



الوسطاء العقاريون كيف يتعاملون مع تحديات الركود في السوق؟



صفحة (8 - 9)



3 حلول عقارية حررت الأراضي
من قيود الاحتكار

3 صفحة



29.8 مليار ريال
أصول صناديق «ريت»

10 صفحة

رئيس التحرير :
صناعة الفرص في
زمن الركود

2 صفحة

60 ألف وحدة
سكنية متوقعة من «الوطنية للإسكان»

40% إلى 50%
تغطية السوق الحالية

130 ألف وحدة
سكنية تحتاجها المدينة سنويًا

الإسكان
في مدينة الرياض

الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311

81 مليون متر مربع تنتظر في الرياض

السياسات الجديدة ستُغيّر مفهوم «الأراضي» في القطاع العقاري

أملك- خاص

البار الذي لا يأكل ولا يشرب ولا يمرض؛ الآن وبعد اعتماد التعديلات على رسوم الأراضي البيضاء ستتغير الأفكار بالاتجاه نحو الاستثمار والتطوير الذي يُحرك جمود الأراضي ويجعلها أكثر حيوية وإنتاجًا؛ وذلك بخلق مشاريع سكنية تتناسب مع حجم الطلب المتزايد.

على نظام ورسوم الأراضي البيضاء، وضعت القطاع العقاري على مساره الصحيح بعد رفع الإيقاف عن أكثر من 81 مليون متر مربع من الأراضي في مدينة الرياض. هذه المساحات الكبيرة ستدخل حيز التداول والتطوير للانتفاع بها، بعد أن انتهت استراتيجية أن الأرض هي الابن

وضعت التوجيهات التي أصدرها صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان، ولي العهد، رئيس مجلس الوزراء، حفظه الله وبعدها قرار مجلس الوزراء بتعديلات تنفيذية



وزارة البلديات والإسكان:

طرح 600 ألف وحدة سكنية تشمل فئات خارج الدعم السكني

أملك- متابعات

كشف وكيل وزارة البلديات والإسكان لتحفيز المعروض السكني والتطوير العقاري، عبدالرحمن الطويل، أن الوزارة تخطط لطرح أكثر من 600 ألف وحدة سكنية حتى عام 2030، وستكون متاحة للأفراد والعائلات من خارج قوائم الدعم السكني، وهو ما يتيح فرصاً أوسع لتملك مساكن في بيئات عمرانية متكاملة الخدمات. وكان مجلس الوزراء قد أقر في جلسته الأخيرة منح وزارة البلديات والإسكان صلاحية بيع الوحدات السكنية -في مشاريعها- لغير مستفيدي الدعم السكني، وفق ضوابط تنظّمها الوزارة بالتنسيق مع الجهات ذات العلاقة، في إطار حرص الدولة على تنويع حلول التملك ومواجهة تحديات السوق العقارية. وأكد الطويل، أن قرار مجلس الوزراء سيمكن شريحة واسعة من الأفراد والعائلات من تملك مساكن في مشاريع الوزارة السكنية؛ موضحاً أن الفئات المستهدفة من هذا القرار تشمل العزاب، والمطلقات، ومن سبق له الحصول على قرض عقاري، أو من يمتلك مسكناً بالفعل، مشيراً إلى أن القرار يساهم في توسيع قاعدة التملك وتعزيز خيارات السكن داخل الضواحي السكنية المتكاملة التي تنفذها الوزارة في مختلف مناطق المملكة. وأوضح وكيل الوزارة، أن القرار يمثل خطوة نوعية في جهود التوازن بين العرض والطلب في السوق العقارية، ويهدف إلى تسريع وتيرة تملك المواطنين للمساكن، سواء من المستفيدين أو غير المستفيدين من برامج الدعم، كمن يرغب في تحسين مسكنه أو الانتقال إلى وحدة سكنية جديدة.

90 يومًا لإصدار اللائحة التنفيذية الجديدة لرسوم الأراضي البيضاء

أملك- متابعات

وأكد الحقيّل أن هذه التعديلات جاءت تنفيذاً لتوجيهات سمو ولي العهد الأخيرة، والتي تهدف إلى خلق توازن فعال في السوق العقاري، وتعزيز استخدام الأراضي والمباني غير المستغلة بالشكل الأمثل. وأشار إلى أن التعديلات الجديدة من شأنها أن تُسهّم في تطوير الأراضي البيضاء وتحفيز المعروض السكني والعقاري بما يدعم أهداف برنامج الإسكان كأحد برامج رؤية المملكة 2030.

2030، وتمثل تحولاً مهماً في مسار السياسات العقارية نحو سوق أكثر عدالة وشفافية. ومن جهته، أعلن وزير البلديات والإسكان، الأستاذ ماجد بن عبدالله الحقيّل، أنه سيتم إصدار اللائحة التنفيذية الخاصة بالنظام خلال 90 يومًا من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية، في حين ستصدر اللائحة المتعلقة بالعقارات الشاغرة خلال عام من تاريخ النشر.

وجدت التعديلات التي أقرها مجلس الوزراء، مؤخرًا، على نظام رسوم الأراضي البيضاء، استجابة من المتعاملين مع القطاع العقاري، حيث تُعد نقلة نوعية تهدف إلى تعزيز كفاءة استخدام الأراضي والمباني غير المستغلة، وتحفيز التطوير العقاري بما يتماشى مع مستهدفات رؤية المملكة

أبرز التعديلات التي طالت النظام:

- رفع الحد الأعلى للرسم السنوي ليصل إلى 10% من قيمة العقار.
- 5% من أجرة المثل رسوم سنوية على العقارات الشاغرة داخل النطاق العمراني.
- لا تقل مساحة الأرض أو مجموع الأراضي عن 5000 متر مربع داخل النطاق المعتمد.
- اعتماد قواعد بيانات موحدة ودقيقة لتطبيق الرسوم بعدالة وشفافية.
- توفير آليات واضحة للاعتراض والتظلم.
- تطبيق النظام على كافة مناطق المملكة.

العقارات

الشاغرة

عزّفها النظام بأنها المباني الجاهزة للاستخدام والمعدة للإشغال داخل النطاق العمراني، ولكنها غير مستغلة لفترة طويلة دون مبرر مقبول، ما يؤدي إلى ضعف في المعروض العقاري.

تسعير صكوك صندوق
الاستثمارات العامةالقيمة
1.25
مليار دولارالتغطية
6.5
أضعاف إجمالي الإصدار.طلبات الاكتتاب
9
مليارات دولار

الأحد 11 مايو 2025

السنة السابعة عشر

العدد 311



«الغفيس» للعقارات تطرح 3 فرص عقارية في مزاد صروح الهجين

تعلن مجموعة الغفيس للعقارات تحت إشراف مركز الإسناد والتصفية «إنفاذ» وبقرار من محكمة التنفيذ وبحكم من محكمة الأحوال الشخصية، عن إقامة مزاد صروح الهجين يوم الأحد 11 مايو 2025، في تمام الساعة الرابعة عصرًا، وذلك حضورياً في فندق شيراتون الرياض، وإلكترونياً عبر منصة مباشرة للمزادات. ويعرض المزاد فرصاً عقارية مميزة تشمل: العقار الأول: استراحة بمساحة تبلغ 1353 متراً مربعاً تقع في حي ضاحية نمار بمدينة الرياض، تتميز بواجهتين ومرافق متعددة مثل ملاحد أرضية وعلوية، صالة، 3 مجالس، 5 غرف، مطبخين، 6 دورات مياه، مستودعين، مشب، مسبح وألعاب مائية.

أملاك - متابعات

ويعد هذا المزاد فرصة جاذبة للراغبين في اقتناص فرص عقارية واعدة في مواقع استراتيجية وبأسعار منافسة، مع تسهيلات في المشاركة سواء حضورياً أو عبر المنصة الإلكترونية مباشرة وترحب مجموعة الغفيس بالتواصل والاستفسار عبر الأرقام التالية:

0550166669

0550766669

اضغط هنا واقرأ المزيد



«البكري للمزادات» تطرح مزرعة للبيع في مزاد منابت الخرج

أملاك - متابعات

تعلن شركة البكري للمزادات العقارية وإشراف مركز الإسناد والتصفية «إنفاذ» وبحكم من محكمة الأحوال الشخصية، عن إقامة مزاد «منابت الخرج»، يطرح المزاد مزرعة مليونية في موقع استراتيجي في مدينة الخرج، حيث تتميز المزرعة بقربها من طريق الرياض الخرج القديم ومن أبرز المشاريع والخدمات النوعية بالخرج، مما يجعلها وجهة استثمارية استراتيجية واعدة. كما يعتبر المزاد فرصة جاذبة للباحثين عن الفرص الاستثمارية الزراعية الواعدة، يقام المزاد إلكترونياً يوم 19 مايو عبر المنصة السعودية للمزادات.

0599743377 - 0557383377

اضغط هنا واقرأ المزيد



«عقار ون للمزادات» تطرح 7 فرص عقارية في مزاد «مزون جدة»

أملاك - متابعات

تتشرف شركة عقار ون للمزادات العلنية بدعوتكم للمشاركة في مزاد «مزون جدة» الحضوري الإلكتروني، ويقام المزاد تحت إشراف مركز الإسناد والتصفية إنفاذ وبقرار من محكمة التنفيذ ومحكمة الأحوال الشخصية، وذلك يوم الاثنين الموافق 19 مايو 2025.

ويقدم المزاد 7 فرص عقارية للبيع بمدينة جدة، حيث يطرح أرض تجارية سكنية على طريق الحرمين بحي الصفا، وعمارة سكنية بحي أبرق الرغامة، وشقق سكنية فاخرة بحي السلامة والصفا والواحة.

للاستفسار والتواصل:

0508303111 - 0505517337 - 0533463111

اضغط هنا واقرأ المزيد



تتشرف شركة عقار ون للمزادات العلنية بدعوتكم للمشاركة في مزاد **مزون جدة** والذي سيقام:

يوم الاثنين 19 / 05 / 2025
بغضون جدة - المنطقة بالمشور

مشاركة
مشاركة
مشاركة

للتواصل والاستفسار
920020562

مزاد مزون جدة
عقار ون

غازي بن سعد بن جليغم

الإخلال بالتصاميم والمواصفات عند التسليم



المتتبع لحركة السوق العقاري ونشاطه يجد أن بعض المتعاملين في القطاع يخلطون بين مفهوم (البيع على الخارطة) و(أعمال المقاولات التقليدية)، ويعود هذا الخلط في الغالب إلى عدم الإلمام الكافي بالتشريعات واللوائح التنظيمية ذات العلاقة، وعدم إدراك الفرق الجوهرية بين طبيعة كلا النشاطين، خاصة في المشاريع المرتبطة بالتطوير العقاري.

هذا الخلط - وحسب خبرتنا في السوق ومراقبتنا له عن قرب، ينتج عن عدم الالتزام بالاشتراطات النظامية الصادرة عن الجهات التنظيمية المختصة، وعلى رأسها برنامج البيع أو التأجير على الخارطة «وافي»، ومن تلك التجاوزات التي يجب الانتباه إليها عدم التزام البعض بالمخططات والتصاميم المعتمدة، بل يتم بيع الوحدات العقارية استناداً إلى (عقود بيع) دون الإشارة إلى التصاميم أو المواصفات المعتمدة، ظناً بأن غياب الاتفاق الصريح على التصميم يمنحهم حرية التنفيذ وفق رؤيتهم، دون التزام نظامي تجاه المشتري.

هذه الممارسات تُعد مخالفة صريحة للأنظمة والتعليمات، ويترتب عليها نتائج قانونية جوهرية، من أبرزها: أحقية المشتري في فسخ العقد واسترداد كامل المبالغ المدفوعة، أو الاستمرار في العقد مع المطالبة بالتعويض عقلاً لحقه من ضرر، ويشمل ذلك ما يُعرف بـ «الأرش» وهو فارق القيمة بين ما تم الاتفاق عليه وما تم تنفيذه فعلياً، وعليه، فإنه من الضروري أن يُدرك المطور العقاري أن نشاطه يندرج ضمن أعمال «التطوير العقاري» لا «المقاولات»، وأن التزامه بالمتطلبات النظامية يُعد أساساً لصحة التعاملات وحمايتها من الوقوع في الغرر أو الجهالة.

ومن أبرز تلك المتطلبات: اعتماد المخططات والتصاميم من قبل الجهة التنظيمية والمستفيد، وتحديد نوع التشطيبات والمواصفات الفنية أثناء مرحلتي «التسويق والبيع»، إذ إن مخالفة ذلك يُفضي إلى بطلان العقد أو قابليته للفسخ لما ينطوي عليه من غرر وجهالة فاحشة.

ومن باب الاحتياط وعدم الوقوع في شراء وحدة سكنية غير مطابقة للتصاميم والمواصفات، يجب على المشتري الاستعانة بمكتب هندسي أو مكتب محاماة للاستشارة والتتوير، بتكلفة الإجراءات الوقائية أقل وأسهل من المعالجات ورد الحقوق.

شركة غازي بن جليغم للمحاماة والاستشارات والتحكيم

متوسط السعر
1,192 ريال / متر²

المساحة المتداولة
24.5 مليون متر مربع

قيمة الصفقات
29.3 مليار ريال

عدد الصفقات
3,882 صفقة

البورصة
العقارية خلال أسبوع

الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311

12.7% نموًا في التمويل العقاري خلال مارس الماضي

تراجع أداء شركات التمويل العقاري

في المقابل، واصلت شركات التمويل العقاري تسجيل تراجع حاد في أداؤها، حيث بلغ حجم التمويل المقدم منها 197 مليون ريال فقط، مقابل 225 مليون ريال في مارس من العام الماضي، بانخفاض نسبته 12.4%.

الفلل والشقق تقودان النمو

من حيث التوزيع النوعي، سجّل تمويل الفلل السكنية نموًا سنويًا بنسبة 5.1% ليبلغ 5.25 مليار ريال، بينما قفز تمويل الشقق بنسبة 6.1% ليصل إلى 2.89 مليار ريال. أما تمويل شراء الأراضي السكنية، فقد واصل التراجع، مسجلًا انخفاضًا بنسبة 12.4% ليبلغ 443 مليون ريال فقط، مقابل 509 ملايين ريال في مارس 2024، وهو أدنى مستوى في 3 أشهر.

تراجع طفيف في عقود التمويل

ورغم ارتفاع قيمة التمويل، إلا أن عدد العقود المبرمة تراجع بشكل طفيف، حيث تم تسجيل 10,945 عقدًا خلال مارس 2025، مقابل 10,592 عقدًا في الشهر نفسه من العام الماضي، بتراجع نسبته 1.8%.

قفزة في تمويلات المصارف

وعلى الرغم من هذا التباطؤ في أداء مارس مقارنة بالشهور السابقة، إلا أن مقارنة الأداء السنوي تُظهر تحسّنًا، إذ ارتفع إجمالي التمويل العقاري السكني الجديد إلى 8.59 مليار ريال، مقارنة بـ 7.84 مليار ريال في مارس 2024، بزيادة بلغت 12.7% مدفوعة بارتفاع تمويلات المصارف بنسبة 10.2%.



الرياض - عبدالرحمن آل فاهده

رغم تسجيل التمويل العقاري السكني الجديد للأفراد في السعودية نموًا سنويًا بنسبة 12.7% خلال مارس 2025، إلا أن بيانات البنك المركزي السعودي «ساما» كشفت عن تباطؤ حاد في نمو التمويل المقدم من المصارف على أساس سنوي، ليصل إلى أدنى مستوى منذ أغسطس 2024، ما يعكس تباينًا في أداء القطاع بين البنوك وشركات التمويل العقاري.

بحسب بيانات «ساما»، بلغ التمويل العقاري السكني الجديد المقدم من المصارف التجارية نحو 8.4 مليار ريال خلال مارس الماضي، وهو أدنى مستوى شهري يتم تسجيله منذ أغسطس 2024، بانخفاض قدره نحو 10% على أساس سنوي. واستحوذت الفلل السكنية على

النصيب الأكبر بنسبة 62% من التمويلات، بما يعادل 5.2 مليار ريال، تلتها الشقق السكنية بنسبة 33% (2.8 مليار ريال)، ثم الأراضي بنسبة 5% (415 مليون ريال).

12.7% نموًا سنويًا في التمويل العقاري السكني الجديد

التوزيع النوعي				تمويل الأراضي	الشقق السكنية	الفلل السكنية	التمويل السكني الجديد
عدد العقود تراجع طفيف	الأراضي	الشقق	الفلل	5%	33%	62%	8.4
1.8- %	12.4- %	6.1+ %	5.1+ %	من التمويلات (415 مليون ريال)	من التمويلات (2.8 مليار ريال)	من التمويلات (5.2 مليار ريال)	مليار ريال (أدنى مستوى منذ أغسطس 2024)
ليصل إلى 10,945 عقدًا.	(443 مليون ريال)	(2.89 مليار ريال)	(5.25 مليار ريال)				

27.77 مليار ريال قروضًا عقارية بالربع الأول من 2025

إجمالي القروض 27.77 مليار ريال انخفاض 7.9% عن الربع الرابع 2024 30.15 مليار ريال

نشاط مارس 2025	الأراضي السكنية	الشقق السكنية	الفلل السكنية
8.4 مليار ريال	1.3 مليار ريال	9.0 مليار ريال	17.4 مليار ريال
30% من تمويلات الربع الأول	5.0% من الإجمالي	32.4% من الإجمالي	62.6% من الإجمالي

2025 وحده ضخَّ 8.4 مليار ريال كقروض عقارية جديدة للأفراد، أي ما يعادل أكثر من 30% من إجمالي تمويلات الربع الأول، مما يشير إلى نشاط ملحوظ في الإقراض بنهاية الفترة، ربما نتيجة عروض ترويجية أو عوامل موسمية دفعت المستهلكين لاتخاذ قرارات الشراء. عند المقارنة بين أداء الربع الأول من 2025 ونظيره السابق، تظهر البيانات انخفاضًا واضحًا: الربع الرابع 2024، 30.15 مليار ريال الربع الأول 2025، 27.77 مليار ريال معدل الانخفاض: نحو 7.9%

مليار ريال، وهو ما يعكس ثقة المستهلكين وتفضيلهم لهذا النمط السكني. أما الشقق السكنية، فقد بلغت قيمة القروض العقارية المقدمة لشراؤها نحو 9 مليارات ريال، مما يدل على استقرار في الطلب ضمن هذا القطاع. وفي المقابل، سجلت تمويلات الأراضي السكنية حوالي 1.3 مليار ريال، في مؤشر على تنامي التوجه نحو البناء الذاتي والاستثمار طويل الأجل. **طفرة تمويلية بنهاية الفترة** كما أظهرت بيانات «ساما» أن شهر مارس

أملك - متابعات

كشفت بيانات البنك المركزي السعودي «ساما» عن تسجيل المصارف التجارية قروضًا عقارية جديدة للأفراد بلغت 27.77 مليار ريال خلال الربع الأول من عام 2025، بانخفاض يُقدَّر بنحو 7.9% مقارنة بالربع السابق.

الفلل تحصد النصيب الأكبر

وبحسب بيانات «ساما» حافظت الفلل السكنية على موقعها كأكثر الوحدات العقارية طلبًا، إذ استحوذت على تمويلات تجاوزت 17.4

خطوات التسجيل العيني الأول للعقار

سجل دخولك للمنصة.
من القائمة الرئيسية للخدمات، اختر "التسجيل العيني الأول".
أدخل بيانات الصك.

حدّد موقع عقارك على الخريطة.
راجع الحقوق والقيود والالتزامات.
أرسل طلبك بعد مراجعة البيانات.

الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311

تحديث اشتراطات محلات بيع وتأجير معدات البناء



مع التوسع العمراني المتسارع، وارتفاع وتيرة المشاريع الإنشائية في المملكة، يبرز قطاع بيع وتأجير معدات البناء كأحد أهم القطاعات الداعمة للاقتصاد والنهضة العمرانية، ولضبط هذا النشاط الحيوي والحد من العشوائية والممارسات غير النظامية، أصدرت وزارة البلديات والإسكان تحديثاً لاشتراطات تنظيمية شاملة لمحلات بيع وتأجير معدات البناء، تهدف إلى تحقيق بيئة أعمال احترافية وأمنة، وتعزيز الامتثال، ورفع جودة الخدمة، وضمان سلامة الأرواح والممتلكات.

- موافقة الدفاع المدني والجهات المشرفة ذات العلاقة.
- الامتثال لنظام إجراءات التراخيص البلدية ولوائحه.
- كما يُمنع ممارسة النشاط دون ترخيص أو بعد انتهائه، أو ممارسة أنشطة غير مدرجة في الترخيص.
- المتطلبات المكانية والفنية:**
- تخصيص مواقع ملائمة داخل النطاق الصناعي أو التجاري.
- تحديد الحد الأدنى للمساحات (300م² للمعدات الثقيلة، و24م² للخفيفة).
- الالتزام بمتطلبات الواجهات، اللوحات، الأرضيات، الأسقف، الإضاءة، والسلامة وفق كود البناء السعودي.
- معايير العرض والتخزين:**
- تنظيم وحدات العرض بطريقة آمنة تمنع الانهيار أو الحوادث.
- تخزين المعدات الثقيلة في الأسفل، والخفيفة في الأعلى.
- منع التدس، وتوفير تهوية وإضاءة كافية للمرافق.
- تخصيص رفوف وآليات تخزين خاصة بكل نوع من المعدات.

أهداف الاشتراطات:

- تسعى الاشتراطات إلى تحقيق عدة أهداف، من أبرزها:
- تطوير بيئة الأعمال بما يتماشى مع تطلعات المستثمرين والمجتمع.
- دعم الراغبين في الاستثمار في نشاط بيع وتأجير معدات البناء.
- رفع مستوى الامتثال للأنظمة، ومعالجة مظاهر التشوه البصري في المدن.

الفئات المستهدفة بالنشاط:

- تشمل الاشتراطات محلات بيع وتأجير نوعين من المعدات:
- معدات البناء الثقيلة مثل الرافعات والجرافات.
- معدات البناء الخفيفة مثل آلات القص الكهربائية والمعدات المحمولة يدوياً.

متطلبات الترخيص والتشغيل:

- أوضحت وزارة البلديات والإسكان، أن إصدار أو تجديد التراخيص يتطلب:
- الحصول على سجل تجاري ساري يحتوي على النشاط.

متطلبات العاملين

- الالتزام بزي موحد مهني، والظهور بمظهر لائق.
- عدم استخدام الموقع للسكن.
- توفير أدوات السلامة الشخصية (خوذات، قفازات، أحذية...).
- الحصول على شهادات مهنية للأنشطة التي تتطلب ذلك.

المتطلبات التشغيلية والخدمية

- توفير الدفع الإلكتروني ومنع رفضه.
- تخصيص مرافق نظيفة، ودورات مياه ومصليات للعاملين والزوار.
- الحفاظ على النظافة العامة، والتخلص من النفايات بطريقة نظامية.
- تركيب كاميرات أمنية وفق الأنظمة المعتمدة.

اشتراطات الوقاية والسلامة

- تطبيق كود الحماية من الحرائق (SBC 801).
- تجهيز المحلات بوسائل السلامة، مثل طفايات الحريق، والإسعافات الأولية.
- منع استخدام المواد القابلة للاشتعال في مواقع التخزين.

3 خطوات لتجديد عقد الإيجار تلقائياً

- 1 سداد المقابل المالي قبل 60 يوماً من انتهاء العقد.
- 2 التأكد من وجود رصيد كافٍ في المحفظة الإلكترونية للمنصة، ليتم خصم المبلغ تلقائياً عند دخول فترة الـ 60 يوماً.
- 3 في حال عدم توفر رصيد كافٍ، يمكن شحن المحفظة من خلال منصة إيجار عبر نظام «مدي» أو أي وسيلة دفع إلكترونية معتمدة.

بمجرد استيفاء هذه المتطلبات، تُحسب الرسوم حسب قيمة العقد، ويتم التجديد تلقائياً دون أي تأخير.

خدمة شهادة الفرز.. ما هي وكيف تحصل عليها؟



- أوضحت الهيئة العامة للعقار، أن خدمة شهادة الفرز، هي وثيقة تصدر باسم مالك الوحدة العقارية وتحتوي على بيانات محضر الفرز للوحدة العقارية وتسهل على المالك التصرف بالوحدة والحصول على الخدمات.
- مميزات خدمة شهادة الفرز:**
- مالك الوحدة أو المطور العقاري.
- تسهيل التصرف بالوحدة في حال البيع والشراء والتأجير.
- تسهيل الحصول على الخدمات من الجهات التمويلية.
- سهولة حصول مالك الوحدة على بيانات الوحدة المفصلة.
- وثيقة إلكترونية رسمية يمكن الحصول عليها في أي وقت.
- الراغب بشراء الوحدة أو استئجارها.
- تسهيل الحصول على الخدمات من الجهات التمويلية.
- توفير مخطط تصميم الوحدة يسهل معرفة تفاصيل الوحدة.
- وثيقة إلكترونية رسمية يمكن الحصول عليها في أي وقت.
- معلومات تساعد الحصول على التأثيث والتصاميم الداخلية.
- حفظ حقوق المشتري والمستأجر.
- متطلبات الحصول على الخدمة**
- للحصول على خدمة شهادة الفرز يرجى توفير التالي:
- أن تكون وحدتك العقارية مفرزة لدى برنامج فرز الوحدات العقارية.
- أن يكون لوحدتك العقارية صك ملكية مستقل.
- المالك/ المطور.
- تقديم طلب من خلال منصة فرز الوحدات العقارية.
- سداد رسوم الشهادة من قبل المالك.
- فرز الوحدات العقارية.
- إصدار الشهادة.

أملك

إشترك الآن

عزز معرفتك

بوضع سوق العقار أول بأول



احصل على

نسختك الإلكترونية

مستهدف 2030
675
ألف غرفة فندقية

تراخيص 2023
2.3
ألف ترخيص

تراخيص 2024
4.4
ألف ترخيص

تراخيص الغرف
الفندقية

الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311

مركز الملك عبدالله المالي - (كافد)

64 برجًا تعيد تشكيل الأفق العمراني في الرياض

أملاك - متابعات

لوائح وإجراءات تنافسية، واستثناء منطقة المشروع من تأشيرات الدخول، وربطه بصالة الوصول في مطار الملك خالد الدولي مباشرة عن طريق قطار.

انتقال الملكية إلى صندوق الاستثمارات

أعدت رؤية السعودية 2030 ترتيب وتوزيع المساحات في المركز لزيادة النسب المخصصة للسكن والمناطق الخدمية مقابل المكاتب، وزيادة عدد الفنادق التي تحتاج إليها مدينة الرياض بشكل عام والمركز بشكل خاص، والعمل على خلق بيئة متكاملة ومناسبة وجاذبة للعيش والعمل في المركز، لذا انتقلت ملكية المركز إلى صندوق الاستثمارات العامة لتحقيق ذلك، وقام الصندوق بفتح بعض أجزاء المشروع التجارية، وتهيئة مبانيه وفق جدول زمني محدد.

يُعد مركز الملك عبدالله المالي، أو (كافد)، هو أكبر مركز مالي متعدد الاستخدامات في منطقة الشرق الأوسط، ويتميز بموقع استراتيجي في قلب مدينة الرياض، ويُعد المركز وجهة متكاملة تجمع بين السكن والعمل والترفيه، بمساحة أرضية تزيد على 1.6 مليون م²، كما يُعد تحفة معمارية مستدامة بأكثر من 30 مبنىً تشمل 64 برجًا أعادت صياغة الأفق العمراني للعاصمة الرياض.

استراتيجية المركز وفق الرؤية

في عام 2016م، أعادت رؤية السعودية 2030 صياغة استراتيجية مركز الملك عبدالله المالي، بغرض تعزيز فرص نجاحه، وقررت الرؤية تحويل المركز إلى منطقة خاصة ذات



السياحة تزدهر

14.8 مليار ريال حجم الاستثمارات السياحية في 2024

مقدمة دول العالم السياحية، في ظل استضافتها العديد من الأحداث والفعاليات الكبرى، مستقطب الزوار والسياح من كافة أنحاء العالم.

نمو عدد السياح

وبحسب التقارير، استقبلت السعودية 30 مليون زائر دولي خلال عام 2024، بزيادة 9.5% عن العام السابق، وقد ساهم قطاع السياحة بما قيمته 498 مليار ريال في الناتج المحلي، أي 12.45% من إجمالي الناتج المحلي، ما يؤكد أهمية هذا القطاع كركيزة أساسية في الاقتصاد الوطني، وتستهدف المملكة زيادة مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلي الإجمالي من 3% في 2019 إلى 10% عام 2030، عبر استثمار حوالي 500 مليار دولار خلال 15 عامًا.

وحققت السياحة السعودية مستهدفها بالوصول إلى 100 مليون سائح محلي ووافد من الخارج قبل أن يحين موعده بـ 7 أعوام، ليوضع مستهدف جديد يتمثل في الوصول إلى 150 مليون سائح محلي ووافد من الخارج بحلول 2030.

تعزيز تدفقات الاستثمار الأجنبي

رغم التحديات الاقتصادية العالمية، عزز قطاع السياحة الثقة في السوق المحلي وزاد ارتباط المستثمرين من خارج البلاد أكثر، وتبعًا لذلك صعدت المملكة إلى المرتبة 13 عالميًا في مؤشر كيرني لثقة الاستثمار الأجنبي المباشر، وسجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي نموًا بنسبة 37% في الربع الثالث من 2024، لتصل إلى 16 مليار ريال، ما يعكس جاذبية السوق السعودي بفضل استقراره وإصلاحاته الاقتصادية.

أظهرت الفراءات والمؤشرات التي نشرها التقرير السنوي لرؤية السعودية 2030 لعام 2024 تقدمًا في نمو القطاع السياحي في المملكة، فشهد قطاع السياحة تدفقات استثمارية ضخمة، ومشاريع كبرى وضعت بصمتها على خارطة الاقتصاد، هذا ما انعكس إيجاباً بزيادة أعداد السائحين وارتفاع مساهمة القطاع في الناتج الإجمالي وفي خلق فرص عمل.

قفزة كبيرة في استثمارات 2024

وأوضح التقرير أن قيمة الاستثمارات السياحية قفزت إلى 14.8 مليار ريال في 2024 قياسًا بـ 1.18 مليار ريال في 2021، وأشار التقرير إلى أن هذه الأموال تم ضخها في مشاريع ضخمة شملت تطوير وجهات سياحية جديدة مثل نيوم والبحر الأحمر والقدية والدرعية والعلد إضافة إلى استضافة فعاليات رياضية كبرى وأحداث ترفيهية.

نمو عدد الغرف المرخصة

وكشف التقرير السنوي للرؤية، عن نمو عدد الغرف المرخصة في منشآت الضيافة بنسبة 69.5%، حيث بلغت نحو 476 ألف غرفة في 2024، مقارنة بنحو 281 ألف غرفة عام 2023. وبحسب التقرير، سجلت تراخيص مرافق الضيافة السياحية نموًا نسبته 88.9%، إذ بلغ عدد التراخيص في 2024 نحو 4.4 ألف ترخيص، مقابل 2.3 ألف ترخيص في 2023، تستهدف السعودية الوصول إلى 675 ألف غرفة فندقية بحلول 2030، منها 120 ألف غرفة في الرياض. ويعزز نمو الغرف الفندقية وقطاع الضيافة قدرة المملكة على استضافة أعداد أكبر من السياح، لتكون المملكة في

الوجهة الرئيسية للمال والأعمال في المنطقة

64

برجًا أعادت صياغة الأفق العمراني للعاصمة الرياض.

وجهة متكاملة تجمع بين السكن والعمل والترفيه.

استثناء منطقة المشروع من تأشيرات الدخول.

30

مبنىً تمثل تحفة معمارية مستدامة.

يخدم الاتجاهات الاقتصادية الحديثة للمملكة.

ضمم على أيدي 22 من أكفأ المهندسين المعماريين.

1.6

مليون م² إجمالي المساحة الأرضية.

أكبر مركز مالي متعدد الاستخدامات في الشرق الأوسط.

موقع استراتيجي في قلب مدينة الرياض.

عقود

الوساطة خلال الربع 2025

96,000+ عقد
وساطة موثقالمعدل
1,066 عقد يوميًاإجمالي العقود
+ 1.4 مليون عقد

الأحد 11 مايو 2025

السنة السابعة عشر

العدد 311

كيف يواجه الوسطاء العقاريون فترات الركود في السوق؟

استطلاع: عبدالله الصليح

ففي هذه الظروف يُظهر الوسطاء المتميزون قدرات ومهارات في تحقيق صفقات ناجحة، وآخرون يكرسون جهودهم في التخطيط لما بعد هذه المرحلة. صحيفة «أملك» العقارية أجرت استطلاعًا حول كيف يواجه الوسطاء فترة الركود في السوق؟

يواجه الوسطاء العقاريون تحديات كبيرة خلال فترات الركود التي تسيطر على السوق من حين لآخر، وذلك حسب التغيرات التي تمر في القطاع،

م. سالم المطرفي: الوسيط المتميز يزدهر في فترات الركود

أكد المهندس سالم المطرفي، المهتم بالشأن العقاري، على أن الوسيط العقاري جزء لا يتجزأ من القطاع العقاري ويتأثر بشكل مباشر بدرجة العرض والطلب في السوق، ومع ذلك، أوضح أن «الوسطاء المتميزين يظهرون قدراتهم ويحققون صفقات ناجحة حتى في ظل الظروف الصعبة التي تؤثر على القوة الشرائية»، وأضاف أن لديهم طموحًا متزايدًا لتنفيذ المزيد من الصفقات وتحقيق عوائد مرتفعة عند انتعاش حركة التداول العقاري. وأشار المطرفي إلى أن من أهم سمات الوسيط العقاري الناجح «قدرته الفائقة على التكيف مع ظروف السوق المختلفة وسرعة استجابته للتطورات والتنظيمات الجديدة»، كما أكد على التزامه بالأساليب المثلى لتحقيق صفقات ناجحة ومواجهة ندرة الفرص. ولفت إلى أن «الركود قد يقتصر على نشاط دون آخر أو منطقة دون أخرى، وهنا تبرز فطنة الوسيط في التوجه نحو المجالات الأقل تأثرًا»، ومن جهة أخرى، يرى المطرفي أن الوسيط الذكي يستطيع استغلال فترة الركود العقاري كفرصة قيمة للاستعداد وترتيب الأولويات واكتساب المعرفة اللازمة استعدادًا لعودة النشاط.

وفيما يتعلق بمصادر الدخل البديلة، أوضح المطرفي من منظوره أن الوسيط الناجح، يتفوق الله، لن يحتاج إلى البحث عن مصادر دخل بديلة إذا استطاع أن يضع نفسه في المكان المناسب في السوق وأمن بقدرته على التطور والتخصص. وأضاف أن «كل مسار عقاري يسلكه الوسيط يمثل فرصة واحدة ولا حدود للنمو فيه وتحقيق عوائد مادية مجزية»، وخلص إلى أن التركيز على النمو المستمر يلغي الحاجة للتلقائية للبحث عن مداخل بديلة عند ضعف الحركة الشرائية. وعن أسرار النجاح في مواجهة التحديات، يرى المطرفي أن الصبر والمثابرة هما بمثابة البذور التي يجني ثمارها الوسيط الناجح في كل مرة. وأكد أنه لا يوجد طريق مختصر للنجاح، بل هي خطوات متواصلة تقود إلى منصات التميز.

وأشار المطرفي إلى أنه «إذا انخرط الوسيط أو المستثمر أو حتى المطور في قراءة وفهم دقيق للسوق العقارية وشارك بفاعلية في المنتديات والشراكات العقارية، ستنتج له الفرص ويستطيع تمييزها بوضوح»، وحذر من الاعتماد على الأخبار المتناقضة والإشاعات المتداوله لمن هم خارج السوق. وفي ختام حديثه مع صحيفة «أملك»، قدم المطرفي نصائح قيمة للوسطاء الجدد لتجاوز فترات الركود بذكاء، مؤكدًا على أهمية التدرج المدروس مع الاهتمام بالتخصص. واختتم قائلاً: «بقدر الاجتهاد والتعلم تكون سرعة التطور، والنزول إلى الميدان يظل القاعدة الأساسية لنجاح أي عقاري».



هشام العيفان: الوسيط المحترف يركز على تنويع مصادر الدخل

على تنويع مصادر الدخل

أوضح الأستاذ هشام العيفان، المدير العام لمكتب هشام العيفان للعقارات، أن الركود الاقتصادي يترك تأثيرًا ملحوظًا على عمل الوسيط العقاري، مشيرًا إلى أنه غالبًا ما يؤدي إلى تراجع الدخل وتباطؤ حركة التداول، وهو ما قد يدفع عددًا كبيرًا من الوسطاء إلى الخروج من السوق لعدم قدرتهم على تحمل فترات الجمود الطويلة. وفي مواجهة تراجع الصفقات، لفت العيفان إلى أن الوسيط المحترف يتمتع بالقدرة على التركيز على مجالات بديلة لتنويع مصادر دخله. وحدد بعض هذه المجالات مثل: «تأجير العقارات وإدارة الأملاك، بالإضافة إلى أهمية متابعة السوق بهدوء واحترافية بعيدًا عن التوتر».

وعن أسرار النجاح في ظل التحديات، أكد العيفان على أهمية الاستمرارية في الظهور والتواصل الفعال مع السوق، والحفاظ على التواجد المستمر دون الحاجة إلى التسرع في إنجاز الصفقات، وشدد على أن الركود يمثل فرصة قيمة لإعادة التوازن وتوسيع نطاق مصادر الدخل. وفي رسالة موجهة للوسطاء الجدد، قال العيفان: «الركود ليس نهاية الطريق، بل هو مرحلة تتطلب الصبر والمرونة». وحذر من أن «من لا يتحلّى بهاتين الصفتين قد يغادر السوق مبكرًا»، وأكد على «أهمية تنويع الأنشطة والاستمرار في التواجد بفاعلية حتى تعود الحركة إلى طبيعتها».



عبدالله آل عياش: فترة الركود والتصحيح قد تتجاوز ستة أشهر

قبل عرضه على العملاء تؤثر على سمعة الوسيط الفرد ويجعل بعض العملاء يتجنب التعامل معه مستقبلًا. ودعا المدونين لعدم الاستعجال في التصريح والتحليل بعد صدور أي قرار قد يوقعهم في إشكالية الخطأ والتصور القاصر، مما يؤثر عليهم سلبيًا في ما يخص القطاع العقاري الذي يحتاج إلى تروي ويُعد نظر وتأهيل ورخصة في تقديم الرأي؛ ولذلك كثير من الكتاب في هذا الشأن تجد لهم تصريحات يتبعها اعتذار وتوضيح بعد ذلك. وفي ختام حديثه لـ «أملك»، قال آل عياش: «هناك ما يسمى بالصدمة الأولية بعد صدور إعلان أو خبر، وهي تؤثر بشكل شمولي على التنفيذ في جميع العروض، وبعد صدور تفاصيل القرارات حول أوامر وتوجيهات ولي العهد تتضح الصورة أكثر، عندها يحدث الاستقرار والتوازن وتبدأ حركة التداول لقناعة المالك والمشتري في التوازن، وقد تستغرق هذه الفترة مدة طويلة تصل إلى ست أشهر».



أوضح عبدالله آل عياش - المدير العام لشركة سيما هوم العقارية، أن حالة الركود في السوق العقاري هي فرصة لجمع بيانات شاملة عن العروض والملاك حتى فترة الاستقرار والتوازن. وبعد ذلك يتم العمل بشكل مكثف على العروض التي تم جمعها، وفترة نشاط البيع والتنفيذ تكون قصيرة أحيانًا بحدود عشرة أيام ثم يعود الركود بعد ذلك.

وأشار آل عياش إلى أن فترة الركود والتصحيح قد تتجاوز شهرين إلى ستة أشهر، فنقوم بجمع العروض حتى فترة النشاط بعدها يبدأ التنفيذ بشكل متسارع، مؤكدًا أن الوسيط العقاري الفردي الذي لا يتعاون مع المكاتب العقارية والمنشآت قد لا يستطيع شق طريقه في السوق العقاري، بالإضافة لتأخر اكتساب الخبرة بسبب تجنب التعامل مع شريحة كبيرة من السوق العقاري (المنشآت العقارية). وأبان أن عدم دراسة العرض الكافية

25 مليار ريال
إيرادات من القطاع البلدي

معدل 14%
تمثيله في الناتج المحلي الإجمالي

850 مليار
ريال حجم القطاع في 2024

نمو
القطاع العقاري في 2024

الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311

لا ينتظر تعافي السوق أسماء العليان: الوسيط الحصيف يتكيف مع المتغيرات

مؤكد أن «تنوع الخدمات لا يعوض فقط الانخفاض المالي، بل يبيّن أيضًا مكانة احترافية أوسع وأكثر رسوخًا». وعن أسرار النجاح في أوقات الركود والتغلب على التحديات، أوضحت العليان أن «النجاح لا يرتبط بكم الصفقات بل بجودة الحضور والتأثير والاستمرارية». وأكدت على أهمية التحلي بالصبر وبناء الثقة مع العملاء كعوامل أساسية تميز الوسيط المحترف. كما أشارت إلى أن امتلاك شبكة علاقات قوية والقدرة على تقديم تحليلات واقعية تضع الوسيط في موقع المستشار لا المنفذ فقط، مؤكدة أن «هنا يكمن الفرق». وأوضحت العليان أن نظرة الوسيط للركود تختلف، حيث يرى البعض فيه تهديدًا، بينما يعتبره آخرون فرصة

أكدت أسماء العليان، الرئيس التنفيذي لشركة أسماء العليان القابضة، على أن فترات الركود في السوق العقاري تشكل تحديًا كبيرًا لعمل الوسيط العقاري، وأوضحت أن هذه الفترات تتميز بتباطؤ ملحوظ في حركة تداول العقارات، مما يؤدي إلى انخفاض دخل الوسيط الذي يعتمد بشكل أساسي على العمولات. وأشارت العليان إلى أنه خلال هذه الفترات، يصبح إتمام الصفقات أكثر صعوبة نتيجة لانخفاض الطلب وتردد كل من البائعين والمشتريين، كما يواجه الوسيط بيئة سوقية تزداد فيها المنافسة وتقل فيها الاستقرار، مما يستدعي إعادة تقييم شاملة لأساليب العمل وتبني نهج أكثر ذكاءً وفعالية.

وهددت العليان على أهمية تبني استراتيجيات تكيفية فورية، مؤكدة أن الوسيط المحترف لا ينتظر تعافي السوق، بل يتكيف مباشرة مع المتغيرات الطارئة، وأوضحت أن هذا التكيف يشمل إعادة ترتيب الأولويات، والتركيز على العملاء الجادين، وتطوير الأدوات التسويقية، واستخدام قنوات جديدة مثل الفيديو والرسائل المخصصة، بالإضافة إلى ذلك، دعت إلى تبني أسلوب استشاري يعزز من مكانة الوسيط كخبير موثوق لا مجرد بائع، وهو ما يساعده على الحفاظ على نشاطه وفعاليته رغم الركود. وفيما يتعلق بتنوع مصادر الدخل، قالت العليان: «حين تتباطأ العمولات، يبحث الوسيط الذي عن مصادر دخل بديلة»، وأشارت إلى أن من أبرز هذه المصادر: إدارة الأملاك، وتقديم الاستشارات العقارية، وخدمات التقييم، وحتى التدريب المهني. كما لفتت إلى إمكانية إنشاء محتوى متخصص أو إدارة حسابات توعوية، في تجاوز تحديات السوق».

تتويج الخدمات لا يعوض فقط الانخفاض المالي، بل يبيّن أيضًا مكانة احترافية أوسع وأكثر رسوخًا». وعن أسرار النجاح في أوقات الركود والتغلب على التحديات، أوضحت العليان أن «النجاح لا يرتبط بكم الصفقات بل بجودة الحضور والتأثير والاستمرارية». وأكدت على أهمية التحلي بالصبر وبناء الثقة مع العملاء كعوامل أساسية تميز الوسيط المحترف. كما أشارت إلى أن امتلاك شبكة علاقات قوية والقدرة على تقديم تحليلات واقعية تضع الوسيط في موقع المستشار لا المنفذ فقط، مؤكدة أن «هنا يكمن الفرق». وأوضحت العليان أن نظرة الوسيط للركود تختلف، حيث يرى البعض فيه تهديدًا، بينما يعتبره آخرون فرصة



العدالة في السوق العقاري

السعي فقط لمن سعى

سامي محمد القحطاني

مستحقها وتُمنح لمن لم يعمل. ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد، بل أن بعض الوسطاء - رغم وجود عقود وساطة رسمية موقعة ومسجلة - يُفاجأون بتوقف البيع في لحظة حاسمة، إلى أن يتم الحصول على «موافقة شفوية» من أحد أفراد العائلة، في مشهد غريب يُعطل مصالح الجميع، هي حالات نادرة، نعم، لكنها موجودة وتستدعي التوقف. هذه الممارسات تؤثر بشكل مباشر على نزاهة السوق العقاري، وتُضعف ثقة العاملين فيه، وتخلق بيئة غير عادلة للوسطاء النظاميين الذين يبذلون الجهد ويعتمدون على هذا العمل كمصدر رزق أساسي.

لكن في الواقع، هناك ممارسات لا تتسجم مع هذا الإطار، حيث يُفاجأ بعض الوسطاء العقاريين بمطالبات من «أبناء الملاك» بالحصول على نسبة من السعي، لمجرد أنهم ينتمون للعقار بصفة قرابة، رغم عدم مشاركتهم بأي جهد مهني.

ولتقريب الصورة بشكل أوضح: تخيل أن موظفًا يتسلم راتبه بعد شهر من العمل، ثم يأتي ابن صاحب الشركة ويطلب منه اقتطاع جزء من الراتب قائلاً: «هذا نصيبنا.. لأن أبوي يملك الشركة!». مشهد غير منطقي، لكنه يحدث فعلياً في بعض الصفقات العقارية، حين تُنتزع نسبة من السعي من

في مشهد متكرر داخل السوق العقاري، يتردد بين الوسطاء والمسوقين سؤال مشروع: هل يحق لابن المالك الحصول على نسبة من السعي دون أن يكون له أي دور فعلي في إتمام الصفقة؟

السعي أو «العمولة» في العرف العقاري، هو مكافأة مستحقة تُمنح لمن سعى فعلياً في إتمام عملية البيع أو التأجير، سواء بالتسويق، أو بالتفاوض، أو بالتوفيق بين الأطراف حتى تمت الصفقة، وبحسب الأنظمة الرسمية، ومنها تنظيمات الهيئة العامة للعقار، فإن استحقاق السعي مشروط بممارسة نشاط الوساطة العقارية بشكل فعلي.



مدة العقود
15 سنةالمساحة الإجمالية
(18,000) متر مربع15 فرصة
استثمارية جديدةأمانة
منطقة الرياض

الأحد 11 مايو 2025 - السنة السابعة عشر - العدد 311

9.9 مليار ريال حجم القروض

29.8 مليار ريال قيمة أصول صناديق «ريت» خلال الربع الأول 2025

الرياض - محمد جاموس

«الراجحي» في المقدمة

وتصدر صندوق «الراجحي ريت» الصناديق من حيث إجمالي قيمة الأصول التي بلغت 3169 مليون ريال مقارنة بـ 3142 مليون ريال للربع السابق بنمو 0.9%. ويدير الصندوق 20 عقار، وتلاه من حيث إجمالي الأصول صندوق «جدوى ريت السعودية» بقيمة 2794 مليون ريال مقارنة بـ 2789 مليون ريال بنمو طفيف 0.2%.

3 صناديق لم تلجأ للاقتراض

في ذات السياق، كشفت تقارير صحفية أن حجم القروض الممنوحة من البنوك للصناديق العقارية المتداولة «الريت» بلغت نحو 9.9 مليار ريال تمثل 33.4% من إجمالي أصول صناديق الريت في نهاية الربع الأول البالغة 29.8 مليار ريال، وذكرت التقارير أن 3 صناديق مدرجة لم تلجأ للاقتراض، ولا توجد عليهم أية مستحقات بنكية وهم (الإباء ريت الفندقية - والجزيرة ريت - والواحة ريت).

بانخفاضات طفيفة بلغت 0.8% تراجع حجم أصول الصناديق العقارية المتداولة «الريت» المدرجة في السوق المالية السعودية، إلى 29.8 مليار ريال مقارنة بـ 30 مليار ريال بنهاية الربع الرابع 2024، ويبلغ عدد الصناديق العقارية المتداولة 20 صندوقًا (19 في السوق الرئيس وصندوق في نمو).

«الرياض ريت» الأكثر انخفاضًا

في التفاصيل، تصدر صندوق «الرياض ريت» الانخفاضات ليتراجع إلى 2724 مليون ريال مقارنة بـ 2920 مليون ريال للربع السابق بقيمة تراجع 196 مليون ريال كنتيجة لقيام الصندوق ببيع أحد العقارات المملوكة له. وتلاه في الانخفاض صندوق «سدكو كابيتال» بقيمة انخفاض 57 مليون ريال لتراجع أصول الصندوق إلى 2548 مليون ريال مقارنة بـ 2605 مليون ريال.

351 مليار ريال

تسهيلات مقدمة للمنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر

إلى (200) مليون ريال، أو التي يتراوح عدد موظفيها بين (50) و(249) موظفًا. تسهيلات المنشآت الصغيرة بحجم تسهيلات بلغ (122,174) مليون ريال، بنسبة (34.7%) من الإجمالي، وهي المنشآت التي تتراوح إيراداتها بين (3) إلى (40) مليون ريال، أو التي يعمل بها من (6) إلى (49) موظفًا.

وجاءت المنشآت متناهية الصغر ثالثًا بتسهيلات بلغت (42,319) مليون ريال، بنسبة تقارب (12%) من إجمالي التسهيلات، وتصنّف هذه المنشآت بأنها التي لا تتجاوز إيراداتها (3) ملايين ريال أو التي يتراوح عدد موظفيها بين موظف واحد وخمسة موظفين.

بنهاية الربع الثالث من العام ذاته الذي سجل (329,228) مليون ريال. ويثبت النشرة أن التسهيلات المقدمة من قطاع المصارف بلغت (333,501) مليون ريال، مشكّلة نحو (95%) من إجمالي التسهيلات، فيما بلغ حجم التسهيلات المقدمة من قطاع شركات التمويل (18,201) مليون ريال.

النصيب الأكبر للمنشآت المتوسطة

وحازت المنشآت المتوسطة على النصيب الأكبر من هذه التسهيلات، إذ بلغت قيمتها (187,209) مليون ريال، ما يمثل نحو (53.2%) من إجمالي التسهيلات المقدمة، وتصنّف هذا النوع من المنشآت وفق الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة - بأنها المنشآت التي تتراوح إيراداتها بين (40)

سجل إجمالي التسهيلات المقدمة من قطاعي المصارف وشركات التمويل للمنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر نموًا ملحوظًا، ليلجأ أعلى مستوياته التاريخية عند (351,702) مليون ريال بنهاية عام 2024م، محققًا نموًا سنويًا بنسبة 28% وازدياد قدرها (76,126) مليون ريال، مقارنة بعام (2023م) الذي بلغ فيه إجمالي التسهيلات (275,576) مليون ريال.

22,474 مليون ريال تمويلات ربعية

وأظهرت النشرة الإحصائية الشهرية لشهر فبراير (2025م) الصادرة عن البنك المركزي السعودي، تحقيق التسهيلات نموًا ربعيًا بنسبة (7%)، بقيمة (22,474) مليون ريال بنهاية الربع الرابع من عام (2024م)، مقارنة

التسهيلات حسب نوع المنشأة

المنشآت الصغيرة	المنشآت المتوسطة
122,174	187,209
مليون ريال	مليون ريال
(34.7% من الإجمالي)	(53.2% من الإجمالي)

42,319

مليون ريال (12% من الإجمالي)

المنشآت متناهية الصغر:

توزيع التسهيلات حسب جهات التمويل

قطاع الشركات	قطاع المصارف
18,201	333,501
مليون ريال	مليون ريال
يمثل	يمثل
5%	95%
من إجمالي التسهيلات	من إجمالي التسهيلات

إحصائيات تسهيلات المنشآت في 2024

275,576	351,702
مليون ريال إجمالي التسهيلات في 2023	مليون ريال إجمالي التسهيلات في 2024
76,126	28%
مليون ريال قيمة الزيادة السنوية (مقارنة بعام 2023م)	معدل النمو السنوي

حسب بيانات الشركة السعودية لتسجيل عقود الإيجار التمويلي «سجل»، التي تعمل بدعم وإشراف من البنك المركزي السعودي «ساما».

بلغ عدد عقود الإيجار التمويلي المسجلة خلال العام الماضي حوالي مليون عقد مسجل ما بين الأصول الثابتة والمقولة العام الماضي، وذلك

مليون
عقد إيجار تمويلي مسجل

الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311

مواد البناء الذكية.. كيف تستجيب لتغيرات الطقس والطاقة؟



إمكانية الربط مع أنظمة إدارة المبنى الذكي (BMS) لتعديل النفاذية تلقائيًا بناءً على بيانات الطقس والاحتياج الداخلي.

تطبيقات رائدة

مبنى «The Edge» في أمستردام: أحد أكثر المباني خضرة وذكاءً في العالم، يعتمد واجهات إلكتروكرومية تقلل استهلاك الطاقة 70% مقارنة بالمباني التقليدية.

مركز «Atlanta's Bullitt» البيئي: يستخدم الواجهات في تنظيم الحرارة والإضاءة، ما جعله يحقق تصنيف «LivingBuilding Challenge».

2. طلاءات حرارية متغيرة اللون (Thermochromic Coatings)

تحتوي الطلاءات الحرارية المتغيرة اللون على جزيئات خاصة تتفاعل مع درجة الحرارة فتغير لونها وخواصها الانعكاسية:

عند ارتفاع الحرارة: يصبح الطلاء أكثر عاكسة للأشعة تحت الحمراء، فيرد جزءًا كبيرًا من حرارة الشمس إلى الخارج.

عند انخفاض الحرارة: يمتص الطلاء موجات الأشعة تحت الحمراء، فيسهم في تدفئة السطح وتقليل استهلاك التدفئة.

الفوائد

تقليل درجة حرارة الأسطح الخارجية حتى 15°م، مما يخفض حرارة الداخل ويقلل ضغط التبريد. إطالة عمر المواد الخاضعة للأشعة فوق البنفسجية نتيجة انخفاض تعرضها للحرارة الشديدة. إمكان تطبيقها على الأسطح الخرسانية والمعدنية

بينما تتصاعد تحديات التغير المناخي وارتفاع فاتورة الطاقة، بات مفهوم المباني الذكية أكثر من مجرد حلم تقني، بل ضرورة اقتصادية وبيئية، حيث لم تعد الجدران والسقوف عناصر خاملة تكتفي بحماية المبنى من عوامل الجو، بل تحولت إلى أنظمة ديناميكية قادرة على التفاعل مع بيئتها، فتعدل نفاذيتها الشمسية، وتغير درجة عزلها الحراري حسب درجة الحرارة الخارجية، وترصد بداية أي تشقق صغير قبل أن يتفاقم، وهذه المواد الذكية تبشّر بثورة في استدامة العمران، إذ نستكشف في هذا التقرير أبرز تقنياتها وتطبيقاتها.

1. واجهات متغيرة النفاذية الشمسية (Electrochromic Facades)

تحتوي هذه الواجهات على طبقات رقيقة من مواد إلكتروكرومية (Electrochromic)، تتغير شفافيتهما بين حالتين بحسب الجهد الكهربائي المطبق عليها. في الطقس الحار: يزيد الجهد، فتتحول الواجهة إلى شديدة تعيمها، فتقلل نفاذ ضوء الشمس ودرارتها.

في الطقس البارد أو الغائم: يُخفض الجهد، فيستعيد الزجاج شفافيته ل يتيح دخول ضوء الشمس ويستفيد المبنى منه في التدفئة الطبيعية.

الفوائد

خفض استهلاك التكييف بنسبة تتراوح بين 20-35%. تحسين راحة السكان عبر التحكم الدقيق في الإضاءة الطبيعية وتوهج الشمس.

أمثلة تطبيقية

جسر «Millau Viaduct» في فرنسا: يُستخدم نظام إنذار بالألياف الضوئية لرصد أي حركة في الأعمدة والأرصعة الخرسانية.

مبنى «One World Trade Center» في نيويورك: طبقت الشركة المشرفة نظامًا يرسل تنبيهات للصيانة عند انحرافات ميكرومترية في الخرسانة.

التحديات وفرص التطوير

التكلفة الأولية: تقنيات الواجهات والطلاءات الذكية قد تزيد من التكلفة الإجمالية بنسبة 10-25%.

التشريعات والمعايير: تحتاج الجهات التنظيمية إلى استحداث مواصفات قياسية لاختبار أداء المواد الذكية.

التكامل بين الأنظمة: ضمان تواصل سلس بين أنظمة البناء الذكي وإدارة المبنى (BMS) لضبط الأتمتة وتحقيق أقصى استفادة.

فرص المستقبل تكمن في خفض تكاليف الإنتاج ودمج الذكاء الاصطناعي لتطيل البيانات الصادرة عن الأنظمة مبكرًا، ما يدعم رؤية المدن الذكية الشاملة.

ومع انتقال المجتمعات إلى مسارات جديدة نحو الاستدامة والفعالية الطاقية، تشكل مواد البناء الذكية عصب التغيير في قطاع العقار. حين تتفاعل الواجهات مع المناخ، وتكيف الطلاءات مع الحرارة، وتستبق الأنظمة التشققات، يكون المبنى حكمًا كأنثًا حيًا - يحمي نفسه ويوفر طاقته، ويعد بالمزيد من الراحة والأمان لسكانه، ومردود اقتصادي وبيئي إيجابي طويل الأمد.

والبلاستيكية، بتكلفة إضافية بسيطة.

تجربة حقيقية

مشروع «Cool Roof» في لوس أنجلوس: رشّ طلاء حراري متغير اللون على أسطح عدة مبانٍ تجارية، فتم تسجيل خفض في استهلاك التبريد بنسبة 12% خلال الصيف.

مبادرة «Urban Heat Island» في دبي: استخدام الطلاءات الحرارية على السطوح والأسطح المكشوفة أسهم في خفض درجة حرارة الأحياء بنسبة 3°م.

3. أنظمة الإنذار المبكر للتشققات (Crack Early-War Systems)

تعتمد هذه الأنظمة على دمج ألياف صناعية استشعارية أو أشرطة ليفية (Fiber Optic Strips) ضمن خليط الخرسانة أو طبقات التشطيب، تتصل بأجهزة مراقبة إلكترونية:

حين تبدأ شقوق ميكروسكوبية في التكوّن، تتغير القواطع الكهربائية أو إرسال النبضات الضوئية داخل الألياف.

تستقبل وحدة التحكم هذه التغيرات وتطلق إنذارًا فوريًا إلى مركز الصيانة، قبل أن تتطور التشققات إلى مشكلة هيكلية.

الفوائد

تفادي الكوارث المحتملة عبر الصيانة المبكرة. خفض تكاليف الصيانة بنسبة تصل إلى 60% مقارنة باكتشاف التشققات يدويًا. الحفاظ على عمر الهيكل ودعم الثقة لدى المستثمرين والمستخدمين.

«سي بي آر إي» مشيرًا إلى النمو القوي في القطاع؛ مدفوعًا بارتفاع الطلب على العقارات السكنية والتجارية والسياحية.

سجل سوق العقارات في السعودية صفقات عقارية بقيمة 29 مليار دولار خلال الربع الأول من عام 2025، وفق تقرير صادر عن شركة

صفقات

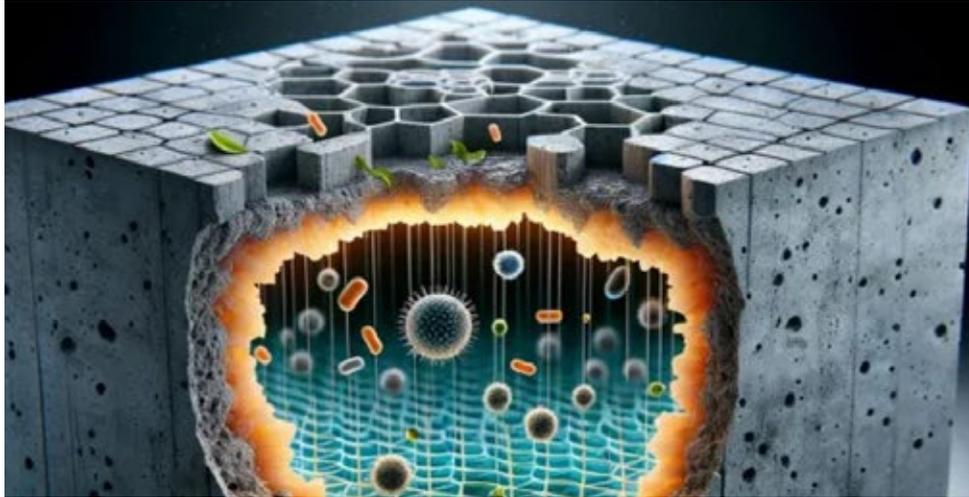
عقارية بقيمة 29 مليار دولار

العدد 311

السنة السابعة عشر

الأحد 11 مايو 2025

الخرسانة «ذاتية الإصلاح».. نقلة نوعية في عالم البناء المستدام



أملاك - متابعة

في عالم تتزايد فيه متطلبات الاستدامة وكفاءة الموارد، تبرز تقنية الخرسانة ذاتية الإصلاح كحلٍ قد أصبح حقيقة. ففي لحظة تشقق صغيرة على جدار مبنى أو جسر تآكل بفعل العوامل الجوية، لا يعود المهندس مضطراً للتدخل الفوري باهظ الكلفة لصيانة البنية التحتية. بل تملك هذه الخرسانة المبتكرة القدرة على التأم الشقوق بنفسها، تمامًا كما يشفي الجسد البشري جراحه. هكذا، قد يعيدنا هذا الابتكار إلى عصر يبني فيه الإنسان بنىً قوية تدوم دون عناء الإصلاح الدائم، وتفتح آفاقًا جديدة لبناء مدن أكثر استدامة وأقل كلفة على المدى الطويل.

1. مبدأ عمل الخرسانة ذاتية الإصلاح

تعتمد الخرسانة ذاتية الإصلاح على دمج عوامل بيولوجية أو كيميائية داخل الخلطة التقليدية، بحيث تستجيب آلياً عند تشكل تشققات دقيقة. وتنقسم الآليات الرئيسية إلى:

البكتيريا المتحفزة (Bio-Concrete):

تُضاف جزيئات تحتوي على بكتيريا متخصصة (غالبًا من جنس Bacillus). تعيش هذه البكتيريا في حالة سبات داخل الخلطة الخرسانية، ولا تنشط إلا عند وصول الماء والأكسجين عبر الشقوق. فتصنع البكتيريا عند تنشيطها كربونات الكالسيوم (CaCO₃)، وهو نفس المعدن الذي يكوّن عادة طبقة الحماية على الخرسانة، فبملا الشق ويعيد تكامله.

الميكروكبسولات المُدمجة

(Microcapsules):

تُحقن الخلطة بجزيئات ميكروكبسولات محملة براتنجات أو مواد رابطة (Resin). عند تشكل تشققات تتجاوز حجم الكبسولة، تنفجر هذه الكبسولات ويخرج الحشو الراتنجي، فيندفق ببطء إلى الشق ويجف، مُلقًا الإطار وحاجزاً لمنع تسرب الماء والمواد المسببة للتآكل.

2. الفوائد

تقليل تكلفة الصيانة: يوفر الإنفاق على العمالة والمواد العلاجية التقليدية. إطالة العمر الافتراضي: تصل إلى 50 عامًا إضافية في بعض التقديرات. الاستدامة البيئية: يقلل هدر الموارد ويحد من الكربون الناتج عن أعمال الإصلاح. السلامة: يقل خطر انهيار مفاجئ للأبنية والجسور.

3. التحديات

التكلفة الأولية: حاليًا تزيد بنسب تتراوح بين 10-20% عن الخرسانة التقليدية. ضبط جودة الميكروبات أو الكبسولات: لضمان حيوية البكتيريا وعدم موتها أثناء الخلط والصب. التنظيم والمعايير: تحتاج المجالس الهندسية والجهات الرقابية إلى تحديد معايير اختيار وتوثيق قبل الإقرار الواسع للتطبيق.

4. رؤية مستقبلية

مع تقدم البحوث وتراجع تكلفة المواد البيولوجية والكبسولات الذكية، يتوقع أن تصبح الخرسانة ذاتية الإصلاح معيارًا عالميًا في المشاريع الكبرى بحلول عام 2035. وستشهد الأسواق نموًا جديدًا من عقود البناء طويل الأجل، حيث يتحمل المصنّع أو المقاول جزءًا من مدى عمر المنتج وخدمات الصيانة لتقانيًا.

في تحوّل جذري لشكل العقود الهندسية والتجارية.

كما تُجري شركات ناشئة اليوم تجارب على دمج خلايا شمسية نانوية وجسيمات كربونية فائقة القوة مع الخرسانة ذاتية الإصلاح؛ ما يفتح آفاقًا لإنشاء مبانٍ مولدة للطاقة وتتكامل فيها وظائف الهيكل والتحكم الذاتي بالعيوب.

تُعَد الخرسانة ذاتية الإصلاح مثالاً حيًا على كيف يمكن للابتكارات العلمية أن تأخذ بأيدنا نحو بناء أكثر أمانًا واستدامة واقتصادية. وفي خضم التحديات المناخية وارتفاع أسعار الموارد، تقف هذه التقنية كسوق واعدة لمحترفي البناء والهيئات الحكومية على حد سواء، لتكون حجر الزاوية في جيل جديد من المدن الذكية والبنى التحتية المقاومة للزمن.

تطبيقات مبتكرة ومستقبلية

تتوسع اليوم قائمة المشروعات التي تستفيد من هذه التقنية، ومن أبرزها:

أنفاق وطرق سريعة: تُغطى جدران الأنفاق والحوائل الاستنادية بطبقة من الخرسانة ذاتية الإصلاح لتقليل عملية الصيانة المكلفة وعدم الحاجة لإيقاف حركة المرور لفترات طويلة.

منشآت ساحلية ومرافئ: المقاومة للتآكل الكامل بفعل مياه البحر المالحة، عبر القدرة على ملء الشقوق ومنع تغلغل الأملاح.

محطات معالجة المياه والخزانات: التي تتعرض لتآكل داخلي نتيجة المواد الكيميائية والمياه الراكدة، فتضمن قدرة الخرسانة على سد الفواصل وتقليل التسريبات.

المشروعات الإسكانية منخفضة التكلفة: حيث يقلل تاريخ الصيانة إلى الصفر تقريبًا؛ ما يرفع جاذبية الاستثمار في الإسكان الاجتماعي ويسهم في تقليل فاتورة الصيانة الحكومية طويلة الأجل.

تجارب عملية للتقنيات المتطورة في البناء

ممر دراجات قريب من مطار سخيبول:

حيث وُضعت عينات من الخرسانة معرضة للعوامل الجوية المتقلبة والشاحنات صغيرة الحجم. أظهرت النتائج انخفاضًا ملموسًا في عمق التشققات واختفاء معظم الشروخ خلال فصل الشتاء القارس.

وقد أسست الشركة مختبرًا بيئيًا لمحاكاة ظروف التجدد والذوبان المتكررة، فأكدت أن الخرسانة المزودة بالبكتيريا حافظت على قدرات تحملها الميكانيكي حتى بعد 25 دورة تجميد وذوبان. مقارنةً بانتهاء كامل للخرسانة التقليدية عند 15 دورة.



كانت شركة Basilisk Concrete الهولندية من أوائل المطورين التجاريين لتقنية الخرسانة ذاتية الإصلاح، حيث طرحت منتجها «Basilisk Self-Healing Concrete» على نطاق محدود للاستخدام في الأبنية والمشروعات الصغيرة. ومن أبرز تطبيقاتها:

جسر في أمستردام: تم استخدام الخرسانة ذاتية الإصلاح في بناء جسر مشاة خفيف الوزن، وقد اختبر المهندسون جدارًا تولد به شقوق متعمدة، فالتئمت تلقائيًا خلال أسابيع دون تدخل بشري.

تتجاوز 180 يوماً من تاريخ نشر القرار لتوفيق أوضاعهم وفقاً للتعديلات الواردة في المادة العاشرة من اللائحة التنفيذية.

منح مجلس إدارة هيئة الزكاة والضريبة والجمارك ممثلي المجموعات الضريبية المسجلة لديها قبل صدور التعديلات مهلة لا

180 يوماً
لممثلي المجموعات الضريبية

الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311



استطلاع الآراء بشأن مشروع نظام فرز وملكية الوحدات العقارية وإدارة المناطق المشتركة

العقارية، مروراً بمكونات الوحدة العقارية وطريقة توثيقها وتسجيلها وآلية التعويض عند نزع الملكية المشتركة، وصولاً إلى تنظيم عمل جمعية الملاك، وأضاف مشروع النظام فصلاً جديداً ينظم إدارة المرافق المشتركة، بما فيها جمعيات الأحياء وجمعية المجمع العقاري والجزر البحرية ونحوها والعقوبات عند مخالفة أحكام النظام.

ودعت المهتمين من العموم والجهات الحكومية والقطاع الخاص كافة إلى الاطلاع على مسودة المشروع في منصة استطلاع، وتقديم الملاحظات والمقترحات بشأنه.

وأكدت الهيئة حرصها على أن يساهم مشروع نظام فرز وملكية الوحدات العقارية وإدارة المناطق المشتركة عند إقراره في تعزيز التوازن العقاري وزيادة المعروض، من خلال تسهيل تطوير المشاريع متعددة الوحدات وتنظيم آلية إدارتها بوضوح وشفافية، إضافة إلى تحقيق فاعلية القطاع العقاري وتسهيل التعاملات العقارية والحد من النزاعات؛ بما يساهم في تعزيز ثقة المتعاملين والمستثمرين.

طرحت الهيئة العامة للعقار مشروع نظام فرز وملكية الوحدات العقارية وإدارة المناطق المشتركة عبر منصة «استطلاع»، بهدف استطلاع آراء الجهات الحكومية والقطاع الخاص والعموم حيال المشروع.

وأوضحت هيئة العقار، أن مشروع نظام فرز وملكية الوحدات العقارية وإدارة المناطق المشتركة، يهدف إلى تنظيم التعاملات في السوق العقاري، ويوفر من خلالها الشفافية والوضوح في الالتزامات والحقوق للأجزاء المشتركة، إضافة إلى حفظ وضمان حقوق المستفيدين من خلال تحديد المناطق والمرافق المشتركة ورفع مستوى الكفاءة والدقة في عمليات الفرز، ويأتي ذلك امتداداً لمنظومة التشريعات العقارية التي تأتي في إطار مُستهدفات الاستراتيجية الشاملة للقطاع العقاري.

وأشارت إلى أن مشروع نظام فرز وملكية الوحدات العقارية وإدارة المناطق المشتركة، يوضح رحلة الفرز والملكية للوحدات العقارية ابتداءً من تعريفات النظام ومعرفة أحكام الملكية والالتزامات والحقوق لملاك الوحدات

وضحت التعامل مع المخالفات والتعثر

55 حالة في الدليل الإجرائي للمشروعات العقارية على الخارطة

أملاك - متابعات

آلية تحويل موجودات حساب الضمان إلى حساب المشروع للمطور البديل، أو الصرف من حساب الضمان لإصلاح العيوب في المشاريع. كما يتضمن إجراءات إشعار المطور بوجود عيوب، وطلب مناقلة المبالغ داخل الحسابات الفرعية دون الإخلال بحقوق المدنيين.

إجراءات للتعامل مع المخالفات والتعثر

يشمل الدليل أيضاً إجراءات وقف المشاريع العقارية المخالفة لحين إزالة التجاوزات، وإلغاء التراخيص في حال صدور قرارات من لجنة الإشراف على معالجة المشروعات المتعثرة، سواء بإعادة الأموال أو التصفية الرضائية أو الإحالة للمحكمة المختصة. كما يتيح للمطور العقاري تقديم طلب لاعتماد إنجاز جزئي أو كلي للمشروع، وتقديم طلبات لتغيير نماذج الوحدات أو المسار القانوني للمشروع، خصوصاً في الحالات التي تتطلب نقل المشروع إلى «المسار الثالث» المخصص للعقارات غير عينياً

إتاحة نقل المشروعات إلى «المسار الثالث» المخصص للعقارات غير المسجلة عينياً

وافق الرئيس التنفيذي للهيئة العامة للعقار، معالي الأستاذ عبدالله بن سعود الحماد، على الدليل الإجرائي لبيع وتأجير المشروعات العقارية على الخارطة، والذي دخل حيز التنفيذ فور نشره في الجريدة الرسمية «أم القرى» في الثاني من شهر مايو الجاري.

ويأتي هذا الدليل كأداة تنظيمية شاملة تحتوي على 55 حالة مختلفة تتعلق بالمطورين العقاريين أو المشاريع أو الأطراف ذات العلاقة، يتم التعامل معها وفق إجراءات تفصيلية محددة، ما يعكس حرص الهيئة على تطوير آليات العمل في قطاع بيع وتأجير العقارات على الخارطة، الذي يشكل أحد الأعمدة الرئيسة في تنمية السوق العقاري السعودي.

تنظيم دقيق لإجراءات البيع والتأجير

يهدف الدليل إلى وضع إطار تنظيمي محكم لعمليات بيع وتأجير الوحدات العقارية قبل اكتمال بنائها، ويشمل ذلك إجراءات قيد المطورين في السجلات الرسمية، سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو اعتباريين. كما ينظم الطلبات المتعلقة برفع تقييم المطور، وتحديث درجات التقييم، وتعليق أو شطب القيد في حال الإخلال بالمعايير المعتمدة.

إدارة حسابات الضمان وحماية المشترين

ويعالج الدليل عدداً من الحالات المالية، مثل



الهيئة

العامّة للعقار في أبريل

إصدار

7,875 رخصة مختلفة

اعتماد

105,000+ ترخيص إعلان عقاري

ترخيص

10 منصات إلكترونية جديدة

الأحد 11 مايو 2025 - السنة السابعة عشر - العدد 311

7 نقاط أساسية في بناء العلاقات المهنية

كيف يكسب الوسيط العقاري المبتدئ ثقة السوق؟

لا تحاول إظهار ما ليس فيك، ولا تبالغ في قدراتك أو علاقاتك.

حين يُدرك صاحب المكتب أنك شغوف بعملك، وتؤمن بقيمة الأمانة في كل صفقة، فتق أنه لن يتردد في التعاون معك، بل وقد يمنحك فرصاً لا تُمنح لغيرك.

7. قَدِّم قيمة جديدة... لا تكرر ما لديهم

إذا أردت أن يكون دورك فعالاً وقوياً، فلا تكتفِ بنقل ما هو موجود لديهم مسبقاً.

ابحث عن نقاط القوة غير المفغلة داخل المكتب، وفعلها من خلال خبرتك أو أدواتك. مثلاً:

هل لديهم عقارات غير مسوّقة رقمياً؟ باهر بتسويقها عبر قنوات جديدة.

هل يعانون من ضعف في التصوير العقاري؟ اقترح تقديم خدمات تصوير احترافية أو محتوى جذاب.

هل لديهم سوق مستهدف لا يُخاطب بشكل جيد؟ قَدِّم حلولاً تتماشى مع هذا السوق.

كلما أضفت شيئاً جديداً لهم، شعروا أنك قيمة مضافة لا مجرد وسيط إضافي.

في الختام

في سوق مزدحم بالوجوه الجديدة، ما يميز الوسيط الناجح ليس مجرد دخوله... بل كيف يقدم نفسه، وكيف يبني ثقته، ومتى يطلب التعاون، وما القيمة التي يضيفها.

تذكر أن السوق لا يرحم التسرع، ولا يكافئ إلا من يجيد فن التوقيت، ويظهر صدقه، ويضيف فعلياً لمن يتعاون معه.

2. الثقة تُبنى لا تُمنح

إذا شعر صاحب المكتب أن الوسيط لا يملك قاعدة عملاء حقيقية، وأن هدفه فقط جمع بيانات ونقلها، فلن يتحمس للتعاون، أما إذا أظهر احترافه من خلال عرض طلبات مباشرة لديه من عملاء جادين، فسُئبى العلاقة على أسس أقوى.

3. المساعدة لا الاتكالية

بعض المبتدئين يطلبون من المكاتب تجهيز المحتوى أو إرسال تفاصيل العروض نيابةً عنهم، الأفضل أن يستأذنوا بتسويق العروض الموجودة في قنوات المكتب الرسمية، وأن يقوموا بتجميع المعلومات بأنفسهم، مما يعكس مهاراتهم المهنية.

4. افصل بين التعارف والطلبات

اجعل اللقاء الأول للتعرف، لا لجمع العروض. الطلبات تأتي لاحقاً، بعد أن تُكسب ثقة المكتب وتثبت جديتك.

5. تفهم ضغوط السوق

الوسطاء المخضرمون وأصحاب المكاتب يتعاملون مع عشرات المهام يومياً. حين يشعرون أنك تفهم ذلك، وتعمل على تخفيف الضغط عنهم لزيادته، سيتفاعلون معك باحترام.

6. كن صادقاً... تكن محل ثقة

من أهم ما يميز الوسيط الناجح أن يلمس الآخرون فيه الصدق، والأمانة، وحب المهنة،

ضيف الله المتعاني

في ظل الطفرة الكبيرة التي يشهدها السوق العقاري من حيث عدد الوسطاء المسوقين والمسوّقات الجدد، خصوصاً بعد تنامي فرص العمل الحر والتحول الرقمي في القطاع، برزت فئة واسعة من الوسطاء العقاريين المبتدئين الذين يطمحون لدخول السوق وتحقيق النجاح.

لكن الواقع يقول إن دخول السوق العقاري لا يُقاس بعدد العروض المتاحة، بل بالمهنية التي تبني بها علاقاتك، واللباقة التي تُعبّر بها عن وجودك، والقيمة التي تضيفها في كل تواصل.

يدخل كثير من الوسطاء المهنة بحماس كبير، لكن دون فهم عميق لقواعد التواصل وبناء الثقة داخل السوق، مما يجعل خطواتهم الأولى متعثرة، وقد تُغلق أمامهم أبواب التعاون مبكراً.

1. التوقيت واللباقة أساس النجاح

من أبرز الأخطاء الشائعة أن يبدأ الوسيط علاقته بالمكاتب العقارية بطلب مباشر للحصول على العروض. هذه الخطوة، رغم بساطتها، تُعتبر غير مهنية في نظر كثير من أصحاب المكاتب، لأنها تتجاهل أن لكل جهة خطتها ووقتها وعملاءها الذين يُقدّمون دائماً على أي شراكة جديدة.

عبدالرحمن بن علي آل قوت



المطور الذكي هو من يقرأ المتغيرات

منذ إعلان مجلس الوزراء السماح لوزارة البلديات والإسكان ببيع وحداتها السكنية لغير مستفيدي الدعم، والسوق العقاري السعودي يخطو بثقة نحو مرحلة جديدة أكثر شمولاً واتساعاً. لكن ما يهمني كمراقب لهذا القطاع، هو ما يعنيه هذا القرار للمطور العقاري تحديداً، وكيف يمكن قراءته بوصفه إشارة استراتيجية لإعادة توجيه البوصلة الاستثمارية.

هناك شريحة واسعة من المواطنين لطالما بقيت خارج مظلة الدعم السكني: العزاب، المطلقات، أصحاب الدخل المتوسط المرتفع، وغيرهم ممن لا تنطبق عليهم شروط الدعم، لم يعودوا خارج السوق. الدولة أرادت الحاجز الإداري، والطلب أصبح رسمياً وقابلًا للتحوّل إلى شراء فعلي. وهنا يُطرح السؤال الأهم:

هل المطورون مستعدون لتقديم منتج سكني مخصص لهذه الفئة؟ وهل لدينا قراءة حقيقية لهذه الاحتياجات المختلفة؟

قرار مجلس الوزراء لا يفتح باب بيع وحدات الوزارة فقط، بل يفتح أيضاً مساحة للقطاع الخاص لايتكار نماذج تطوير ميسّرة، اقتصادية، وواقعية. المنتجات الفائزة لم تعد الخيار الوحيد. السوق بحاجة إلى وحدات ذكية في المساحة، فعّالة في التصميم، ومعقولة في السعر.

والمطور الذي يتعامل مع هذا التغيير كأنه مجرد خير، سيفوّت موجة جديدة من الطلب غير التقليدي. أما المطور الذكي، فهو من يقرأ المتغير جيداً، ويُعيد بناء استراتيجيته التجارية وفق معطياته الجديدة.

التملك في مشاريع الوزارة لم يعد حكرًا على مستفيدي الدعم فقط. السوق اليوم يتحدث بلغة الشمول، والتوزيع العادل، والتنوع في أنماط التملك. مشاريع الوزارة باتت مهياًة لاستقبال طلب فعلي من شرائح جديدة، والدور الآن على القطاع الخاص في أن يُحاكي هذا التوسع من خلال تطوير منتجات تلبى احتياجات هذه الفئات.

ختاماً. قرار مجلس الوزراء ليس مجرد تعديل تنظيمي، بل توجيه مباشر للمطورين بأن السوق العقاري السعودي في طور التحوّل. من يُبادر اليوم سيحصد غداً. ومن ينتظر أن تتضح الصورة أكثر، سيجد نفسه متأخراً عن الفرص. المرحلة القادمة لا تحتاج إلى مطور تقليدي، بل إلى مطور قارئ، مرن، ومتجاوب مع المتغير.

ادجز إعلنانك المميز



0504659090

0114649090

0114659090

اختيارك يجعلك جزء من النجاح

رصد
51,352 إعلاناً عقاريًا مخالفًا

زيارة
466 منشأة عقارية

تنفيذ
36,000+ عملية رقابية ميدانية



الأحد 11 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 311

الانحياز التأكيدي وخطورته لرواد الأعمال

د. مؤنس شجاع

تواجه الكثير من المشاريع الريادية مخاطر متنوعة على وجودها وبالذات في المراحل الأولى للانطلاق خلال السنتين الأولى والتي تشير الدراسات الإحصائية إلى أن نسبة أكثر من 90% من تلك المشاريع تفشل، وقد تعددت الأسباب حسب تلك الدراسات منها ما هو خارجي «كالسوق والمنافسة والقوة الشرائية» ومنها ما هو داخلي بحت يتعلق بالأفكار والأحاسيس التي يتبناها الشخص الريادي تجاهه لمشروعه أو نوعية منتجاته وما إلى ذلك من مشاعر حيث ثبت

أنه لها دورٌ فعال في نجاح أو فشل المشروع! يعرف التحيز التأكيدي حسب علم النفس بأنه ميل الناس إلى معالجة المعلومات في موضوعاتهم من خلال البحث عن المعلومات التي تتوافق مع معتقداتهم الحالية التي يؤمنون بها، وفي المقابل لا يعطون بالأهمية للمعلومات المناقضة لها وهو نوع من الانحياز المعرفي بحيث يبحث الفرد عن المعلومات التي توافقه معتقده نحو قضية معينة أو منتج معين بينما يتجاهل الرأي المناقض له ويميل الشخص لهذا النوع من التحيز عندما يتعلق الأمر بقضية عالية الأهمية أو



أنها تمس ذاتها في العديد من حالات فشل المشروعات الريادية كانت هناك أسباب داخلية منها تمسك الشخص الريادي بنهج إداري معين لتحيزه له بأنه هو النهج الفعال بناء على ثقته العالية بنفسه وعدم استماعه للآراء الأخرى بينما الواقع أثبت أن نهجه هذا لا يتناسب مع الأفراد العاملين معه، أو أن طريقته في معالجة الخلافات لا يتقبلها العالمين، من جانب آخر هناك لمثل هذا التحيز يقع به أصحاب المنتجات الغذائية بحيث يعتقدون أن منتجهم لذيذ ورائع «حسب رأيهم» ولكن يتجاهلون التغذية الراجعة من العملاء الذين لم يعجبهم أو طلبوا تعديلات ونتيجة هذه التجاهلات هو عزوف العملاء عن الشراء مرة أخرى وبالتالي فشل المشروع!

@MounesShujaa

المعماري د. هشام القاسم

العمارة الرقمية ومستقبل الاستثمار العقاري

شهدت العمارة تحولات جذرية على مر العصور، من الأبنية الحجرية البسيطة إلى ناطحات السحاب الذكية التي «تحدث» مع محيطها، اليوم، ومع تسارع التطور التكنولوجي، لم يعد التصميم مجرد شكل جمالي، بل أصبح وسيلة لتوفير الراحة، والكفاءة، والاستدامة. فكيف غيّرت العمارة الرقمية وجه العقار؟ وما تأثير ذلك على مستقبل الاستثمار العقاري؟

العمارة الرقمية: أكثر من مجرد تصاميم على الحاسوب

العمارة الرقمية لا تعني فقط استخدام برامج التصميم ثلاثي الأبعاد، بل تشمل دمج التقنيات الذكية في كل مراحل حياة المبنى، من التصور وحتى التشغيل. تقنيات مثل الذكاء الاصطناعي، والواقع المعزز، والطباعة ثلاثية الأبعاد أصبحت أدوات يومية في يد الممارسين. هذه الثورة الرقمية تسمح بإنشاء مبانٍ أكثر دقة، وأسرع في التنفيذ، وأكثر كفاءة من حيث الطاقة والتكلفة.

القيمة العقارية تتغير.. والتصميم هو المحرك

في الماضي، كانت العوامل التقليدية مثل الموقع والمساحة هي المحددات الأساسية لقيمة العقار. أما اليوم، فالمشتركون الرقمي في المباني بات عامل جذب رئيسي. المستثمرون والمشترون يبحثون عن عقارات «ذكية» توفر تحكماً في الإضاءة والتكييف، أنظمة أمنية متطورة، وحتى تحليل بيانات الاستخدام لتحسين الأداء. التصميم الذي لم يعد رفاهية، بل ضرورة استثمارية.

الاستدامة والتقنية: شراكة المستقبل

العمارة الرقمية تتيح تحقيق مستويات أعلى من الاستدامة، من خلال النمذجة الرقمية، يمكن اختبار تأثيرات المناخ والتهوية والإضاءة قبل تنفيذ المشروع، مما يقلل الهدر ويزيد الكفاءة. وهذا بدوره يرفع من جاذبية المشروع للمستثمرين الباحثين عن مشاريع ذات عائد طويل الأمد وأثر بيئي منخفض.

في عصر تتسارع فيه التكنولوجيا، يصبح من الضروري أن يتطور التفكير العقاري ليوكب العمارة الرقمية. فالتحول من «الحجر» إلى «الذكاء» لا يعني فقط تغيير في مواد البناء، بل في العقلية الاستثمارية ذاتها. المستقبل يحمل فرصاً هائلة لمن يدمج التقنية مع التصميم، ويعيد تعريف قيمة العقار من جديد.

@ArchHesham

التمويل العقاري.. النشاط الذي لا يُهزم

أحمد مجاهد

من المعروف أن قطاع التمويل بالمملكة قطاع واعد وينمو بشكل متسارع وهو يعتمد على التكنولوجيا والتنافسية المميزة بين جهات التمويل المرخصة من البنك المركزي السعودي، والتمويل العقاري جزء من قطاع التمويل بالمملكة ويساهم في تمويل الوحدات العقارية بالشراء أو الرهن العقاري ويتميز بتنوع المنتجات التمويلية وتعدد الشرائح المستهدفة. وهنا نتحدث عن ثلاث جهات عاملة بمجال التمويل العقاري البنوك، شركات التمويل

العقاري، وشركات الوساطة الرقمية، وجميعها مرخصة من البنك المركزي السعودي، ويستطيع أي شخص الدخول للموقع الإلكتروني للبنك المركزي للتأكد من موثوقية أي جهة، ويعتبر التمويل العقاري أحد الركائز الأساسية لتحقيق مستهدف رؤية 2030 لزيادة نسبة تملك السعوديين للمسكن، والمتابع جيداً لبرامج الرؤية بالقطاع السكني وقطاع التمويل



العقاري يلاحظ أن المستهدف بالتمويل العقاري قد تم تجاوزه، وأرتفع التوقع إلى التريلون ريال مع الرؤية. وأتوقع شخصياً أن يصل إلى 5 تريليون ريال أو يزيد مع الرؤية، وهنا أذكر أنه خلال أزمة كورونا الشهيرة وقت عدم النزول للأعمال راج العمل بالتمويل العقاري لاعتماده على التكنولوجيا، ولوجود الأشخاص بمنزلهم وفرصة التقديم الإلكتروني ورفع كافة المستندات رقمياً.

أملك



بريد المراسلات

info@amlak.net.sa

أملك منكم وإليكم

شارك

بالتحريرو في صحيفة

أملك العقارية

ترحب إدارة صحيفة أملك بمساهمات ومقالات المهتمين بالشأن العقاري، وخصصت صفحة كاملة باسم «اتجاهات عقارية» ليتبادل فيها العقاريون والكتاب الآراء بما يخدم ويفيد القطاع.



أملك

صحيفة
عقارية
الأخيرة

للتواصل: | رئيس التحرير | Tel: +966114649090 | Mob: +966504659090
www.amlak.net.sa | عبد العزيز العيسى | 5585 - 1658 - ردمد 1432 / 7092 | إيداع:



نقدمكم للعالم ..
ليتقدم العالم إليكم.

هل ترغب في إظهار صورة مشرقة لمنشأتك؟

اتصل بنا الآن لتكتشف ما يمكننا صناعته
+966 50 465 9090
E-mail: info@pressworld.net

صحيفة عقارية أسبوعية

العدد 311

السنة السابعة عشر

الأحد 11 مايو 2025

صحيفة العقار الأولى



أملك

SAUDI GIGA PROJECTS 2025

غداً.. انطلاق قمة مشاريع «جيجا السعودية» 2025 بالرياض

مشاركتها أبرز مبادراتها في دعم المحتوى المحلي وتطوير قطاع الإنشاءات، من خلال برنامج تطوير الموردين، الذي يهدف إلى تمكين الشركات المحلية ورفع كفاءتها التنافسية، وسيكون بإمكان الحضور التسجيل كموردين ضمن قاعدة بيانات المجموعة، بالتنسيق مع الفريق التجاري.

وتأتي هذه الفعالية في وقت يشهد فيه قطاع البناء والتشييد في السعودية نمواً متسارعاً وتحولاً نوعياً، مما يعزز أهمية القمة كملتقى رئيسي لصناع القرار وقادة القطاع لتبادل المعرفة وتنسيق الجهود.

المتسارعة التي يشهدها القطاع على الصعيد المحلي. وتعد قمة «Saudi Giga Projects 2025» منصة محورية لمتابعة سير العمل في المشاريع العملاقة بالمملكة، حيث تقدم تحليلات معقدة وتقارير محدثة عن التقدم المحرز، إلى جانب مناقشة الطول المبتكرة والرؤى المستقبلية التي ترسم ملامح القطاع في السنوات المقبلة.

وتشارك «مجموعة روشن» في القمة بعدد من المتحدثين الذين سيتناولون ملامح استراتيجيتها الطموحة للمرحلة المقبلة، كما ستعرض خلال

الرياض - محمد السبيعي

تنطلق فعاليات قمة مشاريع «جيجا السعودية» 2025 في مدينة الرياض غداً الاثنين خلال الفترة من 12 إلى 14 مايو الجاري، بمشاركة نخبة من المطورين والمختصين في قطاع البناء والتشييد.

وتشهد القمة حضوراً واسعاً من ممثلي المشاريع الضخمة في المملكة، إلى جانب عدد من الشركات المحلية والعالمية العاملة في قطاع البناء، لمناقشة أبرز التوجهات، وتبادل الخبرات، واستعراض التطورات

524 جهة في «أسبوع الرياض للصناعة 2025»



أملك - متابعات

تستضيف الرياض غداً الاثنين، «أسبوع الرياض الدولي للصناعة 2025»، والذي يُقام تحت رعاية وزارة الصناعة والثروة المعدنية، خلال الفترة من 12 إلى 15 مايو 2025، في مركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض. يأتي هذا الحدث المرتقب بمشاركة عالمية ضخمة تشمل أكثر من 524 جهة عارضة من مختلف دول العالم، وبحضور متوقع يفوق 25,000 زائر من المتخصصين والمهتمين بمجالات الصناعة والتقنية.

يتمتع المعرض على مساحة 20,550 مترًا مربعًا، ليكون بذلك أضخم تجمع صناعي في المنطقة، ويعرض خلاله أكثر من 48,000 منتج وتقنية حديثة تغطي مختلف القطاعات الصناعية، كما يستضيف المعرض أجنحة وطنية لسبع دول صناعية رائدة، في تجسيد لروح التعاون الدولي ونقل المعرفة. ويشكل المعرض منصة رائدة لتبادل الأفكار والخبرات، من خلال أكثر من 20 جلسة وورش عمل متخصصة، يشارك فيها أكثر من 60 خبيرًا ومنتحدثًا دوليًا يقدمون رؤى استراتيجية حول مستقبل الصناعة والابتكار الصناعي.

السجل العقاري يحصد جائزة التميز

أملك - متابعات

توجت هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية السجل العقاري بجائزة التميز في المحتوى المحلي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، محققاً المركز الأول على مستوى قطاع الخدمات العامة بنسبة محتوى محلي بلغت 78.05%، وذلك خلال الحفل الذي أقيم، مؤخرًا، برعاية وحضور معالي وزير الصناعة والثروة المعدنية رئيس مجلس إدارة هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية

الأستاذ بندر بن إبراهيم الخريّف، بمدينة الرياض. وقال الرئيس التنفيذي للسجل العقاري الدكتور محمد السليمان: «إن هذا التكريم يعكس التزام السجل العقاري بتعزيز المحتوى المحلي في جميع أعماله ومشترياته، وتوجيه الإنفاق نحو الشركات المحلية التي أثبتت قدرتها على تنفيذ مشاريع ريادية مبتكرة، مؤكّداً أن الاستثمار في القدرات الوطنية ودعم الشركات المحلية يعدان أساساً مهماً لتحقيق التنمية المستدامة والازدهار الاقتصادي في المملكة».

