote individual saving by adding public add-on payments to citizens' savings. After having reached a certain amount of savings, customers should be equipped with a housing loan using them as collateral, so that they are able to afford own housing more quickly. A strong legal and regulatory framework has to be set-up to provide a standardised legal basis and to secure a stable funding base for housing construction. Long-term savings plans have proven to be strong confidence-building measures. Also efficient use should be made of different distribution channels like branch networks, intermediaries or e-commerce, which have contributed largely to the evolution of the housing market in Germany.

Case study Germany



Year: Since 1924

Scope: Combined savings and housing finance program

Reach: Countrywide

Description

- Government sets incentives to save for own housing by adding government add-on payments to citizens' savings
- A strong legal and regulatory framework was set-up to secure a stable funding base
- Contracts have flexible conditions to meet different demands and requirements of customers and various distribution channels
- Every third German takes part in one of the savings/house financing programs, which was crucial to rebuild German cities after WW II

Learnings for Iraq

1

Use a long-term savings plan to build trust and to generate collateral for a housing credit

2

Reward citizens' savings with Government add-on payments as incentive and accelerator

3

Enforce efficient use of different distribution channels

- Branch networks
- Intermediaries
- E-commerce

Fig. 10: Overview Case Study Germany: Private building societies

6. Germany: KfW

Background: A parallel approach to the private building societies to meet the pending housing demand in Germany after 1945 was the founding of the “Kreditanstalt für Wiederaufbau” (KfW - credit bank for reconstruction). This public banking group was set up in 1948 and is owned completely by the Federal Republic and its states. Its business focus is not just limited to housing finance, but encompasses small and medium enterprise finance, export and import finance, foreign investment finance as well as financing development aid.

Description: KfW banking group have over 90% of its capitalisation in the market, mainly through bonds that are guaranteed by the German Federal Government. This allows KfW to raise funds at very favorable conditions. In combination with the unremunerated equity provided by its public shareholders, KfW is able to offer loans at lower interest rates than commercial banks. As KfW is not allowed to compete with commercial banks directly, it provides them with funds at low interest rates and long repayment periods and sets up specialised loan programs. So far, KfW acts mainly as a second-tier bank. In the housing sector, KfW offers a broad range of different support programs targeting at producing new housing, energetic building restoration, green house refurbishment and installation of solar modules.

Learnings for Iraq: To kick-start a sustainable and effective housing finance system subsidised loan programs are to be offered. Additionally, to improve loan volume public funds should be deployed for refinancing commercial banks at advantageous conditions. Such mixed lending products blending public funds with commercial products at market rates. These represent an effective instrument in post-conflict scenarios to vitalise the housing market and to enhance private sector engagement.

Case study Germany



Year: 1948

Scope: Domestic housing financing is available to all private parties, independent of age and marital status

Reach: Countrywide

Description

- Founded in 1948, KfW was instrumental to rebuild Germany after World War II
- Helps business, society and environment with low-interest loans
- Supports the private house building and reconstruction
- Encourages private home ownership
- Facilitates green house refurbishments

Learnings for Iraq

- 1 To kick-start housing finance, loan programs can be subsidized and offered below market conditions
- 2 To scale up loan volume, the handling of loans can be done through private commercial banks that are encouraged to blend them with commercial products at market rates
- 3 Mixed products represent an effective instrument in post-conflict scenarios – Crucial after the devastating destructions of World War II to rebuild German cities

Fig. 11: Overview Case Study Germany: KfW

7. Nigeria

Background: Nigeria with its population of 150 million and its enormous oil and gas resources is the economic powerhouse of Africa. Despite of the available resources housing finance is largely underdeveloped. Due to lacking individual property rights the overwhelming majority of the population is excluded from housing finance, which is still based on mortgage only. Furthermore, less than 100,000 mortgage transactions have been generated between 1960 and 2009.

Description: In Nigeria, two ministries and two national implementing organisations work on housing finance. These are supervised by two further governmental institutions. 36 state ministries are set individual regulation and supervision with the 36 states. Also, each state has its own housing corporation that is in charge of the actual building of houses. The enormous funding that has been distributed to governmental housing finance has not had any significant impact.

Learnings for Iraq: The success of governmental interventions does not depend on the amounts of resources that are distributed to housing finance. The general approach that is chosen may have a much larger impact, as examples from global peers have shown. The belief that the governmental sector is capable of sustainably overcoming the housing gap has on this occasion proven to be erroneous.

Case study Nigeria



Year: 1975 to present

Scope: Full set of possible governmental interventions

Reach: 75,000 units of 600,000 planned units

Description

- Six national housing programmes since 1975 achieved little more than 10% of targeted impact of 600,000 units
- One million housing units per year are actually needed in Nigeria
- Housing corporations on state levels with similarly limited success
- Interventions suffering from limited professionalism, governance, and financing

Learnings for Iraq

- 1 Government needs to be a reliable provider of quality housing finance on a sustainable basis
- 2 Limited, precise, well planned and high quality interventions are more successful than governmental structures without clear targets
- 3 Necessary innovative approaches to delink housing finance from mortgage can often only be expected from private institutions

Fig. 12: Overview Case Study Nigeria

ANNEX 2: LIST OF ADDITIONAL LITERATURE

The following list of literature gives a concise overview of selected academic and non-academic publications on housing finance and related issues. Below each title there is a brief summary of the content. We start with three key sources that we consider to be among the most important in order to obtain a quick overview of the topic.

Key sources

Chiquier, Loic; Lea, Michael 2009. Housing finance policy in emerging markets. World Bank

This comprehensive report and standard volume documents the importance of housing in the economy while at the same time providing governments with guidelines on how best to design policy to create efficient housing markets. It provides fact-based information and guidance to policy makers concerned with housing finance in emerging markets. The report focuses in particular on the role of government in contributing to the growth of housing finance and in increasing access to housing finance for lower and informal income households.

Gwinner, William; Sanders, Anthony 2008. The Sub Prime Crisis: Implications for Emerging Markets. World Bank Policy Research Working Paper 4726

This paper analyses the key characteristics of the U.S. subprime mortgage crisis and contrasts them with characteristics of emerging mortgage markets. In order not to replicate past mistakes, it makes very useful recommendations for emerging market policy makers and covers one of the most important topics for an improvement of the housing situation in Iraq.

Köhn, Doris; von Pischke, John 2011. Housing finance in emerging markets: connecting low-income groups to markets. Springer; KfW

This recent KfW book focuses on solutions that improve the enabling environment for the poor in accessing housing finance. It explores how to develop and integrate housing finance into a sustainable financial system for developing countries and offers ways in which low-income families can obtain better access to housing finance. By providing a conceptual framework for housing finance development, addressing practical solutions in the provision of housing finance and comparing different approaches, it offers useful insights for the challenges in Iraq.

Further reading

On Iraq

USAID 2010. State of the Iraqi Microfinance Industry 2011. USAID

This second annual report gives a broad overview of the status of microfinance in Iraq.

USAID 2007. Iraq private sector growth and employment generation. Overview of the Iraqi banking system: the state-owned banks. USAID

This document summarises briefly the current state and regulations in force concerning the Iraqi banking system.

UNDP Iraq, Private Sector Development Programme. Financial Regime Assessment. UNDP

This assessment gives a good overview of the Iraqi banking sector and outlines a roadmap to enhance the legislative framework.

On Emerging Markets Housing Finance

UN HABITAT further provides several case studies to housing finance mechanisms in Thailand, Indonesia, Bolivia, South Africa, Peru, Republic of Korea, and Brazil.

On Housing Finance

Beidas-Strom, Samya; Lian, Weicheng; Maseeh, Ashwaq 2009. The Housing Cycle in Emerging Middle Eastern Economies and its Macroeconomic Policy Implications. IMF Working Paper

This IMF working paper examines housing finance and housing price dynamics in selected emerging Middle Eastern economies over the past two decades and gives a good basis for comparison concerning the situation in Iraq.

Boleat, Mark 1985. National Housing Finance Systems: A Comparative Study. Croom Helm

This book provides a broad review of the range of systems of housing finance used throughout the developed and developing world. The book contains a short summary on housing finance in the Middle East.

Chiquier, Loic; Lea, Michael 1998. Providing Long-Term Financing for Housing: The Role of Secondary Markets. Office of Development Studies, UNDP (Draft)

This paper reviews the role of secondary markets in expanding the availability of funds for housing in developing countries. It introduces several different secondary market models and reviews the experiences of models in developing countries.

King, Peter 2009. Understanding Housing Finance. Meeting needs and making choices. Routledge

The book explains housing finance by exploring the way in which markets and governments react together. In a conceptual approach advantages and limits of housing markets are described and consequences of governmental intervention are highlighted.

Lea, Michael (ed.) 2000. International Housing Finance – Sourcebook 2000. International Union for Housing Finance

This book deals with country specific information on national economies, housing markets, mortgage markets and policy developments.

Leckie, Scott 2005. Housing, Land and Property Rights in Post-Conflict Societies: Proposals for a New United Nations Institutional and Policy Framework. Legal and Protection Policy Research Series, UNHCR

This paper contains major challenges concerning housing, land and property rights, lessons learned from UN and other peace operations and a proposal of policy framework for post-conflict societies.

Mayo, Stephan 1993. Housing: Enabling Markets to Work. World Bank

This paper discusses the evolving role of the World Bank in the housing sector and provides an agenda for housing policy and institutional reform in developing countries. Understanding the broad characteristics of a well-functioning housing sector in developing countries can be very useful in comparison to the Iraqi market.

The International Bank for Reconstruction and Development; World Bank 2008. Financing Homes. World Bank
"Financing Homes" is a comparative study of 42 countries on mortgage registration, foreclosure effects on housing markets that finally discusses recommendations for reforms.

UN-HABITAT 2005. Financing Urban Shelter. Global Report on Human Settlements. Earthscan, London

This report describes and analyses housing finance conditions and trends in all regions of the world, including formal housing finance mechanisms, microfinance and community funding.

UN-HABITAT 2002. Financing adequate shelter for all. UNCHS

The book gives insights into how various countries and organisations are dealing with the problem of housing finance for low-income families and what lessons can be learned from these experiences and models. Five chapters of the book examine the issue of housing finance in developing countries and suggest how to improve housing finance for the poor.

On Mortgage Finance

Chiquier, Loic; Hassler, Olivier; Lea, Michael 2004. Mortgage Securities in Emerging Markets. World Bank Policy Research Working Paper No. 3370

This policy research working paper reviews the experience of introducing mortgage securities in emerging markets and explores the policy issues related to this theme.

Franke, Guenther; Krahnen, Jan Pieter 2008. The Future of Securitisation. Center for Financial Studies, Goethe University Frankfurt

This paper analyses possible reasons for the breakdown of primary and secondary securitisation markets, and argues that misaligned incentives along the value chain are the primary cause of the problems.

Gonzales, Gerado 2005. Mortgage loans and access to housing for low-income households in Latin America. UNIAPRAVI

On the basis of a study on mortgage loan options available in eight Latin American countries, the author proposes to create linkages between the housing finance market and the capital market through secondary mortgage markets, for which the housing finance market must use instruments other than subsidies.

Kothari, Vinod Kumar 2006. Securitisation: the financial instrument of the future. Wiley Finance

This book gives an overview of securitisation instruments, its concepts, methodologies and financial substances. Further the book explains mortgage-backed securitisation in different forms.

Lea, Michael 1998. Secondary Mortgage Markets: International Perspectives. International Union for Housing Finance

This book contains basic principles of secondary mortgage markets with thirteen case studies for developed and developing countries.

Li, Xiaowei 2001. Mortgage market development, savings, and growth. International Monetary Fund

Xiaowei Li examines the role of expanding the mortgage markets can play for savings and growth especially in countries with scarce mortgage availability like those in the Middle East.

On Islamic Finance

Newell, Graeme; Sieracki, Karen 2010. Global Trends in Real Estate Finance. Wiley-Blackwell

This recent book discusses the history, characteristics and implications of global trends in real estate finance. Dealing with a broad range of financial instruments, the passage on Islamic finance can be positioned into a wider context.

Smolo, Edib; Hassan, Kabir 2011. The potentials of musharakah mutanaqisah for Islamic housing finance. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Vol. 4 Iss: 3, pp. 237 – 258

This paper provides a comprehensive review of musharakah mutanaqisah (MM; diminishing partnership) technique and its potentials for Islamic financial institutions.

Selected Case Studies from specific countries

GTZ 2007. Impact of the Strengthening Local Governance Programme on human settlements, urban renewal and urban governance. GTZ; DPLG

This paper describes the implementing process of the local Governance Programme on human settlements, urban renewal and urban governance in Buffalo City Municipality (South Africa).

GTZ 2006. Low-cost Housing Project. Integrated housing development program. Volume I: Management manual. How to plan and implement integrated housing development programs. GTZ

In this GTZ paper, best practices in planning & implementing of integrated cost-efficient housing programmes

in eight municipalities of Ethiopia are presented.

GTZ 2006. Real estate market, mortgage market and cadastre in Ulanbaatar and Darkhan-City. GTZ
This report gives an overview of the real estate and mortgage market in Mongolia, as well as the cadastre system and the development of use of land taking the example of the city of Ulaanbaatar and the province Darkhan Uul.

On Risk Management

Basel Committee on Banking Supervision: Basel III 2011: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system. Bank for International Settlements

This is a review of the Basel III capital treatment for counterparty credit risk in bilateral trades.

Gwinner, William; Sanders, Anthony 2008. The Sub Prime Crisis: Implications for Emerging Markets. World Bank Policy Research Working Paper 4726

This paper discusses some of the key experiences from the US subprime rise and fall, contrasts them with characteristics of emerging mortgage markets, and makes recommendations for emerging market policy makers.

Olsson, Carl 2002. Risk Management in Emerging Markets: How to Survive and Prosper. Pearson Education Limited

Carl Olson examines the role of risk management in emerging markets, offers related technical concepts and guidance on the basics of identification and measurement of risk.

Van Order, Robert 2005. Risk Management and Mortgage Portfolios: Some Applications for Emerging Markets in: J. Hegedus, R. Struyk (eds.): Housing Finance: New and Old Models in Central Europe, Russia, and Kazakhstan. LGI Books

This paper focuses on the analysis of credit risk, its fit into portfolios of investors, and how it can be allocated. Under the review of risk premium and high interest rates in emerging markets, risk management is of particular interest.

Saunders, Anthony; Cornett, Marcia Millon 2005. Financial Institutions Management: A Risk Management Approach. Mc Graw Hill

This book offers an overview of financial institution management with a particular attention to risk management. In the context of interest rates, market risk, credit risk, and liquidity risk, the findings can be helpful in understanding risk management in the housing sector.

ANNEX 3: ABBREVIATIONS

BFF	Bright Future Foundation
CAGR	Compound Annual Growth Rate
CBI	Central Bank of Iraq
CHF	Corporate Housing Foundation
GDP	Gross Domestic Product
IDP	Internally Displaced Person
IHF	Iraqi Housing Fund
IFC	International Finance Corporation
INHP	Iraq National Housing Policy
IQD	Iraqi Dinar
JMRC	Jordanian Mortgage Refinance Company
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau (credit bank for reconstruction)
KRG	Kurdistan Regional Government
MENA	Middle East and North Africa
MoCH	Ministry of Construction and Housing
NHF	National Housing Funds including the Iraqi and Kurdish Housing Fund
REB	Real Estate Bank
SMF	Secondary Mortgage Facility
SSA	Sub-Saharan Africa
UAE	United Arab Emirates
UN-HABITAT	United Nations Human Settlements Programme
USAID	United States Agency for International Development
USD	US-Dollar
WW II	Second World War

ملحق رقم 3: المختصرات

(BFF)	مؤسسة المستقبل المشرق
(CAGR)	معدل النمو السنوي المتراكم
(CBI)	البنك المركزي العراقي
(CHF)	مؤسسة الإسكان المشترك
(GDP)	إجمالي الناتج المحلي
(IDP)	الشخص المشرّد داخليا
(IHF)	صندوق الإسكان العراقي
(IFC)	مؤسسة التمويل الدولية
(INHP)	سياسة الإسكان الوطنية في العراق
(IQD)	الدينار العراقي
(JMRC)	الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهونات العقارية
(KfW)	بنك الائتمان لإعادة الإعمار
(KRG)	حكومة إقليم كردستان
(MENA)	الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
(MoCH)	وزارة الاعمار و الاسكان
(NHF)	صناديق تمويل الإسكان الوطني بما في ذلك صندوق تمويل الإسكان الكردي والعراقي
(REB)	البنك العقاري
(SMF)	تسهيلات الرهونات المالية من الدرجة الثانية
(SSA)	أفريقيا وجنوب الصحراء الكبرى
(UAE)	الإمارات العربية المتحدة
(UN-HABITAT)	برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية
(USAID)	الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية
(USD)	الدولار الأمريكي
(WW II)	الحرب العالمية الثانية

التخطيط والحكم المحلي (DPLG)

تصف هذه الورقة تطبيق عملية برنامج الحكم المحلي على المستوطنات البشرية والتجديد والحكم الحضري في المجلس المحلي بمدينة بوفالو (جنوب أفريقيا).

مؤسسة GTZ. عام 2006. مشروع الإسكان منخفض التكلفة. برنامج التنمية الإسكانية المتكامل. المجلد الأول: دليل الإدارة. كيفية تخطيط وتنفيذ برنامج التنمية الإسكانية المتكامل. GTZ

في ورقة عمل مؤسسة GTZ. تم تقديم أفضل الممارسات في مجال تخطيط وتنفيذ برامج الإسكان الفعالة من حيث التكلفة المتكاملة في ثماني بلديات من إثيوبيا.

مؤسسة GTZ. عام 2000. سوق العقارات وسوق الرهن العقاري وسجل الأراضي المسوحة في أولان باتار بمدينة درخان. GTZ

يقدم هذا التقرير نظرة عامة عن سوق العقارات والرهن العقاري في منغوليا. فضلاً عن نظام سجل الأراضي المسوحة وتنمية استخدام الأراضي عن طريق تطبيق أسلوب مدينة أولان باتار ومقاطعة درخان أوول.

عن إدارة المخاطر

لجنة بازل للرقابة المصرفية: معيار بازل الثالث لعام 2011: إطار تنظيمي عالمي من أجل تأسيس مصارف نظام نقدي أكثر مرونة. مصرف التسويات الدولية

هذا استعراض للتعامل مع رأس المال وفقاً لمعيار بازل الثالث لمخاطر الائتمان الأطراف المقابلة في الصفقات الثنائية.

جونير وليام: ساندرز أنطوني. عام 2008. أزمة الرهن العقاري المرتفع: الآثار المترتبة على الأسواق الناشئة. ورقة العمل رقم 4726 الخاصة ببحث سياسات المصرف الدولي

تناقش هذه الورقة بعض الخبرات الرئيسية من ارتفاع وانخفاض مخاطر الرهونات العقارية عالية المخاطر في الولايات المتحدة وتقارنها بخصائص الأسواق الناشئة للرهونات العقارية وتقدم توصيات لوضعي سياسات الأسواق الناشئة.

كارل اولسون. عام 2002. إدارة المخاطر في الأسواق الناشئة: كيفية التواصل والازدهار. بيرسون المحدودة للتعليم

يتناول كارل اولسون دور إدارة المخاطر في الأسواق الناشئة ويقدم المفاهيم الفنية ذات الصلة والإرشاد على مبادئ تحديد وقياس المخاطر.

فان اوردر روبرت. عام 2005. إدارة المخاطر ومستندات الرهونات: بعض التطبيقات للأسواق الناشئة: جي هيجادبوس. ري ستروك (محررون): التمويل الإسكاني: النماذج الجديدة والقديمة في وسط أوروبا وروسيا وكازاخستان. الكتب المطبوعة بمؤسسة LGI

تركز هذه الورقة على تحليل مخاطر الائتمان وتوافقها مع حافطات المستثمرين. وكيف يمكن توزيعها. وبناء على عرض قسط تحمل المخاطرة وارتفاع أسعار الفائدة في الأسواق الناشئة. تكون إدارة المخاطر ذات أهمية خاصة.

سوندرز أنتوني: كورنيت مارسيا ميون. عام 2005. إدارة المؤسسات المالية: طريقة إدارة المخاطر. ماك جراو هيل

يقدم هذا الكتاب نظرة عامة عن إدارة المؤسسة المالية مع التركيز بوجه خاص على إدارة المخاطر. وفي سياق أسعار الفائدة ومخاطر السوق ومخاطر الائتمان ومخاطر السيولة. من الممكن أن تكون نتائج الدراسة مفيدة لفهم إدارة المخاطر في قطاع الإسكان.

يقدم الكتاب لمحة عن كيفية تعامل الدول والمنظمات المختلفة مع مشكلة التمويل الإسكاني للأسر ذات الدخل المنخفض. وما هي الدروس التي يمكن استخلاصها من هذه التجارب والنماذج. تستعرض خمسة فصول من هذا الكتاب مسألة التمويل الإسكاني في الدول النامية. وتقتصر كيفية تحسين التمويل الإسكاني للفقراء.

عن تمويل الرهن العقاري

شقوير لويك: هاسلير؛ ليا مايكل. عام 2004. الأوراق المالية للرهنات في الأسواق الناشئة.

ورقة العمل رقم 3370 الخاصة ببحث سياسات المصرف الدولي

تستعرض ورقة العمل هذه الخاصة ببحث السياسة تجربة تقديم الأوراق المالية للرهنات في الأسواق الناشئة وتبحث قضايا السياسة المتصلة بهذا الموضوع.

فرانك جونتر؛ كراهنين جان بيتر. عام 2008. مستقبل الأوراق المالية. مركز الدراسات المالية. جامعة جوتة. فرانكفورت

خلل هذه الورقة الأسباب المحتملة وراء انهيار أسواق الأوراق المالية الرئيسية والثانوية. وتزعم بأن الحوافز الغير منظمة على طول سلسلة القيمة هي السبب الرئيسي لحدوث المشاكل.

جونزالس جرادو عام 2005. قروض الرهنات العقارية والحصول على السكن للأسر ذات الدخل في أمريكا اللاتينية. اتحاد الإسكان للبلدان الأمريكية (UNIAPRAVI)

وفقاً لدراسة حول خيارات قرض الرهن العقاري المتاحة في ثمانية من بلدان أمريكا اللاتينية. يقترح مقدم الفكرة إنشاء روابط بين سوق التمويل الإسكاني وسوق رأس المال من خلال أسواق الرهن العقاري الثانوية. حيث يجب على سوق التمويل الإسكاني استخدام أدوات أخرى غير الإعانات.

كوئاري فينود كومار. عام 2006. الأوراق المالية : الأداة المالية للمستقبل. مؤسسة ويلي المالية

يقدم هذا الكتاب يعطي نظرة عامة عن أدوات الأوراق المالية ومفاهيمها ومنهجياتها والمواد المالية الخاصة بها. كذلك يفسر الكتاب الأوراق المالية المدعومة بالرهن العقاري بأشكال مختلفة.

ليا. مايكل 1988. أسواق الرهن العقاري الثانوية: التوقعات الدولية. الاتحاد الدولي للتمويل الإسكاني

يحتوي هذا الكتاب على المبادئ الأساسية لأسواق الرهن العقاري الثانوية مع ثلاثة عشر دراسة حالة للدول المتقدمة والنامية.

لي شياو. عام 2001. تنمية ومدخرات ونمو سوق الرهن العقاري. صندوق النقد الدولي

يتناول شياو لي دور توسيع أسواق الرهن العقاري التي يمكن أن تساهم في المدخرات والنمو خاصة في الدول الموجودة فيها زعر الرهن العقاري مثل الموجودة في منطقة الشرق الأوسط.

عن التمويل الإسلامي

نيويل غرام؛ سيرافي كارين. عام 2010. الاتجاهات العالمية في مجال التمويل العقاري. ويلي بلاك ويل

يناقش هذا الكتاب الذي صدر مؤخراً تاريخ وخصائص والآثار المترتبة على الاتجاهات العالمية في

مجال التمويل العقاري. ويتناول مجموعة واسعة من الأدوات المالية والاتجاه الذي فيه يمكن وضع التمويل الإسلامي إطاراً أوسع.

سمولو إديب؛ حسن كبير. عام 2011. إمكانيات الشراكة المتناقصة للتمويل الإسكاني الإسلامي. المجلة الدولية للتمويل الإسلامي والشرق أوسطي والإدارة. المجلد رقم 4. الإصدار رقم 3. الصفحات 237-258.

تقدم هذه الورقة استعراض شامل لأسلوب (الشراكة المتناقصة) وإمكانياته للمؤسسات المالية الإسلامية.

دراسات حالة مختارة من دول معينة:

مؤسسة GTZ. عام 2007. أثر برنامج تعزيز الحكم المحلي بشأن المستوطنات البشرية والتجديد والحكم الحضري. مؤسسة GTZ. إدارة

عن التمويل الإسكاني

سامية بيداس ستروم؛ لبنان وى تشننج: أشواق مسيح، عام 2006. دورة الإسكان في اقتصاديات الشرق الأوسط الناشئة وآثار سياسة الاقتصاد الكلي المترتبة عليها، ورقة عمل صندوق النقد الدولي (IMF)

تناول ورقة العمل هذه الخاصة بصندوق النقد الدولي (IMF) التمويل الإسكاني وديناميكيات أسعار الإسكان في اقتصاديات الشرق الأوسط الناشئة المختارة على مدى العقدين الماضيين وتقدم أساساً جيداً للمقارنة فيما يتعلق بالوضع في العراق.

بوليت مارك، عام 1985. أنظمة التمويل الإسكاني الوطني: دراسة مقارنة، كروم هيلم

يقدم هذا الكتاب استعراضاً واسع النطاق لنظم الإسكان المالية المستخدمة في جميع أنحاء العالم المتقدم والنامي. يتضمن الكتاب موجز قصير حول التمويل الإسكاني في الشرق الأوسط.

شقوير لويك؛ ليا مايكل، عام 1998. توفير التمويل الإسكاني طويل الأجل: دور الأسواق الثانوية، مكتب الدراسات الإنمائية، مسودة) برنامج الأمم المتحدة الإنمائي

تستعرض هذه الورقة دور الأسواق الثانوية في توسيع نطاق توافر الأموال للإسكان في الدول النامية. كما تقدم عدة نماذج مختلفة من السوق الثانوية، وتستعرض تجارب النماذج في الدول النامية.

كينج بتر، عام 2009. التدبير المالي للتمويل الإسكاني لتلبية الاحتياجات واتخاذ الخيارات، روتليدج

يفسر الكتاب التمويل الإسكاني عن طريق استكشاف الطريقة التي تتفاعل بها الأسواق والحكومات معاً، وفيه تم وصف مزايا الطريقة النظرية وحدود الأسواق الإسكانية، كما تم إبراز عواقب التدخل الحكومي.

ليا مايكل (محرر)، عام 2000. التمويل الإسكاني الدولي - دليل المرجعي عام 2000.

الاتحاد الدولي للتمويل الإسكاني

يتناول هذا الكتاب معلومات خاصة بالدولة عن الاقتصاديات الوطنية وأسواق التمويل وأسواق الرهن العقاري وتطورات السياسة.

ليكي سكوت، عام 2005. الإسكان والأراضي وحقوق الملكية في مجتمعات ما بعد النزاع: مقترحات لإطار سياسي مؤسسي جديد للأمم المتحدة، سلسلة أبحاث سياسة الحماية القانونية والوقائية، مفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين (UNHCR)

تضمن هذه الورقة التحديات الرئيسية المتعلقة بالإسكان والأرض وحقوق الملكية والدروس المستفادة من الأمم المتحدة وعمليات السلام الأخرى واقتراح إطار سياسة لمجتمعات ما بعد النزاع.

مايو ستيفان، عام 1993. الإسكان: تأهيل الأسواق للعمل، المصرف الدولي

تناقش هذه الورقة الدور المتنامي للمصرف الدولي في قطاع الإسكان وتقدم برنامجاً لسياسة الإسكان والإصلاح المؤسسي في الدول النامية، من الممكن أن يكون فهم الخصائص الكثيرة لقطاع الإسكان الفعال في الدول النامية مفيد جداً بالمقارنة مع السوق العراقي.

المصرف الدولي للتعمير والتنمية؛ المصرف الدولي لعام 2008. مراكز التمويل، المصرف الدولي

"مراكز التمويل" هي دراسة مقارنة على 42 دولة حول تسجيل الرهن العقاري وآثار غلق الرهن على أسواق الإسكان. وأخيراً تناقش التوصيات المتعلقة بالإصلاحات.

برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية، عام 2005 (UN-HABITAT) تمويل المأوى في المناطق الحضرية، التقرير العالمي عن المستوطنات البشرية، إيرثسكان، لندن

يصف هذا التقرير ويحلل حالات واتجاهات التمويل الإسكاني في جميع مناطق العالم، بما في ذلك آليات التمويل الإسكاني الرسمية والتمويل الصغير وتمويل المجتمعات المحلية.

برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية (UN-HABITAT)، عام 2002. تمويل المأوى للملائم للجميع، مركز الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية (UNCHS)

ملحق 2: قائمة المواد المطبوعة الإضافية

تقدم القائمة التالية للمواد المطبوعة لمحة موجزة عن المطبوعات الأكاديمية وغير الأكاديمية المختارة بشأن التمويل الإسكاني والقضايا ذات الصلة. يوجد أسفل كل عنوان ملخصاً موجزاً للمحتوى. نبدأ مع ثلاثة مصادر رئيسية والتي نرى أنها الأكثر أهمية للحصول على لمحة سريعة حول الموضوع.

المصادر الرئيسية

شقيور لويك: ليا مايكل. عام 2009. سياسة التمويل الإسكاني في الأسواق الناشئة. المصرف الدولي

هذا التقرير الشامل ووثائق المجلدات الرسمية عن أهمية الإسكان في الاقتصاد. وفي الوقت نفسه تزويد الحكومات بالمبادئ التوجيهية حول أفضل أسلوب لوضع السياسات لإنشاء أسواق إسكانية تتسم بالكفاءة. يوفر المعلومات المبينة على الواقع والتوجيه لوضعي السياسات المعنيين بالتمويل الإسكاني في الأسواق الناشئة. ويركز التقرير بوجه خاص على دور الحكومة في المساهمة في نمو التمويل الإسكاني وزيادة فرص الحصول على التمويل الإسكاني للأسر ذات الدخل المنخفض وغير الرسمية.

جونير وليام: ساندروز أنطوني. عام 2008. أزمة الرهن العقاري المرتفع: الآثار المترتبة على الأسواق الناشئة. ورقة العمل رقم 4726 الخاصة ببحث سياسات المصرف الدولي

خلل هذه الورقة الخصائص الرئيسية لأزمة الرهونات العقارية عالية المخاطر في الولايات المتحدة وتقارنها بخصائص الأسواق الناشئة للرهونات العقارية. ولعدم تكرار الأخطاء السابقة، فإنها تقدم توصيات مفيدة جداً لوضعي سياسات الأسواق الناشئة، وتغطي واحد من أهم الموضوعات الخاصة بتحسين وضع الإسكان في العراق.

كوهين، دوريس؛ فون بيشيك جون. عام 2011. التمويل الإسكاني في الأسواق الناشئة: اتصال الفئات ذات الدخل المنخفض بالأسواق. سبرينغر: مصرف الائتمان لإعادة الأعمار (KfW)

يركز هذا الكتاب (KfW) الذي صدر مؤخراً على الحلول التي تعمل على تحسين البيئة المواتية للفقراء للحصول على التمويل الإسكاني. يستكشف الكتاب كيفية تطوير ودمج التمويل الإسكاني في نظام مالي مستدام للدول النامية. ويقدم طرق تمكن الأسر ذات الدخل المنخفض من الحصول على أساليب وصول أفضل للتمويل الإسكاني. وذلك من خلال توفير إطار فكري لتنمية التمويل الإسكاني وتقديم حلول عملية لتوفير التمويل الإسكاني ومقارنة الطرق المختلفة. حيث يقدم آراء مفيدة لمواجهة التحديات في العراق.

مطالعات و قراءات

عن العراق

الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID). حالة قطاع التمويل الصغير العراقي عام 2011

يقدم هذا التقرير السنوي الثاني نظرة عامة عن حالة التمويل الصغير في العراق.

الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) 2007. نمو القطاع الخاص في العراق وتوفير فرص العمل.

نظرة عامة عن النظام المصرفي العراقي: المصارف المملوكة للدولة. الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)

تلخص هذه الوثيقة بإيجاز الحالة الراهنه واللوائح السارية المتعلقة بالنظام المصرفي العراقي .

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) في العراق. برنامج تنمية القطاع الخاص. تقييم النظام المالي.

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)

يقدم هذا التقييم نظرة عامة مفيدة حول القطاع المصرفي العراقي. ويلخص خطة عمل لتحسين الإطار التشريعي.

في الأسواق الناشئة للتمويل الإسكاني

يقدم أيضاً برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية (UN HABITAT) العديد من دراسات الحالة لآليات التمويل الإسكاني في

تايلاند وإندونيسيا وبوليفيا وجنوب أفريقيا وبيرو وجمهورية كوريا والبرازيل.

7. نيجيريا

معلومات أساسية: تعتبر نيجيريا بعدد سكانها الذي يبلغ 150 مليون نسمة ومواردها الهائلة والنفط والغاز هي القوة الاقتصادية في أفريقيا، وعلى الرغم من الموارد المتاحة للتمويل الإسكاني إلا أنها متخلفة إلى حد كبير بسبب نقص حقوق الملكية الفردية واستبعاد الغالبية العظمى من الأسكان من التمويل الإسكاني. حيث لا تزال تعتمد على الرهن العقاري فقط. فقد تم إجراء أقل من 100,000 من معاملات الرهونات بين عامي 1960 و 2009.

الوصف: في نيجيريا، تعمل وزارتين ومنظمتين تنفيذ وطنيتين بأقصى جهدهم لصالح التمويل الإسكاني. ويتم الإشراف عليهم من قبل اثنتين من المؤسسات الحكومية كذلك، وعلى مستوى الدول (36 دولة). تعين وزارات الدول (36 دولة) تنظيم وإشراف فردي. أيضاً، كل دولة تمتلك هيئة الإسكان الخاص بها. والتي تكون مسؤولة عن البناء الفعلي للمنازل. وقد ظل التمويل الضخم الذي تم توزيعه للتمويل الإسكاني الحكومي دون تأثير مفيد.

الدروس المستفادة للعراق: لا يعتمد نجاح التدابير الحكومية على كميات الموارد التي يتم توزيعها على التمويل الإسكاني. وقد ترك الطريقة العامة التي تم اختيارها أثراً كبيراً للغاية. كما أظهرت الأمثلة من الأقران العالميين. كذلك، الاعتقاد بأن القطاع الحكومي قادر على التغلب على الفجوة الإسكان على نحو مستدام لم يتماشى مع توقعاته.

الدروس المستفادة للعراق	دراسة حالة نيجيريا
١ تحتاج الحكومة إلى أن تكون ممول دقيق لجودة التمويل الإسكاني علي قاعدة مستدامة.	<div> <div>العالم: من ١٩٧٥ حتى الآن</div> <div>المجال: ضبط كامل للتدخلات الحكومية.</div> </div>
٢ تكون التدخلات الدقيقة والمحدودة والمخططة جيداً وعالية أكثر نجاحاً من الهياكل الحكومية التي بدون أهداف واضحة.	<div>الوصول: ٧٥,٠٠٠ وحدة من ٦٠٠,٠٠٠ وحدة مخططة</div>
٣ الطرق المبتكرة اللازمة للفصل بين التمويل الإسكاني والرهن العقاري يمكن توقعه من المؤسسات الخاصة فقط.	<div>الوصف</div> <ul style="list-style-type: none"> • تم تحقيق ستة برامج إسكانية وطنية منذ عام ١٩٧٥ بما يزيد بقليل عن ١٠٪ من الأثر المستهدف لعدد ٦٠٠,٠٠٠ وحدة. • يتم طلب ١ مليون وحدة سكنية كل عام بالفعل في نيجيريا. • مؤسسات الإسكان على مستويات الدولة بنجاح محدود على نحو مماثل. • تعاني التدخلات من المهنية المحدودة والإدارة والتمويل.

شكل رقم 12: نظرة عامة على دراسة حالة نيجيريا

6. ألمانيا: Kreditanstalt für Wiederaufbau

معلومات أساسية: كانت الطريقة المماثلة لجمعيات البناء الخاصة لتلبية الطلب على الإسكان المطروح للبحث في ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية. هي تأسيس مصرف الائتمان لإعادة الإعمار. تأسست هذه المجموعة المصرفية العامة في عام 1948 وكانت مملوكة بشكل كامل للجمهورية الاتحادية ودولها. كان تركيز أعمالها لا يقتصر فقط على التمويل الإسكاني. بل يشمل أيضاً تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتمويل الصادرات والواردات وتمويل الاستثمارات الأجنبية. فضلاً عن تمويل المعونة الإنمائية.

الوصف: تعرض المجموعة المصرفية لمصرف الائتمان لإعادة الإعمار ما يزيد على 90% من رأس المال الخاص بها في السوق. وبشكل رئيسي عن طريق السندات التي تكفلها الحكومة الاتحادية الألمانية. مما يسمح لمصرف الائتمان لإعادة الإعمار بزيادة الأموال في ظروف مواتية للغاية. وبالإشتراك في الأسهم المجانية التي يتم تقديمها من قبل حملة الأسهم العاميين التابعين لها. يستطيع مصرف الائتمان لإعادة الإعمار تقديم قروض بفوائد أقل من المصارف التجارية. كما لا يسمح لمصرف الائتمان لإعادة الإعمار أن يتنافس مع المصارف التجارية بشكل مباشر. وأن يقدم لهم الأموال بأسعار فائدة منخفضة وفترات سداد طويلة ويضع برامج الإقراض المتخصصة. وحتى الآن. يعمل مصرف الائتمان لإعادة الإعمار بشكل رئيسي كمصرف من الدرجة الثانية. في قطاع الإسكان. يقدم مصرف الائتمان لإعادة الإعمار نطاقات واسعة من برامج الدعم المختلفة التي تستهدف إنشاء المساكن الجديدة وإعادة ترميم المباني القائمة وتجديد المساكن الخضراء وتركيب نظم الطاقة الشمسية.

الدروس المستفادة للعراق: لبدء نظام تمويل إسكاني مستدام وفعال. ينبغي تقديم برامج الإقراض المدعومة. بالإضافة إلى ذلك. ينبغي توزيع زيادة مقدار الأموال العامة لحجم القرض من أجل إعادة تمويل المصارف التجارية في الظروف المواتية. تقدم منتجات الإقراض المختلطة التي تدمج الأموال العامة مع المنتجات التجارية بأسعار السوق أداة فعالة في سيناريوهات مرحلة ما بعد الصراع لإنعاش سوق الإسكان وتعزيز مشاركة القطاع الخاص.

الدروس المستفادة للعراق

١ يمكن دعم بدء برامج الإقراض والتمويل الإسكاني وشروط السوق المقدمة .

٢ زيادة مقدار الأموال العامة لحجم القرض، يمكن أن يكون تسليم القروض من خلال المصارف التجارية الخاصة التي يتم تشجيعها لدمجها مع المنتجات التجارية وأسعار السوق.

٣ تمثل المنتجات المختلطة أداة فعالة في سيناريوهات ما بعد النزاع الحاسمة بعد الخراب المدمر في الحرب العالمية الثانية لإعادة بناء مدن ألمانيا.

دراسة حالة ألمانيا

العام: ١٩٤٨

المجال: إتاحة التمويل الإسكاني المحلي لجميع الأطراف الخاصة، والمستقلة والحالة الاجتماعية.

الوصف: الوصول: الدولة بأكملها

- تأسس بنك الائتمان لإعادة الإعمار KFW عام ١٩٤٨ وكان مفيد لإعادة بناء ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية.
- يساعد الأعمال التجارية والمجتمع والبيئة بقروض ذات فائدة منخفضة.
- يدعم بناء المنزل الخاصة والترميم.
- التشجيع على ملكية المنازل الخاصة.
- تسهيل إعادة بناء المساكن الخضراء.


شكل رقم 11. نظرة عامة على دراسة حالة ألمانيا: مصرف الائتمان لإعادة الإعمار

5. ألمانيا: مجتمعات البناء الخاصة

معلومات أساسية: انخفضت أسهم الإسكان الوطنية انخفاضاً كبيراً في ألمانيا. بسبب عمليات التدمير الهائلة الناجمة عن الحرب العالمية الثانية. حيث تم تدمير حوالي 20% من المساكن وقد لحقت أضرار بالغة في نسبة 20% أخرى. على الرغم أنه بعد نهاية الحرب قدر الخبراء الوقت اللازم لإعادة الإعمار في 40 إلى 50 سنة. وبالفعل قبل عام 1954 كان من الممكن إعادة تعزيز أسهم الإسكان في مرحلة ما قبل الحرب. خاصة بعد تأسيس الجمهورية الاتحادية في عام 1949. كان من الممكن رفع الإنتاج الإسكاني بأعداد كبيرة الجمع عن طريق الجمع بين الطرق المختلفة لإعادة تنشيط قطاع الإسكان.

الوصف: كانت إحدى هذه التدابير القيام بالتعزيز المنهجي للادخار الخاص من أجل الإسكان من قبل المواطنين الفرديين بمساعدة مجتمعات البناء الخاصة. التي أصبحت المحرك الأساسي للانتعاش الاقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية. حالياً. يشارك كل ألماني مدني في أحد برامج الادخار أو التمويل الإسكاني. وتم توزيع 40 ٪ من الأموال العامة من أجل المباني السكنية من خلال مجتمعات البناء العامة والخاصة. تغطي مجتمعات البناء الخاصة اليوم حوالي ثلثي سوق الادخار الإسكاني الألماني.

الدروس المستفادة للعراق: ينبغي أن تشجع الحكومة الادخار الفردي بإضافة المدفوعات العامة المضافة لمخدرات المواطنين. بعد الوصول إلى مبلغ معين من المدخرات. ينبغي تزويد العملاء بالقرض الإسكاني واستخدامها كضمان. لكي يتمكنوا من شراء المسكن الخاص بسرعة أكبر. يجب وضع إطار قانوني وتنظيمي قوي لتوفير أساس قانوني موحد وضمان قاعدة تمويل مستقرة لبناء المساكن. وقد أثبتت خطط المدخرات طويلة الأجل قوتها في إجراءات بناء الثقة. كما ينبغي أيضاً تنشيط الاستخدام الفعال لقنوات التوزيع المختلفة مثل الشبكات الفرعية أو الوسطاء أو التجارة الإلكترونية. مما ساهم إلى حد كبير في تطور سوق الإسكان في ألمانيا.

الدروس المستفادة للعراق	دراسة حالة ألمانيا
١ استخدام خطط المدخرات طويلة الأجل لبناء الثقة ووضع ضمانات للائتمان الإسكاني.	العام: منذ عام ١٩٢٤ المجال: المدخرات المجمعة وبرنامج التمويل الإسكاني الوصول: الدولة بأكملها الوصف: 
٢ مكافأة مدخرا المواطنين من قبل مدفوعات الحكومة المضافة كحافز وعامل أداء سريع.	• تضع الحكومة مبادرات لتوفير الإسكان المملوك بإضافة المدفوعات العامة المضافة لمخدرات المواطنين • تم وضع إطار قانوني وإجرائي لتأمين قاعدة تمويل موحدة. • احتواء العقود على شروط مشددة لتلبي المطالب والمتطلبات المختلفة للعملاء وقنوات التوزيع المتنوعة.
٣ تطبيق استخدام الفعال لقنوات التوزيع المختلفة. • الشبكات الفرعية • الوسطاء • التجارة الإلكترونية	• يشارك كل مواطن ألماني ثالث في أحد برامج المدخرات ز تمويل الإسكان، الذي كان أمر حاسم لإعادة بناء ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية.

شكل رقم 10: نظرة عامة على دراسة حالة ألمانيا: مجتمعات البناء الخاصة

4. كرواتيا

معلومات أساسية: بعد أن أصبحت دولة مستقلة في عام 1991 كانت التنمية في كرواتيا تواجه معوقات قبل أربع سنوات من الحرب الأهلية وتراكم في الأعمال الاقتصادية الناجمة عن النظام الاشتراكي السابق ليوغوسلافيا السابقة. تسببت كثرة المساكن المكتظة والسكن في ظروف سيئة ونقص أساليب الحياة العصرية. بجانب التدهورات الناجمة عن الحرب الأهلية وارتفاع أسعار المساكن في زيادة الطلب على التمويل الإسكاني بأسعار معقولة.

الوصف: اليوم، حوالي 99٪ من جميع القروض السكنية التي تم تقديمها في كرواتيا بقيمة إجمالية تبلغ حوالي 10٪ من الناتج المحلي الإجمالي قد تم تصديرها من قبل المصارف التجارية الخاصة ومصارف المدخرات الإسكانية. خاصة من ألمانيا والنمسا. وبعد قيامها بإصدار قانون الجديد للمصارف وفقاً للمعايير الدولية في عام 1993، ازدهر القطاع المصرفي في كرواتيا باطراد، حيث يتواجد فيها أكثر من 33 مصرف مختلف لتقديم قروض الإسكان حالياً. كان النمو مستقر لودائع المدخرات طويلة الأجل وانخفاض أسعار الفائدة التي تتقاضاها المصارف على قروض الإسكان وارتفاع مستوى المعيشة وضمان القرض. إلى جانب التحسينات في حقوق الملكية والممارسة القضائية بثابة عوامل النجاح لازدهار سوق الإقراض للرهن العقاري.

الدروس المستفادة للعراق: ينبغي التشارك في مخاطر عدم السداد بالمطالبة بضمانات متنوعة لجعل الإقراض متوفراً لعدد كبير من السكان. ومن بين ما يتم استخدامه هذه المرتبات والودائع والمدفوعات المقدمة والأقساط الشهرية والعقارات، والضامنين المتعددين. يحتاج التمويل العام للإسكان أن ينخفض بالتدرج إلى الصفر. بحيث يمكن لمصارف القطاع الخاص تحمل المسؤولية الكاملة في سوق التمويل الإسكاني. في الغالب تكون المصارف الأجنبية بالخبرة الغنية من أسواقهم المحلية وقاعدة الأصول الكافية التي تشكل التمويل الإسكاني الخاص في كرواتيا. ولذلك، تنجذب مصارف الشركاء الأجانب الموثوق بها بملف المنتجات الشامل لتقديم نماذج مثالية مناسبة للمصارف المحلية لكي تتبعها.

الدروس المستفادة للعراق

١ مشركة المخاطر عن طريق طلب ضمانات متنوعة: الأقساط والودائع ووضمانات العقارات، ٣-١ ضامنين لذلك تكون عمليات الطرد من المنزل نادرة.

٢ تقليص أموال الإسكان العامة تدريجياً إلى الصفر حتى تتمكن المصارف الخاصة من تحمل المسؤولية كاملة فيما يتعلق بسوق التمويل الإسكاني.

٣ جذب مجموعة من المصارف الأجنبية لخدمة السوق بمنتجات تمويل الإسكان من أسواقهم الرئيسية والمصارف العامة التي ستلحق بهم.

دراسة حالة كرواتيا

العام: منذ عام ١٩٩١
المجال: الإسكان الجديد عمليات الترميم.
الوصول: الدولة بأكملها

الوصف

- بعد استقلال كرواتيا والحرب العالمية، شلّك التمويل الإسكاني في إعادة إعمار الدولة
- تم تقديم حوالي ٩٩٪ من القروض الإسكانية بقيمة إجمالية بنسبة ١٠٪ من إجمالي الإنتاج المحلي من قبل المصارف التجارية، وأكثرها من النمسا وألمانيا الذين قد سيطروا على السوق
- نظراً لتقاليد الضامنين المتعددين تكون تعثرات القروض منخفضة

شكل رقم 9: نظرة عامة على دراسة حالة كرواتيا

3. أفريقيا، جنوب الصحراء الكبرى

معلومات أساسية: يمتلك توفير الخدمات المالية في الدول الأفريقية تقليد طويل من الطرق الشعبية التي تنتفع من المنهجيات البديلة. استفادت المؤسسات المالية المهنية من هذه المفاهيم للتغلب على التحديات القائمة، مثل غياب حقوق الملكية الفردية وغياب قاعدة الأصول على مستوى الأسر المعيشية والافتقار إلى البنية التحتية الأساسية.

الوصف: من منظور الأعمال المصرفية، يعتمد توفير التمويل الإسكاني على القدرة على السيطرة على ثلاثة مخاطر رئيسية.

بالنسبة لجميع المخاطر الثلاثة، تمكنت المؤسسات في الدول الأفريقية من تنفيذ استراتيجيات مبتكرة:

الخطر الأساسي والأكثر أهمية بالنسبة لتعثرات سداد القروض، يمكن استبدال غياب ضمانات الرهن العقاري من خلال الأصول المتداولة (أنظمة الطاقة الشمسية المنزلية وخزانات المياه، إلى آخره) وضمانات التدفق النقدي (عقود العمل والمرتبات) أو الضمان الاجتماعي (القروض الجماعية بمسؤولية مشتركة).

المخاطر الثانوية هي مخاطر إعادة التمويل، وأبرزها يكون من خلال عدم توافق استحقاق التسديد بين القروض المصروفة للعميل وإعادة تمويل المصرف، قد تكون إعادة التمويل من خلال الصناديق الحكومية أو المتعددة الجنسيات مساعدة مؤقتة؛ ومع ذلك على المدى الطويل أثبتت تعبئة المدخرات أنها المصدر الأكثر استقراراً لإعادة التمويل.

تأتي أخطار الدرجة الثالثة من نفقات التشغيل العالية التي قد تستنزف هوامش القروض المصروفة وتؤدي حتى إلى خسائر مع كل قرض مصروف. أظهرت المؤسسات المهنية التي تشتمل على الخدمات المصرفية المتنقلة وطرق التوفير نجاحات باهرة

الدروس المستفادة للعراق: لا سيما عند الوصول إلى السكان ذوي الدخل المنخفض في العراق حيث يمكن أن يتعلموا من المنهجيات البديلة والخبرات التي حققت في الدول الأفريقية.

الدروس المستفادة للعراق	دراسة حالة لدول مختلفة في أفريقيا، جنوب الصحراء الكبرى
١. تسمح وتمكن منتجات الإقراض البديلة والمنهجيات من زيادة العرض في السوق المحلي..	العام: منذ عام ٢٠٠٠ المجال: متنوع الوصول: أفريقيا، جنوب الصحراء الكبرى، والتركيز على مناطق ما بعد النزاع.
٢. تعزيز ثقافة الإدخار من خلال برامج تكامل حوافز الحكومة للأفراد.	الوصف
٣. بناء الكفاءة للمؤسسات الشبكية من خلال الدراسات المتعلقة بالطلب وتدعيم المنتجات الرائدة.	<ul style="list-style-type: none"> التمويل الإسكاني للسكان ذو الدخل المنخفض في مناطق ما بعد النزاع، والذين لا يمكنهم الاعتماد على حقوق الملكية المضمونة. التأخير الصغير والروابط الاجتماعية والتدفقات النقدية المتوقعة وسجل المدخرات كضمان بديل. النجاح والاستدامة يعتمدوا بشكل كبير على الخبرة والالتزام والسعة للمؤسسة الممولة.

شكل رقم 8: نظرة عامة على دراسة حالة أفريقيا، جنوب الصحراء الكبرى

2. تنزانيا

معلومات أساسية: يخدم القطاع المصرفي في تنزانيا أساساً التمويل الإسكاني لقطاعات الدخل المرتفع كما فقط لهذا القطاع. فمن الممكن الاستفادة من القروض المدعومة بالرهن العقاري. في الوقت ذاته، حاولت عدة منظمات الاتصال مع قطاعات الدخل المنخفض لتوفير تمويل الإسكان. ومن الواضح أن تصميم منتجات التمويل الإسكاني الناجحة تتطلب فهم عميق وشامل من منظور وسلوك العملاء.

الوصف: يبين البحث أن السكان ذوي الدخل المنخفض والمتوسط في تنزانيا يستثمروا حصة كبيرة من الدخل في السكن. حتى في حالة عدم وجود قروض الإسكان. والأسباب هي استخدام الإسكان كوسيلة لادخار المال وتزايد الأصول. والتأثير المباشر أن السكن يكون على الظروف المعيشية للأسر. وكذلك الاستخدام المشترك للتمويل الإسكاني لأغراض الأعمال والمعيشة في نفس الوقت.

الدروس المستفادة للعراق: الأكثر أهمية يمكن أن يتلخص إلى أن، تصميم منتجات التمويل الإسكاني التي تتجاوز الرهن العقاري التقليدي يتطلب فهم جيد للعملاء. من المحتمل أن الخبرات المكتسبة من أفريقيا عن أهمية واستخدام التمويل الإسكاني في قطاعات الدخل المنخفض يمكن تطبيقها على مستوى عام. ومع ذلك، يعتبر البحث الأساسي على منظور العملاء أمر ضروري للتوعية الإضافية.

الدروس المستفادة للعراق

١ تستثمر حتى الأسر الفقيرة في الإسكان وتحاول تدريجياً تطوير ظروفها الإسكاني، مما يشكل ارتفاع، لكن لن يلبي طلب الإسكان معقول التكلفة

٢ يمكن أن تزيد هياكل الاستثمارات في مبنى إيجار أو في محل أو ورشة من الدخل، وفي المقابل من الممكن أن تستخدم كضمانات.

٣ يكون تمويل الرهونات العقارية مناسب للأسر ذات الدخل المتوسط أو لبناء وحدات بتكلفة منخفضة لتطوير الإسكاني الغير حكومي

دراسة حالة تنزانيا

العام: م ٢٠١١-٢٠٠٧
المجال: التمويل الصغير للإسكان
الوصول: دار السلام



الوصف

- دراسة البحث عن قدرة الأسر ذات الدخل المنخفض والمتوسط للاستثمار في الإسكان الحضري.
- تأثير الحيأة الإسكانية غير الرسمية على الاستثمارات في الإسكان.
- أولويات الاستثمار للأسر ذات الدخل المنخفض والمتوسط.
- نقص خدمات التمويل الرسمية وأثر استراتيجيات التمويل الإسكاني.
- فوائد وتحديات مبادرات التمويل الأصغر الإسكاني.

شكل رقم 7: نظرة عامة على دراسة حالة تنزانيا


ملحق 1: دراسة الحالات

1. الأردن

معلومات أساسية: في عام 1997، تم تغيير تمويل الإسكان في الأردن تغييراً جذرياً بوضع نظام تسهيلات الرهونات المالية من الدرجة الثانية (SMF) وقبل ذلك الوقت، كان التمويل الإسكاني يعتمد على التمويل عن طريق النقد والتمويل داخل الأسرة نظراً لوجود مصرف واحد فقط (مصرف الإسكان) مع إقراض الاستحقاق طويل الأجل والقروض مستحقة الدفع.

الوصف: من أجل تعزيز تمويل الرهونات متوسطة وطويلة الأجل للمقترضين أصحاب الدخل المتوسط وتحت المتوسط، تم تأسيس الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهونات العقارية (JMRC). يقدم هذا النظام الخاص بتسهيلات الرهونات المالية من الدرجة الثانية تمويل طويل الأجل للمصارف العاملة في مجال تمويل الرهن السكني. من خلال تقديم نظام الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهونات العقارية، تزايد عدد المقترضين إلى ما يقرب من 10 والاستحقاقات أكثر من الضعف إلى الآن من 12 إلى 15 سنة. ومن ثم انخفض سداد القروض الشهرية بشكل ملحوظ. وبجانب الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهونات العقارية، تم تقليص الامتيازات القائمة لمصرف الإسكان (مثل بعض الإعفاءات الضريبية المحددة والضمان غير المشروط للالتزامات مصرف الإسكان). مما يؤدي إلى سوق تنافسية على أساس الاستحقاق، وتقليل متطلبات الدفع ومتطلبات تحويل القروض إلى أوراق مالية.

الدروس المستفادة للعراق: من الممكن أن نستنتج أن بدء عمل الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهونات العقارية قد حفز على تنمية سوق رهونات تنافسية، وكما هو موضح أعلاه، يمكن أن تلعب صناديق تمويل الإسكان الوطني دوراً مائلاً في تنمية سوق لآلية التمويل الإسكاني في العراق. وعلاوة على ذلك، تبين التجربة من الأردن، أن الامتيازات والدعم الحكومي لعدد محدود من الأطراف قد يبطئ تنمية إمداد الرهن العقاري المعتمد على السوق

الدروس المستفادة للعراق	دراسة حالة الأردن
١ تأسيس مرفق الرهن العقاري الثانوي لتحفيز تنمية سوق رهونات عقارية تنافسية.	العام: منذ ١٩٩٧ المجال: إعادة تمويل أعمال الإقراض للمصارف الخاصة الوصول: الدولة بأكملها 
٢ حل مشكلة إعادة التمويل حل مشكلة قلة رأس مال المصارف الخاصة بالمشركة في دور المقرض من الدرجة الثانية	الوصف • تم تأسيس الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهونات العقارية (JMRC) لتعزيز تمويل الرهن العقاري المتوسط وطويل الأجل للمقترضين أصحاب الدخل المتوسط وتحت المتوسط • تزايد عدد المقترضين والاستحقاقات أكثر من الضعف وانخفاض سداد القروض الشهرية بشكل ملحوظ
٣ تجنب الامتيازات والدعم الحكومي فقط لعدد معين من الأطراف قد يبطئ تنمية إمداد الرهن العقاري المعتمد على	

شكل رقم 6: نظرة عامة على دراسة حالة الأردن

اعتبار الدولة مقرض من الدرجة الثانية

خطة العمل

تم إعداد خطة العمل التالية لتلخيص الأنشطة اللازمة لوضع الطرق الأربعة المقترحة موضع التنفيذ:

1. تعيين مجموعة تنفيذ مع ممثلين لجميع أصحاب المصالح المعنية.
2. استكمال شروط ونطاق والإطار الزمني وآلية التحكم للمشروعات الرائدة.
3. الاتصال بأكثر عدد ممكن من الشركاء المحتملين للمشروعات الرائدة.
4. تحديد قائمة شركاء التعاون للمشروعات الرائدة ومراجعتها دوريًا.
5. تعيين مجموعة لضمان الجودة والمراقبة والتي تقدم التقارير إلى مجموعة التنفيذ.
6. بالنسبة لطريقة اللجنة، تزويد الشركاء بمبلغ ثابت من رأس المال من صناديق تمويل الإسكان الوطني مخصص للتمويل الإسكاني وبدء مشاريع رائدة.
7. بالنسبة لطريقة الضمان، إضفاء الطابع الرسمي على الضمانات الحكومية والبدء في مشاريع رائدة.
8. بالنسبة لطريقة الضمان المدعومة، إجراء تقييم فيما يتعلق بغلق الرهن للمصارف الخاصة لتحديد أينما يلزم مزيد من إنفاذ القانون. وأينما يلزم مزيد من التعديلات القانونية لتعزيز الثقة في النظام القضائي.
9. بالنسبة لطريقة الإقراض من الدرجة الثانية، إجراء تقييم لتحديد أي درجة وإجراءات لإعادة التمويل العام للمصارف الخاصة ستكون مثالية على المدى الطويل
10. تنفيذ الضمانات المدعومة وطريقة الدرجة الثانية فيما بعد

بعد القيام بإنشاء إطار قانوني مشدد للحصول على الضمانات، ينبغي أن تكون المصارف الخاصة قادرة على توفير منتجات التمويل الإسكاني دون دعم حكومي مباشر. ويمكن تخفيض نشاط الدولة إلى الإقراض من الدرجة الثانية للاستفادة من الأموال العامة بكفاءة. وعادةً ما تكون الخطوة الأولى نحو إنشاء هيكل من الدرجة الثانية للتمويل العقاري هو إنشاء مؤسسة تخدم إعادة تمويل وتوفير السيولة النقدية للمصارف الخاصة.

يمكن إدخال طريقة الدرجة الثانية هذه في الأجلين المتوسط والطويل. وبسبب وجود احتياجات تمويل فعال وطلب وعرض كافٍ للإسكان والتمويل الإسكاني. فأنها يمكن أن توضح جزئيًا حل مشكلة قلة رأس مال المصارف الخاصة في العراق. ولكن ليس لجعل قروض الإسكان أكثر يسرًا لقطاعات أكبر من السكان. بينما تظل شروط تقديم الضمانات ثابتة. ولذلك. يعتبر سوق الرهونات الأساسي المتقدم شرط مسبق هام جدًا. وعلاوة على وجود سوق رأس المال وقاعدة مستثمرين متنوعة نسبيًا. وهو ما تفتقر إليه العراق حاليًا.

كما تتوقع طريقة الدرجة الثانية تخفيض الإقراض إلى نقطة الصفر العامة واستخدام الصناديق الحكومية بشكل حصري لإعادة التمويل. ويمكن أن يتركز هذا الغرض في إحدى المؤسسات المعنية. لذلك. ينبغي النظر في ما إذا كانت صناديق تمويل الإسكان الوطني أو مصارف التمويل العقاري أو البنك المركزي العراقي يستطيع تحقيق هذه العملية على أفضل وجه لتجنب تداخل الكفاءات. ولأن دور الدرجة الثانية سيتطلب المزيد من القدرات الإدارية والقليل جدًا من الأعمال التجارية الموجهة لخدمة العملاء. لذلك ينبغي أن تكون أكثر ملائمة للقدرات الحالية للمصرف العقاري. ومع ذلك. يكون الالتزام من جانب الحكومة والبنك المركزي العراقي أمرًا هامًا للمساعدة في تعزيز القدرات الضرورية والتعامل مع المنتجات المالية المتخصصة والآليات المناسبة لإدارة المخاطر.

وضمن إطار النظام القانوني. تعتبر تغييرات وتعديلات طريقة الدرجة الثانية أمرًا ضروريًا. ينبغي أن توفر أنظمة تمكينية ملائمة. بما في ذلك السماح بالنقل الفعال للملكية ونقل قروض الرهن العقاري. الذي يعتبر بمثابة قاعدة لإقراض الرهن العقاري. ولكي يتمكن من إدارة المخاطر بشكل سليم بدون الوصول إلى المقترضين الأساسيين. ينبغي تطوير نظام لتسجيل القروض. بالإضافة إلى ذلك. ينبغي إلغاء القيود المفروضة حاليًا على تقديم رأس المال للمصارف الخاصة عن طريق المؤسسات المالية العامة.

ينبغي تعيين مجموعات عمل مكرسة لإعداد متابعة لطريقة الدرجة الثانية إلى جانب طرق أخرى بحيث تساهم العناصر المترابطة المتعددة في تطوير سوق التمويل الإسكاني الخاص. ومع تنفيذ المشروعات الرائدة والإجراءات المميزة المقترحة في خطة العمل المذكورة آنفًا. ويمكن تطوير تنفيذ أهداف السياسة التي وردت في سياسة الإسكان الوطنية في العراق بشكل كبير. وبهذه الطريقة. يمكن تطوير سوق التمويل الإسكاني الخاص بالكامل. مما يجعل التمويل الإسكاني بأسعار معقولة للمواطنين العراقيين والمساعدة على سد فجوة القطاع الإسكاني

محددة بوضوح وتوزيع متوازن للمخاطر. ينبغي أن تكون المرحلة التحضيرية كافية بصورة مثالية من 3 إلى 6 أشهر (يحتمل أن تكون من 6 أشهر إلى سنة واحدة). ينبغي أن تتألف مدة مرحلة الإعداد اللاحقة من سنة إلى سنتين. تكون فيها عملية التنفيذ تحت المراقبة باستمرار وتعديلها إذا لزم الأمر. وفي هذه الأثناء، يمكن جذب المزيد من الشركاء المحتملين بقدر ما يمكن متابعته من خضيرات لاستبدال الضمانات الحكومية بإجراءات قانونية للحصول على ضمانات.

زيادة ضمانات القطاع الخاص

من أجل معالجة نقص الضمانات الإضافية كمشكلة رئيسية في تنمية قطاع التمويل الإسكاني الخاص العراقي. تتوقع طريقة الضمانات المدعمة أن تستغل قواعد الإطار القانوني القائم على المدى القصير وتقييم الحاجة إلى إجراء تعديلات أو تنفيذ أفضل. إذا كانت الحاجة إلى إجراء تعديلات واستعدادات لازمة في الوزارات المعنية وإصدار قوانين جديدة من قبل البرلمان يتطلب وقتاً. لذلك قد تكون هناك حاجة إلى عمل تمهيدي لتوفير إجراءات قانونية أفضل لغلق الرهن العقاري في منتصف المدة. وفي البداية، يلزم إجراء تحليل شامل للحالة الراهنة للإجراءات القانونية. وخاصة من القانون الحالي لتحديد جميع الخطوات اللازم اتخاذها.

يجب أن تتم دراسة التغييرات التي تم تحديدها بالتفصيل وتجهيزها من قبل مجموعات العمل وخاصة الشروط الأساسية والنتائج والملحقات في مجالات الاقتصاد الأخرى. على سبيل المثال، هناك شرط أساسي قانوني للحصول على ضمانات إضافية وهو وجود سجل عام للقروض والرهن العقاري. تسجل فيه التزامات كل من المدين والدائن. وبدون تأسيس مؤسسة محايدة كقاعدة متفق عليها عموماً للإجراءات القانونية المحتملة للحصول على ضمانات وهو أمر يصعب تحقيقه.

تحتاج المصارف إلى وضع نظام فعال وموثوق به لغلق الرهن العقاري حتى تكون قادرة على الاعتماد عليه. ولابد من البحث عن التوازن بين الفوائد المضبوطة للمدين والدائن. وبالنسبة لكلا الجانبين، من المستحب أن توجد الشفافية والتكلفة وكفاءة الوقت. فضلاً عن إجراءات إدارية محددة بوضوح. وفي العديد من الدول المتقدمة، تستغرق العملية تنفيذ الرهن العقاري أقل من سنة. بينما في البلدان الناشئة تستمر هذه العملية. في المتوسط، ما بين سنة واحدة إلى سنتين (شقوقير/لي 2009).

بالنسبة للدائن، فإن عملية الحصول على ضمانات تحتاج إلى مبلغ تغطية كامل وفوائد. فضلاً عن تكاليف التنفيذ. تعتبر القابلية البسيطة لتحويل الدين والرهن العقاري شرط أساسي لإنشاء سوق إقراض من الدرجة الثانية. وبالنسبة للمدين، تكون هناك حاجة للحماية من المستحقات غير المبررة. وينبغي أن تتوفر إمكانية معالجة تعثرات السداد قبل تنفيذ الإجراء. إذا كانت إجراءات الإنفاذ لازمة، ينبغي أن تكون هناك إمكانية لإجراء مفاوضات مباشرة وتسوية ودية بين الدائن والمدين. إذا كان يجب بيع الممتلكات العقارية لتغطية تعثرات سداد القروض، إذًا ينبغي أن يضمن إجراء البيع سعر عادل.

ينبغي أن يكون الهدف من طريقة الضمان أن تضمن ألا تعاني المصارف الخاصة من خسائر ضخمة تنجم عن أعمال قروض الإسكان الخاصة بهم. وتتسبب في وقف أنشطتها. وذلك لا يعني بالضرورة تغطية المبلغ الإجمالي لكل قرض متعثر مما سيكون عائفاً لا يستهان به في التعامل مع مسئولية أعمال قروض الإسكان الخاصة بهم وتعزيز المبادرة الخاصة. وينبغي أن يكون هناك تكافؤ بين الإفراط في تعويض خسائر المصارف وتوفير الضمانات غير المميزة لأنها تغطي فقط كمية محدودة من التعثرات وسوف تنكبد المصارف خسائر ضخمة.

المتغيرات المختلفة الموجودة لوضع شروط طريقة الضمان. على سبيل المثال، النسبة الثابتة التي يمكن أن تغطي تعثرات سداد القروض. وبعيداً عن حالات عدم السداد الإضافية في مخاطر المصارف عندما تتجاوز مستوى محدد. بدلاً من ذلك، يمكن تخفيض نسبة التغطية مع تزايد عدد تعثرات سداد القروض. بحيث يتم تشجيع المصارف على تطوير إدارة مخاطر مناسبة. وكذلك، يمكن أن يتم وقف أو حتى تخفيض تغطية القرض. عندما يتم بلوغ مقدار إجمالي معين لتعثرات سداد القروض. ولكي نعزز من تطوير سوق التمويل الإسكاني الخاص نحو المزيد من المسئولية الخاصة. فإنه قد يكون من مناسباً أيضاً تخفيض مستوى تغطية تعثرات السداد من سنة إلى أخرى. حتى تغطي المصارف الخاصة المزيد من المخاطر والعمل بشكل أكثر استقلالاً. وتوجد نقطة هامة أخرى في هذا الصدد وهي، إذا كان ينبغي فقط تغطية تعثرات سداد القروض أو إذا كان ينبغي أيضاً دمج مدفوعات الفوائد التعويضية.

ولتجنب سوء الاختيار لضمان القروض. يجب وضع عملية مراقبة قوية من قبل مجموعة التنفيذ. ويجب أن يتم منع المصارف من الإعلان عن كل القروض التي تصدرها كقرض إسكان وبذلك تسمح للحكومة بضمان جميع أنشطتهم التجارية. ولهذا، ينبغي أن تكون الشفافية في الصدارة ويجب أن تكون الإجراءات الإدارية واضحة وموحدة. ويشمل ذلك عملية كيفية الحاجة إلى الإعلان عن حالات تعثرات السداد من قبل المصارف الخاصة وصناديق تمويل الإسكان الوطني وكيف سيتم تنظيم السداد للنسبة المضمونة.

في طريقة الضمان تكون نسب مختلفة من احتياطي القروض محتملة. وكذلك ضمان القروض من مبلغ ثابت فصاعداً. ولدعم الأسر منخفضة الدخل. يمكن أيضاً أن تضمن الحكومة قروضهم بنسبة أعلى من ضمان القروض التي تحصل عليها الأسر ذات الدخل المتوسط.

ومن المتوقع بشكل خاص أن تكون المنتجات ذات القيد منخفض المخاطر مناسبة للمصارف الخاصة لدخول سوق التمويل الإسكاني. وتعتبر نماذج التأجير ومدخرات الإسكان وقروض تحسين المنازل محدودة من حيث الحجم وتتطلب فقط كمية محدودة من الأموال مقارنة بالتمويل الحالي على الائتمان لمشروعات الإنشاء واسعة النطاق. ولذلك، أصبح من الواضح أن هناك العديد من الخيارات لتصميم مشروعات رائدة بشكل منفصل. موجهة نحو طاقات المصارف. وأهداف الحكومة واحتياجات العملاء.

ومع التعاون الأول للشركاء الذين تم تحديدهم بالفعل، ينبغي أيضاً أن يكون تحقيق مشروعات رائدة ضمن إطار طريقة الضمان أمراً ممكناً على المدى القصير. ولإعداد نموذج أعمال مناسب بشروط

في الأسواق الأخرى للتمويل الإسكاني يمكن أن تكون معايير لاختيار شركاء التعاون المؤهلين. ويمكن تعريف شركاء التعاون المحتملين التاليين لطريقة الضمان.

يعد مصرف بيبيلوس (Byblos Bank) أحد المصارف الرائدة في لبنان. وبشكل متزايد، يقوم بالخدمات المصرفية للأفراد والشركات في 12 دولة في أوروبا وآسيا وأفريقيا مع تميزه بسمعة حسنة في مساعدة العملاء لإدارة شئونهم في الظروف الصعبة منذ عام 2006. تأسس مصرف بيبيلوس في العراق مع مكاتب فرعية حالية في محافظتي أربيل وبغداد بينما تم التخطيط لفتح المكاتب الأخرى قريباً. وتغطي أنشطة مصرف بيبيلوس في العراق الخدمات المصرفية المتماثلة والتجارية والمشاركة. بما في ذلك التحويلات وتمويل التجارة. فضلاً عن ذلك، يرغب مصرف بيبيلوس في توسيع أنشطته التجارية للتمويل الإسكاني.

وتعتبر ConsulCapital مؤسسة مصرفية تجارية دولية وتركز بشكل خاص في العراق. تدير المؤسسة أعمالها من بغداد ونيويورك بتقديم الخدمات الاستشارية الإستراتيجية للمؤسسات المتوسطة والكبيرة بمتابعة أو تسيير الأعمال التجارية في العراق. فضلاً عن أنها تمثل المستثمر الرئيسي في خديد المعاملات. فهي تعمل كمستثمر أسهم خاص للأسواق الناشئة. وبشكل رئيسي في استثمار الشركات بمنظور نمو صحيح. مثل قطاع الإسكان في العراق.

ونظراً لأن تركيز مؤسسة ConsulCapital على الاستثمار، حيث أنها تنصرف في قاعدة كبيرة من رأس المال الخاص لتحقيق مشروع رائد ضمن إطار طريقة الضمان التي ينبغي أن تركز على تمويل المصارف المحلية التي ترغب في تقديم قروض الإسكان بضمانات حكومية عالية، وبالإضافة إلى ذلك، يمكن أيضاً أن تقوم مؤسسة ConsulCapital بتمويل مشروعات الإنشاء واسعة النطاق وشركات تشييد المساكن.

ولكي يتم وضع طريقة ضمان متميزة. يكون أصحاب المصالح المعنيين من وزارة المالية ووزارة البناء والإسكان. فضلاً عن ممثلين عن البنك المركزي العراقي ومصارف التمويل العقاري وصناديق تمويل الإسكان الوطني بما في ذلك صندوق الإسكان العراقي والكردي في حاجة إلى إعداد نموذج أعمال مناسب. وتحديد الشروط التي يمكن بموجبها تقديم الضمانات الحكومية لقروض الإسكان. وكما تبين التجربة الدولية، يبدو ليس من المرغوب فيه عمل ترتيبات فردية مع كل شريك منهم ولكن صياغة نموذج قانوني واحد وملزم للجميع لتقديم نفس الشروط لكل شريك محتمل من أجل تشجيع المنافسة. وسوف يكون هذا حافزاً للمصارف الخاصة لكي تنوع الملف الشامل للمنتجات الخاصة بها وتقدم شروط إقراض أكثر تميزاً للعملاء لكي يصبح التمويل الإسكاني أكثر يسراً في التكلفة لجميع المواطنين العراقيين.

كما ينبغي السعي إلى إجراء تقييم دقيق للمخاطر المحتملة لشركاء القطاع الخاص. كما ينبغي الاهتمام بمصالح واحتياجات المصارف الخاصة في مرحلة الإعداد. وستساعد المناقشة مع المصارف الخاصة والمستثمرين في تحسين فهم ديناميكيات السوق ومستوى المخاطر التي يلاحظوها. وكذلك تجنب نقص جاذبية نموذج الأعمال المتطور.

التطوير الاقتصادي بالإضافة إلى منح القروض. للمصرف 14 فرع في جميع أنحاء العراق. وهو لا يوفر أي حلول محددة للتمويل الإسكاني لكن القروض التي يصدرها بمعدل فائدة 13٪ وفترة سداد تتراوح بين 24 إلى 36 شهراً يمكن أن تستخدم أيضاً في أغراض الإسكان. وأثناء ورشة العمل في عمان. أعرب مصرف الشمال عن استعداده للمشاركة في مشروع رائد في إطار عمل طريقة العمولة.

حيث تم بالفعل تأسيس شبكة للفرع وقاعدة للعملاء وهناك قدرات في مجال الإقراض بالتجزئة للأفراد بالإضافة إلى القدرات في عملية الموافقة على القرض. وهناك حاجة إلى القليل فقط من بناء القدرات الإضافية مع كل من الشركاء المحتملين.

ولإعطاء القروض بشكل فعال. يجب الاستفادة من كل من الشركاء المحتملين أو بدلاً من ذلك إعادة تمويلهم عن طريق صناديق الإسكان المختصة. وفي حالة مؤسسة المستقبل المشرق. فقد قامت الحكومة بتزويده بمبلغ ثابت من الأموال يستخدمه للإقراض وإعادة الإقراض. ولأن هذا النموذج يعمل مع المعدلات المنخفضة للتأخير في السداد. قد يتم تزويد كل من الشركاء بمبلغ ثابت من رأس المال من قبل صناديق تمويل الإسكان الوطني مكرس للتمويل الإسكاني فقط. وبعد ذلك قد توافق على القروض وتسلمها بشكل مستقل. وتقوم المصارف العقارية بمراقبتها بشكل منتظم. وبهذه الطريقة. فقد تكون إجراءات الموافقة قد اختصرت بشكل ملحوظ وقد يتم تصميم عقود الرهن بشكل فردي لاحتياجات العملاء والوضع المالي الحالي في الوقت الذي يتم في الحد من المخاطر الحكومية لمبلغ القروض الذي تم تحويله إلى الشركاء.

وحافظ شركاء القطاع الخاص لتفادي التأخير في سداد القروض ولتأمين السداد هو تغطية التكاليف الخاصة بهم وتحقيق ربح مستمر من الأرباح التي يتم تسديدها. ومع ذلك إذا حدث تأخير في سداد القروض. يجب على صناديق تمويل الإسكان الوطني إعادة تعبئة الأموال المتوفرة للإقراض. يجب أن يتم الحد من مخاطر شركاء القطاع الخاص لعدم تلقي العمولات وعدم تمكنهم من استرداد تكاليفها الإدارية.

ويجب إجراء مفاوضات حول نموذج عملي يتم تطويره قبل بدء المشروع وذلك للحصول على تنظيم دقيق لإجراءات إعادة التمويل بالإضافة إلى شروط طريقة العمولة التي يجب أن يتم العمل بها. ويجب تأمين التعاون الموثق به والتسوية المشتركة لتفادي افتقاد الجذب في الشروط المقدمة ويجب تضمين الشركاء المحتملين في تطوير المشروع.

دعم تأسيس أعمال الإقراض بضمانات

ربما يكون بعض شركاء القطاع الخاص بالفعل على استعداد لقبول طريقة اللجنة والبدء في تنفيذ طريقة الضمان على الفور. وبعد اختيار الشركاء المؤهلين مرة أخرى أمراً حاسماً. وبطريقة مثالية. ينبغي عليهم بالفعل أن يمتلكوا فروع في العراق ويكون لهم حق الوصول إلى قاعدة معينة من العملاء العراقيين. وإن الخبرات الأولى في التمويل الإسكاني والأعمال الائتمانية المصرفية والوضع التجاري المستقر وقاعدة الأصول المناسبة. فضلاً عن الملف الشامل للمنتجات المختلفة والقدرات في مجال إدارة المخاطر أو الخبرة الدولية

ط. إجراءات ملموسة ومشروعات رائدة

تقدم الطرق الأربعة المقترحة أعلاه خارطة طريق عملية لتطبيق العديد من أهداف السياسة الموضوعية في سياسة الإسكاني الوطني العراقي. ومن الضروري تحديد شركاء القطاع الخاص والعام على المدى القصير المستعدين أن يقوموا باتخاذ الخطوات الأولى معاً استناداً على خطة العمل في نهاية هذا الفصل وذلك لإدراك العناصر المختلفة للحل الممكن لقطاع التمويل الإسكاني العراقي الخاص الذي تم وصفه بالأعلى. ويجب استخدام المشروعات الرائدة على المستوى المحلي لاختبار نماذج جديدة مطورة تحت المراقبة المستمرة وترك مساحة للتعديلات اللازمة على النحو المقترح في إستراتيجية التطبيق الخاصة بسياسة الإسكاني الوطني العراقي.

يجب تنظيم المشروعات الرائدة باختلاف العوامل المتفاوتة لتحديد نموذج التصميم الأكثر ملاءمة للاحتياجات في جميع أنحاء العراق: يجب إعداد تلك المشاريع في المناطق والمحافظات المختلفة ويجب أن تتضمن المناطق الحضرية والضواحي والمناطق الريفية. ويجب أن يقدموا منتجات متنوعة تستهدف الفئات ذوي الدخل المرتفع والدخل المتوسط المنخفض بالإضافة إلى استخدام أحجام قروض وفترات سداد متنوعة. ويجب أن يتم بحث تأثير استخدام الممارسات البنكية الإسلامية وغير الإسلامية في جذب فئات جديدة من العملاء كما يجب بحث تعزيز التمويل الإسكاني الخاص من خلال طريقة التمويل بالغ الصغر.

قبل البدء في المشروعات الرائدة، يجب على أصحاب المصالح المعنية ككل مناقشة الخطوات المنطقية القادمة للتوصل إلى إجماع واسع حول إجراءات الاستنباط. فيجب مناقشة أدوار جديدة لصندوق الإسكان العراقي والبنك المركزي العراقي بالإضافة إلى مناقشة التسلسل المناسب للإجراءات المقترحة. تقوم بيئات ومراحل التطور المختلفة بإجراء أنواع مختلفة من التدخلات الضرورية. حتى يتم تحليل طريقة التنفيذ بالكامل. ولهذا الغرض يجب أن يتم تقدير المرحلة التي يجب فيها تنفيذ الإجراءات المختلفة المقترحة. وبينما يتم اتخاذ الإجراءات الفورية أيضاً، يجب أيضاً التركيز على الأهداف المركزة الأكثر استدامة طويلة الأجل ويجب الشروع في الإعدادات اللازمة.

وبعد أن يتم تقرير أي المشروعات الرائدة سيتم تنفيذها، يجب أن يتم التفاوض على الشروط الدقيقة بين المؤسسات العامة وشركاءها من القطاع الخاص لتوفير تعاون جدير بالثقة. ويجب أن يتم تحديد نطاق المشروعات (مثل الانتشار الإقليمي والفئات المستهدفة وحجم القرض ونوعه) وبالإضافة إلى تحديد الشروط التجارية التي ينبغي استخدامها (مثل المشاركة في تحمل مسؤولية المخاطر والعمولات والرسوم ومعدلات الفائدة). بصفة خاصة يجب توضيح آلية حكم مناسبة وإجراءات واضحة للدفع.

من أجل التنسيق والمراقبة الدائمة لجميع الخطوات اللازمة والمبادرات والمشاريع الرائدة ينصح بشدة تعيين جماعة للتنفيذ تكون مسئولة عن إعداد المشروع وإدارة البرنامج والمراقبة. وينبغي أن تشمل جميع الجهات المعنية من الوزراء المختصين بالإضافة إلى مثلي صناديق تمويل الإسكان الوطني والمصارف العقارية ليتم تركيز التجربة الحالية في التمويل الإسكاني في العراق.

ويمكن أن تتولى جماعة التنفيذ هذه العديد من الأهداف: فقد تكون مسئولة عن تحديد استراتيجيات شاملة للطرق المختلفة واختيار شروط وأحكام مناسبة لكل مشروع فردي بالإضافة إلى مراقبة نجاح العملية الرائدة، بالإضافة إلى ذلك، قد تجري استطلاعات جانبية للطلبات تكون مثله ومكررة لتوفير معلومات أفضل تتعلق باحتياجات العميل وتحديد الشركاء الأفضل المحتملين لتعاون القطاع العام والخاص. وعلاوة على ذلك، قد تقوم هذه الجماعة ببدء وتنسيق المبادرات لتعزيز قنوات التوزيع التي تم إنشاؤها حديثاً ولترفع الأمية المالية بين السكان.

ونتيجة لورشة العمل مع جميع الجهات المعنية للسوق الإسكاني العراقي المنعقد في عمان يمكن تحديد العديد من المشروعات الرائدة المحتملة وشركاء التعاون المحتملين من القطاع الخاص. وقد تم مناقشة تنظيم هذه المشروعات بمزيد من التفاصيل في خطة العمل المختصرة والموضوعية في نهاية هذا الفصل.

تشجيع الخطوات الأولى داخل السوق خلال أعمال التجزئة القائمة على العمولة

اختيار الشركاء المناسبين أمر بالغ الأهمية لتحقيق المشاريع الرائدة في كل طريقة من الطرق المختلفة. وبالنسبة لطريقة العمولة، وينبغي أن يكون لدى شركاء القطاع الخاص المحتملين بطريقة مثالية بالفعل الخبرة في أعمال قروض التجزئة، على أفضل تقدير أيضاً في التمويل الإسكاني، وأن يكون بإمكانهم الوصول المباشر إلى قاعدة عريضة من العملاء. وقد يتم تحديد شركاء التعاون المحتملين التاليين لطريقة العمولة:

مؤسسة المستقبل المشرق (BFF) منظمة مستقلة غير حكومية ضمن القطاع الخاص الذي يقدم قروضا صغيرة للأفراد والشركات الصغيرة في منطقة كردستان وخارجها. وتمشيا مع اهتمام الحكومة الإقليمية لكردستان بتطوير قطاعها الخاص ودعم الأسر ذات الدخل المنخفض وتقوية النشاط الاقتصادي الفردي قامت الحكومة الإقليمية لكردستان بتخصيص عدة ملايين من الدولارات الأمريكية لنشاط القروض الصغيرة لمؤسسة المستقبل المشرق في 2007. وهدف المنظمة هو تقديم المعرفة التنفيذية وتوسيع محو الأمية المالية وتقليص عدم الثقة الحالية تجاه النظام المصرفي.

يمكن تقديم الملف الشامل للمنتج الخاص بمؤسسة المستقبل المشرق فيما يتعلق بالإسكان الذي يتركز على إعادة تأهيل المنازل وتجديدها وقروض التوسيع وعلى الرغم من إمكانية توفير قروض يصل أحجامها إلى 25.000 ليتم تحقيق بناء المساكن (لشروط القروض الحالية، أنظر صفحة رقم 11)، حيث بدأ بالفعل بناء كفاءات مؤسسة المستقبل المشرق المدعومة من قبل مؤسسة الإسكان التابعة للولايات المتحدة الأمريكية (CHF) والمعرفة المتقدمة من السياق الدولي المتاح.

مصرف الشمال هو مصرف عراقي خاص بدأ في تقديم خدماته المصرفية للعملاء عام 2004 برأس مال الأسهم 2.2 مليون دولار أمريكي. وفي غضون ذلك، ارتفع رأس مال الأسهم إلى 86 مليون. ويقع تركيز عمله على تشجيع المدخرات العامة والاستثمار في

الجديدة التي يقدمها القانون.

اعتبار الدولة المعير من الدرجة الثانية

الوصف

سيكون العنصر الأخير للحل الممكن لتطوير سوق التمويل الإسكاني في العراق تطبيق طريقة الدرجة الثانية مع تحديد دور الحكومة لإعادة التمويل وبرامج الإسكان الاجتماعي بالكامل. وسيقدم القطاع الخاص وحده جميع تمويلات الإسكان الأخرى مع ملف شامل مختلط من المنتجات لتلبية الطلبات للدخل المختلف والفئات الاجتماعية بالإضافة إلى الاحتياجات الخاصة في المناطق المختلفة من الدولة.

الخطوة الأولى تجاه إدراك طريقة الدرجة الثانية هي تأسيس مؤسسة مالية بصفتها مقرض من الدرجة الثانية. ويجب أن توفر تلك المؤسسة سيولة قصيرة الأجل أو تمويل طويل الأجل أو ضمانات لمقرضي التمويل الإسكاني. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تكون بمثابة الوسيط بين الجهات المقرضة وأسواق رأس المال. وتستطيع تلك المؤسسة أن تصدر شروطًا لزيادة تمويل طويل الأمد في الوقت الذي تقوم فيه بشراء القروض مع حقها في الرجوع أو تلقي تنازل عن القرض.

ولأن الحكومة ومؤسساتها المالية العامة تعملان فقط كوكالات لإعادة التمويل توفر رأس المال للمصارف الخاصة لمعدلات الفائدة التي يحركها السوق. فإن المصارف الخاصة بحاجة إلى اعتماد عمليات كافة المخاطر في طريقة الدرجة الثانية هذه. وبعد أن يتم تقديم تلك المصارف إلى سوق التمويل الإسكاني، يجب أن تكون قد أتمت بناء القدرات اللازمة والخبرة في العمل وقاعدة الأصول لتحقيق هذا الدور المقصود بدون قيود. تمتلك الحكومة الفرصة لقيادة نشاط التمويل الإسكاني عن طريق منح شروط إقراض ميسورة في برامج التمويل لجماعات أو أغراض محددة (مثل دعم الدخل المنخفض وكفاءة استخدام الطاقة والإسكان العمودي).

لا يجب أن يعتمد إعادة تمويل أعمال التمويل الإسكاني للمصارف الخاصة على مؤسسات التمويل العامة فقط. حيث يجب على المصارف الخاصة أن تستفيد أيضا من أسواق رأس المال لخدمة معينة من احتياجات إعادة التمويل الخاصة بهم على الأقل.

ومن المفترض أن الحلول المعتمدة على السوق قادرة بشكل كبير على أن تلبي طلب التمويل الإسكاني لتزيد نسبة حجم القرض الإجمالي للناج الإجمالي المحلي العراقي بفاعلية وأن يكون لها تأثير كبير على سد الفجوة السكانية في جميع المناطق بالدولة.

عرض الأسباب

وعقب طريقة المقرض من الدرجة الثانية، قد تستفيد الصناديق الحكومية من رأس المال الخاص بالطريقة الأكثر فاعلية حتى تستطيع صناديق الدولة الكشف عن التأثير الأكبر المحتمل على الإنتاج الإسكاني أو قد يتم حتى تقليل ذلك التأثير في الوقت الذي يكون لديها فيه نفس التأثير على القطاع الإسكاني كما حدث في الخطوات السابقة.

يساعد الإقراض من الدرجة الثانية على تطوير السوق الأولية للرهن العقاري وذلك عن طريق توفير موارد مالية لتمكين جهات الإقراض الأولية من منح المزيد من القروض بمعدلات ثابتة لفترات أطول. بالإضافة إلى ذلك، بإمكانها تعزيز معايير سليمة للإقراض ومعايير للأهلية مما يمكن جهات الإقراض الأصغر من الوصول إلى تمويل طويل المدى و تعزيز المنافسة. وقد يقلل الإقراض من الدرجة الثانية تكاليف التمويل طويل المدى وهي بذلك تعمل كأداة تحفيز من أجل تطوير السوق الخاصة بالتمويل الإسكاني.

أسئلة يجب تناولها في المزيد من الأبحاث

سيكون على مؤسسات التمويل العامة مثل المصارف العقارية وصناديق تمويل الإسكان الوطني أن تستمر في إجراء بعض التغييرات التنظيمية والإجرائية أيضا خلال طريقة الإقراض من الدرجة الثانية. وبصفتها مقرض من الدرجة الثانية فقط، فقد يعني هذا التخلي عن إقراضها المباشر بالكامل للعملاء وتقليل أعمال التجزئة إلى الصفر. وبينما يمكن تقليل فرع المصارف العقارية وصناديق التمويل الإسكاني الوطني، فهناك حاجة إلى بناء الكفاءات وإعداد نوع معدل من إدارة المخاطر لتحقيق الدور الجديد بنجاح كمقرض من الدرجة الثانية، والمنظمات الدولية فقط مثل الأمم المتحدة والبنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية بالإضافة إلى وكالات التنمية الوطنية مثل هيئة المعونة الأمريكية التي قد تكون في موقع تقديم دعم بناء الكفاءات.

الوصف	التغييرات المطلوبة	أسئلة
<ul style="list-style-type: none"> يوفر القطاع الخاص تمويلا للإسكان تلبية الحلول المعتمدة على السوق الطلب الخاص بتمويل الإسكان بشكل كبير توفر الحكومة إعادة تمويل - قد يتم منح الشروط الميسورة لفئات أو أغراض محددة (على سبيل المثال الدخل المنخفض وكفاءة استخدام الطاقة) 	<ul style="list-style-type: none"> المصارف الخاصة بحاجة إلى تبني عمليات كاملة المخاطر تحتاج المصارف الخاصة إلى الاستفادة من أسواق رأس المال ل (حصة من) إعادة التمويل تغيير المصارف العقارية وصناديق تمويل الإسكان الوطني لإقراض الدخل المنخفض وإقراض من الدرجة الثانية 	<ul style="list-style-type: none"> ماهي البنية المالية التي يحتاجها القطاع المصرفي الخاص بشدة لتقديم تمويل اسكاني مكتمل؟ ماهي كمية الوقت المطلوبة لتقديم نموذج الدرجة الثانية؟

شكل 5: نظرة عامة على طريقة المقرض من الدرجة الثانية

الوصف	التغييرات المطلوبة	أسئلة
<ul style="list-style-type: none"> • تتحمل المصارف الخاصة كافة المخاطر في السوق • تستبدل ضمانات الحكومة بالإنفاذ القانوني للقروض (على سبيل المثال عن طريق الوكالات العامة) بطريقة مؤقتة مقبولة اجتماعياً • مصداقية النظام القضائي مهمة للغاية للمصارف الخاصة حتى تتحمل المخاطر 	<ul style="list-style-type: none"> • تحتاج المصارف الخاصة إلى قدرات للإنفاذ القانوني والكفاءة العاملة والمنهجية • يجب أن يكون القطاع العام مستعداً لإنفاذ القروض العامة بدلاً من تجميد المرتبات العامة • تحتاج الحكومة لتبني إطار عمل قانوني وقدرات قضائية لإنفاذ القانون في المحاكم • يجب أن يتم تعديل المنتجات المصرفية لتلبي الاحتياجات المحلية والإنفاذ المحتمل 	<ul style="list-style-type: none"> • ما هي كيفية عمل إنفاذ القروض العامة بطريقة عملية خاصة في المناطق الريفية والحضرية حتى يتم قبوله بشكل مؤقت وبطريقة اجتماعية؟ • ما الذي يجب فعله حتى يكون النظام القضائي مصدراً للمصداقية؟ • ما هي كمية الوقت المطلوبة لتقديم نموذج إطار العمل القانوني؟

شكل 4: نظرة عامة على طريقة زيادة الضمانات

أسئلة يجب تناولها في المزيد من الأبحاث

إذا كان يجب إنشاء استعادة الملكية كنوع موثوق فيه من الضمانات، فالمصارف الخاصة بحاجة إلى أن تتمكن من الاعتماد على معالجة قوية موثوق فيها لإنفاذ القرض. وإذا استغرقت العملية وقتاً طويلاً وإذا كانت نتائجها غير محسوبة، فلن تكون المصارف الخاصة على استعداد لتسليم القروض لنظام موثوق به من الضمانات القانونية.

يجب إعداد عملية موحدة سريعة وصعبة لتنفيذ القروض في إطار عمل النظام القانوني العراقي، وللقيام بذلك يجب أن يتم تحليل إذا ما كان القانون الحالي بحاجة إلى التعديل ولماذا لا يمكن تطبيقه بالشكل المطلوب. بالإضافة إلى ذلك، يجب إيجاد توازن مناسب بين المصالح المشروعة للمصارف الخاصة لمصادرة الضمانات في حالة التأخير في دفع القرض والحماية الضرورية للمواطنين ضد إساءة استغلال العملية والفقدان الفوري للمأوى الخاص بهم.

قد يكون من المفيد للقيام بتعديل محتمل في إطار العمل القانوني تكوين مبادرات مستمرة قامت بالفعل بمجهود في المجال، على سبيل المثال، الإنجازات التي قامت بها الأمم المتحدة في إطار عمل برنامج تنمية القطاع الخاص في العراق المتعلق بإدارة الأراضي والقضايا الإدارية. وفي تلك المسألة، يمكن الوصول إلى التوافق بين أصحاب المنفعة المعنيين فيما يتعلق بالتوصيات الأولية في عملية تسجيل العقارات وتقديرها وحل النزاع حول الأراضي وإنشاء عمولة لأراضي الدولة. وتتعلق هذه القضايا بطريقة مباشرة بالقاعدة القانونية الضرورية لحبس الرهن العقاري.

وبما أن مصادرة الضمانات ليست بعد جزءاً من خبرة المصارف الخاصة في التمويل الإسكاني فيجب توفير المساعدة الفنية لهم لإعداد كفاءات فيما يتعلق بالتنفيذ القانوني والكفاءة العاملة والمنهجية. وقد تكون إجراءات تنفيذ القرض بخلاف تجميد مرتبات الموظفين العموميين حلاً فعالاً للغاية لمشكلة توفير ضمانات مناسبة والتي تعد اليوم واحدة من المعوقات الرئيسية أمام الاستخدام الأوسع من القروض الإسكانية. وبعد تجهيز المصارف التجارية الخاصة بشبكة السلامة القانونية هذه فإنها بحاجة إلى أن تكييف الملف الشامل للمنتجات الخاصة بها مع الاحتياجات المحلية واحتمالات الإنفاذ

الحكومة ماليًا، لكنها عوضاً عن ذلك مدعومة عن طريق الوصول إلى الإجراءات القانونية لمصادرة الضمانات التي يمكن أن تؤسس استعادة الملكية كنوع جديد من الضمانات.

يجب تنظيم نظام لإنفاذ القانون في الوقت المناسب وذلك لتزويد المصارف بأداة فعالة للرهن واستعادة الملكية وبالتالي إتاحة تقديم نوع جديد من الضمانات لهم. ويجب أن تناقش المؤسسات المالية والحكومية تصميم إنفاذ يتفادى الصعوبات الاجتماعية غير المبررة. وفي هذا الصدد، فإن لمصداقية وثقة نظام التطبيق القانوني والقضائي الذي تم إعداده أهمية قصوى بالنسبة للمصارف الخاصة لتحمل المخاطر بشكل تام.

من خلال توفير إطار عمل قانوني معدل فمن المتوقع الاستمرار في زيادة أحجام القروض وكمياتها الإجمالية بنسبة ملحوظة لإجمالي الناتج المحلي العراقي. وقد ثبت عالمياً أن أسواق الرهن العقاري الفعالة هي العنصر الأساسي للتمويل اللازم للإسكان الإضافي. ومن المتوقع وجود تأثير إيجابي متوسط على تضيق الفجوة السكنية العراقية.

عرض الأسباب

تستهدف طريقة الاستفادة من الضمانات تغطية كاملة لمخاطر القروض الإسكانية من خلال المصارف الخاصة في غياب الضمانات الحكومية. فهناك حاجة إلى إطار عمل قانوني وتنظيمي قوي لتحقيق التوازن بين المخاطر ويحافظ على جاذبية الأعمال. ولهذا الهدف، ينبغي متابعة التطبيق العملي لإطار العمل الحالي وإعداد نظام عمل وظيفي مستقل لمصادرة الضمانات وذلك للتوسط بين فوائد المصارف وحاجة المواطنين للحماية.

وإذا كان يجب التخلص من مشكلة نقص الضمانات في العراق بشكل مستدام وإذا كان يجب على عدد أكبر من السكان الوصول إلى قروض الإسكان الميسورة فإن تعزيز إطار العمل القانوني للرهن واستعادة الملكية شرط أساسي. وفي حالة التأخير في سداد القرض، فإنه يزود المصرف بوسيلة موثوق بها للحد من خسائره بمقدار كبير لدرجة أن الضمانات الحكومية لم تعد ضرورية بعد الآن.

ليعزز مشاركته وستتوقف مواصلة التطوير في القطاع.

لهذه الأسباب. هناك حاجة لطريقة أكثر توازنًا تقوم بوضع الحوافز للمزيد من المشاركة للقطاع الخاص في الوقت الذي تقوم فيه بتوفير ضمانات تمنح المصارف من الحاجة إلى تحمل مخاطر يصعب التحكم بها في الوقت الراهن. لذلك تقوم طريقة الضمان بإعطاء المصارف الخاصة المساحة لاستثمار رؤوس الأموال الخاصة بها وتحمل المزيد من المخاطر في الوقت الذي تكون مدعومة فيه من قبل الحكومة لتفادي خسائر فادحة قد تهدد استمرار المصرف.

لا شك أن تغيير دور القطاع الخاص وتعزيز مشاركة القطاع الخاص لا يعني استبعاد المشاركة المباشرة للحكومة بالكامل أو استبعاد احتمالات التدخل من قبل الحكومة. على الرغم من ذلك تعتبر المشاركة المباشرة للحكومة فيما يتعلق بالإسكان الاجتماعي أفضل وسيلة ملائمة لتلبية احتياجات الإسكان من الفئات ذات الدخل المنخفض التي قد لا تؤهل أبدًا لبرامج القروض التي يحركها السوق.

أسئلة يجب تناولها في المزيد من الأبحاث

حتى تمتلك المصارف الخاصة القدرة على تقديم أكبر جزء من حجم التمويل الإسكاني اللازم من أموالها الخاصة فهي بحاجة إلى زيادة رأس المال لتبدأ في أعمال قروض كبيرة هامة خاصة بها. ولذلك يجب أن يتم استكشاف سبل محتملة لإعادة التمويل. وبهذا قد يتم استخدام صناديق تمويل الإسكان الوطني لإعادة تمويل نقل مهمتها جزئيًا لتكون منظمة إقراض من الدرجة الثانية. ويمكن أيضًا استخدام البنك المركزي العراقي. الذي يجب أن يتم إعادة تحديد دوره لهذا الغرض. وصناديق التأمين الاجتماعي والمؤسسات الحكومية المودعة أموالها في الاستفادة من المصارف الخاصة. كما تعد صناديق الاستثمار الخاصة وسوق رأس المال مصادر أخرى محتملة لرؤوس الأموال. وعلاوة على ذلك قد يقوم توسيع قاعدة العملاء من خلال المنتجات الإسكانية الجاذبة بجذب الودائع الادخارية التي تقدم نقدًا متاحًا. ويمكن النظر في حل آخر عن طريق عرض منتجات التمويل الإسكاني التي تحتاج فقط كمية محدودة من رأس مال القروض. مثل خطط توفير الإسكان.

يحتاج مثل صندوق الإسكان العراقي والبنك المركزي العراقي والسلطات العامة المختصة إلى الدخول في حوار يؤمن التوافق بين جميع الأطراف وذلك من أجل تحديد أدوار جديدة محتملة لصندوق الإسكان العراقي والبنك المركزي العراقي. ولأنه للأسف قد لا يستطيع كل من وزارة المالية والبنك المركزي العراقي من المشاركة في ورشة العمل المنعقدة في عمان فمن الضروري توضيح موقعهم ومراعاة آرائهم ومشاركتهم في أي عمل مرتبط. وبالإضافة إلى ذلك وإذا ما كان بإمكان صندوق الإسكان العراقي أن يكون أداة فعالة لتوجيه الأموال والضمانات العامة ليدعم القطاع الخاص بالتمويل الإسكاني يتم التحقق من صحة ذلك فيما يتعلق بالموقف المالي للدولة وتوقعات وزارة المالية. ويجب علاوة على ذلك تطوير الضمان الحكومي. حيث أنه من الضروري. من جهة. تقديم أوراق نقدية مناسبة لتعادل المخاطر المتوقعة للبنوك. لكن. من جهة أخرى. لا يجب تعويض البنوك أكثر من اللازم بحيث قد يصبح التأخير في سداد القروض حتى مريحًا بالنسبة لهم. ويجب القيام بتقييم شامل للسوق الخاص بالتمويل الإسكاني وقدرات المصرف

والعملاء بالإضافة إلى المخاطر المحتملة وذلك لإيجاد طريقة متوازنة لدعم الإقراض.

من الممكن تقديم العديد من النماذج المختلفة لتوفير الضمانات الحكومية في هذا الشأن. فقد يتم تغطية نسبة ثابتة من القروض المتأخرة في السداد بالإضافة إلى حجم ائتمان كلي ثابت. وقد يتم تقليل معدل التغطية بالتدريج بعد الوصول إلى مستوى محدد من أعداد القروض أو حجم الائتمان أو معدلات التغطية المختلفة التي قد يتم وضعها للأسر ذوي الدخل المنخفض والمتوسط. ولتطوير مشاركة القطاع الخاص بطريقة أكبر في قطاع التمويل الإسكاني. يجب أن يتم بشكل خاص تقييم ما إذا كان نموذج مشاركة المخاطر المنخفضة قد يصبح مفيدًا حيث يتم فيه تقليل مستوى الضمان من سنة إلى أخرى.

ولتفادي المطالبات غير المبررة التي تعني في هذه الحالة محاولة حصول المصارف على تغطية لكل قرض متأخر في السداد تم تغطيته بإعلان أنه قرض إسكاني يجب أيضا وضع عملية للمراقبة تكون قوية ومنظمة. ويمكن أن يدبر تلك العملية صناديق تمويل الإسكان الوطني. وفيما يتعلق بالبنية التحتية المالية. فهناك حاجة إلى شبكة عريضة من قنوات التوزيع للحصول على الاتصال المباشر بالعملاء ولاستبدال الأنشطة العامة اليوم في جميع أنحاء البلاد. وقد يساعد أيضا سجل الضمانات على توحيد معايير إجراءات الموافقة وعلى توفير قواعد أفضل لاتخاذ القرار للحد من مخاطر التأخير في السداد. وعلى الجانب الحكومي. تعتبر أيضا بعض التعديلات في إطار الأعمال القانونية ضرورية: يجب أن يسمح القانون المصرفي بالأعمال التجارية الضرورية. ويجب أن يتم تحديد أدوار كل من صناديق تمويل الإسكان الوطني والمصارف العقارية ولا بد من خلق قاعدة قانونية توفر ضمانات الحكومة.

زيادة ضمانات القطاع الخاص

الوصف

تقديم القروض التي تؤمنها العقارات هي الأكثر شيوعًا على مستوى الأسر في جميع أنحاء العالم فهي تسمح للمؤسسات المالية أن تتجاهل العميل الفردي بشكل كبير بسبب العناية اللازمة وأن تبني قرارات الائتمان الخاصة بها على أساس تقييم قيمة العقار. والشرط الأساسي من أجل الحصول على أداء ونظام فعال للقروض المدعومة من قبل الرهن العقاري هو إمكانية مصادرة الضمانات في حالة التأخير في سداد القرض. وإذا لم تثق المصارف الخاصة بشكل كامل في النظام القانوني الذي تم إنشاؤه لمصادرة الضمانات. سيترددون نسبيًا في إصدار قروض الإسكان بمفردهم.

في العراق. يعد مصادرة الضمانات واحدة من المشكلات الرئيسية في قطاع التمويل الإسكاني والتي تساهم في إعاقة المشاركة المعززة للقطاع الخاص في الوقت الحالي. وعلى الرغم من أن هناك بالفعل قاعدة قانونية نافذة المفعول. فلا يزال من الصعب جدًا على الدائنين تطبيق الاستيلاء على الضمانات.

إن هدف طريقة إطار العمل القانوني هو أن يستبدل بفاعلية ضمانات القرض العام بنظام موثوق لأخذ الرهن العقاري. وهذا يعني أن المخاطر التي تحملها المصارف الخاصة لم تعد مدعومة من

المصارف الخاصة.

يجب عمل التنظيم الخاص بظروف القروض إلى الحد الأقصى من قبل المصارف الخاصة بشكل مستقل. ولتغطي معدلات الفوائد العامة تكاليفها الإدارية والتشغيلية ولتضمن عائد جاذب على الاستثمار. فقد يتم زيادة تلك الفوائد قليلاً لتجعل تمويل الإسكان تجارة مربحة بالنسبة لهم. ويمكن أن تقوم المصارف الخاصة بتوسيع قائمة منتجاتها وبالتالي تلبية احتياجات فئات مختلفة من العملاء عن طريق تقديم أحجام مرنة للقروض وفترات تسديد حسب الطلب وأنواع مختلفة من القروض (على سبيل المثال، للإسكان الجديد أو الترميم أو التمديد أو التطوير) بالإضافة إلى قبول أنواع متنوعة من الضمانات (مثل الرواتب والأصول المنقولة والضمانات).

من المتوقع إمكان الوصول إلى حجم وكمية أكبر للقروض من خلال طريقة الضمان. حتى يمكن زيادة نسبة قطاع الإسكان في إجمالي الناتج المحلي العراقي بالمقارنة مع الجزء البسيط لإجمالي الناتج المحلي الذي عقده قطاع الإسكان اليوم. ولهذا يتوقع وجود تأثير محدود لكنه إيجابي بشكل ملحوظ في سد الفجوة السكنية في العراق.

عرض الأسباب

تعد مخاطر التأخير في سداد القروض هي المخاطر الأكثر أهمية والتي يجب على المصارف الخاصة أن تتعامل معها والعقبة الأكبر أمام الدخول في سوق التمويل الإسكاني. بينما في الاقتصاديات المتقدمة مثل التأخير في سداد قروض ألمانيا بنسبة أقل من 1٪. أظهرت العديد من لقاءات الخبراء أنه في الأسواق الناشئة مثل التأخير في سداد قروض العراق يمكن أن ترتفع لتصل إلى 10٪ أو أكثر. إذا كان يجب إشراك المصارف الخاصة لتستخدم رؤوس الأموال الخاصة بها للإقراض. فإن الحكومة مازالت بحاجة لتوفير بعض الأوراق النقدية لتمنع المصارف الخاصة من أن تعاني من الخسائر الفادحة.

ولأنه تم إعداد طريقة العمولة لنقل رأس المال المستثمر في سوق تمويل الإسكان من الصناديق الحكومية في الغالب إلى رأس المال الخاص. فيجب أن تستخدم طريقة العمولة فقط في دعم القطاع الخاص الذي يفتقد الخبرة والعمل المناسب للتمويل الإسكاني. وإذا كانت المصارف هي الأكثر خبرة وإذا كانت قد قامت بالفعل ببناء الكفاءات اللازمة فعلى الحكومة أن تحد مشاركتها إلى المزيد من الوسائل غير المباشرة. وإلا لن يكون هناك حافزاً للقطاع الخاص

والمزيد من الإجراءات تثببت منتدى حوار اجتماعي مناسب يتضمن جميع الجهات المعنية من مثلي الحكومة والبنوك الخاصة. ويجب أن يسبق جميع الأفعال المقترحة. على المدى الطويل أو القصير. توافق واسع النطاق لضمان نجاحها وضمان المساهمات من جميع الأطراف. ولهذا الغرض. قد يكون من المفيد أيضاً إعداد مبادرات مستمرة تتعاون بالفعل مع الجهات الفاعلة المعنية. على سبيل المثال الإنجازات التي حققتها الأمم المتحدة في إطار عمل برنامج تنمية القطاع الخاص للعراق فيما يتعلق بإدارة الأراضي ومشاكل الإدارة.

دعم إنشاء أعمال إقراض بضمانات طريقة الضمان

الوصف

قد تكون طريقة العمولة بمثابة الخطوة الأولى لتغيير المسؤولية بشكل طفيف من القطاع العام إلى القطاع الخاص للبنوك أو المؤسسات المالية الأخرى حيث الخبرة المحدودة للغاية الخاصة بتمويل الإسكان في متناول اليد. يمكن تقديم طريقة الضمان الموصوفة فيما يلي إما كخطوة تابعة تالية بعد طريقة العمولة أو كحل موازي قائم للمصارف التي تم إعدادها بالفعل للقيام بمفردها بتمويل الإسكان.

في طريقة الضمان. تستخدم المصارف الخاصة رأس المال الخاص بها لإصدار قروض الإسكان للعملاء المدعومين بضمانات الحكومة التي تحدد مخاطر التأخير في السداد إلى حد يمكن التحكم به. وبالتالي ليس المقصود أن يكون حجم القرض الذي تم الحصول عليه مدعوماً بالكامل من قبل الأوراق المالية الخاصة بالدولة. وإنما المقصود تقليل المخاطر التي اتخذتها المصارف التجارية الخاصة. وفي حالة التأخير في سداد القرض يتم استخدام الأموال العامة لتسديد جزء من الخسائر التي تعاني منها المصارف الخاصة. وبدلاً من ذلك. يمكن للحكومة أن تقوم بإعداد نموذج تأمين تستطيع المصارف الخاصة من خلاله بحماية أنفسهم من الخسائر المرتفعة التي سببها العجز عن سداد القروض.

حيث أن المصارف الخاصة بحاجة لاستخدام رؤوس أموالها لإصدار قروض الإسكان في طريقة الضمان. يجب تقليل نشاط الدولة لتسليم الاعتمادات إلى الحد الذي تكون به العروض التجارية الخاصة عروضا تنافسية في السوق. وإلا فمن المرجح أن يكون الازدحام خارج المصارف الخاصة نتيجة وعامل قوي لتعود المخاطر الخاصة بها على

الوصف	التغييرات المطلوبة	أسئلة
<ul style="list-style-type: none"> تستخدم المصارف الخاصة أموالها الخاصة لإصدار قروض للإسكان (اعتماداً على الفوائد أو الرسوم) الضمانات (المحدودة) للحكومة تحد من المخاطر للمصارف التجارية تقلل الحكومة أنشطة القروض الخاصة بها حتى تصبح العروض التجارية عروضاً تنافسية 	<ul style="list-style-type: none"> تحتاج المصارف التجارية إلى رفع رأس المال لتبدأ في أعمال القروض الهامة يجب على المصارف العقارية العامة تغيير عروضهم حتى لا يتنافسوا مع المصارف الخاصة والمصارف المحتمل أن تكون مملوكة للدولة (على سبيل المثال عن طريق التركيز على الدخل المنخفض) يجب إعادة صياغة اتفاقيات مشاركة المخاطر 	<ul style="list-style-type: none"> من أكثر العملاء جذبا الذين قد يتم استهدافهم أولاً؟ ما هو مستوى الضمان السليم للحد من المخاطر للمصارف ولتجنب سؤ الحوافز (فقاعة الائتمان). أي البنوك قد تستعد للمشاركة في مشروع رائد؟

وبذلك يعمل كإجراء لبناء الثقة، وفي نفس الوقت قد يقوم توسيع قاعدة عملاء المصارف الخاصة بمساعدتها في حل مشاكلها الخاصة بقصور الرسالة عن طريق الحصول على الودائع الادخارية وجعلها أكثر استقلالية عن الصناديق الحكومية ووضع الحوافز لتوسيع الملف الشامل للمنتج الخاص بها.

الأسئلة التي ينبغي تناولها في البحوث الأخرى

يجب أن يتم تناول الظروف الدقيقة للتعاون المحتمل مع البنوك الخاصة في إطار طريقة العمولة في المزيد من المناقشات مع أصحاب المصلحة المعنيين ودراسات الجدوى. وينبغي تناول المواضيع الآتية على أي حال:

يجب تحديد معالجة دقيقة للتدفقات النقدية بين المصارف العقارية وصناديق تمويل الإسكان الوطني والمصارف الخاصة بالتفصيل. وبسبب انخفاض رؤوس أموال المصارف الخاصة ينبغي تجنب العجز في رأس المال لتأمين الإصدار الدائم للقروض. بالإضافة إلى ذلك يجب تقدير إجمالي حجم الأموال العامة المتاحة التي يمكن إن منحها كل مصرف على حده. ويجب أيضاً تطوير طريقة دفع العمولات لتوفر طريقة موحدة وموثقة لتوفير الأرباح للمصارف الخاصة.

لأنه يجب على المصارف الخاصة أن تتبنى بشكل خاص معالجة القروض. فينبغي إعادة تعريف دور صناديق تمويل الإسكان الوطني ولذلك يجب إن يتم مناقشة ما إذا كان على صناديق تمويل الإسكان الوطني الاستمرار في تقديم القروض للعملاء كما كانت تفعل من قبل أو ما إذا كان عليها التركيز فقط على فئات خاصة مستهدفة أو ما إذا كان عليها أن تؤدي وظيفة إدارة الجودة ووحدة المراقبة. ويجب على وجه الخصوص، إعداد عملية الموافقة على القرض للتحكم في أنشطة الإقراض للمصارف الخاصة.

وقد يستخدم أيضاً الجزء الأول من الحل الممكن ليقوم ببطء بتقديم وتطوير اتفاقيات مشاركة المخاطر ويجب إيجاد رصيداً جيداً بين تقديم ظروف مناسبة للمصارف الخاصة للدخول في مشاريع رائدة ووضع حوافز قوية بما يكفي لتفادي تدفق القروض وإساءة استخدام الأموال العامة. وبالتالي، يجب ربط العمولات بالأقساط المسددة ويجب أن يتحمل شريك القطاع الخاص مبلغاً محدداً من مخاطر التخلف عن سداد القرض. وأكثر النقاط الحرجة التي ينبغي أن يتناولها أصحاب المصالح المعنيين بالمزيد من البحث والمناقشة المستفيضة هي طريقة المصارف الخاصة في تحمل المخاطر ضمن طريقة العمولة.

قبل أن تتمكن المصارف الخاصة من دخول السوق يجب أن يتم معالجة افتقاد تلك المصارف للخبرة المختصة عن طريق إجراءات تكوين الكفاءات التي تنظمها صناديق الإسكان الوطنية والمصارف العقارية. وبعد أن تم إعداد الإجراءات الإدارية ينبغي تدريب موظفي المصارف الخاصة لضمان عملية فعالة جذابة بالثقة خاصة بقبول الطلبات والتعامل مع القروض. وبعد الانتهاء من إعداد الكفاءات وبعد الانتهاء من اكتساب الخبرة في الأعمال اليومية قد تريح البنوك الخاصة الكثير من طريقة العمولة عن طريق تأسيس كفاءات تمويل الإسكان في بيئة شبه خالية من المخاطر.

بالإضافة إلى ذلك، يبدو من المستحسن لتطبيق طريقة العمولة

بعض التدابير الوقائية. أولاً، يتم ربط دفع العمولات بالسداد المنظم والكامل للقروض فيجب أن يتم مكافأة المصارف الخاصة بجزء ثابت من العمولة مع كل قسط يقوم المقترضون بتسديده ويتدفق مرة أخرى إلى صناديق الإسكان العامة.

يقلل التأخير في دفع الدين من عمولة المدير التجاري وبهذه الطريقة يتم وضع حافز للمصارف الخاصة لاختيار المستفيدين من القروض بحرص ولتطبيق معايير الأهلية إلى جانب المعايير الموضوعية. وبالنسبة للجانب الحكومي، يجب أن تبقى مخاطر التأخير في السداد بذلك القدر الحالي المحدود. ويمكن أيضاً مناقشة أخذ نسبة معينة من القروض العامة إلى دفاتر المصارف الخاصة لتعريف شركاء القطاع الخاص بتقييم المخاطر وللإستعداد للمشاركة في تحمل مسؤولية المخاطر مع الحكومة كمرحلة تالية. ولذلك قد تقوم الحكومة بخفض مخاطرها الخاصة بالتأخير في الدفع ووضع حافز قوي للموافقة الحذرة على القروض من خلال شركائها في القطاع الخاص. وتتردد المصارف الخاصة للغاية في تحمل أي مخاطر في الوقت الراهن. حيث يمكن للإجراء الثاني أن يحدد عدد المصارف الراغبة في المشاركة في هذا العمل. ولذلك فإن وضع شروط التفويض الجاذبة والنموذج الملائم لتقاسم المخاطر إجراء هام للغاية لتأسيس طريقة للعمولة تعمل بشكل جيد.

عرض الأسباب

حيث أن المصارف التجارية الخاصة في العراق تمتلك فقط خبرة محدودة للغاية في تمويل الإسكان وتقدم الملف الشامل للمنتج في شكل صغير نسبياً ولا تنظم إدارة مناسبة للمخاطر فإن طريقة العمولة تمثل الخطوة الأولى الأكثر ملائمة لتقديمها لسوق التمويل الإسكاني. وقد أظهرت المناقشات مع الخبراء أن مخاطر التأخير في السداد بالاشتراك مع قاعدة صغيرة من الأصول والقليل من الخبرة في المجال في الغالب هي التي تسمح للمصارف أن تتجنب أعمال قروض التجزئة.

ولأن المصارف الخاصة تستخدم أموالاً عامة لإصدار قروض الإسكان ولأنها لا تحتاج لتوظيف رؤوس الأموال الخاصة بها، فهي لا تحتاج إلى ضخ رؤوس أموال جديدة في السوق المالية أو خارجه ويكون عليها أن تتحمل فقط مخاطر محدودة من الدين ويمكنها بالإضافة إلى ذلك أن تجني الأرباح عن طريق الدفع مع العمولة وبالتالي يتم تخفيف أهم عقبات الضخ في السوق.

توفر طريقة العمولة ميزة أن المصارف الخاصة تحصل على الفرصة لتجمع الخبرة الأولى في أعمال تمويل الإسكان في شروط مناسبة للغاية. ويجب أن يقوم بناء القدرات في مجال الإجراءات الإدارية اللازمة في الإدارة المعززة للمخاطر وفي أعمال التجزئة بالإضافة إلى تطوير فهم أفضل لاحتياجات العملاء وللأرباح المحتملة للسوق بمساعدة المصارف الخاصة للدخول في التمويل الإسكاني.

بالإضافة إلى ذلك، قد تسمح طريقة العمولة للمصارف الخاصة بأن تصل إلى ملاك المساكن المحتملين وبالتالي إلى نطاق واسع من العملاء المحتملين. وبما أن الثقة في النظام المصرفي الخاص منخفضة بشكل كبير في العراق وجزء طفيف فقط من السكان هو الذي يستخدم المصارف للودائع والتعاملات اليومية، فقد تساعد طريقة العمولة هذه على تقديم المصارف الخاصة كشركاء موثوق فيهم

الخطوات	الوضع الراهن	طريقة العمولة	طريقة الضمان	طريقة رفع الضمانات	طريقة المقرض من الدرجة
صناديق تمويل الإسكان بصفتها جهات التقديم ذات الصلة للتمويل الإسكاني	تتول المصارف الخاصة تسليم القروض العامة	تقدم المصارف التجارية القروض المدعومة من قبل الضمانات الحكومية (المحدودة)	تقدم المصارف التجارية القروض المدعومة من قبل الضمانات الحكومية	تتلي الحلول الدافعة للسوق بشكل كبير الطلب على التمويل الإسكاني	
التمويل الإسكاني للأفراد المختارين بأسعار المدعومة	تسلم المصارف التجارية طلب القرض بعمولات	تقليل الضمانات الحكومية للقروض المتأخرة	يتم استبدال الضمانات الحكومية بتطبيق حق مصادرة الضمانات	تحمل المصارف الخاصة المخاطر وتعتمد على إعادة التمويل الحكومي	
الهدف المرجو	تعويض لنقص الإطار القانوني والبنية التحتية المالية	تحدد المصارف التجارية أهلية أخذ التمويل الإسكاني	تؤسس المصارف التجارية أعمال مستدامة وإدارة	نظام كاف ليشمل ويطبق الضمانات التي تم قبولها	ينحل نقص الإسكان في العراق

شكل رقم 1: نظرة عامة على الطرق المقترحة لتطوير قطاع التمويل الإسكاني العراقي

تشجيع الخطوات الأولى في السوق من خلال أعمال التجزئة القائمة على العمولة

الوصف

تصور طريقة العمولة للمصارف الخاصة أنها تتولى إصدار القروض العامة وأن يتم تعويضهم عن نفقاتهم للإدارة والموظفين عن طريق عمولة تدفعها الحكومة وستقوم صناديق تمويل الإسكان الوطني بإعادة تمويل مبلغ رأس المال اللازم بالكامل لإعطاء القروض. بينما يجب تقديم نموذج مناسب لتقاسم المخاطر لتجنب إساءة استخدام الأموال العامة. ومن المفترض وجود إمكانية لتقديم طريقة العمولة في خلال ستة أشهر وبإمكان تلك الطريقة وقف الزيادة في فجوة الإسكان في فترة قصيرة من المفترض أنها بنيت على أساس واسع وهدفها الرئيسي هو تقديم ظروف مواتية لإنشاء علاقات جديدة جديدة بالثقة بين العملاء والمصارف الخاصة.

حيث يمكن لشروط القروض الحالية. مثل حجم القرض ومعايير الأهلية ونوع القرض ومعدلات الفائدة ومواعيد الاسترداد وحجم القرض الإجمالي. أن تبقى بدون تغيير في تلك الخطوة الأولى. فليس هناك حاجة لمنتجات جديدة لتمويل الإسكان ولا يمكن تغيير دور صناديق تمويل الإسكان الوطني ويجب على المصارف العقارية أن تركز على تنظيم عملية الموافقة ووضع آلية لإدارة الجودة. وحتاج المصارف العقارية أثناء قيامها بتفويض المهام الإدارية والأعمال اليومية للمصارف الخاصة أن تحدد عملية موحدة وموثوقة للموافقة على طلبات القروض وتخصيص قيمة القرض لصالح المنتفع ويمكن أن يقوم توفير إطار العمل الإداري هذا وتقصير عملية الموافقة وتطوير آلية للمراقبة بتعزيز استخدام الأموال العامة لتشديد المساكن وفتح قنوات توزيع جديدة وتوفير فرص توجيهية أفضل.

ولتفادي وقوع فجوة الإسكان عن طريق سكب المصارف الخاصة لقروض القطاع العام دون أي اعتبار لمعايير الأهلية. فيجب تثبيت

الوصف	التغييرات المطلوبة	أسئلة
<ul style="list-style-type: none"> طلبات عملية المصارف الخاصة لصناديق الإسكان التعويضات عن طريق العمولات آلية مشاركة المخاطر (التأخر عن السداد يقلل من عمولة الوسيط التجاري) توفر صناديق تمويل الإسكان الوطني إطار عمل إداري وصول المصارف الخاصة إلى ملاك منازل محتملين وإمكانية الوصول لنطاق واسع من العملاء 	<ul style="list-style-type: none"> إعداد شروط عمولة ووجوب تطوير عملية الموافقة بين صناديق تمويل الإسكان الوطني والمصارف الخاصة إطار عمل إداري وإدارة جودة من صناديق تمويل الإسكان الوطني إعداد نموذج حافز/مشاركة المخاطر 	<ul style="list-style-type: none"> ماهي كمية المخاطر التي تستطيع المصارف الخاصة تحملها؟ ماهي الشروط الواجب تطبيقها حتى يتم الاهتمام بالمصارف التجارية؟ ما هي الفترة اللازمة لبناء مشاريع رائدة مع المصارف التجارية الأولى؟

شكل رقم 2: نظرة موجزة على طريقة العمولة

ه) طرق تشجيع القطاع الخاص على توفير التمويل الإسكاني بالتجزئة في العراق

وللبدء، يمكن أن تأخذ المصارف الخاصة عمولة لإصدار قروض التمويل الإسكاني مع صندوق تمويل الإسكان الوطني، ولتحديد حوافز لمشاركتهم والتقدم في السوق، ويجب دفع عمولة وفقاً لمدفوعات القروض من أجل تشجيع المصارف الخاصة على بناء الخبرات والقدرات في التمويل الإسكاني وكذلك الثقة بين المقرضين والمقترضين.

حيث أن التأخير في سداد القروض هو الخطر الجسيم الذي يواجه المصارف الخاصة فقد يكون دعم أعمال إقراضهم عن طريق تقديم الضمانات الحكومية العنصر الآخر المهم في الحل المحتمل. ولجعل التمويلات متاحة للمصارف الخاصة، فإن إعادة التمويل من قبل صندوق تمويل الإسكان الوطني والرسكلة المحتملة من قبل البنك المركزي العراقي يمكن أن تكون تدابير إضافية. و يجب أن تقوم خطوة ثالثة في العملية بتنفيذ الإطار القانوني الحالي للحصول على الضمانات، وإتاحة حبس الرهن واستعادة الملكية، عن طريق الضمانات الحكومية التي يمكن استبدالها. وفي المراحل الأخيرة، يجب تقليل دور الحكومة في العمل ليكون مقررًا من الدرجة الثانية عن طريق إعادة تمويل المصارف الخاصة من خلال المصارف العامة.

حيث أن البيانات الإحصائية الموثوق بها عن قطاع الإسكان العراقي من قبل سياسة الإسكان الوطني العراقي لا تزال منقوصة، فيوصي ببدء أي عمل مقبل عن طريق إجراء التقييمات والدارسات ذات الصلة لحماية قاعدة البيانات الكافية للتدخلات اللاحقة، وسوف تساعد البيانات القائمة على الدليل على تحسين فهم احتياجات العملاء ولتصميم منتجات التمويل الإسكاني وفقاً لذلك، يتم وصف الطرق الأربعة المقترحة فيما يلي:

من الضروري تطبيق خطة عمل واقعية قادرة على تقديم المبادئ التوجيهية العامة والتدابير الواقعية لتطوير نظام مستديم للتمويل الإسكاني في العراق لتحقيق أهداف السياسة العامة المتعلقة بالتمويل الإسكاني المتكون في صناديق تمويل الإسكان الوطني العراقي. وتنص سياسة الإسكان الوطني في العراق على أن التغييرات المقصودة في قطاع الإسكاني العراقي يجب تحقيقها في غضون السنوات الخمس المقبلة.

على الرغم من القاعدة القانونية الموضوعية بالفعل في قانون تمويل الإسكان العراقي، إلا أن تدابير هذا القانون المحتملة لم يتم تحقيقها حتى الآن. ومن الواضح أن الحالة الراهنة لقطاع التمويل الإسكاني العراقي التي يمكن تحقيقها بصعوبة للإنشاء المباشر لنظام التمويل الإسكاني المُصاغ في سياسة الإسكاني الوطني في العراق. وحيث أن مشاركة القطاع الخاص في التمويل الإسكاني غير مطورة بشكل كامل، تتطلب الطرق التدريجية خطوات مفصلة من الحالة الراهنة للمشاركة القوية من الحكومة لحل نقص الإسكان من قبل حلول المصارف التجارية الخاصة التي تحسن السوق.

الغرض من الطرق المقترحة ليس لتنفيذ النموذج المثالي لنظام التمويل الإسكاني بشكل مباشر أو للوصول إلى كل أهداف السياسة الموضوعية في سياسة الإسكان الوطني في العراق في نفس الوقت، لكن لتقريب تدرج الدولة المستهدفة وترك المجال للحلول الخاصة بالعراق والتعديلات الدائمة للتدابير المقدمة، وهدفها هو وضع خارطة الطريق وتدابير التنفيذ التي تشمل جميع الجهات المعنية ذات الصلة والتي تؤدي إلى تطوير النشاط الذاتي لقطاع التمويل الإسكاني الخاص.

وسوف تمتد محاولة تنفيذ نظام التمويل الإسكاني المطور بشكل كامل من القدرات الحالية والحاجة إلى قدر كبير من الوقت حتي يتم تحقيق التدابير الأولى، وبالإضافة إلى ذلك سوف تواجه المصارف التجارية الخاصة النشطة حاليًا في العراق مخاطر كبيرة إذا دخلوا إلى سوق الرهن العقاري مباشرة، بدون بناء القدرات المطلوبة وأدوات إدارة المخاطر.

بموجب نتائج ورشة العمل، تم تطوير طريقة منهجية متقدمة قد تؤدي إلى تنفيذ سريع للتدابير الأولى وتهدف إلى تسريع تطوير سوق التمويل الإسكاني العراقي الخاص على المدى القصير. ويجب تحديد مراقبة العملية الدائمة لمراجعة وتعديل وتحسين التدابير المقدمة لتحقيق الحالة المستهدفة لسياسة التمويل الإسكاني في العراق في نهاية المطاف. ويجب أن تشمل مجموعة التنفيذ هذه جميع الجهات المعنية ذات الصلة من الوزارات المعنية وصناديق تمويل الإسكان الوطني ويمكن أن تقيم تقدم التنفيذ وإنشاء المشاريع التجريبية الجديدة وتنسيق المبادرات الرامية إلى تطوير القطاع الإسكاني الخاص.

تتكون طريقة التقدم من أربعة طرق تدعم بناء سوق التمويل الإسكاني من القطاع الخاص وتقلل تدريجيًا من الدور المهيمن للحكومة ليصبح دورًا مكنيًا ومنظمًا لمصارف التمويل الخاص.

ز) ملخص التحديات والتوقعات المتعلقة بالحلول المحتملة

يتعين على الحكومة العراقية التغلب على التحديات المختلفة في قطاع الإسكان لتوفير السكن اللائق لجميع مواطنيها وتحقيق الأهداف الواردة في سياستها للتسكين الوطني.

يواجه العراق الطلب المتزايد بشكل كبير على التمويل الإسكاني حيث أن عدد السكان ينمو بشكل ثابت. وبمهد الانتعاش الاقتصادي الطريق لزيادة الثروة بين السكان ويزيد تأثير النزاعات المسلحة من الحاجة إلى إعادة الإعمار. وتقدر الفجوة الإسكانية الحالية بـ 2 مليون وحدة سكنية وزيادة سنوية تقدر بـ 2-3٪. من الصعب سدها بالتدابير التي اتخذت في هذه اللحظة.

نجاح توفير السكن المناسب في العراق حتى الآن فقط بإمكانية محدودة. والحكومة هي المصدر الوحيد اليوم الذي يقدم التمويل الإسكاني ولكنها تركز أنشطتها بشكل رئيسي على مشاريع التشييد الكبيرة التي يعتقد أنها توفر الحل الوحيد الممكن للطلب المرتفع على الإسكان. ولذلك فإن التوفير المباشر للقروض هو الاستخدام الرئيسي لأموال الحكومة الذي يهمل استخدامات المحتملة الأخرى التي يمكن استخدامها. بالإضافة إلى ذلك يحدد الوصول إلى نموذج التقديم المباشر هذا بمعايير الاستحقاق الواقعية بأن يكون موظفًا حكوميًا لأخذ القروض العامة. ومن ثم لا تكفي القدرات الإدارية لتلبية الطلب المتزايد.

مشاركة القطاع الخاص في قطاع التمويل الإسكاني ضئيلة للغاية في الوقت الراهن. حيث أن المصارف الخاصة في العراق ضئيلة وتفتقر إلى الخبرة في التمويل الإسكاني. ويتعين تقييم النقص العام في الضمانات لعدم وجود التنفيذ الكاف للإطار القانوني الحالي لحبس الرهن والتملك. وتمثل الأنظمة المصرفية غير المناسبة والدور المهيمن للحكومة في تقديم قروض التمويل الإسكاني بشروط ميسرة جدًا عقبات أخرى تتعلق بتحسين مشاركة القطاع الخاص.

تحتاج كل هذه المشاكل المختلفة إلى أن يتم معالجتها لتحقيق نظام تمويل قادر على تمويل الطلب المرتفع على الإسكان. ومع ذلك فإن محاولة حل جميع المشاكل في نفس الوقت وتقديم نموذج مثالي للقطاع الخاص الذي يعزز التمويل الإسكاني في نفس الوقت يبدو وكأنه ليس ممكنًا في الوقت الراهن. لذلك يجب أن تكون المشاكل ذات أولوية من أجل تطوير نظام التمويل الإسكاني بشكل بسيط.

من المتوقع أن تساهم مشاركة القطاع الخاص المحسنة بجزء كبير في سد فجوة الإسكان. وتحتاج التدابير المتبعة للتمويل الإسكاني الذي تقدمه الحكومة إلى أن تستكمل من قبل مشاركة القطاع الخاص لزيادة أنشطة الدولة وبالتالي توسيع نطاق انتشارها. وبالنسبة لهذا الهدف. يتعين تقديم الشروط المناسبة إلى المصارف الخاص لتطبيق في السوق ويتعين تطوير قدراتهم بشكل ثابت ويتعين تطوير الإطار القانوني وحويل دور الحكومة ليصبح تدريجيًا دورًا ممكنًا بدلًا من كونه مورد مباشر للتمويل الإسكاني.

زيادة مبلغ القروض الممنوحة بشكل كبير مما يعني بدوره أنه يتعين زيادة القدرات ومراجعة الإجراءات وينبغي على الدولة دفع مقابل عن التكاليف الإدارية المرتفعة.

في الوقت الحالي، قد تستغرق المدة التي يتم فيها الحصول على قطعة أرض مناسبة وتسجيلها والحصول على جميع التراخيص واستلام التمويل عدة أشهر وأحياناً أكثر من سنة في العراق وحتى اجتياز جميع الخطوات الضرورية ليس آمن. وفي هذا الوضع يتم تثبيت العديد من ملاك المنازل المحتملين ويتم تأخير مشاريع الإسكان. بالإضافة إلى ذلك على النحو الذي يمكن رؤيته في تحليل دول الشرق الأوسط الأخرى، فإن اللوائح الصارمة لتطوير الأراضي ومعايير أهلية القروض وكذلك الإجراءات الرسمية الطويلة التي تجعل من الصعب بالنسبة للأسر ذات الدخل المنخفض بشكل خاص، أن تشارك في سوق التمويل الإسكاني (انظر باحارأوغلو وآخرون 2005).

يمكن أن يسهل التعامل الإلكتروني للطلبات وقاعدة البيانات الشاملة على جميع القروض المعتمدة بشكل خاص إمكانية مراقبة تدفق القروض، لتقييم تأثير القروض (على سبيل المثال التوزيع الإقليمي، الجوانب المتعلقة بنوع الجنس، توزيع الدخل على الطلبات) ولتثبيت إدارة المخاطر الفعالة وآليات الإنذار المبكر.

في الوقت الذي تقوم فيه أنظمة مصرف التمويل العقاري وصناديق تمويل الإسكان الوطني بتلبية طلبات التسكين في أجزاء من المجتمع العراقي، ومن الضروري توسيع مثل هذه الفوائد لشريحة أكبر من السكان. وحتى فيما يتعلق بإدخال طريقة يتم فيها توسيع التمويلات العامة من قبل المصارف الخاصة مقابل دفع عمولة محددة، فمن المستحسن استخدام عملية إدارية تمت مراجعتها داخل مصرف التمويل العقاري من أجل الاستخدام الأفضل للتمويلات الحكومية.

الإسكاني المماثل حيث يتم تجنب ازدحام أنشطة القطاع الخاص.

يتم غالباً حماية استقرار واستدامة سوق التمويل الإسكاني من خلال اعتماده على الطرق المختلفة بما في ذلك التدخلات الحكومية المباشرة. ويمكن أن تساهم حلول التمويل الإسكاني الخاص للفئات المتنامية ذات الدخل المنخفض والمتوسط في حل الغالبية العظمى من مشاكل التمويل الإسكاني وللتركيز على الإنتاجية الكبيرة في القطاع الإسكاني العراقي. ومع ذلك، لا يمكن لتلك الحلول وحدها أن تسد فجوة الإسكان بشكل كامل حيث أنها ليس في متناول الفئات ذات الدخل المنخفض.

يجب أن يصبح استخدام صناديق التمويل الحكومية متعدد الأشكال من أجل تحسين الأغراض المتنوعة المستهدفة. ويجب خفض دعم الحكومة المباشر للتمويل الإسكاني بشكل تدريجي وتكريسه فقط لطلبات الإسكان الاجتماعي. في الوقت الذي يتم فيه استخدام الأموال الحكومية لتحديد حوافز لتطوير القطاع الخاص، مما يعني أيضاً تغيير دور الحكومة ليكون ممكناً بدلاً من مقدم التمويل الإسكاني.

2. تحديد معايير الوصول من الحصول على التمويل الإسكاني

في الواقع من أهم معايير الحصول على التمويل الإسكاني العام في العراق هو أن تكون موظفاً عمومياً أو لديك فرد من العائلة أو صديق قريب يعمل في الحكومة (في الوظيفة التي يحصل منها على راتب مرتفع يكفي أن يكون ضماناً). ويستثنى موظفي القطاع الخاص من الحصول على تمويلات للإسكان وهو أيضاً عامل منبسطاً للأشخاص الذي يسعون للعمل في القطاع الخاص. وبالإضافة إلى ذلك غالباً ما يكون من السهل تخصيص أراضي الحكومة للموظفين الذين يعملون بالحكومة.

تم تعديل هذه الممارسة من وجهة نظر مصرف التمويل العقاري. حيث أن رواتب موظفي الحكومة ضمانات موثوق بها ويمكن أخذها إذا لم يتم دفع القرض، ولكنها هناك إشكالية تتعلق بشكل عامل بتطوير اقتصاد سليم وتوفير فرص متكافئة للمواطنين الذين يرغبون في تلبية طلبات التمويل. وقد يكون استخدام النقابات أو جمعيات الموظفين الأخرى لإنشاء سجل تعقب موثوق به للرواتب أو ضمان (أجزاء من) القروض عن طريق هذه الجمعيات طرق محتملة. وإذا قامت الحكومة بالتقليل من إقراضها المباشر لأغراض التمويل الإسكاني، فيجب أن يتم تحديد معايير الأهلية هذه على أساس جديد بشكل كامل لأن الفئة المستهدفة لن تكون قادرة على الوفاء بها. وبالتالي يجب مراجعة الطرق المبتكرة الجديدة التي يمكن استخلاصها من دراسات الحالة الناجحة في الأسواق الناشئة حول العالم من أجل اختيار أكثر النماذج ملائمة للوضع في العراق.

3. يتوقع أن تصل القدرات الإدارية التالية إلى حدودها بدون مشاركة القطاع الخاص

إذا أمكن سد فجوة الإسكان المتزايدة عن طريق إتاحة التمويل الإسكاني من خلال مصرف التمويل العقاري وصناديق تمويل الإسكان الوطني، فستكون الإجراءات الإدارية الحالية مهددة بفشلها في عدم التعامل مع النمو المتوقع في الطلب على الإسكان. ولابد من

رأس المال المطلوب والقروض المدعومة حيث يمكن رؤيتها في العراق. ولتلبية الطلب على الإسكان من السكان الذي يزيد عددهم على 32 مليون عراقي في الوقت الحالي. يجب مواصلة هذا التطوير لمشاركة أوسع من القطاع الخاص. وتواجه فاعلية استخدام صناديق التمويل العام والقيام بدور التمكين من قبل الحكومة ثلاث عقبات رئيسية في الوقت الحاضر:

1. التوفير المباشر للقروض من قبل الحكومة ليس هو الاستخدام الفعال لمصادر الحكومة وإمكاناتها.
2. يقلل استخدام العمل الحكومي كمعيار واقعي لأخذ القروض من الوصول إلى صناديق التمويل الإسكاني ويستثني الفئات التي تحتاج إلى التمويل الإسكاني باستمرار.
3. تميل الإجراءات الإدارية الحالية إلى أن تكون غير فعالة وتستغرق وقتاً طويلاً في عملية الموافقة وتفتقر إلى الشفافية كشرط لآليات المراقبة وإدارة المخاطر.

1. الاستخدام الأوسع لصناديق التمويل الحكومية

الإقراض المباشر للعملاء من قبل الدولة هو وسيلة ضرورية لسياسة الإسكان حيث أن تمويل القطاع الخاص ضعيف ومحدود للغاية والمساكن نادرة. وقد يكون التقديم المباشر للقروض مفيداً للغاية أيضاً لدعم فئات مستهدفة خاصة بمنتجات التمويل الإسكاني مثل الأسر ذات الدخل المنخفض غير الراضية عما يوفره السوق لاحتياجاتها.

ومع ذلك يرتبط استخدام الأموال الحكومية فقط لإصدار القروض بشكل مباشر بمبالغ المصادر الكبيرة لفترة طويلة. وعلاوة على ذلك لم تزيد الصناديق الحكومية في هذه المرحلة عن طريق استخدام رأس مال القطاع الخاص لتمويل القروض. وهذا يعني أنه يمكن توفير مبلغ أكبر من التمويلات للتمويل الإسكاني من خلال المصارف الخاص إذا ما تم دعمه برأس مال الحكومة. ولهذا الغرض عادة ما تستخدم العديد من البلدان:

- الأموال العامة لدعم/ضمان قروض القطاع الخاص أو
- زيادة أموال الحكومة من قبل دين أو أقساط القطاع الخاص (من خلال المصارف أو سوق المال).

بالإضافة إلى ذلك ونظراً إلى الارتفاع السريع في أسعار الأراضي في العديد من المدن العراقية (بالنظر إلى ضرورة تحسين إدارة الأراضي وكذلك ضرورة اعتماد السكن العمودي بشكل كبير). فلن تكون القيمة المطلقة لقروض الأفراد (20/30 مليون دينار عراقي) كافية لتلبية الطلبات في المدن في المستقبل. وحتى في الوقت الحاضر غالباً لا تكفي القروض لإجهاز مشاريع تشييد السكان بشكل كامل.

على الرغم من عدم قيام الحكومة بالتقديم المباشر للقروض إلا أن ذلك قد يكون مقبولاً في حالات معينة وقد يكون العرض العام المتزايد أيضاً عقبة أمام تطوير سوق الإقراض الخاص. وبالتالي، فإن الدعم الحكومي لسوق التمويل الإسكاني مرغوب فيه وضروري. لكن التدابير المناسبة ينبغي أن تطور أنشطة القطاع الخاص بدلاً من أن تعطله. على سبيل المثال، قد يكون تحديد الإقراض المباشر من قبل الحكومة لأغراض التمويل الإسكاني شرطاً مسبقاً لتطوير قطاع خاص مربح يوفر التمويل العقاري أو منتجات التمويل

و) توفير التمويل الإسكاني المقدم من الحكومة و تسهيله

• لا تتناسب جودة الإسكان بشكل عام مع التوقعات وغالبًا ما تكون سيئة نسبيًا، ويتم غالبًا إهمال كفاءة الطاقة.

• تصل الوحدات السكنية المقدمة من المطورين بالأحرى إلى السوق ولا تلبي احتياجات الأسر ذات الدخل المنخفض والدخل المتوسط (يمكن إيجاد نفس النتائج في أمريكا اللاتينية، انظر جونزاليس 2005).

في حين قبول بعض مطوري العقارات الدفع عن طريق الأقساط. فلا يمكن اعتبار هذا تمويل عقاري حقيقي، لأن الوقت المستغرق حتى الدفع الكامل لا يمكن أن يكون قصير (2-1 سنة). وعلاوة على ذلك لا يمكن أن يحل هذا النموذج مشكلة تأهيل عملاء التجزئة بالأساليب اللازمة لتمويل المساكن التي يرغبون فيها، وحتى إذا كان بإمكان مطوري العقارات تمويل مشاريع التشييد الكبيرة الخاص بهم، فلا يزال المشتريين يفتقرون إلى الحصول على الأموال التي يحتاجونها.

على الرغم من تزايد عدد قروض التمويل الإسكاني التي يصدرها بنك التمويل العقاري وصناديق تمويل الإسكان الوطني، إلا إن هذه الطريقة لا تلبي الطلب. وقد ثبت أن كل من القدرات الإضافية (ويتعين على كثير من المتقدمين الانتظار لعدة شهور حتى يتم التعامل مع طلباتهم) والقدرات المالية لصناديق تمويل الإسكان الوطني ليست كافية بشكل كامل لتلبية الاحتياجات الحالية والطلب المتزايد في المستقبل على الرغم من حقيقة أن المبلغ المتاح للإقراض في صندوق التمويل الإسكاني الوطني العراقي قد ارتفع من 200 مليون دولار أمريكي إلى 864 مليون دولار أمريكي.

يتيح قانون صناديق تمويل الإسكان الوطني استخدام المصارف المرخصة لتوجيه التمويلات للمواطنين الذين يتم تعويضهم عن طريق عمولة. وعلى الرغم من أن الأساس القانوني هو بالفعل في متناول الجميع، إلا أن هذه الإمكانية لم تتحقق حتى الآن على نطاق كبير. وقد يعني استخدام هذه الطريقة فتح قنوات توزيع جديدة واستقبال فئات جديدة للعملاء عن طريق الاستفادة من فائدة الأعمال التابعة للمصارف الخاصة وكأثر جانبي يمكن أن يؤدي ذلك إلى مشاركة بسيطة من المصارف الخاصة في سوق التمويل الإسكاني الذين ليس لديهم تجربة حتى الآن وبحاجة إلى بناء بعض قدراته.

علاوة على ذلك قد تستخدم صناديق تمويل الإسكان الوطني بشكل أكبر في إعادة تمويل مقدمي الرهن الخاص والقيام بدور المقرض من الدرجة الثانية في النهاية، وحيث أن قاعدة الشروط للعديد من المصارف العراقية الخاصة غير محددة في الوقت الحالي وحيث أنها معارضة لتحمل مخاطرها، قد يتم تعزيز مشاركتهم من خلال توفير المزيد من الضمانات الحكومية وإعادة تمويل الفرص من خلال صندوق التمويل.

وإلى جانب التوجهات العالمية المشتركة (برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية 2005) حوّلت العديد من حكومات البلدان بعيدًا عن التشييد والإدارة المباشرة للتمويل العام لتوجيه دعم

بما أنه لا يوجد عرض كبير منظم وموحد للتمويل الإسكاني من القطاع الخاص حتى الآن في العراق. تأخذ الحكومة الآن دورها التقليدي كونها المورد الهام الوحيد للتمويل الإسكاني. يعتبر دعم القطاع الإسكاني من قبل إصدار القروض العامة بالشروط المناسبة جدًا أداة سياسية عامة، وخصوصًا في الأسواق الناشئة وبلدان الشرق الأوسط. وعلى الرغم من تأثيرها يجب اعتبارها على أنها ليس لها سوى وصول محدود.

يوفر صندوق تمويل الإسكان الوطني التمويلات العامة في جميع المحافظات العراقية ولكن إقليم كردستان له صندوق التمويل الإسكاني الخاص به بتنظيم مائل. وقد تم إنشاء صناديق تمويل الإسكان الوطني في عام 2004 برأس مال أولي يقدر بـ 200 مليون باستخدام أرباح مبيعات النفط لتوفير وسيلة سريعة وسهلة للتمويل الإسكاني، وخاصة بالنسبة للأسر ذات الدخل المنخفض. ويمكن تنفيذ هذا الهدف بشكل جزئي فقط، ويتم اليوم تخصيص 80% من التمويلات المتوفرة لدعم مشاريع الاستثمار الكبيرة لمطوري الإسكان، مقابل 20% لخدمة القروض الفردية. على الرغم من أن هناك تدابير أخرى محتملة متوفرة وفقًا للمادة رقم 2 من قانون التمويل الإسكاني. ويحصل المقترضين المحتملين على القروض من خلال المصرف العقاري من الفروع في جميع أنحاء العراق، والتي تعيد تمويل أعمالهم بقروض التجزئة من خلال صناديق تمويل الإسكان الوطني.

يوفر البنك العقاري قرض ثابت (20 مليون دينار عراقي في منطقة إقليم كردستان، 30 مليون دينار عراقي في باقي العراق) بدون فائدة للأشخاص المستحقين. ويضاف إلى القرض رسوم أولية (0300.00 دينار عراقي في منطقة إقليم كردستان، 2% من مبلغ التمويل في باقي العراق). ويتم سداد القرض وفقًا للجدول الزمني المحدد (عادة في مدة تتراوح من 20-12 سنة مع بعض الفروق للفئات الخاصة). ويتم تقديم القروض عند الطلب إلى مصرف التمويل العقاري في مكتب من مكاتب فروعه، ويجب تقديم الضمانات، التي تكون عادة في شكل راتب عام أو ضمان من موظف يعمل في الحكومة يتم ضمانه بدخله. ويتم السداد سنويًا، لكن يقوم معظم الدائنين بسداد دفعات شهرية تخصم من رواتبهم (إذا كانوا يعملون لدى الحكومة). ويمكن استخدام الأراضي التي يملكها المدين كضمان. ولكن ليس هذا استثناءً، وفي الواقع، تستثنى هذه الشروط المواطنين من الحصول على قرض وهم الذين لم يتم توظيفهم في الخدمة العامة وليس لديهم أي أحد من أفراد العائلة في الخدمة العامة.

بالإضافة إلى ذلك، فقد أدى التمويل الإسكاني العام المباشر من خلال مطوري العقارات إلى تشييد عدد كبيرة من المنازل لكن النتائج ليست مرضية للغاية:

• توفر المشاريع عائد مرتفع على معدل الاستثمار لمطوري المشاريع وللمشتري الأول للمنازل (التي غالبًا ما يعاد بيعها بعد فترة قصيرة). ولكن لا تقدم بأسعار معقولة لجزء كبير من السكان على المدى الطويل.

سيتطلب حل هذه المشكلة تحقيق التوازن بين التزام الحكومة بتقديم التمويل الإسكاني لمواطنيها مع تعزيز كبير لمشاركة القطاع الخاص وإدخال الحلول الدافعة للسوق إلى سوق التمويل الإسكاني. وتعين على الحكومة نطاق مشاركتها المباشرة إلى السكن الاجتماعي للفئات ذات الدخل المنخفض وحدها والقيام بالدور المفعّل لنشاط القطاع الخاص. ولهذا الغرض، يوصي بشكل كبير بالنظر في الدروس المستفادة من الأزمة الاقتصادية، ولاسيما فيما يتعلق بدور التمويل الإسكاني الخاص، لتجنب مثل هذه الأخطاء في ازدهار مدن العراق.

على أن البنك المركزي يمكن يكون بمثابة "الحل الأخير للإقراض" فقط "في الحالات الاستثنائية" لتقديم المساعدة المالية للمصارف لفترة لا تزيد عن ثلاثة أشهر قابلة للتجديد من قبل البنك المركزي. وللحصول على مثل هذه المساعدة يتطلب من المصارف إثبات أنها قادرة على السداد ويمكن أن توفر ضمانات كافية من وجهة نظر البنك المركزي العراقي ويتطلب أن تركز طلباتهم على الطلب من أجل تحسين السيولة.

تميل المصارف، بموجب اللوائح الحالية، إلى أن تكون معارضة للالتزام برأس المال القليل المتوفر في العقود طويلة الأجل - مثل التمويل الإسكاني - حيث يمكن أن يحدد هذا من مرونتها في أعمالها الأساسية.

4. الدور المهيمن للحكومة

حيث أن القطاع الخاص لا يوفر تقريباً التمويل الإسكاني المنظم، والحكومة هي المصدر الوحيد الذي يوفر القروض في الظروف المناسبة للغاية، وهذا بدوره يفسح مجالاً صغيراً للمصارف التجارية لإدخال منتج رهن عقاري تنافسي في السوق. وشروط المصرف العقاري (وعادة يوجد رسم على 300.000 دينار عراقي في إقليم كردستان و2% في باقي أنحاء العراق على القرض واستحقاق دفعه في 20-12 شهراً) لا يمكن تلبية من قبل أي مصرف ويضطر إلى إعادة تمويل نفسه من الودائع أو من أسواق رأس المال.

على الرغم من أن القانون العراقي لصندوق التمويل الإسكاني يترك المجال للإجراءات الأخرى المحتملة بدلاً من الإقراض والتمويل المباشر لمشاريع التشييد الكبيرة من قبل الدولة في المادة رقم 2. إلا أن الحكومة تواجه صعوبات في الحصول على الفرص وفي اعتماد الطرق المبتكرة التي تنشأ الطرق التقليدية. وعلى الرغم من عدم تحديده في القانون، إلا أن الممارسة الحالية لنسبة 80% من صناديق التمويل المتوفرة في صناديق تمويل الإسكان الوطني يتم تقديمها لتمويل مشاريع التشييد من مطوري الأراضي (وفقاً لما ذكره السيد/ سالار، الهيئة الوطنية للاستثمار). ولا يسمح هذا بوصول كمية كافية من قروض الإسكان الفردي لكل مواطن في السوق ولا الأموال العامة المستخدمة حتى الآن بطريقة تحدد الحوافز لتحسين مشاركة القطاع الخاص في سوق التمويل الإسكاني.

تسلك الحكومة في الوقت الحالي طرق مختلفة للتمويل المباشر وغير المباشر للمشاريع وكذلك تحديد حوافز للمستثمرين لصرفها لمشاريع تشييد المساكن من خلال صناديق تمويل الإسكان الوطني. والوسائل المحتملة الأخرى كما في المادة رقم 2 لتوفير المساكن لم يتم إتباعها بالشكل الكامل. وعلى الرغم من أنه أصبح واضحاً (انظر الفصل د) أن الإجراءات الحالية ليست كافية لتلبية ارتفاع الطلب على الإسكان في العراق، فقد كان دور الدولة وحدها يتمثل بشكل تقليدي في العناية بطلبات مواطنيها على الإسكان. وبالتالي لا يزال الاعتقاد سائداً إلى حد ما. ويمكن للمبادرات الحكومية المباشرة فقط أن تحل مشكلة الإسكان. وحيث أن ذلك يشكل جزءاً من الحالة، فمن الضروري زيادة الوعي. ويمكن أن تعتبر المشاركة الحكومية المباشرة لمسائل الإسكان الاجتماعي والتي تستخدم فيها الحكومة التمويلات لتحسين مشاركة القطاع الخاص طريقة بعيدة المدى وواعدة.

بالوقت والمصادر اللازمة حتى يتم إكمال الإجراءات القانونية في بيئة تتسم بدرجة متدنية من الحماية.

لإتاحة المزيد من أنواع الضمانات المتنوعة ولتوسيع حصة السكان المؤهلين للحصول على التمويل والطرق المبتكرة الأخرى لتقديم الضمانات، يجب على سبيل المثال أن يتم الكشف عن الضمان الاجتماعي والأصول المنقولة والأقساط وحبس الرهون والدخل، وتوفيرها من خلال التعديلات القانونية.

3. تنظيم العمل المصرفي غير المناسب

حيث أن الثقة في نظام التمويل المصرفي بين أوساط السكان تأثرت بالتجارب السلبية في التأخير في السداد وارتفاع التضخم والمظالم الاقتصادية في فترة العقوبات الدولية، فيتميز تنظيم العمل المصرفي العراقي بالرقابة القوية من قبل البنك المركزي واللوائح الصارمة لأنشطة التمويل المصرفي الخاص. وفي الموقف الحالي للقطاع المصرفي الخاص الناشئ، يتطلب هذا التنظيم ضمان التنمية المستقرة لصناعة التمويل وإعادة بناء ثقة المواطنين في القطاع المصرفي. ومع ذلك تميل مثل هذه الممارسات إلى تخديد أنشطة المصارف الخاصة.

تلتزم المصارف بالحفاظ على الاحتياطات في شكل ممتلكات أو إيداعات نقدية لدى البنك المركزي العراقي بموجب المادة رقم 29 من قانون البنك المركزي العراقي، وتحدد المادة رقم 16 من قانون المصارف أن كل مصرف يجب أن يحافظ في جميع الأوقات على رأس المال، بما في ذلك احتياطات ورأس المال غير المنقوص، الذي لا يقل عن 12٪ من قيمة الأصول الإجمالية، وتحدد أيضًا اللوائح الحالية من قبل البنك المركزي العراقي متطلبات الادخار لحسابات التوفير (5٪) والودائع (10٪) كذلك الحسابات الحالية والحسابات الأخرى (20٪) على الرغم من أن ذلك قد يعطي المادة رقم (ب) 27.1 الحق في زياد التمويل بدون قيود، وتحديد شرط الاحتفاظ بمبلغ معين من الادخارات يقلل من مبلغ صناديق التمويل المتوفرة للقروض المصدرة. وفي النظام المصرفي الناشئ، تحدد هذه الحواجز المرتفعة نسبيًا لضخها في السوق، وبالإضافة إلى ذلك، يجب إبقاء نسبة كبيرة من الأصول في الأصول السائلة حيث أن تركيز أعمال معظم المصارف الخاصة تكون الآن في المعاملات.

وتحظر المادة رقم 28 من قانون المصارف على البنوك المشاركة أو الاشتراك بشكل مباشر بصفتها وكيل أو شريك أو مالك مشترك في أنشطة البناء، وتنظر بعض الجهات المعنية إليها على أنها عقبة تعوق المصارف من القيام بأشياء أكثر في التمويل الأساسي لمشاريع التشييد الكبيرة، وتشير اقتراحات البنك المركزي العراقي حاليًا إلى أن المصارف الخاص يجب أن تشكل الحاديات لمضاعفة قدراتها على إصدار مبالغ القروض الكبيرة (وفقًا لما ذكره الدكتور/ مظهر محمد صالح كايم من البنك المركزي العراقي). ويمكن أن يساعد هذا الإجراء على تمويل مشاريع التشييد الكبيرة بسهولة أكبر ولكن من المحتمل أن لا تساهم كثيرًا في حل مشكلة تمويل الرهن العقاري للأفراد.

علاوة على ذلك يعتبر إعادة التمويل من المصارف الخاصة من خلال البنك المركزي العراقي هو الخيار المحتمل الوحيد الآن في الحالات المحدودة جدًا، وتنص المادة رقم 30 من قانون البنك المركزي العراقي

ولكنها ليست مناسبة لنماذج الأعمال مثل تمويل الرهن العقاري الذي يحتاج إلى قواعد أصولية كبيرة. ويمثل جذب الودائع وإعادة التمويل المشاكل الرئيسية للمصارف الخاصة حيث أن ذلك يعوق مشاركتها الإضافية في التمويل الإسكاني. وبالتالي، يمكن أن تقوم ادخارات الإسكان على سبيل المثال بتوسيع قاعدة أصولها بشكل كبير.

في هذا الصدد، تواجه المصارف الخاصة أيضًا المشكلة التي تمنع مؤسسات الدولة من إيداع أموالها في المصارف الخاصة، وبالتالي تتلقى المصارف العامة بتعليمات من وزارة المالية ميزة تنافسية بالمقارنة مع المصارف الخاصة.

وإذا كان من الواجب تعزيز مشاركة القطاع الخاص في سوق التمويل الإسكاني، فالمصارف التجارية الخاصة في العراق تحتاج إلى بناء قدرات كبيرة في صفوف موظفيها وإلى تطوير إدارة المخاطر الأكثر تطورًا للتعامل مع المنتجات المعقدة والاستثمارات طويلة الأجل وإلى تقديم ملف شامل للمنتجات من أجل تلبية احتياجات فئات العملاء المختلفة.

2. نقض الضمانات وضعف الثقة في الإطار القانوني

تقديم الضمانات المؤثوق بها هو الشرط الأساسي لإقامة علاقة طويلة الأجل مع منتجات التمويل العقاري، وعلى الجانب الآخر، فإن طلب ضمانات كثيرة ووضع شروط عالية للغاية للوصول يعني استبعاد النسبة الكبيرة من السكان من الحصول على قروض الإسكان. لذا، فمن الضروري في العراق بناء قدرات إدارة المخاطر وفقًا للمعايير الدولية ولتحديد متطلبات الضمانات بشكل واقعي.

وفيما يتعلق بالممارسة الحالية للضمانات المطلوبة في العراق، هناك ثلاثة مشاكل رئيسية تعوق قدرات العديد من الأسر على تقديم الضمانات الكافية:

- فالعديد من الأسر لا تملك الأراضي أو ليس لديها أي سند رسمي للملكية للأراضي أو أن قيمة عقاراتهم لا تمثل سوى ضمانات محدودة، وبسبب حرب الخليج الثانية والصراعات المسلحة في أعقاب ذلك، تم فقد وتدمير الكثير من العقارات ولم يعد يمكن استخدامها كضمانات.

- يمكن أن يثبت الكثير من العاملين في القطاع الخاص والعاملين لحسابهم بالكاد مقدار دخلهم وانتظامه، بسبب ووجود وثائق رسمية قليلة (مثل بيانات الضريبة، دفعات الضمان الاجتماعي، الخ). وبالتالي، لا يمكن عادة استخدام الدخل في المستقبل كضمانات في هذه الحالة، وحيث يمكن أن تكون الرواتب الحكومية فعالة للحصول على قروض التمويل الإسكاني.

- إذا تم استخدام الضمانات العقارية، فمن غير المؤكد ما إذا كان يمكن أخذ العقارات لتغطية مبلغ القرض في حالة عدم السداد، وتكمن أسباب ذلك في نظام العدالة الضعيف نسبيًا وضعف الأسس والإجراءات القانونية الجديرة بالثقة، ويعتبر قانون التمويل الإسكاني العراقي الأخير خطوة هامة في الاتجاه الصحيح ولكن كان معظم المشاركين في المقابلات متشككين للغاية فيما يتعلق بالتنفيذ العملي لقروض الإسكان، وبشكل خاص فيما يتعلق

هـ دعم القطاع الخاص للتمويل الإسكاني

الصغير في العراق: <http://www.imfi.org> وعدد معين من مشاريع التنمية الدولية. فقد أصبح من الواضح أن التمويل الإسكاني الخاص يقدم حاليًا عروضًا محدودة جدًا حيث أنها لا تشمل سوى جزءًا صغيرًا من الأنشطة الإجمالية للبنوك التجارية الخاصة في العراق.

وبالنظر في أسباب هذا التردد ومشاركة المصارف الخاصة المحدودة في قطاع التمويل الإسكاني، يمكن تحديد العقبات الرئيسية الأربعة على النحو التالي:

1. الهيكله والرأسمال المحدود وتوجيه أعمال المصارف التجارية في العراق لا يتناسب الآن مع التمويل العقاري؛
2. عدم وجود الضمانات وضعف الثقة في البيئة القانونية لأخذ الضمانات وكذلك الشكوك العامة المتعلقة بالموقف الأمني الذي يجعل المصارف تتجنب المخاطر طويلة الأجل.
3. يقلص تنظيم العمل المصرفي الميسور من قدرة البنوك على تمديد الملف الرئيسي لقروضهم؛
4. جعل الدور المهيمن للحكومة في تقديم القروض بشروط ميسرة للغاية للمواطنين الذين يعملون في الحكومة من الصعب على أي مصرف تجاري أن يعمل على تقديم المنتجات التنافسية وإنشاء الأعمال التجارية المربحة.

1. إنشاء المصارف التجارية

يقع تركيز إنشاء معظم المصارف التجارية التي تعمل بنشاط حاليًا في العراق على المعاملات الرئيسية (الحسابات الجارية، تحويل الأموال) والقروض الشخصية الصغيرة الممنوحة للعملاء المعروفين. وقد أظهرت المقابلات مع أكثر من 15 ممثلًا ومستثمرًا من المصارف الخاصة أن معظم البنوك حاليًا ليست مهتمة بتوسيع الملف الرئيسي لمنتجاتهم المحدودة لتقديم قروض الرهن العقاري طويل الأجل بأسعار فائدة منخفضة وفترات أطول للسداد وقبول أنواع متنوعة من الضمانات أكثر مثل سندات ملكية الأراضي والممتلكات العقارية.

حيث أن معظم المصارف التجارية الخاصة في العراق لم تعتاد على تحمل المخاطر والقيام بالاستثمارات طويلة الأجل والعمل بمسؤولياتهم الخاصة بدون المساعدة الرئيسية من الحكومة وتقديم المنتجات المالية المتنوعة للعملاء التجزئة، يبدو إدخالهم بشكل تدريجي في سوق التمويل الإسكاني عن طريق استخدام الطريقة المفصلة حلاً أكثر ملائمة. وبما أن المصارف الخاصة مهتمة بشكل رئيسي حاليًا بتوسيع أعمالهم التجارية عن طريق توسيع قاعدة عملائهم، ينبغي رفع الوعي بينها بما يتناسب مع منتجات التمويل الإسكاني التي قد تقوم بجذب العملاء الجدد وقد تكون استثمارًا مجديًا. ولهذا الغرض، يجب أيضًا معالجة ضعف الثقة في المصارف الخاصة عن طريق احتياجات الجمهور العامة لأن ذلك يمنع العملاء من إقامة علاقات تجارية مع المصارف.

قاعدة رأس المال الصغيرة نسبيًا هي مشكلة أخرى في إنشاء معظم المصارف الخاصة (أي أن معظمها أقل من 100 مليون دولار أمريكي) والذي عادة ما يكون كافيًا للأعمال القائمة على المعاملة.

هناك حاليًا في العراق عرضًا واحدًا للجمهور يقدم من التمويل الإسكاني الخاص. وأنه غير منظم بمعنى ملف المنتج الرئيسي المختلط للاحتياجات المختلفة ومجموعات العملاء أو أن يكون له وجود يصل إلى جميع أنحاء البلاد. ولم يصل التمويل الإسكاني الخاص بعد إلى مستوى كبير وفي النهاية لا يتوفر للعملاء المحتملين على أساس المنتجات الموحدة. وعلى الرغم من أنه لا توجد مصارف تجارية خاصة في العراق تعمل بنشاط كبير في التمويل الإسكاني، إلا أنه توجد بعد الفرص القليلة المتوفرة لتمويل الإسكان على أساس فردي. ولا يمكن تلخيص كل مصادر التمويل هذه في إطار ما يفهم بشكل عام على أنه تمويل عقاري في أسواق التمويل المتقدمة. ويتوفر التمويل الإسكاني الخاص في العراق من قبل المؤسسات التالية على سبيل المثال:

- تعطي مؤسسة المستقبل المشرق (BFF) قروضًا صغيرة تبدأ من 500 دولار أمريكي وتصل إلى 25.000 دولار أمريكي في إقليم كردستان. ويتم تسليم معظم هذه القروض إلى الشركات الصغيرة والمنشآت السياحية، ويكون التمويل الإسكاني استثناءً في بعض الأحيان. وتعتمد أسعار الفائدة على وقت السداد الذي يصل إلى 24 شهرًا ويتراوح عادة من 10.5% إلى 11.5%. ويتم طلب الملكية العقارية أو الرواتب الحكومية أو الضامنون الذين يعملون في الخدمة العامة عادة لتكون ضمانات إضافية.

- يصدر مصرف التقوى أيضًا قروض صغيرة تتراوح مدد سدادها من 6 إلى 24 شهرًا. سعر الفائدة المعتاد هو 1% شهريًا من مبلغ القرض الإجمالي. ويتم خصم دفع الفائدة للمدة الكاملة من المبلغ المدفوع بالكامل مسبقًا. وشروط الضمانات ماثلة لشروط مؤسسة المستقبل المشرق.

- بدأ مصرف بغداد أنشطته بصفته بنك خاص في العراق في عام 1993 وهو يعطي القروض للمواطنين لبناء منازل لا تزيد قيمتها عن 25.000 دولار أمريكي بسعر فائدة 12% لفترة السداد التي تتراوح من 24 إلى 36 شهرًا بضمانات ملكية الأرض أو المنزل.

- تعارض البنوك الإسلامية تقديم القروض السكنية. ولكن تعطيها في بعض الأحيان. وفي تلك الحالات النادرة لا تأخذ فائدة ولكنها تأخذ عمولة أو رسوم أو تخفض الدفع بحكم القانون مقارنة بمبلغ القرض الأسمى.

- بصرف النظر عن ذلك، لا تقدم معظم المصارف الخاصة في العراق سوى القروض المصممة بشكل فردي للعملاء على المدى البعيد بأسعار فائدة تتجاوز أحيانًا 15% وأوقات سداد قصيرة تتراوح من 2 إلى 4 سنوات وبضمانات عالية إلزامية. وكقاعدة عامة لا يجب أن يزيد القرض عن 30% من قيمة الضمان. وبالتالي تكون قروض تمويل الإسكان محدد عمليًا للشركات التي تدعم قرضها بأصول أعمالها وكذلك عدد محدود من الأفراد الأثرياء الذين يمكنهم تقديم ضمانات متنوعة وعالية القيمة ويمتلكون تصنيفات ائتمانية مقبولة.

وب 36 مصرف تجاري (أجنبي ومحلي) وإسلامي خاص تعمل في العراق وكذلك 11 مؤسسة للتمويل الصغير (التقرير السنوي في 2010 للبنك المركزي العراقي: الموجود على موقع صناعة التمويل

ذات الدخل المرتفع التي كانت لديها أساليب عريقة في التمويل الإسكاني أنه يمكن تمويل الطلب الاستثماري من خلال الرهانات العقارية (على سبيل المثال مصارف التمويل العقاري الألمانية التي تملك 1.8 تريليون دولار أمريكي أو المصارف الدنماركية التي تملك 470 مليار دولار أمريكي).

ويمكن استنتاج أن هناك طلباً كبيراً لم يتم تلبيته للتمويل الإسكاني من جانب العملاء في كل من بناء المساكن الجديدة بالإضافة إلى شراء الوحدات السكنية الحالية وتطويرها. وينظر إلى التمويل الإسكاني بأسعار معقولة لعملاء التجزئة على أنه واحداً من الدوافع الرئيسية لسوق الإسكان الناشئ حيث يحتاج أصحاب المنازل المحتملين إلى صناديق التمويل لشراء الوحدات السكنية المبنية في مشاريع الإنشاء الكبيرة أو لبناء عقاراتهم السكنية الخاصة.

حيث أنه يتوقع أن تكون المبادرات الحكومية الحالية قادرة بالكاد على سد الفجوة الإسكانية بالكامل. لابد إذا من وجود طرق جديدة. وللتغلب على توصيل الأنشطة العامة المحدود. فإنه يوصي بشدة تعزيز مشاركة القطاع الخاص: ومن جانب العملاء. يمكن تعزيز الحلول التي تحرك السوق من خلال إتاحة الوصول إلى صناديق التمويل اللازمة لتمويل الإسكان. وعلى الجانب الآخر. يمكن أن توفر المصارف الخاصة الحصول على التمويل الإسكاني بقدر كبير. ويمكن أن تفترض أن ضخ التمويل الإسكاني من القطاع الخاص سيكون مفيداً للغاية بالنسبة للمقترضين ويسمح بزيادة كبيرة في عدد المنازل التي يتم بنائها أو جديدها بالإضافة إلى تحسين جودة البناء. حيث أن الخيارات الأكثر تكلفة سوف تصبح في متناول المشترين.

ويمكن تلخيص الأمر بأن هناك طلب كبير على الوحدات السكنية في العراق لم يتم تلبيته وينمو بشكل ثابت. وتحدد التقديرات الموثوق بها نموه بنحو من 2٪ إلى 3٪ سنوياً في جميع أنحاء العراق (السيد/ ماند عزيز- برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية). وقدم الخبراء الآخرون تغييرات كبيرة وقليلة بشكل بسيط في الطلب ولكن مع وجود زيادة كبيرة في المنظور المشترك.

يمكن أن تزيد الحكومة من الإسكان العام ويمكن أن تحسن شروط التمويل الإسكاني. ويعد عدم الوصول إلى منتجات التمويل الإسكاني احدي العقبات الرئيسية أمام الاستثمار الأخرى في إسكان العائلات العراقية. وفي الحالة الحالية، تعتمد معظم الأسر على مدخراتها الخاصة أو المقترضة من عائلاتهم وأصدقائهم حيث أنها المصدر الرئيسي في صناديق التمويل لشراء منزل جديد أو بناءه.

ووفقاً لمناقشات الخبراء في ورشة العمل، هناك حاجة إلى جهد مشترك لجميع الجهات المعنية من أجل تلبية هذا الطلب المتزايد ومن أجل سد فجوة الإسكان في المستقبل القريب. وتتجلى التحديات الرئيسية في قطاع الإسكان في ندرة الأراضي المتزايدة في المناطق الريفية. وبالتالي ارتفاع أسعار الأراضي وتقلها بشكل كبير. ووضع نظام مناسب للتمويل الإسكاني لتوفير امتلاك العقارات السكنية بأسعار معقولة. ولا ينظر إلى قدرات التشييد على أنه تحدي كبير في كمية القوى العاملة المتوفرة. بل في الجودة. وستكون هناك حاجة لبناء القدرات سواءً على مستوى التشييد أو على مستوى ضمان الجودة وتنظيم التشييد. وبالإضافة إلى ذلك، يتم استيراد معظم مواد التشييد مثل الطوب والإسمنت ويكون ذلك مكلفاً. وهي أيضاً عقبة أمام جعل الوحدات السكنية في متناول جميع العراقيين.

نظراً للطلب المرتفع على الإسكان وارتفاع أسعار الأراضي، حيث أنه لم يتم تحسين إدارة الأراضي ولم يتم إنشاء المزيد من المباني الرأسية، فإن التمويل الإسكاني بأسعار معقولة هو الحل الرئيسي لإنتاج وحدات سكنية جديدة ولتحسين تملك المنازل. وتوضح نظرة قريبة على البلدان المجاورة الأخرى في المنطقة الممارسات القائمة من أجل تطوير التمويل الإسكاني ومن أجل تلبية الطلب الإسكاني الملحق:

تكون البلدان ذات الدخل المنخفض مثل مصر والأردن وتونس " [...] في مرحلة تحول فيها الحكومة من مورد إلى هيئة تنظيمية للإقراض العقاري - وتتحرك بفاعلية بعيداً عن هياكل التمويل الإسكاني التي تهيمن عليها الحكومة إلى القطاع الخاص الذي يعالج طلب السوق المتزايد على التمويل الإسكاني. وتكاد البلدان ذات الدخل المرتفع مثل البحرين والكويت والإمارات العربية المتحدة أن تحرر أسواقها في الرهن العقاري بشكل كامل " (بيداس وآخرون 2009). وفي هذه البلدان يكون التمويل الإسكاني بشكل رئيسي من نشاط القطاع الخاص. وعلى الرغم من أن الحكومة لا تزال تعمل بالمشاريع المعنية بالأسر ذات الدخل المنخفض (على سبيل المثال في الأردن).

يعزز ذلك بشكل كبير مشاركة القطاع الخاص الذي يجب أن يكون قادراً على تلبية الاحتياجات السكنية وعلى استكمال الأنشطة الحكومية وزيادتها في قطاع الإسكان. وأظهرت مقارنة مع البلدان

الخبابرات المركزية الموجود على الرابط التالي: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/iz.html وبمعدل النمو السنوي الذي يقدر بحوالي 2.6٪. ويتم تغيير النمط الجغرافي للطلب والمشاكل الجديدة التي تنشأ في التجمعات الحضرية المكتظة بالسكان حيث أن أراضي البناء قليلة جداً ومساحة بناء الوحدات السكنية ليست محددة وقابلة للتمديد بشرط أن إدارة الأراضي غير محسنة ولم يتم زيادة وحدات الإسكان الرأسي بشكل كبير. وفي هذه اللحظة، يتميز الانتشار الإقليمي المختلف للطلب غير المكثف على الوحدات السكنية بالواقعية حيث أنه منخفض نسبياً في المحافظات الكردية مقارنة بباقي المدن العراقية. وقد يكون لهذا تأثير أيضاً على نوع التمويل الإسكاني الذي يتم طلبه في الأقاليم المختلفة وعلى الحوافز التي تخدمها الحكومة لتوفير التمويل الإسكاني بأسعار معقولة في كامل القطر (المصادر: سجل حقائق وكالة الخبابرات المركزية، عالم الاقتصاد، ووحدة الخبابرات).

آثار الحرب هي العامل الثالث المهم الذي يؤثر على طلب الوحدات السكنية العراقية. فهناك أكثر من 1.6 مليون شخص مشردين داخليا (IDPs) في العراق وهي النسبة التي تمثل أكثر من 5٪ من إجمالي عدد السكان. ووصلت هذه النسبة إلى 10٪ في المدن الكبرى. و بشكل خاص يحتاج هؤلاء الأشخاص عادة إلى مساكن خاصة بهم بأسعار معقولة لأنهم يحتاجون في الأحوال الطبيعية إلى مساكن خاصة بهم. وعلاوة على ذلك يأتي عدد اللاجئين الكبير المشابه من العراق ويعود بشكل كبير إلى الدولة. ليصل إلى 28.896 فرد في يناير 2011 فقط. وبالإضافة إلى ذلك لا تزال هناك أكثر من 1.5 مليون وحدة سكنية مدمرة بشكل بالكامل أو بشكل جزئي من آثار الحرب وتحتاج إلى الاستبدال. وتسبب احتياجات إعادة الأعمار طلباً من نوع خاص لإعادة البناء ورفع مستوى المنازل الحالية التي قد تم تدميرها في الصراعات المسلحة.

ومن المتوقع أن تكتسب الطفرة العمرانية الحالية سرعة في الانتعاش الاقتصادي المتزايد في العراق كما يحدث في مرحلة ما بعد الصراعات في البلدان الأخرى. والتي تعتمد على أسباب جذرية عدة، أولاً وقبل كل شيء، يكون لهذا الازدهار مصدر أساسي في الحاجة الملحة لإعادة إعمار البنية التحتية المادية للبلد. ثانياً، يرجع الطلب الخاص على الاستثمارات المحلية في البناء بشكل رئيسي إلى الحد من هروب رؤوس الأموال وفرص رجوع رؤوس الأموال إذا ما تحسن الوضع الأمني. ثالثاً، يرجع هذا التطور إلى انتعاش السلع (بشكل خاص في مجال النفط والغاز) التي حققت أرباح من الأسعار المرتفعة في السوق العالمي. وأخيراً، ترجع حالة التشتت العراقية المتزايدة إلى الدولة ورغبتها في توطيد ترابط المجتمع عن طريق الاستثمارات المحلية في الإسكان.

يصطدم الطلب المرتفع بقدرات قطاع التعمير المحدودة للغاية والتي أحدث انفجاراً في السعر النسبي لخدمات التشييد. وي طرح هذا الطلب تحديات إضافية لسوق الإسكان. فعدم جعل قروض الإسكان في متناول جميع المواطنين العراقيين ليس هو الضروري فقط ولكن توفير التشييد بأسعار معقولة ضروري أيضاً.

وعلى الرغم من وجود بعض المناقشات بين الخبراء بشأن حجم ووزن كل عامل من العوامل الثلاثة المذكورة أعلاه وتأثير ذلك العامل على حجم فجوة الإسكان المقدرة الحالية وكذلك نموها أيضاً.

(د) طلب التمويل الإسكاني

وروابط العمل. والأنشطة في قطاع الإسكان وقد تحسن الانتعاش الاقتصادي العام حيث أنها من الممكن أن ترفع مستويات الدخل والاستهلاك وبالتالي تمهد الطريق للأنشطة الاقتصادية الأخرى (برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية 2006، وزارة الاعمار و الاسكان 2010).

يرجع السبب في زيادة الطلب على الوحدات السكنية إلى ثلاث عوامل رئيسية:

- النمو الاقتصادي الكبير وارتفاع مستويات المعيشة
- النمو السكاني الانتقال المتزايد إلى الحضر
- آثار الحرب (عودة اللاجئين والمساكن المدمرة)

في السنوات الأخيرة. بدأ الاقتصاد العراقي في التعافي بشكل كبير من آثار حرب الخليج الثانية والعقوبات الاقتصادية المفروضة على النظام السابق. وبعد أن تراجع الناتج المحلي الإجمالي بشكل كبير بسبب الحرب في عام 2003 والوضع الأمني المتدهور في أعقاب ذلك. ارتفع بشكل ثابت من عام 2005 فصاعدًا إلى 82 مليار دولار في عام 2010 (وفقًا لمؤشرات التنمية العالمية في عام 2011، توجد مؤشرات التنمية على الرابط التالي <http://data.worldbank.org/data-catalog/world>). وفي هذه الفترة بلغت نسبة النمو السنوي المركب للاقتصاد 5.8 في المتوسط. وارتفعت قليلًا في العامين الماضيين. ومن المتوقع أيضًا في عام 2012 أن يتغير الناتج الإجمالي المحلي بنسبة +1010.9%. وقد استقرت معدلات التضخم الآن عند المستوى المتوسط الذي يقدر بـ 5% بعد أن انخفض إلى 3% في عام 2009.

شارك السكان أيضًا بشكل متزايد في النمو السكاني في السنوات الماضية حيث أن إجمالي الناتج المحلي الاسمي للفرد والدخل القابل للتصرف يزيد بشكل ثابت. ومن جانب. يزيد ارتفاع مستويات المعيشة من رأس المال المتوفر مع الأسر العراقية ليتم استثماره في الإسكان ومن الجانب الآخر فإن هذا يرفع الطلب على المساكن الأكثر راحة ويرفع الطلب على تحسين ظروف المعيشة.

النمو السريع للسكان هو عامل مهم آخر في زيادة الطلب على الوحدات السكنية في العراق. فأرتفع عدد السكان من عام 2000 إلى عام 2011 من 24.6 مليون عراقي إلى 32.1 مليون عراقي وهو ما يعني معدل نمو يبلغ حوالي 30% وبمعدل إيجاب يقدر بـ 3.67 طفل يولد لكل امرأة. وسوف يستمر هذا التطور في السنوات القادمة بمعدل نمو سنوي قدره 2.7% في المتوسط. ويؤدي هذا النمو إلى نسبة كبيرة من السكان تقدر بنسبة 40% تتراوح أعمارهم بين يوم و14 سنة ونسبة أخرى 58% تتراوح أعمارهم بين 15 و64 سنة. وسيكون من الواضح في السنوات المقبلة أن عددًا كبيرًا من العائلات الشابة سوف تبحث عن منازل جديدة وأن سد الفجوة السكانية فقط في هذا الوقت لن يكون كافيًا لتزويد الأجيال المستقبلية بالمساكن الخاصة.

بالإضافة إلى ذلك، يتحرك حول أنماط السكان بصفته جزء متنامي للسكان تجاه المدن حيث تسبب نسبة الانتقال إلى المدن والتي تقدر بـ 66% في عام 2010 (سجل الحقائق العالمية من وكالة

تعتبر محاولة تحديد كمية الطلب غير الملبى على الإسكان في العراق بأرقام صحيحة مهمة صعبة في الوقت الحالي حيث أنه لا توجد بيانات إحصائية موثوقة بها من أجل استخدامها في التحليل. وبالمثل فإنه من الصعب تقدير حجم الحاجة الدقيقة الحالية لتمويل الإسكان بأسعار معقولة. ولكن أشارت نتائج كل من الخبراء والأبحاث إلى وجود طلب مرتفع غير ملبى بشكل ملحوظ. وحيث أن عدد السكان ومستويات المعيشة تنمو بسرعة وتتحول أشكال التحضر. لذا يعتبر التقييم الإحصائي الأكثر تفصيلاً وحديثاً للبلد فيما يتعلق بالاحتياجات السكنية للمواطنين العراقيين بناءً على البيانات المقدمة في سياسة الإسكان الوطني في العراق مجالاً مهماً للبحوث اللازمة في المستقبل. وسوف تساعدك جميع البيانات وفرزها حسب المناطق الاستيطانية (المناطق الحضرية. شبه الحضرية. الريفية) أو فئات الدخل (منخفض. متوسط. مرتفع) أو المحافظات أو نوع التمويل الإسكاني المطلوب (التوسيع والتجديد والبناء) على توفير رؤية أفضل لاحتياجات المواطنين وعلى تعديل السياسات المنفذة وفقاً لذلك. ويمكن أن تظهر مثل هذه البيانات إذا كانت الجهود كافية لتلبية الطلب الحالي الذي يعتبر خليطاً من التدابير السياسة المختلفة اللازمة لتلبية الاحتياجات المختلفة لكل فئة من فئات المجتمع.

وقد تم عمل عدة تقديرات هناك لتقييم العدد التقريبي الأول إلى المستوى العددي للطلب على الإسكان في العراق. وتقدر سياسة الإسكان الوطني في العراق. كمصدر المرجعية الأول. ويقدر الطلب على الوحدات السكنية العراقية حوالي بـ 2 مليون وحدة (وزارة الاعمار و الاسكان 2010). وقد حسبت المصادر الأخرى مثل برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية (2006) الطلب على الوحدات السكنية لمدة 10 أعوام من 2006 إلى 2016 ليشمل حوالي 1.27 مليون وحدة سكنية. حيث قدره السيد/ ماند عزيز خبير الإسكان البارز في الأمم المتحدة. بـ 1.5 مليون وحدة لجميع أنحاء العراق. وتتراوح الأرقام التقديرية الأخرى بين الطلب الكبير على الوحدات السكنية ليتم معالجتها من قبل السياسات الحكومية إلى أرقام أعلى بكثير من الوحدات السكنية الإضافية المطلوبة في السنوات القادمة (برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية 2006 ووزارة الاعمار و الاسكان 2010 والمقابلات مع مختلف المسؤولين الحكوميين والبنوك والمطورين).

ومع ذلك تعتبر الحاجة العامة للزيادة في توفير الإسكان أمراً متفقاً عليه بين معظم الخبراء. زوفقاً لما ذكره ناجي (2006) ويليامز (2003) فإن نسبة كبيرة من إجمالي الوحدات السكنية (63% من إجمالي الوحدات 2.5 مليون تقريباً) قد تم تدميرها كلياً أو جزئياً أو في حالة سيئة بسبب آثار الحرب والصيانة غير الكافية. وبالإضافة إلى ذلك نسبة 5.3% (وفقاً لبرنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية 2006) من الأسر والسكان في تزايد مستمر. لذا فإن الحاجة إلى الوحدات السكنية الإضافية كبيرة للغاية.

وبحساب مثل هذا الطلب غير الملبى في قطاع الإسكان العراقي. فمن الضروري للدولة مواجهة التحديات العالقة. وقد أثبت سوق الإسكان النشط بأنه المحرك الرئيسي للانتعاش الاقتصادي حيث أنه يشتمل على فرص العمل المباشرة ومضاعفات الدخل

إلى تنفيذ الأنشطة الرئيسية التي تم تحديدها في سياسة الإسكان الوطني في العراق خلال مدة خمس سنوات. وحتى يصبح قطاع الإسكان الحديث والمنتج في عام 2015 قادرًا على تحقيق أهداف سياسة الإسكان الوطني في العراق في المستقبل القريب.

يركز هذا التقرير النهائي على التمويل السكاني من القطاع الخاص حيث أنه أحد الأمور المهمة لسياسة الإسكان الوطني في العراق عن طريق تطوير طريقة متدرجة الخطوات واتخاذ إجراءات ملموسة لإثبات وتنفيذ السياسات الموضوعة من قبل وزارة الأعمار و الإسكان . ويتم اعتبار إنشاء نظام التمويل الإسكاني المستدام على أنه ذات أهمية أساسية لتسريع ديناميكية قطاع الإسكان ولجعل الوحدات السكنية في متناول كل مواطن عراقي. وفي الوقت نفسه، يركز التقرير على تمويل الرهن العقاري الفردي بدلاً من التركيز على المشاريع العمرانية الكبيرة. ومن المفترض أن تقديم القروض الفردية لتجديد وتوسيع وشراء الوحدات السكنية الملائمة للأجزاء الواسعة من المجتمع العراقي يعتبر العامل الرئيسي في تحسين مشاركة القطاع العام. وبالتالي، فإن التوصيات التي تم عملها في هذا التقرير تعتبر طريقة عملية داخل إطار سياسة الإسكان الوطني في العراق لإنشاء نظام مناسب للتمويل الإسكاني للعمالء.

ولتحقيق هذه الأهداف، تعتمد سياسة الإسكان الوطني في العراق على خمسة مبادئ رئيسية: أولاً، يجب أن يتم توضيح دور القطاع العام والتركيز عليه . بحيث يراعى في التوجيه العام المراقبة والتنسيق من القطاع وإعطاء اهتمام كبير لاحتياجات السكان ذات الدخل المنخفض. بالإضافة إلى ذلك، يمكن النظر إلى زيادة المشاريع السكنية على أنها مساهمات من مجموعة متنوعة من الجهات الفعالة والقطاع العام والخاص بالإضافة إلى أسر الأفراد. وتمت إضافة اللامركزية في المبادئ التوجيهية أيضاً والمعنية باستخدام الأراضي وتخطيط البنية التحتية وتنفيذ الطرق الابتكارية الجديدة في المشاريع التجريبية من أجل تسريع إنشاء المشاريع السكنية. ويتم التعرف على نظم إعادة بناء تمويل الإسكان المستدامة باعتبارها مسألة عاجلة حيث يعتبر توفير التمويل قصير/متوسط/طويل الأجل المعقول لتطوير المسكن وتجديده وتوسيعه وشرائه أمراً هاماً لنجاح سياسة الإسكان الوطني في العراق.

على الرغم من كون سياسة الإسكان الوطني ذات أهمية أساسية في تطوير قطاع الإسكان الحيوي في العراق، إلا أن سياسة الإسكاني الوطني في العراق تؤكد على أن قطاع التمويل لا يعمل بشكل مرضي في الوقت الراهن. وفيما يتعلق بتمويل الإسكان، ينبغي التفريق بين مجالين رئيسيين في النشاط: تمويل إنشاء الوحدات السكنية. وهو تمويل تجاري مرتفع المخاطر وتمويل الرهن العقاري لقروض التجزئة للأفراد بالتمويل من نوع منخفض المخاطر. الذي يمكن أن يحفز الطلب على الوحدات السكنية الجديدة والحالية. ويتم تقييم توسيع وتطوير مؤسسات التمويل في كل من القطاع العام والخاص. باعتبارها شرطاً أساسياً لتدفق الموارد اللازمة إلى القطاع لجميع الفئات في جميع أنحاء البلاد.

ووفقاً لسياسة الإسكان الوطني في العراق، لم تلعب المصارف التجارية دوراً رئيسياً في مجال التمويل الإسكاني حتى الآن وتحتاج مصادر التمويل العقاري إلى أن تكون متنوعة من خلال تشجيع المصارف التجارية وإتاحة الفرصة لها للدخول في أعمال التمويل العقاري. ويمكن اعتبار صناديق تمويل الإسكان الوطني على أنها مؤسسات تمويل من الدرجة الثانية تقدم الإقراض التجاري بالجملة للمصارف التجارية. وبالتالي، فإن تركيز مشاركة الحكومة من خلال التمويلات ذات الفائدة المنخفضة تنطبق على الأسر ذات الدخل المنخفض فقط. ويعتبر تنوع ملف المنتجات الشامل لمصارف القطاع العام والخاص عن طريق تقديم أنواع القروض المختلفة بما يتوافق مع صياغة قانون التمويل الإسكاني للشركات الذي يتضمن حبس الرهن والتملك وإعادة بيع الضمانات أهدافاً رئيسية أخرى لسياسة الإسكان الوطني.

يعتبر تنفيذ سياسة الإسكان الوطني في العراق مشروعاً معقداً يتطلب العديد من المبادرات المختلفة. ولكنها مبادرات متكاملة في النهاية. والطريقة المتبعة في ذلك هي تحسين البيئة التشريعية والتنظيمية على المستوى الحكومي حيث أن إنشاء المشاريع التجريبية في وقت واحد على المستوى المحلي يختبر الطرق الموضوعة تحت الرقابة المستمرة ويتيح المجال للتعديلات الضرورية.

وبذلك تمثل سياسة الإسكان الوطني في العراق تحولاً نموذجياً من توفير الوحدات السكنية من أعلى لأسفل الى طريقة تمكينية تنظم فيها الحكومة القطاع وتراقبه. حيث تُنشأ الشركات الخاصة والسوق القائم على الطلب معظم الوحدات السكنية. وتُهدف

(ب) مقدمة

يُدمج هذا التقرير بين نتائج المقابلات مع مجموعة متنوعة من الخبراء والدراسات البحثية والمكتبية التمهيدية بالإضافة إلى نتائج مناقشات الخبراء في ورشة العمل المنعقدة في عمان في 24-25 نوفمبر 2011. وتم إعداد ورشة العمل في غضون ستة أسابيع قام خلالها ببرجير بدعوة أكبر عدد من الجهات المعنية للمشاركة في ورشة العمل وللمشاركة بأرائهم خلال اللقاءات. وكانت ورشة العمل هذه ناجحة بشكل كبير. على الرغم من عدم قدرة بعض الجهات المعنية على المشاركة أو تقديم المعلومات في اللقاءات تاركين بذلك المجال للمزيد من البحث والخطوات ليتم اتخاذها (على النحو المبين في قسم التوصيات).

إن الغرض من هذا التقرير هو تلخيص العمل الذي تم إجازه أثناء إعداد ورشة العمل وخلالها وبعد الانتهاء منها. ويركز هذا التقرير على الخيارات للموسسة لتحسين تنفيذ تمويل الرهن العقاري من القطاع الخاص وليس المقصود به أن يتم اعتباره دراسة أكاديمية شاملة لجميع نواحي سياسة الإسكان في العراق أو سياسات الإسكان بشكل عام. والهدف من إجراءنا هذا التقرير هو أن يكون توثيقاً لورشة العمل بالإضافة إلى أن يكون نقطة البدء المحتملة لإجراءات الجهات المعنية وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي في متابعة أهدافهم من أجل تنشيط القطاع الخاص في التمويل الإسكاني في العراق بشكل أفضل.

تم تنظيم التقرير النهائي في عدة أقسام بحيث يخاطب مجالات الاهتمام الرئيسي: أولاً، تم عرض نظرة عامة عن سياسة الإسكان القومي في العراق لوضع هذا التقرير داخل هذا الإطار (القسم ج)، وعلاوة على ذلك، تم تحليل طلب التمويل الإسكاني في العراق (القسم د)، وبالإضافة إلى دعم التمويل الإسكاني من قبل المصارف الخاصة (القسم هـ) وتوفير التمويل الإسكاني المقدم من الحكومة وتسهيله (القسم و)، وبعد القيام بتلخيص التحديات الحالية في قطاع التمويل الإسكاني والوصول إلى حل ممكن (القسم ز)، تم تقديم طريقة مكونة من أربع خطوات من أجل تنفيذ أهداف السياسة المختارة التي تم صياغتها في سياسة الإسكان الوطني (القسم ح)، وفي النهاية، تم وصف الإجراءات الواقعية والمشروعات التجريبية المحتملة بأنها خطة عمل واقعية لتحسين التمويل الإسكاني من القطاع الخاص في العراق بشكل عملي (القسم ط).

(ج) سياسة الإسكان الوطني في العراق

لواجهة التحديات المختلفة التي فرضها الطلب المتزايد على الإسكان في العراق، قامت وزارة الاعمار و الاسكان مدعومة من قبل برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية (UN-HABITAT) بنشر سياسة الإسكان القومي للعراق في عام 2010 وكان ذلك بمثابة خارطة الطريق للإصلاح المؤسسي والتنظيمي للوصول إلى المسكن المناسب لكل مواطن عراقي. وبناءً على ذلك تنص سياسة الإسكان على تحديد معايير واسعة النطاق لتطوير قطاع الإسكان في العراق وتحديد السياسات المختلفة اللازمة لهذا الغرض ووضع مسودات خطة العمل للتقيد بها في التنفيذ.

بالنسبة إلى أزمة الإسكان التي قدرها الخبراء بحوالي 2 مليون وحدة سكنية، فقد أعلنت الحكومة العراقية بأن النظام المركزي لتوفير السكن لم يعد كافياً لسد الفجوة المتزايدة في الإسكان. وعليه قامت وزارة الاعمار و الاسكان بصياغة سياسة الإسكان الوطني في العراق التي تهدف إلى تهيئة بيئة مناسبة لجذب مشاركة القطاع الخاص بدلاً من الاعتماد على جهود الدولة بمفردها، وبالتالي فإن أهمية مشاريع الإسكان لا تقتصر على الحاجة الاجتماعية الأساسية لها فقط بل إنها تعد من أحد أسس تحقيق النمو المنتظم للاقتصاد العراقي حيث توفر فرص العمل المباشرة وتضاعف الدخل مع تهيئة سبل التوظيف مقارنة بالقطاعات الإنتاجية التقليدية الأخرى.

تتناول سياسة الإسكان الوطني في العراق جميع الوحدات السكنية في العراق بما في ذلك المناطق الحضرية وشبه الحضرية والمناطق الريفية من البلاد وإتباع نهج شامل. وتقوم على أساس تحليل المجالات الموضوعية الرئيسية السبعة المتعلقة بقطاع الإسكان: إدارة الأراضي وبناء المساكن والتمويل الإسكاني والبنية التحتية للوحدات السكنية وإدارة الوحدات السكنية والصيانة ومواد بناء الوحدات السكنية و وحدات الإسكان العشوائى.

تحدد سياسة الإسكان الوطني في العراق عدة تحديات والتي تشكل مجموعة متميزة من العوامل المترابطة لقطاع الإسكان في العراق في السنوات القادمة. وقبل كل شيء، فإنها تحدد النسبة الكبيرة للطلب على الإسكان والتي لم يتم تلبيتها بسبب قصور الدعم من جانب إنتاج المشاريع الإسكانية الجديدة بكميات كافية لتكون قادرة على التفاعل مع النمو السكاني وارتفاع مستويات المعيشة ونزوح السكان وهدم المساكن الناتج عن الصراعات المسلحة. بالإضافة إلى النقص المتزايد في الأراضي القابلة للتعمير في المناطق الحضرية (خصوصاً إذا لم يتم تحسين إدارة الأراضي واعتماد المزيد من المساكن العمودية) حيث تتمثل العقبات الرئيسية لتلبية تزايد الطلب على المساكن في نظام قانوني وتنظيمي غير مكتمل مع غياب شبه رسمي لتمويل الإسكان. وقد تم وضع سياسة الإسكان الوطنية في العراق لتحقيق الأهداف التالية:

1. تسهيل الحصول على السكن المناسب لجميع العراقيين؛
2. زيادة الفعالية في مشاريع الإسكان؛
3. زيادة الخيار فيما يتعلق بنوع السكن والموقع خصائص الحياة؛
4. زيادة الدعم الحكومي للفئات ذات الدخل المنخفض؛
5. زيادة جودة المساكن؛
6. تحسين قدرة أصحاب المنازل في تطوير وتوسيع ممتلكاتهم.

أ) ملخص تنفيذي

مشاركة أكبر في المسؤولية عن المخاطر.

تهدف طريقة زيادة الضمانات إلى تحسين الحالة القانونية لأعمال الرهن العقاري من القطاع الخاص إلى أكثر من ذلك بحيث تستطيع البنوك التجارية أن تتحمل المسؤولية الكاملة ولا تحتاج إلى الاعتماد على ضمانات الدولة بعد الآن. حيث أن أخذ الضمانات حاليًا يميل إلى كونه صعبًا للغاية في العراق. تهدف هذه الطريقة إلى تطبيق القوانين الحالية بشكل أكثر حزمًا لتوفير الضمانات الموثوق بها للبنوك الخاصة. وعلاوة على ذلك، فهي تتعلق بالتعديل المحتمل لإطار العمل القانوني الحالي مع حبس الرهن المحسن وتعزيز قواعد التملك من أجل توفير أساسًا لإقراض مستقر على المدى الطويل عن طريق زيادة الضمانات.

في طريقة الدرجة الثانية، يقتصر دور الحكومة في التمويل الإسكاني على الإقراض من الدرجة الثانية، أي إعادة تمويل المصارف الخاصة من خلال الأموال العامة، مما يعطي مجالًا أكبر للقطاع الخاص. وتهدف هذه الطريقة إلى إتاحة الفرصة للاستخدام الفعال للأموال العامة المخصصة لها بشكل حصري تقريبًا من أجل زيادة مشاركة القطاع الخاص في سوق التمويل الإسكاني.

يجب أن يكون للتركيز على جانب واحد مركزي من التمويل الإسكاني. إقراض الرهن العقاري بالتجزئة وعمل المشاريع التجريبية كجزء من خطة العمل الواقعية. تأثيرًا هامًا واقعيًا على تطوير قطاع التمويل الإسكاني الخاص في العراق على المدى القصير. وبالتالي يحدد هذا التقرير النهائي المزيد من مجالات البحث والخطوات التالية ل يتم اتخاذها عن طريق معالجة التصميم والتنفيذ بالإضافة إلى شركاء التعاون المحتملين في المشاريع التجريبية الأولى.

يعتبر توفير السكن بأسعار معقولة لجميع المواطنين واحدة من أهم التحديات الاجتماعية والسياسية في العراق اليوم بسبب النمو السكاني الكبير والانتقال السريع إلى المدن والحروب والعقوبات الدولية والصراعات الداخلية والنزوح السكاني. ولذلك، تشكل سياسة الإسكان الوطني في العراق (INHPP) الأهداف السياسية الرئيسية المعنية بخلق بيئة ملائمة لجذب مشاركة القطاع الخاص. وبشكل خاص في قطاع التمويل الإسكاني.

يرجع الطلب المتزايد الكبير على الإسكان بشكل رئيسي إلى النمو السكاني والانتعاش الاقتصادي والجهود المبذولة لمواجهة آثار الحرب. ولا يظهر دعم القطاع الخاص للتمويل الإسكاني إلا في نطاق محدود جدًا في العراق. وتعرقله الشكوك السياسية وضعف رأس مال المصارف وضعف مستوى الخبرة والتركيز على الأرباح السريعة في الاستثمار. وعلاوة على ذلك، تشعر الكثير من الجهات المعنية بضعف الضمانات والثقة في الإطار القانوني بالإضافة إلى عدم ملائمة التنظيم المصرفي والدور المهيمن للدولة بسبب العقوبات الرئيسية في تقديم ناتج تمويل الرهن العقاري. وتعتبر قروض الإسكان التي تمولها الحكومة حاليًا المصدر الوحيد للتمويل الإسكاني في العراق. لكن حجم هذه القروض محدود ويصعب الوصول إليها.

يلخص هذا التقرير نتائج ورشة العمل مع الجهات المعنية من القطاع العام والخاص في عمان والتي نظمها رولاند بيرجير بموجب عقد مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي. ويتوصل التقرير إلى نتائج البحث بالإضافة إلى مناقشات ورشة العمل التي أقيمت في عمان والتعمق الكبير في القضايا المتعلقة التي أثّرت خلال ورشة العمل.

تمت مناقشة أربعة طرق لتطوير سوق خاص فعال لتمويل الرهن العقاري في البيع بالتجزئة خلال ورشة العمل. ويمكن تنفيذ طريقتين من تلك الطرق على المدى القصير والمتوسط من أجل تحسين نشاط القطاع الخاص. وتتطلب الطريقتان الأخيرتان نهجًا طويل المدى.

توفر طريقة العمولة تمكين المصارف القانونية الخاصة من إصدار قروض الإسكان العام مع مصارف التمويل العقاري العامة (REB) وصناديق تمويل الإسكان الوطني (NHFF). والهدف الرئيسي هو إشراك مصارف القطاع الخاص مع عملاء البيع بالتجزئة التابعين للقطاع الخاص عن طريق تحويل جزء من عمليات الإقراض من البنوك العامة للتمويل العقاري لهم على أساس العمولة. وسوف تكون الثقة المتبادلة بين المقرضين والمقرضين أساسًا للأعمال في المستقبل.

حيث التأخير في سداد القروض هو أكبر المخاطر بالنسبة للمصارف الخاصة في التمويل الإسكاني، فإن طريقة الضمان المعنية بتقديم الضمانات الحكومية تتوسط للمصارف الخاصة حتى تشاركهم في تحمل مسؤولية المخاطر وتمكنهم من بناء أعمال رهن عقاري حقيقية من القطاع الخاص مع مرور الوقت. ويجب أن يمكن إعطاء مثل هذه الضمانات وضمان إعادة التمويل من قبل صناديق تمويل الإسكان الوطني وبشكل محتمل يجب أن يمكن البنك المركزي العراقي (CBI) المصارف التجارية الخاصة من اكتساب الخبرة في مجال التمويل الإسكاني ومن بناء قدراتها الذاتية وتحمل نسبة

المحتويات

4	أ) ملخص تنفيذي
5	ب) مقدمة
5	ج) سياسة الإسكان الوطني في العراق
7	د) طلب التمويل الإسكاني
10	هـ) دعم القطاع الخاص للتمويل الإسكاني
13	و) توفير التمويل الإسكاني المقدم من الحكومة وتسهيله
16	ز) ملخص التحديات والتوقعات المتعلقة بالحلول المحتملة
17	هـ) طرق تشجيع القطاع الخاص على توفير التمويل الإسكاني في العراق
	<ul style="list-style-type: none"> • تشجيع الخطوات الأولى في السوق من خلال أعمال التجزئة القائمة على العمولة • مساندة إنشاء شركات الإقراض بضمانات • زيادة ضمانات القطاع الخاص • اعتبار الدولة مقرض من الدرجة الثانية
24	ط) التدابير الواقعية والمشاريع التجريبية
	<p>تشجيع الخطوات الأولى في السوق من خلال أعمال التجزئة القائمة على العمولة</p> <p>مساندة إنشاء شركات الإقراض بضمانات</p> <p>زيادة ضمانات القطاع الخاص</p> <p>اعتبار الدولة مقرض من الدرجة الثانية</p> <p>خطة العمل</p>
28	ملحق 1: دراسات الحالة
	<ol style="list-style-type: none"> 1. الأردن 2. تنزانيا 3. دول إفريقيا الواقعة جنوب الصحراء 4. كرواتيا 5. ألمانيا: مجتمعات البناء الخاصة 6. ألمانيا: Kreditanstalt für Wiederaufbau 7. نيجيريا
35	ملحق 2: قائمة المواد المطبوعة الأخرى
39	ملحق 3: الاختصارات

توطئة

إن إحدى أهم أولويات التنمية لدى العراق هي توفير سكن لائق لمواطنيها وخصوصاً من هم بأمس الحاجة إليه. وفي نفس الوقت. فإن مبادرات الإسكان لها إرتباط وثيق بتعزيز القطاع الخاص وتسارع وتيرة خلق الوظائف إضافة إلى التغير المناخي وحماية البيئة. تعتبر هذه المجالات من أهم المجالات التي يركز عليها مكتب الأمم المتحدة الإنمائي-العراق. في العراق. وعلى المستوى العالمي. إن التوسع في مجال صناعة الإسكان والبناء هو أمر مفصلي لنمو إقتصاد العراق وتوظيف الأموال فيه لا لكونه يساهم في خلق الوظائف في العراق وحسب ولكن لكونه يمثل أحد أهم القواسم الإقتصادية المشتركة. ومن أجل الوصول إلى توسع متسارع بهذا الشكل فلا مناص من توفير تمويل إسكاني مناسب وبأسعار معقولة.

تم وضع هذا التقرير بالتنسيق مع برنامج تنمية القطاع الخاص الذي يقوده مكتب الأمم المتحدة الإنمائي والذي تنفذه العديد من وكالات الأمم المتحدة. وبالتشاور مع وزارة الإعمار والإسكان ووكالة الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية UN-HABITAT ويقوم بتوفير مجموعة من المناهج العملية للتطور التدريجي في نظام التمويل الإسكاني. يأخذ التقرير بالحسبان البيئة القانونية الحالية والتركيبية الثقافية والإقتصادية والبيئة التنظيمية وعلى وجه التحديد القضايا المتصلة وإمكانيات تبني السياسات التي جاءت في (مبادئ السياسة العامة للإسكان في العراق). من المؤمل أن يمكن تنفيذ التدابير التي جاءت في هذا التقرير المواطنين العراقيين من ذوي الدخل المحدود من الوصول إلى تمويل لبناء وتوسيع سكنهم وصيانتهم حسب معايير الجودة. وبمرور الوقت. سوف يساهم ذلك في تعزيز القطاعات المصرفية والمالية أيضاً.

جمهورية العراق وزارة الاعمار و الاسكان

تطوير سوق التمويل الاسكاني في العراق من قبل القطاع الخاص

June, 2012

Prepared by

Roland Berger
Strategy Consultants



جمهورية العراق

وزارة الإسكان والإعمار

تطوير سوق التمويل الاسكاني في العراق من قبل القطاع الخاص

June, 2012

