



دورة إدارة المزادات العلنية: مزادات العقارات والمركبات والأصول المحجوزة

28 مارس – 1 أبريل 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



دورة إدارة المزادات العلنية: مزادات العقارات والمركبات والأصول المحجوزة

المرجع: 30227_2070 التاريخ: 28 مارس – 1 أبريل 2027 المكان: الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية الرسوم: SAR 19500

مقدمة:

إدارة المزادات العلنية لمزادات العقارات والمركبات والأصول المحجوزة هي موضوع هذه الدورة الممتدة أسبوع، الموجهة إلى وحدات دور المزادات وبيع الأصول والتحصيل المصرفي وإدارات التنفيذ، وتنتهي بإعداد خطة مزاد علني لجهة بائعة افتراضية. فالجهات البائعة تفقد جزءا من القيمة القابلة للاسترداد وتواجه اعتراضات الملاك والدائنين والمزايديين حين توصف القطع وصفا ناقصا، أو يحدد السعر التحفظي دون سند، أو يساء التعامل مع مبالغ التأمين، أو تمر حلقات المزايديين المتواطئين دون رصد. ويعمل المشاركون أصلا في إعداد البيوع أو تنفيذها أو الإشراف عليها، ويتعلمون عبر دراسة حالة على الكتلوجات وسجلات المزايدة ومستندات التسوية. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- اختيار صيغة المزاد وسياسة السعر التحفظي وقناة البيع المناسبة لكل تكليف بيع للعقارات والمركبات والأصول المحجوزة أو الفائضة
- صياغة كراسة شروط البيع وجدول الرسوم وسعر الافتتاح وسلم زيادات المزايدة بما يطمئن المزايديين والملاك والدائنين
- إعداد خطط تقسيم القطع ومداخل الكتلوج وجدول المعاينة التي تصف كل قطعة بدقة قبل فتح المزايدة
- إدارة تسجيل المزايديين وتحصيل مبالغ التأمين وسلوك منصة الدلائل في المزادات الحضورية والإلكترونية والمختلطة
- إتمام البيع من رسو المزاد حتى نقل الملكية ومعالجة المشتري المتخلف عن السداد بمصادرة التأمين وإعادة البيع
- كشف المزايدة الصورية وحلقات المزايديين وتناوب العطاءات في سجلات المزايدة وتطبيق ضوابط النزاهة على كل بيع

الفئة المستهدفة:

- وحدات دور المزادات المسؤولة عن قبول الأصول المعروضة للبيع وإعداد الكتلوجات وتشغيل يوم المزاد
- وحدات بيع الأصول الحكومية المسؤولة عن بيع الأصول الفائضة والمصادرة والمنتوية الخدمة
- وحدات التحصيل والضمانات في البنوك المسؤولة عن بيع العقارات المرهونة والمركبات المستردة
- إدارات التنفيذ المسؤولة عن البيوع القضائية للأصول المحجوزة
- وحدات تشغيل منصات المزاد الإلكتروني المسؤولة عن حسابات المزايديين وقواعد المزايدة وإقفال البيع
- وحدات التدقيق الداخلي والنزاهة المسؤولة عن مراجعة حصيلة المزادات وسلوك المزايديين

محاورة الدورة:

اليوم 1: صيغ المزادات وتكليفات البيع وسياق الجهة البائعة

- مقارنة المزاد التصاعدي الإنجليزي بالمزاد التنازلي الهولندي
- الاختيار بين المزاد المطلق والمزاد بسعر تحفظي لكل فئة أصول
- مصادر تكليفات البيع من الرهن والتنفيذ القضائي والأصول الفائضة
- أدوار دار المزاد والجهة المالكة والمزايدة ومسؤولياتهم
- مراجعة الوضع الحالي لنتائج المزادات الأخيرة لدى جهة بائعة

اليوم 2: كراسة شروط البيع والسعر التحفظي وهياكل الرسوم

- بنود كراسة شروط البيع وإقرار المزايدة بقبولها
- تحديد السعر التحفظي من أدلة التقييم وخصم البيع الجبري
- تصميم سعر الافتتاح وسلم زيادات المزايدة
- جداول عمولة المشتري وعمولة البائع
- سياسة السعر التحفظي المعلن وغير المعلن وقواعد مزايدة البائع

اليوم 3: تقسيم القطع والكتالوج والمعاينة وإدارة المزاد الحضوري

- خطة تقسيم القطع للعقارات والمركبات والمعدات
- مداخل كتالوج المزاد مع ملاحظات الحالة والصور
- جدول أيام المعاينة وإتاحة الفحص للمزايدتين
- تسجيل المزايدتين والتحقق من الهوية وتحصيل مبلغ التأمين
- سلوك الدلال على المنصة والمناداة على العطاءات وإعلان رسو المزاد

اليوم 4: منصات المزايدة الإلكترونية والتسوية وضوابط النزاهة

- قواعد منصة المزايدة الإلكترونية والإقفال المرن والمزايدة بالوكالة
- قاعة البيع المختلطة بين عطاءات الحضور والهاتف والإنترنت
- مراحل التسوية من رسو المزاد إلى سداد الرصيد ونقل الملكية
- إجراء المشتري المتخلف بمصادرة التأمين وإعادة طرح القطعة
- تحليل مؤشرات المزايدة الصورية وحلقات المزايدتين وتناوب العطاءات

اليوم 5: دراسة حالة لبناء خطة المزاد العلني

- جدول أصول الجهة البائعة الافتراضية بقطع عقارية ومركبات
- ورقة عمل السعر التحفظي وسلم الزيادات لقطع الحالة
- مراجعة سجل مزايدة سابق بحثاً عن مؤشرات التواطؤ
- دليل تشغيل يوم المزاد ومتابعة التسوية بعد البيع
- استكمال خطة المزاد العلني ومناقشتها مع المشاركين

المهارات التي ستكتسبها:

- اختيار صيغة المزاد
- تحديد السعر التحفظي
- صياغة كراسة شروط البيع
- تقسيم القطع وإعداد الكتالوج
- إدارة مبالغ تأمين المزايد
- تصميم قواعد المزايدة الإلكترونية
- ضبط تسوية المزادات
- كشف تواطؤ المزايد

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تقديم خطة مزاد علني لجهة بائعة افتراضية إلى رئيس وحدة بيع الأصول أو مدير دار المزاد لاعتمادها
- الحكم على طرح كل قطعة في مزاد مطلق أو بسعر تحفظي أو إلكتروني أو مختلط وتحديد سعر اقتادها
- تجنب سحب القطع وتعثر التسويات واعتراضات الملاك والدائنين الناتجة عن ضعف الكتالوج وغياب سند السعر التحفظي وحلقات المزايد
- نقل نماذج كراسة الشروط وسلالم الزيادات وقوائم فحص سجلات المزايدة إلى فرق يوم المزاد والنزاهة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون على رئيس وحدة بيع الأصول أو مدير دار المزاد أو مدير إدارة التنفيذ خطة مزاد علني تحدد صيغ البيع والأسعار التحفظية وسلالم الزيادات وقواعد مبالغ التأمين وأدوار يوم المزاد وخطوات التسوية للبيع القادم. وتستند جهة الاعتماد إلى الخطة في إقرار البيع وشروطه، وتستخدم وحدة النزاهة قائمة المؤشرات فيها لمراقبة المزايدة. وبعد أول بيع وفق الخطة تقارن الوحدة أسعار الرسو بالأسعار التحفظية وتحصي حالات تخلف المشتري وتراجع سجلات المزايدة، ثم تعدل الخطة حيث ظهر الفارق.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة إدارة المزادات العلنية؟

يحتاج المشارك إلى خبرة عملية في إعداد بيوع العقارات أو المركبات أو الأصول المحجوزة أو تنفيذها أو الإشراف عليها. ويفيده إحصار كتالوج أو كراسة شروط أو سجل مزايده سابق بعد إخفاء البيانات الحساسة لتطبيق دراسة الحالة على بيوع جهته.

بم تختلف دورة إدارة المزادات العلنية عن دورات المزادات العكسية في المشتريات أو تقييم الأصول؟

تتناول هذه الدورة جانب البائع في البيع العلني: الصيغ والشروط وتقسيم القطع ومبالغ التأمين وسلوك الدلال والتسوية وفحص التواطؤ. أما المزادات العكسية فتخفض أسعار الموردين، ودورات التقييم تقدر القيمة ولا تدير البيع.

لماذا تعتمد إدارة المزادات العلنية على السعر التحفظي ومبلغ التأمين؟

لأن السعر التحفظي يحمي الملاك والدائنين من بيع يقل كثيرا عن القيمة المسندة، ومبلغ التأمين يثبت جدية المزايده ويغطي المعالجة إذا تخلف الفائز عن السداد، فتعاد القطعة إلى البيع دون خسارة.

ماذا يعود به المشارك من دورة إدارة المزادات العلنية؟

يعود المشارك بخطة مزاد علني لجهة بائعة افتراضية، ومعها ورقة عمل للسعر التحفظي وسلم الزيادات، ودليل تشغيل ليوم المزاد، وأداة لمتابعة التسوية، وقائمة مؤشرات لفحص سجلات المزايده.