السلعة غير المتجانسة

(النسخة العربية)

المفاهيم الأساسية ● *The Valuation Engineer*
7 أغسطس 2026 • William Bert Craytor
الإصدار 1.0.0
DOI: 10.67330/s1scsv65
ترجمة عربية أُعدّت بمساعدة الذكاء الاصطناعي وروجعت تحريريًا؛ النسخة الإنجليزية هي المُعتمدة.

التعريف الشكلي. السلع غير المتجانسة سلعٌ لا يحلّ بعضها محلّ بعض، لأن كل وحدة منها حزمةٌ متمايزة من الخصائص التي يُقيّمها المشترون كلًّا على حدة، ولأن هذه الخصائص لا تُتداول منفردة.

الصياغة الحدسية. السلعة المتجانسة هي ما تفي فيه أي وحدةٍ بالغرض: برميل من خام غرب تكساس، أو مكيال من الذرة الصفراء من الرتبة الثانية، أو كيلوواط/ساعة من الشبكة، أو سهم من شركةٍ بعينها. ومعايير التصنيف أو المواصفات القائمة خلف هذه السلع إنما وُضعت لتجعل الوحدات المفردة قابلةً للإحلال، حتى تنطبق الأسعار على الصنف لا على الوحدة بعينها. أما السلعة غير المتجانسة فهي ما تكون فيه الوحدة المعيّنة ذات شأن — هذا المنزل لا ذاك؛ هذه السيارة المستعملة لا التي بجوارها.

وخاصّتان تجعلان السلعة غير متجانسة بالمعنى الفني. الأولى أن المشترين يعنيهم عددٌ من السمات المتمايزة التي تتباين بين وحدات السوق. والثانية أن تلك السمات مُحزَّمة بحكم تقنية إنتاج السلعة؛ فهي لا تُشترى منفصلة. لا يمكنك شراء مئتَي قدمٍ مربعة من مساحة المعيشة وحدها. ولا يمكنك اقتناء نطاق مدرسةٍ بمعزل عن قطعة أرض. فالخصائص تَرِد محزَّمة، والسوق يُسعّر الحزم كاملةً لا الخصائص نفسها.

والعقار هو المثال النموذجي للسلعة غير المتجانسة، وتظهر فيه هذه الخاصية بقوةٍ غير معتادة. فالخصائص الموقعية غير قابلة للتكرار على الإطلاق: إذ لا يمكن لقطعتَي أرضٍ أن تشغلا الموضع نفسه، فلكل عقارٍ سمةٌ واحدة على الأقل (إحداثياته) تميّزه عن كل عقارٍ آخر في السوق. ثم تُضيف السمات المادية والقانونية والبيئية أبعادَ تباينٍ أخرى إلى متجهٍ يكون في مجموعه فريدًا لكل عقار.

أين يصادفه المُقيّم. كل تعديلٍ في منهج المقارنة بالمبيعات هو إقرارٌ ضمني بأن العقار موضوع التقييم والمقارنات سلعٌ غير متجانسة. فلو كانت العقارات متجانسة لكانت أسعار البيع قابلةً للمقارنة مباشرة، ولما لزمت شبكةٌ أصلًا. وإنما الشبكة محاولةٌ للتوفيق بين أسعار حزمٍ متمايزة بتعديلها لفروق تركيب الحزمة. ويجدر التنبّه إلى ما لا تفعله الشبكة؛ فهي لا تُفكّك سعر البيع قطُّ إلى مساهمات قيمةٍ للسمات. ولا عمود في الشبكة التقليدية لمساهمات القيمة — بل تعديلاتٌ فحسب، تُقدَّر مباشرةً، سمةً سمة.

ويعالج منهج التكلفة عدم التجانس بإعادة بناء الحزمة من مكوّناتها — الأساسات، والهيكل، والتشطيبات، والإهلاك — وتسعير كلٍّ منها على حدة. ويعالجه منهج الدخل بتجريد الحزمة إلى صورةٍ واحدة للتدفق النقدي، حيث تستوعب معدلات الرسملة والعائد عدمَ التجانس على مستوى الحزمة في مضاعفٍ مستمدٍّ من السوق. فمناهج التقييم الثلاثة جميعًا استجاباتٌ منهجية لواقعٍ أساسه أن العقار سلعةٌ غير متجانسة. وهي تختلف في كيفية تدبّر هذا الواقع، لا في مواجهته من عدمها.

ويصادف المُقيّمون عدم التجانس على نحوٍ غير رسمي أيضًا كلما فكّروا في اختيار المقارنات، أو تحليل الأزواج البيعية، أو المقارنة "بين مثيلٍ ومثيله". فالنزوع إلى التماس مقارناتٍ تتشابه في أكبر عددٍ ممكن من السمات هو استجابة الممارس لعدم التجانس: قلّل المسافة بين حزمة العقار موضوع التقييم وحزمة المقارن، يقلّ إسهام المكوّن غير المرصود من الحزمة في فرق أسعار البيع.

لماذا يمسّ قابلية الدفاع. عدم تجانس العقارات هو السبب في وجوب قيام منهجية التقييم بوصفها علمًا قائمًا بذاته. فلو كانت العقارات قابلةً للإحلال لكانت القيمة السوقية مرصودةً مباشرةً من الأسعار المعلنة، ولانحصر التقييم في مجرد استعلام. ولأنها ليست كذلك، وجب استنباط القيمة من أسعار عقاراتٍ ذات صلةٍ لكنها غير مطابقة، وكل خطوة استنباطٍ اختيارٌ منهجي يلزم تسويغه.

والإقرار الشكلي بعدم التجانس يوضّح عدة مسائل عملية تتوقف عليها قابلية الدفاع بمقتضى USPAP وقواعد المعايير. فاختيار المقارنات هو انتقاء وحداتٍ في فضاء الخصائص قريبةٍ من العقار موضوع التقييم بما يكفي لأن تُعمَّم الأسعار الضمنية المستخلصة منها. ومعقولية التعديل تتوقف على ما إذا كان السعر الضمني الكامن وراءه مدعومًا بأدلة السوق. والتوفيق بين المناهج يعكس اجتهاد المُقيّم في أيّ المناهج أقدرُ على تدبّر عدم تجانس هذا العقار بعينه على نحوٍ جدير بالثقة. وكلٌّ من مسائل قابلية الدفاع هذه يزداد وضوحًا متى سُمّيت "السلعة غير المتجانسة" بوصفها الشرط الكامن وراءها.

مثال تطبيقي من الممارسة. عمليتا بيعٍ حديثتان في الحي نفسه بمدينة Pacifica بولاية كاليفورنيا:

السمة	المقارن أ	المقارن ب
مساحة المعيشة (قدم مربعة)	1,650	1,650
غرف النوم / الحمامات	3 / 2	3 / 2
مساحة الأرض (قدم مربعة)	9,000	7,200
الإطلالة	نعم	لا
سعر البيع	$1,425,000	$1,280,000

في إطار السلع المتجانسة يكون هذان العقارُ نفسه: مساحة معيشةٍ متطابقة، وعدد غرفٍ متطابق، والحي نفسه. أما في إطار السلع غير المتجانسة فهما حزمتان متمايزتان، تختلفان في خاصّتين (الأرض والإطلالة) يُقيّمهما المشترون كلًّا على حدة. والفرق البالغ $145,000 هو المساهمة المشتركة لهاتين السمتين — سعران ضمنيان متشابكان في زوجٍ واحد.

واستخلاص السعرين الضمنيين كلٍّ على حدة يقتضي أزواجًا أكثر، يُفضَّل أن يتباين فيها سمةٌ واحدة في كل مرة. فثلاث عمليات بيعٍ إضافية أو أربع، تغطي تركيبات الإطلالة/لا إطلالة والأرض الكبيرة/الصغيرة، تبدأ في تحديد السعرين الضمنيين منفصلين. ومع تباينٍ كافٍ عبر عددٍ كافٍ من المقارنات، يؤدي الانحدار الهيدوني (hedonic regression) هذا الفصل شكليًا؛ ومع تباينٍ محدود، يبقى المُقيّم مقيَّدًا باستدلال الأزواج البيعية المحصورة، وتتوقف موثوقيته صراحةً على مدى تقارب الحزم بعضها من بعض في فضاء الخصائص.

ويبيّن المثال لماذا يكون عدم التجانس هو الشرط الجذري: فحتى المنزلان "المتطابقان" ليسا متطابقين، وإنما وُجد جهاز التقييم المنهجي بأسره لمعالجة المسافة بينهما.

المراجع.

Lancaster, K. J. (1966). A New Approach to Consumer Theory. *Journal of Political Economy*, 74(2), 132–157.

Rosen, S. (1974). Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition. *Journal of Political Economy*, 82(1), 34–55.

إحالات: فضاء الخصائص؛ دالة الأسعار الهيدونية؛ السعر الضمني.

ملحق: الصياغة الشكلية بلغة Prolog

الملف المرافق التالي، وهو مقروء آليًا (`001-heterogeneous-good.pl`)، يُصوغ هذا المدخل شكليًا ضمن قاعدة المعرفة بلغة Prolog الخاصة بالمجلة. ويُنشر هذا الملف أيضًا بوصفه غالي Prolog يمكن الاطلاع عليه إلى جانب النص.