

للفرص
الاستثمارية

شركة
مزود

صحيفة
عقارية
املك
AMLAK

ريالان

صحيفة عقارية أسبوعية

العدد 312

السنة السابعة عشر

الأحد 25 مايو 2025



المزادات العقارية.. بين النجاح والتعثر

صفحة (8 - 9)



الأنظمة الذكية..
خيار المطورين في 2025

11 صفحة



37 مادة تعزز المساواة
في نظام الاستثمار

12 صفحة

رئيس التحرير:
إدارة المزادات العقارية

2 صفحة

177

فرصة استثمارية في الباحة

عدد العقود الاستثمارية
(135) عقدًامنافذ البيع
(193) منفذ بيع قائمحواضن الأسر
(40) حاضنة

الأحد 25 مايو 2025

السنة السابعة عشر

العدد 312

بدول مجلس التعاون

الموافقة على القواعد الموحدة لملاك العقارات المشتركة

أملك - متابعات

اختتم معالي وزير البلديات والإسكان الأستاذ ماجد بن عبدالله الحقييل، زيارته الرسمية إلى دولة الكويت، التي ترأس خلالها وفد المملكة في أعمال الاجتماع الثالث والعشرين للجنة أصحاب المعالي وزراء الإسكان بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، بمشاركة وزراء الإسكان في الدول الأعضاء، وبحضور معالي الأمين العام لمجلس التعاون.



وشهدت الاجتماعات اعتماد عدد من الأدلة الاسترشادية الفنية، من أبرزها «دليل الهندسة القيمة في مشاريع الإسكان بدول المجلس»، الذي

أعدته المملكة العربية السعودية في خطوة تهدف إلى تعزيز كفاءة الإنفاق ورفع جودة المخرجات في المشاريع السكنية الخليجية.

واختتمت الاجتماعات بالموافقة على النسخة النهائية للقواعد الموحدة لملاك العقارات المشتركة بدول مجلس التعاون، تمهيداً لرفعها إلى المجلس الأعلى في دورته القادمة، وذلك ضمن الجهود الرامية إلى تنظيم القطاع العقاري وتعزيز الحوكمة والتكامل التشريعي بين الدول الأعضاء.

«البلديات والإسكان» تعزز التعاون مع الكويت

الرياض - محمد السبيعي

عقد معالي الوزير ماجد بن عبدالله الحقييل اجتماعاً ثنائياً مع معالي وزير الدولة لشؤون الإسكان ووزير الدولة لشؤون البلديات في دولة الكويت الأستاذ عبداللطيف المشاري، على هامش الاجتماع الثالث والعشرين للمعالي لوزراء الإسكان بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، وبحث الجانبين خلال الاجتماع مجالات



التعاون المشترك وآليات تبادل الخبرات والتكامل في تطوير السياسات الإسكانية والبلدية. وفي إطار دعم العلاقات الثنائية، وقَّعت مذكرتا تفاهم في مجالي الإسكان والبلديات بين وزارة البلديات والإسكان والمؤسسة العامة للرعاية السكنية، وكذلك بلدية الكويت بدولة الكويت، بما يساهم في تعزيز الشراكة المؤسسية، ورفع مستوى التبادل الفني والمعرفي، وتطوير البرامج والمبادرات ذات الاهتمام المشترك.

المملكة تفوز بجائزة أفضل مشاريع الإسكان

أملك - متابعات

في إنجاز جديد يجسد زيادة المملكة العربية السعودية في مجال الإسكان والتطوير العمراني المستدام، تُوج مشروع «واجهة الفرسان» بالمركز الأول في جائزة مجلس التعاون

لأفضل المشاريع الإسكانية على مستوى دول الخليج، وذلك خلال اجتماع وزراء الإسكان بدول مجلس التعاون الخليجي، الذي عُقد في دولة الكويت بمشاركة وزراء الإسكان والأمين العام للمجلس. وبعده هذا الفوز شهادة على التقدم

النوعي الذي تحققه المملكة في تنفيذ المشاريع السكنية وفق معايير عالية من الكفاءة والجودة، ويؤكد مكانتها كمرجعية خليجية في تطوير البنى التحتية وتحقيق الاستدامة السكنية. وخلال الحفل الرسمي كُرم عدد من الجهات الفاعلة في دعم المبادرات

السكنية، ومنها: مؤسسة الشيخ صالح بن عبدالله كامل الإنسانية ضمن فئة (المؤسسات)، وسليمان بن عبدالقادر المهيدب ضمن فئة (الأفراد)، تقديرًا لإسهاماتها المؤثرة في دعم الأسر الأشد حاجة وتوفير حلول سكنية تنموية.

عبدالعزیز العیسی

إدارة المزادات
العقارية

رئيس التحرير

قبل 5 سنوات في أبريل 2020 أجرت
صحيفة «أملك» العقارية استطلاعًا

حول خدمة المزادات العقارية الإلكترونية التي

أطلقتها وزارة العدل آنذاك، ومدى تأثيرها على مستقبل السوق العقاري، فكان هناك شبه اتفاق بأهمية الخطوة، وهي ستسير في خط متوازٍ مع نظيرتها التقليدية، وهذا التنوع في إدارة وآليات طرح العقارات للبيع من شأنه زيادة فرص المشتريين المحتملين. هذه التقنيات والآليات ليس لها علاقة مباشرة في نجاح أو فشل المزاد، فهي مجرد أدوات يتعامل معها المنظمون، وتظل هنالك عوامل معروفة ومحددة هي التي تساهم في تقييم المزاد، ويأتي الحكم القاطع بتحقيق أهدافه البيعية والترويجية، ومن تلك العوامل جودة العقار ومواصفاته الجاذبة والمميزة فهي تلعب دورًا كبيرًا في جذب المشتريين الجادين، وتجد معظمهم وضع دراسة جدوى للاستثمار في العقار المطروح لأنه يناسب ما يفكر فيه أو ما يفتقده من استثمارات، ففي هذه الحالة تكون حالة الفوز به هي المسيطرة على ذهن المستثمر أو المُزاد، خاصة إذا كان الموقع يمثل قيمة إضافية، هذا المشتري المحتمل لن يرضى الطرف نهائيًا عن التقييم العادل والمنصف للعقار موضع المزادة، ويرى البعض ضرورة بدء المزادة بسعر يغري ويشجع ويزيد المنافسة ويزيد من فرص البيع، ومن ناحية سيكولوجية بيع العقار الواحد يفسح المجال والطريق لبيع العقارات الأخرى. والعامل الثالث والمهم، التسويق الاحترافي الفعّال الذي تصل رسالته المحددة للفئات المستهدفة، ليس الرسالة (أن هنالك مزاد عقاري يوم كذا وبتاريخ كذا)، لابد من إضافة المعلومات التي تزيد فرص المشاركة من المهتمين، وتزيد من حماسهم لمتابعة مستجدات المزاد؛ لذلك يجب أن تحتوي النشرة التسويقية على ملف كامل به مقترحات لمستقبل الاستثمار لهذه العقارات، مع صور تقريبية بعد صيانتها وترميمها، فهذه الخدمة البسيطة سوف تعكس الجوانب الإيجابية للعقار وتفتح للمشتري المحتمل آفاقًا من التفكير للاستفادة القصوى من الفرص المطروحة.

المزادات العقارية لا تفشل لحالها، ولكن هنالك أسباب جعلتها لا تحقق أهدافها المرجوة، لأن إدارة مثل هذه الفعاليات تحتاج لتعاون بين جميع المهتمين والتنسيق فيما بينهم لاختيار التوقيت المناسب لكل مزاد، حتى لا تتقارب أزمان المزادات المتشابهة بذات المنطقة.

مزاي
مرافق وخدمات ومساحات خضراء

عدد الوحدات
4600 وحدة سكنية

المساحة
2.3 مليون م²

وجهة
«تيوك هيلز»

العدد 312

السنة السابعة عشر

الأحد 25 مايو 2025

منتدى إدارة المشاريع العالمي

133 ألف منشأة و«1.6» مليون فرد يشاركون في بناء المدن

جودة التنفيذ واتساقه مع الأهداف الوطنية. ونوه الحقل بأهمية دور إدارة المشاريع في تشكيل المستقبل، وتسهم في تلبية الاحتياجات وتعزيز الاستدامة، من خلال تخطيط واع يعيد تصميم الأحياء ويحقق جودة الحياة ويضع الإنسان في مركز الاهتمام، مشيراً إلى أن إدارة المشاريع تمنح المؤسسات قدرة أكبر على التنبؤ، والاستجابة، والتنفيذ، وتسهم في تحسين الأداء ورفع جودة الإنجاز. ويُعد «منتدى إدارة المشاريع العالمي» أحد الفعاليات الدولية البارزة في هذا المجال، ويجمع أكثر من 13 ألف مختص ومهتم من أكثر من 100 دولة، ويضم 120 متحدثاً دولياً، ويُقام خلاله 60 جلسة حوارية و16 ورشة تدريبية، ما يعكس المكانة التي تحتلها المملكة في قيادة التحولات التنموية والمؤسسية على المستوى العالمي.



ورفع كفاءة الأداء، وتسهم مكاتب إدارة المشاريع الحكومية، في تعزيز ممارسات التخطيط والمتابعة والحوكمة، بما يضمن

المستدام، ولم تعد خياراً تنفيذياً. وأشار إلى أن مجلس المشاريع الوطنية، يؤدي دوراً متنامياً في توحيد الجهود

والاجتماعي والتنموي، موضحاً أن إدارة المشاريع أصبحت اليوم منهجاً استراتيجياً وأداة أساسية لقيادة التغيير وتحقيق الأثر

أملاك - متابعات

أكد معالي وزير البلديات والإسكان الأستاذ ماجد بن عبدالله الحقل أن قطاع التشييد في المملكة، يضم أكثر من (133) ألف منشأة وأكثر من (1.6) مليون فرد يشاركون يومياً في بناء واقع جديد، ومدن ذكية، وتنمية متكاملة، جاء ذلك خلال تدشينه أعمال «منتدى إدارة المشاريع العالمي GPMF 2025»، الذي استضافته العاصمة الرياض، وذلك بحضور معالي أمين المنطقة الشرقية المهندس فهد بن محمد الجبير، ومشاركة عدد من المتخصصين والخبراء وصناع القرار من مختلف أنحاء العالم.

وأكد معاليه في كلمته خلال الافتتاح أن رؤية المملكة 2030، جاءت لترسم مستقبلاً طموحاً يعيد صياغة الواقع الاقتصادي

منتدى حوار المدن العربية - الأوروبية

8 مدن تستعرض مشاريع تنموية واستثمارية بقيمة 6.2 مليار ريال

أملاك - متابعات



التنمية المستدامة في دفع عجلة التنمية في المدن»، إلى جانب جلسة حوارية نوعية بعنوان «التحول الحضري في الرياض - حديث الرؤساء التنفيذيين»، والتي سلّط الضوء على التجربة الحضرية للعاصمة الرياض بوصفها نموذجاً إقليمياً للتخطيط المتكامل والتنمية الطموحة.

مع تغير المناخ وتخفيف آثاره»، واستشراف المستقبل الحضري من خلال جلسة «مدن مستعدة للمستقبل: رؤى للتأثير»، كما ناقش المنتدى سبل موازنة الخطط المحلية مع الأهداف العالمية للتنمية المستدامة في جلسة «من البيانات إلى التأثير: كيف تسهم المراجعات المحلية الطوعية وتوطين أهداف

استعرضت جلسة «التمويل الحضري» التي أقيمت ضمن منتدى «حوار المدن العربية - الأوروبية»، الذي استضافته العاصمة الرياض على مدى ثلاثة أيام تحت شعار «شراكات المدن لمستقبل أفضل»، 8 مدن ومشاريع تنموية بإجمالي استثمارات متوقعة تتجاوز 6.2 مليار ريال، في تفاعل مباشر مع مؤسسات التمويل الدولية، ما عزز من فرص الشراكات العابرة للحدود وربط المشاريع البلدية برؤوس الأموال التنموية.

وتنوّعت محاور الجلسات لتشمل قضايا محورية مثل التعاون العابر للحدود في جلسة «تحول المدن من خلال التعاون العابر للحدود»، وسبل مواجهة التغير المناخي في جلسة «نحو مرونة حضرية: التكيف

أملك

إشترك الآن

عزز معرفتك

بوضع سوق العقار أول بأول



احصل على

نسختك الإلكترونية

إلى أنه يجري العمل على 32 مشروعًا سكنيًا داخل الوجهة، تُشرف على تطويرها نخبة من المطورين العقاريين المعتمدين.

كشفت شركة NHC عن أن نسبة الإنجاز الكلية في مشاريع البنية التحتية في وجهة الفرسان بلغت نحو 55% بنهاية أبريل 2025، مشيرة

إنجاز 55%
من البنية التحتية بوجهة الفرسان

العدد 312

السنة السابعة عشر

الأحد 25 مايو 2025

أنجزت 7,000 حالة

BMS.. تواصل تقديم خدماتها للحلول المالية الذكية

واستشارية متخصصة للمطورين العقاريين، تدعم الامتثال التنظيمي، وتحسن الأداء المالي، وتسهم في نمو المشاريع بثبات وثقة. تأسست BMS في يناير 2011، واستطاعت خلال أكثر من 11 عاماً من الخبرة أن تُثبت مكانتها كواحدة من أبرز شركات التدقيق والمحاسبة على المستوى الإقليمي والعالمي. وتقدم الشركة باقة متنوعة من الخدمات تشمل التدقيق، المحاسبة، ضريبة القيمة المضافة، الضرائب الانتقائية، ضرائب الشركات، والاستشارات المالية، وهي مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات قطاع التطوير العقاري بما يتماشى مع تطورات الأسواق واللوائح المتغيرة.



الأعمال؛ حيث يصبح اتخاذ قرارات مالية دقيقة ومبنية على أسس صحيحة أمراً بالغ الأهمية، موضحةً أن من هذه التعقيدات يأتي دور BMS Auditing، الشريك المالي الذي يقدم خدمات محاسبية وضريبية

أملاك - خاص
أعلنت شركة BMS Auditing عن مواصلة تقديم خدماتها للحلول المالية الذكية من خلال شبكة واسعة من المكاتب في السعودية والإمارات وقطر والبحرين وسلطنة عمان والهند والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية، مشيرةً إلى وجود أكثر من 200 موظف متخصص في مختلف أقسام الشركة يخدمون أكثر من 5,250 عميلاً، مع سجل يتجاوز 7,000 حالة منجزة بنجاح. وأكدت الشركة أن ذلك يأتي ذلك في عالم يشهد تطوراً متسارعاً في قطاع

تعاون بين NHC ورتال لتشييد 995 وحدة سكنية بالخبر



أملاك - متابعات

وقعت الشركة الوطنية للإسكان (NHC)، اتفاقية تطوير فرعي مع شركة رتال للتطوير العمراني لتشييد 995 وحدة سكنية في حي العزيزية بمدينة الخبر، بقيمة إجمالية تبلغ 1.41 مليار ريال (غير شاملة الضرائب والرسوم). وذكرت «رتال» في بيان، أن المشروع سيتم تنفيذه خلال مدة 42 شهراً من تاريخ سريان الاتفاقية، مشيرةً إلى أن هذه الشراكة الاستراتيجية تأتي في إطار خطتها التوسعية للمساهمة في تلبية الطلب المتزايد على الوحدات السكنية في المملكة. وأوضحت الشركة أن المشروع من المتوقع أن يكون له أثر مالي إيجابي على نتائجها خلال فترة التنفيذ، والتي تمتد إلى أعوام 2025 و2026 و2027 و2028، مؤكدة في الوقت ذاته أن الاتفاقية لا تشمل أطرافاً ذات علاقة.

«ملكية للاستثمار» تستحوذ على أصل جديد

أملاك - متابعات

أعلنت شركة ملكية للاستثمار بصفتها مدير ومشغل صندوق ملكية عقارات الخليج ريت عن توقيع اتفاقية للاستحواذ على أصل جديد لصالح صندوق ملكية عقارات الخليج ريت وهي «أرض تجارية» واقعة بحي الفيصلية في الدمام. ووفق بيان للشركة، تبلغ مساحة الأرض 11,138.11 متر مربع، بينما قيمة الاستحواذ على الأرض 33.4 مليون ريال غير شامل لمبلغ الضريبة والسعي. وتضمنت الصفقة على وجود طرف ذو علاقة، حيث تُعد شركة عقارات الخليج (البائع) طرف ذو علاقة نظراً لتملكها نسبة تتجاوز 5% من وحدات الصندوق، علماً بأنه لا يوجد شروط تفضيلية.

«روشن» تطلق برنامج ROSHNEXT لدعم الابتكار العقاري

أملاك - متابعات

أعلنت «مجموعة روشن»، المطور العقاري متعدد الأصول في المملكة العربية السعودية، إحدى شركات صندوق الاستثمارات العامة، عن إطلاق برنامج «ROSHNEXT»، الذراع الابتكاري للمجموعة، الذي يستهدف تطوير تجارب تتمحور حول الإنسان من شأنها تسريع وتيرة النمو وتعزيز التعاون ووضع معايير جديدة في القطاع العقاري.

وسيقود برنامج «روشن نكست» مسيرة الابتكار من خلال تعزيز التعاون مع مختلف الشركاء وتبني أحدث التقنيات وتسريع تحويل الأفكار الجديدة إلى حلول ملموسة تصنع الفرق في مستقبل التطوير العقاري، بما يتماشى مع رؤيتها في ترسيخ مكانتها مطوّراً عقاريًا يقود



«تجربة روشن المتنقلة» التفاعلية، ونسختان من «روشناكاتون»، إلى جانب تطوير منصة رقمية متكاملة تدير جميع المعاملات العقارية، ويسهم حالياً في نمو نحو نصف حجم مبيعات المجموعة.

نسبة النمو
19.5% سنويًا خلال 5 سنوات13608 سجلاً
عدد السجلات التجارية32697 نشاطًا
إجمالي الأنشطة العاملة ضمن القطاعالبناء والتشييد
في المدينة المنورة 2024

العدد 312

السنة السابعة عشر

الأحد 25 مايو 2025

135.9 مليون ريال صفقات
عقارية بالحدود الشمالية

أملاك - متابعات

سجّل القطاع العقاري في منطقة الحدود الشمالية نموًا ملحوظًا في أعداد الصفقات العقارية، حيث بلغت 811 صفقة، بقيمة بلغت قرابة 135.9 مليون ريال خلال الربع الأول من عام 2025م، محققًا بذلك معدل نمو بلغ نحو 104.1% مقارنة بالفترة ذاتها من عام 2024م. وأوضح التقرير الصادر عن قسم البحوث والدراسات الاقتصادية بغرفة الحدود الشمالية، أن عدد الصفقات العقارية في المنطقة ارتفع من 645 صفقة في الربع الأول من عام 2024م إلى 811 صفقة في الفترة ذاتها من عام 2025م، كما زادت قيمة الصفقات من نحو 66.6 مليون ريال إلى حوالي 135.9 مليون ريال، بمعدل نمو بلغ 104.1%. وأشار التقرير إلى أن المساحات المتداولة في الصفقات العقارية شهدت نموًا كبيرًا، حيث ارتفعت من نحو 945.3 ألف متر مربع إلى ما يزيد على 1.5 مليون متر مربع، مما يعكس انتعاشًا في الحركة العقارية وتوسعًا في مشاريع التطوير العمراني بالمنطقة.

السوق العقاري في المدينة المنورة - 2024

إجمالي المساحات المباعة	قيمة الصفقات	عدد الصفقات
14.8 مليون م ²	7 مليارات ريال	9454 صفقة

توزيع القطاعات

القطاع التجاري	القطاع السكني
ترجع بنسبة 5%	شكل 44%
عن 2023 بسبب التوجه نحو استثمارات طويلة وقصيرة الأجل	من المساحات مدفوعًا بالتسهيلات البنكية والتمويل العقاري

تطور الصفقات على مدى 3 أعوام

2024	2023	2022
9454 صفقة	7162 صفقة	8935 صفقة
14.8 مليون م ²	14.5 مليون م ²	14.6 مليون م ²

مؤشرات إيجابية

دعم حكومي ومبادرات تطويرية حفزت السوق	استمرار الطلب لتلبية احتياجات المجتمع	عودة الزخم العقاري
---------------------------------------	---------------------------------------	--------------------

خلال الربع الأول من 2025

29 مليار دولار صفقات عقارية بالمملكة

الرياض - محمد السبيعي

نحو 29 مليار دولار.

ارتفاع إيجارات المكاتب

وبحسب التقرير، شهد قطاع المكاتب بدوره انتعاشًا واضحًا، مدفوعًا بالتوسع الاقتصادي والطلب على المساحات عالية الجودة، حيث ارتفعت إيجارات مكاتب الفئة «أ» بنسبة 17% والفئة «ب» بنسبة 25%. كما سجلت جدة نموًا ملحوظًا في إيجارات المكاتب من الدرجة الأولى، مستفيدة من قربها من مراكز صناعية مهمة، رغم التحديات المرتبطة

سجل سوق العقارات في السعودية صفقات عقارية بقيمة 29 مليار دولار خلال الربع الأول من عام 2025، وفق تقرير حديث صادر عن شركة «سي بي آر إي» العالمية للاستشارات العقارية. أظهر التقرير أن السوق العقاري السعودي سجل أداءً قويًا خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري، مع بلوغ قيمة الصفقات العقارية

بندرة المعروض على المدى القريب.

توسع في التمويل العقاري

أشار التقرير إلى تسجيل نمو قوي في القروض السكنية الجديدة بنسبة 28.3% خلال بداية العام، لتبلغ 8.91 مليار ريال سعودي. كما لوحظ تغير في اتجاهات الطلب، حيث زاد الإقبال على الشقق السكنية مقارنة بالفلل، في وقت واصلت فيه الأسعار السكنية ارتفاعها، خاصة في الرياض التي سجلت نموًا سنويًا بنسبة 10.7%.

29 مليار دولار صفقات خلال الربع الأول من 2025

الطلب يتجه نحو الشقق	القروض السكنية الجديدة	ارتفاع ملحوظ في إيجارات المكاتب
ارتفاع أسعار السكن - الرياض (+10.7%)	8.91 مليار ريال	مكاتب الفئة A مكاتب الفئة B
	28.3%+	25%+
	إجمالي التمويل	17%+

بقيمة 7 مليارات ريال

إتمام 9454 صفقة عقارية بمنطقة المدينة المنورة في 2024

جدة - جيهان الشريف

حقّق القطاع العقاري بمنطقة المدينة المنورة نموًا في حجم الصفقات العقارية، وإجمالي مساحات العقارات المباعة.

وأشار تقرير أصدرته شركة المفز للتطوير والتنمية -الذراع الاستثماري لأمانة المدينة المنورة - إلى إتمام 9454 صفقة عقارية بمنطقة المدينة المنورة خلال العام 2024م، بقيمة نحو سبعة مليارات ريال، بلغت خلاله المساحات العقارية المباعة نحو 14.8 مليون متر مربع، موزعة بين القطاعات الزراعية، والسكنية، والتجارية. وأوضح التقرير استحواذ القطاع الزراعي على 51% من

إجمالي المساحات المباعة، بفضل الطلب المتزايد على الأراضي الزراعية لدعم الأمن الغذائي والاستثمارات المستدامة، فيما شكّل القطاع السكني 44% من حجم الأراضي المباعة بفضل التسهيلات البنكية، وبرامج التمويل العقاري التي أسهمت في زيادة تملك الأفراد، وتعزيز الاستثمار في المجمعات السكنية. في حين سجّل القطاع التجاري انخفاضًا في إجمالي مساحة العقارات المباعة ضمن القطاع بنسبة 5% عن العام السابق، مرجعًا ذلك إلى الاستثمارات طويلة وقصيرة الأجل في استخدام الأراضي التجارية. وأوضح التقرير أن مبادرات التنمية والاستثمارات أسهمت في انتعاش السوق العقاري في منطقة

المدينة المنورة، وأعدت الرّخم إلى القطاع بعد أن تراوح نشاطه بين استقرار الطلب خلال العام 2022م الذي شهد إتمام 8935 صفقة عقارية بمساحات إجمالية بلغت 14.6 مليون متر مربع، وفترة الهدوء النسبي نتيجة ارتفاع أسعار الفائدة على الاقتراض العقاري خلال العام 2023م الذي شهد إتمام 7162 صفقة عقارية، بإجمالي مساحات بلغت نحو 14.5 مليون متر مربع. ولفت إلى أن الأداء الإيجابي الذي شهده القطاع خلال العام الماضي 2024م، وارتفاع عدد الصفقات العقارية خلاله، يأتي تزامنًا مع استمرار الطلب على المشروعات لتلبية احتياجات المجتمع، ما أسهم في عودة قوية للحركة العقارية بالمنطقة.

عسفاً جنوباً، بعد استكمال أعمال السفلطة، ضمن مشروع إصلاح الشوارع وسط وشمال محافظة جدة (إنشاء طريق غرب مخطط الرياض).

أعلنت أمانة محافظة جدة عن افتتاح الطريق الرابط بين شبكة الطرق داخل مخطط الرياض والمنطقة الواقعة غرب قطار الحرمين وصولاً إلى طريق

افتتاح طريق جديد في جدة

الأحد 25 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 312

خطوات رفع طلب فرز عقاري والحالات المرتبطة به

أملاك- متابعات

أوضحت الهيئة العامة للعقار آلية رفع طلب فرز عقاري مع توضيح الحالات التي تستوجب تقديم الطلب، والخطوات التفصيلية للتقديم والمتابعة.

حالات تقديم طلب الفرز:

فرز عقار قائم إلى وحدات مستقلة (صكوك منفصلة لكل وحدة):
يتوجب تقديم طلب «رفع فرز عقاري» من خلال منصة الفرز، مع اختيار مكتب هندسي معتمد من الهيئة لتنفيذ الرفع المساحي المطلوب.

تعديل فرز سابق (مثل تعديل حدود أو مساحات وحدات):
في هذه الحالة، يتم تقديم طلب «إعادة فرز»، عبر منصة الفرز، واختيار مكتب هندسي معتمد مع إرفاق المخطط المعدل والمستندات الداعمة لذلك.

خطوات تقديم الطلب:

- تسجيل الدخول إلى منصة «الفرز العقاري».
- اختيار الخدمة المطلوبة (فرز أو إعادة فرز).
- تحديد العقار المراد فرزه واختيار المكتب الهندسي.
- رفع الطلب وتقديم البيانات الفنية، مع تحميل المستندات الداعمة.
- يمكن للمستفيد الاستعلام عن حالة الطلب وملاحظات المكتب الهندسي من قائمة الطلبات المعتمدة في النظام.
- تنفيذ المكتب الهندسي للرفع المساحي ورفع الملف الفني على النظام.
- مراجعة واعتماد الطلب من قبل الهيئة العامة للعقار.
- سداد الرسوم المطلوبة عند إصدار المحاضر.

متابعة حالة الطلب:

تتيح المنصة إمكانية متابعة الطلب إلكترونياً، وفي حال وجود ملاحظات أو تأخر، يتم التواصل المباشر مع المكتب الهندسي المعتمد لاستكمال النواقص الفنية ورفع الطلب النهائي.

ماهي أهم مهام مدير العقار في جمعية الملاك؟

أملاك- متابعات

أصدرت الهيئة العامة للعقار توضحاً شاملاً عن مهام مدير العقار في جمعية الملاك، وآلية تعيينه، ومن يحق له التقديم، وكيفية تغييره، بما يسهم في تطوير بيئة عقارية منظمة ومستدامة.

مهام مدير العقار

مدير العقار في جمعية الملاك هو

المسؤول عن إدارة العقار والمرافق والأجزاء المشتركة، مشيرة إلى أن دوره

- يتشمل عدة مهام رئيسية، من أبرزها:
- متابعة اشتراكات الملاك.
- التعاقد مع شركات الصيانة والنظافة.
- الإشراف على أعمال الجمعية.
- رفع السند التنفيذي على المتعثرين.

من هي الفئات المؤهلة؟

وبينت الهيئة أن من يمكنه التقديم

لتولي مهمة مدير العقار هم:

- الأفراد الحاصلون على شهادة من المعهد العقاري.
- المنشآت التي لديها سجل تجاري مع

ما هي آلية التعيين؟

تتم خطوات تعيين مدير العقار وفق تسلسل إداري منظم، حيث:

- يقوم المطور أو مالك العقار بتعيين

رئيس الجمعية.

- يتولى رئيس الجمعية ترشيح 3 مديري عقار.

- تُرسل الترشيحات إلى الملاك للموافقة.
- يتم التصويت من قبل الملاك، وبالأغلبية يتم اعتماد التعيين.

متى تتم الموافقة؟

بعد تصويت الملاك وموافقتهم على المدير المختار.

كيف يمكن تغيير مدير العقار؟

يحق تغيير مدير العقار في حال وجود تقصير في أداء المهام أو مخالفة الأنظمة.

آلية التقديم:

أوضحت الهيئة أن التقديم على طلب التعيين أو التغيير يتم من خلال الصفحة الإلكترونية لبرنامج جمعيات الملاك، لتسهيل الإجراءات وضمان سرعة المعالجة.

7 ضوابط ملزمة للوسيط العقاري عند إبرام عقد الوساطة

أملاك- متابعات

حددت الهيئة العامة للعقار أبرز الالتزامات التي يجب على الوسيط العقاري التقيد بها بعد إبرام عقد الوساطة العقارية، لضمان نزاهة التعاملات وتحقيق أعلى درجات المهنية والشفافية في القطاع، وهي على النحو التالي:

1. ممارسة النشاط

يُشترط على الوسيط أن يكون مرخصاً، ولا يحق له ممارسة النشاط إذا لم يحصل على الترخيص اللازم من الهيئة، أو إذا تم إيقافه لأي سبب.

2. الامتناع عن الإضرار بمصالح المتعاملين
يلتزم الوسيط بعدم القيام بأي فعل أو امتناع قد يضر بمصالح الأطراف المتعاملة معه، بما يتماشى مع أحكام النظام.

3. الحفاظ على سرية المعلومات

على الوسيط احترام سرية المعلومات المتعلقة بالصفقات العقارية وعدم الإفشاء بأي تفاصيل إلا بموافقة الأطراف المعنية.

4. التحقق من صحة المعلومات والبيانات
يجب على الوسيط التأكد من صحة كل المعلومات التي يحصل عليها من مالك العقار أو الجهات ذات العلاقة، والتثبت من

5. الإفصاح عن المعلومات

عند عرض العقار، يجب على الوسيط الإفصاح عن المعلومات التي حصل عليها من مالك العقار أو من له مصلحة فيه، وتجنب إخفاء أي معلومة قد تؤثر في قرار الطرف الآخر.

6. تسجيل العقود والصفقات

يتعين تسجيل جميع العقود والصفقات

العقارية عبر منصة «الوساطة العقارية» الرقمية، لضمان توثيق العمليات وتعزيز الشفافية.

7. تسليم العربون

يجب دفع العربون عبر منصة الوساطة العقارية، ولا يجوز تسليمه يدوياً أو بطرق غير رسمية، إلا وفق الضوابط المعتمدة من الهيئة.

تضمنت مؤشرات القطاع الصناعي لعام 2024، إصدار 1346 ترخيصاً صناعياً جديداً باستثمارات تتجاوز قيمتها 50 مليار ريال، وتوفر نحو 44 ألف وظيفة.

وبلغ إجمالي عدد المصانع التي بدأت الإنتاج في العام الماضي 1,075 مصنعاً، باستثمارات تتجاوز 48 مليار ريال، ويقدّر حجم القوى العاملة في هذه المصانع بـ 39 ألف عاملاً.

انتعاش
مؤشرات القطاع الصناعي

العدد 312

السنة السابعة عشر

الأحد 25 مايو 2025

12 ألف منشأة صناعية بقيمة استثمارات 26.8 مليار ريال

أملاك - متابعات

كشف التقرير السنوي عن «رؤية السعودية 2030» لعام 2024 أن عدد المنشآت الصناعية في المملكة بعد 9 سنوات من إطلاق الرؤية بلغ أكثر من 12 ألفاً، بينما كان في العام 2016 لا يتجاوز 7200 منشأة، ووصلت قيمة الاستثمارات الصناعية من 963 مليون ريال في 2020 إلى 26.8 مليار ريال في 2024، وفقاً للتقرير، فيما قفزت الاستثمارات الصناعية في السعودية من 960 مليون ريال إلى نحو 27 مليار ريال خلال 4 سنوات.

وتضمن التقرير للمرة الأولى 14 استراتيجية تمثل أدوات تنفيذية للرؤية من ضمنها «الاستراتيجية الوطنية للصناعة». وحسب وزير الصناعة والثروة المعدنية بندر الخريف، فإن الصناعة من أهم القطاعات التي تساهم في تنويع الاقتصاد السعودي، حيث يعتبر تقليص الاعتماد على النفط كمصدر شبه وحيد لإيرادات البلاد هو جوهر الرؤية.

ثلاث مجموعات صناعية رئيسية

وفق مستهدفات الرؤية، فإن اختيار الصناعات المستهدفة حسب مقتضيات الاستراتيجية تم بناء على معايير تنقسم إلى ثلاث مجموعات رئيسية، هي: صناعات مرتبطة بالأمن الوطني، وصناعات تتميز بالتنافسية، وصناعات المستقبل، وتتمثل المجموعة الأولى في الصناعات التي توفر الأمن الغذائي، والأمن الدوائي، والأمن المائي، والصناعات العسكرية، وتستهدف بناء قاعدة صناعية على أساس المقومات المحلية، لتكون قادرة على مواجهة أي تحديات عالمية، مثلما حدث وقت جائحة كورونا.

208 منتجاً صناعياً للتصدير

تشمل الصادرات السعودية حالياً 208 منتجاً صناعياً تم إنتاجهم في المملكة، حسب محمد آل دليم رئيس اللجنة الوطنية للتعيين باتحاد الغرف السعودية، والذي أشار إلى نمو قطاع المعادن منذ إطلاق «رؤية 2030»، بما جعل المملكة الأسرع نمواً عالمياً في هذا المجال.

«الفئة الذهبية» تثبت جدارة القطاع الخاص في الصناعات السعودية

الرياض - محمد جاموس

طورت هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية بالتعاون مع برنامج «صنع في السعودية» علامة فرعية توضح مستوى مساهمة منتجات وخدمات الشركات الحاصلة على العلامة في تنمية المحتوى

المحلي، حيث تعتبر امتداداً لعلامة صنع في السعودية الرئيسية، ومن خلالها يمكن للشركات الحاصلة على العلامة الرئيسية أن تطلب الترقية للعلامة الذهبية في حال تحقيق المتطلبات والمعايير المحددة، وذلك للاستفادة من المحفزات المقدمة عند استحقاق الحصول عليها.

علامة «صناعة سعودية - الفئة الذهبية»

تعد علامة «الفئة الذهبية» إثباتاً لمساهمة القطاع الخاص في تنمية المحتوى المحلي بمختلف مكوناته، والتي تمثل إجمالي إنفاق الشركة على العناصر السعودية من الكوادر المحلية والأصول والبحث والتطوير والمواد الأولية المستخدمة في صناعة هذا المنتج أو تقديم هذه الخدمة.

معايير ومتطلبات «الفئة الذهبية»

- حددت الهيئة والبرنامج معايير ومتطلبات يلزم تحقيقها للحصول على العلامة، حيث تمثل العلامة مستوى مساهمة المنشأة في تنمية المحتوى المحلي وعناصره التي تشمل الكوادر المحلية والأصول والبحث والتطوير والمواد الأولية المستخدمة في صناعة هذا المنتج أو تقديم هذه الخدمة.
- تحقيق متطلبات الانضمام لبرنامج صنع في السعودية (العلامة الرئيسية)
- تقديم شهادة محتوى محلي مدققة للمصنع.
- إضافة إلى أحد الخيارات التالية:
- أن تكون المنشأة ضمن أعلى 10% من المنشآت الحاصلة على شهادة المحتوى المحلي في القطاع الذي تنتمي له، وأعلى من المتوسط الفعلي للقطاع الذي تنتمي له.
- أو أن يكون إنفاق المنشأة على عنصر بناء القدرات (البحث والتطوير، تدريب السعوديين، تطوير الموردين) أعلى من 0.3% من إجمالي إنفاق الشركة.

أهداف علامة «صناعة سعودية»

- 1 توجيه القوة الشرائية للأفراد نحو المنتجات والخدمات المساهمة في تنمية المحتوى المحلي.
- 2 تحفيز القطاع الخاص على تنمية المحتوى المحلي وتطبيقه ضمن أعمال المنشأة.
- 3 تمكين المنتجات والخدمات الوطنية ذات المساهمة في المحتوى المحلي.
- 4 تمييز مستوى مساهمة المنشأة في تنمية المحتوى المحلي وعناصره.

كيفية الحصول على «الفئة الذهبية»

- 1 تقديم طلب الترقية للحصول على علامة صناعة سعودية (الفئة الذهبية) من خلال تعبئة نموذج الحصول على العلامة وإرساله على قنوات التواصل وذلك بعد تحقيق متطلبات الحصول على علامة صناعة سعودية الأساسية.
- 2 دفع جميع متطلبات الفئة الذهبية كمستندات تثبت تحقيقها.
- 3 إصدار شهادة محتوى محلي معتمدة من هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية عن طريق الدخول إلى موقع هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية (صفحة الخدمات الإلكترونية) (تتم هذه الخطوة في حال عدم توفر شهادة محتوى محلي معتمدة).
- 4 تدقيق بيانات الطلب من قبل فريق الهيئة، وفريق صنع في السعودية للقبول أو الرفض.
- 5 حصول الشركة على الدليل الإرشادي لهوية العلامة لتطبيقها على التواصل المؤسسي والمنتجات.

الهيئة العامة للعقار

خلال الربع الأول لعام 2025

7875 ألف

رخصة تم إصدارها

105 آلاف

ترخيص للإعلانات العقارية

10 منصات

عقارية إلكترونية تم ترخيصها

العدد 312

السنة السابعة عشر

الأحد 25 مايو 2025

تعثر المزادات العقارية.. 4 عوامل رئيسية تُعطل إتمام الصفقات

استطلاع: عبدالله الصليح

التسويقية والترويجية للعقارات المطروحة، والتقييم المهني والمنصف لها.

صحيفة «أملك» العقارية تستعرض في هذا الاستطلاع أبرز التحديات التي تواجه المزادات وأسرار تحقيق صفقات ناجحة.

تتأثر المزادات العقارية بعوامل كثيرة تؤدي دورًا في تقييم نتائجها وقدرتها على تحقيق أهدافها البيعية، مثل التوقيت الزمني لإقامتها وقوة الحملات



خالد المبيض:

نجاح المزاد يعتمد على نوع الفرصة المطروحة

المزادات ولا المستثمرون، إذ إن من الطبيعي أن يحتفظ المستثمرون بسيولتهم حتى تتضح ملامح السوق وتتبدد الضبابية.

وشدّد المبيض على أنه من غير المنطقي تحميل جهة بعينها مسؤولية فشل المزادات العقارية، فالمزادات في جوهرها تعتمد كليًا على قرارات المستثمرين الذين يبحثون عن فرص بأسعار دون السوق لتحقيق مكاسب استثمارية أو



تملك عقارات بقيمة مناسبة، وأضاف أن التريث في ضخ السيولة رغم توفر الفرص هو سلوك مؤثر لكنه مؤقت وسينتهي بزوال الضبابية واستقرار الرؤية المستقبلية.

أكد الأستاذ خالد شاكر المبيض، مهتم بالشأن العقاري، أن نجاح المزاد العقاري يعتمد بنسبة لا تقل عن 70% على نوع الفرصة المطروحة وكمية الطلب عليها، فيما تشكل نسبة 30% الأخرى عدالة التقييم، والتي يجب أن تكون مبنية على أسس ومعايير دولية غالبًا ما تقدّر العقار بأقل من قيمته السوقية.

وأوضح أن تعثر بعض المزادات يعود في كثير من الأحيان إلى التأثير النفسي على المستثمرين نتيجة ما يصدر من قرارات ولوائح، مما يجعلهم يترثون تحسبًا لانخفاض قادم في الأسعار، وأكد أن هذا السلوك طبيعي ولا يُلَام عليه لا منظمو

طارق البواردي: العلاقات الشخصية وثقة العميل أكبر دوافع الشراء

ونصح البواردي الملاك باللجوء إلى المزادات في حالات محددة مثل الحاجة الملحة للسيولة أو الحاجة إلى بيع العقار في فترة زمنية محددة، مشدّدًا على ضرورة عرض العقار بسعر مشجع في هذه الحالات لتحقيق الهدف الزمني، أما لتحقيق الربح المرضي، وأكد أن رواد المزادات يتجهون للشراء عندما يكون العقار يمثل فرصة حقيقية، وليس فقط بسعر السوق العادي، خاصة مع ندرة العرض في محيط العقار.

وفي ختام تصريحه، أعرب البواردي عن رأيه بأن التقييم لبعض العقارات مبالغ فيه جدًا، وقد يتدخل صاحب العقار في رأي جهة التقييم لزيادة سعره، وشدد على الدور الكبير للمقيمين في التأثير على التسعير وبالتالي على نجاح المزاد، واقترح البواردي على المستثمرين تحديد هدف سعر الافتتاح بشكل واضح، مقررًا تقسيم المزادات الإلكترونية إلى نوعين: معلن السعر (سعر الافتتاح هو سعر البيع)، وغير معلن (سعر الافتتاح لا يعبر عن سعر البيع)، وذلك لتأثيره على مدى تفاعل المستثمر.

وفيما يتعلق بالعوامل المؤثرة، شدد البواردي على أن التواصل الشخصي أكبر عوامل نجاح المزادات، وثقة العميل بالوسيط أو الجهة المنظمة تلعب دورًا أكبر في دفع العميل للشراء، إضافة إلى نوع العقار وموقعه الاستراتيجي، وأشار إلى أن اقتراح الاستثمار الأمثل مع تصور استثماري أو تطوري للعقار يمكن أن يزيد الإقبال ويرفع السعر، خاصة إذا تم تقديم العرض بطريقة جذابة وصحيحة من الناحيتين التنظيمية والقانونية.

وعن استقطاب المؤثرين، بيّن البواردي أن تأثيرهم في عملية البيع نسبي، وبالعكس في الغالب جهد الشركة المسوقة في حملتها التسويقية، مما يجلب لها فرصًا أخرى لتنفيذ المزادات، وأوضح أن هذا ينصب في التسويق للشركة أكثر من تأثيره المباشر على البيع، وإن كان له تأثير نسبي.



قال الأستاذ طارق بن إبراهيم البواردي، تيقنًا العقارية - إدارة المزادات، إن النجاح في المزادات يعتمد على مجموعة من العوامل المتكاملة تشمل التوقيت، السعر المناسب، كفاءة التسويق، وندرة العرض في المنطقة، وأشار إلى أن غياب أي من هذه العناصر قد يؤدي إلى تعثر عملية البيع.

وأكد البواردي على الأثر الكبير للتوقيت، موضحًا أن المزادات تشهد تراجعًا في الإقبال خلال شهر رمضان وفترة الصيف، بينما يزداد النشاط بشكل ملحوظ في الشتاء والربيع، ولفت إلى أن شهري شعبان، وشوال، وذو القعدة يشهدان عادة ذروة في عمليات البيع والتنفيذ، مع استثناء العام الحالي الذي يشهد حالة من الترقب في السوق، وبخصوص الأيام الأنسب لإقامة المزادات، يرى البواردي أن يومي الثلاثاء والأربعاء هما الأكثر جاذبية للحضور والمزايدة.

من اشتراطات الترخيص للمزادات العقارية الإلكترونية

- ربط منصة المزاد العقاري الإلكتروني بالمنصة الإلكترونية لمدينة العقار.
- التعهد بضمان سلامة العمليات التي تتم في منصة المرخص له.
- التعهد بنشر كافة بيانات المزادات العقارية.

العدد 312

السنة السابعة عشر

الأحد 25 مايو 2025

بندر الحمود: حالة السوق أهم وأبرز عوامل بيع العقار

أمّن الأستاذ بندر عبدالله الحمود - الرئيس التنفيذي لمجموعة بندر الحمود للتطوير والتسويق والمزادات، أن حالة السوق تُعد من أهم وأبرز الأسباب المؤثرة في نجاح أو تعثر المزاد؛ ففي حالة الإقبال وتوفر السيولة سيعمل ذلك على نجاح المزاد، وكذلك نوع العقار وسلامته من الإشكاليات في العرض سواء في المواصفات أو المستندات، وأوضح الحمود أن بعد ذلك تأتي الأسباب الفرعية مثل وجود مواصفات مميزة للعرض، أو الضعف في آلية التسويق ووجود إشكاليات في التواصل للمستهدفين من المزاد، هذا بجانب ضعف العلاقات مع المهتمين بهذا العرض، وأشار الحمود إلى أن سعر التقييم العالي للعقار أو المبالغ فيه، يؤدي لتعثر المزاد وعدم بيعه.



تركي أحمد العصيمي

عقارات المزادات.. لماذا تتعثر الفرص؟



حين لا يُباع العقار في المزاد، فغالبًا لا يكون ذلك لغموض في الأسباب أو تعقيد في المشهد، الأمر في جوهره يدور حول ثلاثة محاور رئيسية: نوع العقار ومدى جاذبيته، السعر المطروح، وجودة التسويق. هذه الثلاثة، حين تكتمل، تُكتب للمزاد فرص النجاح، وحين تختل، يصبح التعثر أمرًا متوقعًا.

ليست كل الأراضي مطلوبة، ولا كل الأسعار مغرية، ولا كل الحملات التسويقية تصل إلى جمهورها المستهدف، فمثلًا أرضًا زراعية شوّقت باحتراف ولكن لم تُبَع؛ ربما كانت المشكلة في السعر، وربما في ضعف جاذبية العقار نفسه للعملاء. أحيانًا يكون العقار جيدًا والسعر مغريًا، لكن الحضور ضعيف لأن التسويق لم يُحسن إيصال الفرصة للمهتمين. البيع في المزادات لا يتم في فراغ، هناك دائمًا مؤثرات خارجية تُعيد تشكيل شهية السوق، مثل: التغير في التشريعات، مثل القرارات الخاصة برسوم الأراضي البيضاء، كلها تلعب دورًا في صنع حالة من الترقب تؤثر على سلوك المشترين. ما كان يُزايد عليه بشراسة في الأمس، قد يُعرض اليوم بسعر أقل دون أن يلقى نفس الحماسة.

التوقيت الزمني مهم

وفي قلب كل هذا، يبرز عنصر مهم لا يُلْتَفَت إليه كثيرًا: التوقيت.

المدير التنفيذي لشركة تنمة العقارية

خالد الحميدي

التوقيت المناسب والخطط التسويقية.. سر نجاح المزادات



السوق العقاري بشكل عام مرتبط ببعضه البعض، وأيضًا مرتبط بأسواق أخرى، ولكن المزادات العقارية تخضع لتقييم ودراسات خاصة بالبيع في المزاد العلني، لذلك فقد يقل التأثير بالأسواق الأخرى بعض الشيء؛ وذلك بسبب طبيعة البيع في المزاد وطبيعة المشاركة والتنافس بين المشاركين والراغبين في الفرصة المعروضة بالمزاد، ونجاح المزادات العقارية أو تعثرها فهو نسبي ومتفاوت ومرتبطة بعوامل وأسباب كثيرة، فهذا الأمر طبيعي جدًا وليس جديدًا في عالم المزادات العقارية.

العوامل المؤثرة في نجاح المزادات العقارية:

- الخطط والوسائل التسويقية والإعلانية.
- الميزانيات المخصصة لتنفيذ الخطط التسويقية.
- مدة فترة الإعلان والتسويق للمزاد.
- الوصول للجمهور المستهدف وتحديد النطاق المطلوب.
- وقت وموعد ومكان إقامة المزاد.
- توفر مهارات الفريق الداعم للمشاركين والمهتمين بالمزاد.

دراسة العقارات المعروضة من جميع الجوانب، مميزاتها، وعيوبها، وفرص تطويرها، وفرص الاستثمار فيها، وقيمتها السوقية وارتباطه بالتقييم لغرض البيع بالمزاد، وأيضًا توفر افتراضات أو أفضل استخدامات للعقارات المعروضة، وغيرها الكثير من العوامل والأسباب، منها المرتبط بالمزادات الحضرية فقط ومنها المرتبط بالمزادات الإلكترونية فقط، أو المزادات المدمجة ما بين النوعين، فكفاءة هذه الأسباب وقوتها تزيد من احتمالية نجاح المزاد والعكس صحيح، ضعفها أو ضعف أحدها قد يسبب عدم نجاح المزاد. بالمقابل، هناك أثر كبير في التوقيت الزمني للمزاد، فمحدد وقت مناسب لإقامة المزاد أمر مهم جدًا فلا بد من الحرص على عدم تعارض موعد المزاد مع أي حدث رسمي يهتم المجتمع عامةً أو مع مناسبات وطنية أو رياضية أو مواسم دينية مثل: شهر رمضان المبارك وموسم الحج، وأيضًا مواعيد الإجازات الرسمية، فهذه كلها لها

أثر على نتائج المزاد إما في نسبة النجاح أو مستوى عدد المشاركين أو صدى المزاد، فالتوقيت الزمني للمزاد أمر في غاية الأهمية.

تسعير أو تهمين العقار

وتلعب آلية تسعير أو تهمين العقار دورًا كبيرًا على السلوك العام للمشاركين والمتنافسين على العقارات المعروضة بالمزاد، فطبيعة تهمين العقار لغرض بيعه في مزاد علني يعتبر فرصة للراغبين في اقتناصه ومن المحتمل أيضًا زيادة عدد المتنافسين عليه، «باختصار: عالم المزادات عالم ممتع ومشوق والفرص فيه ببعض الأحيان لا تتكرر إلا نادرًا».

لا يوجد مزاد يخلو من أدوات التسويق العقاري لغرض الوصول لأكبر قدر ممكن من المهتمين وتوسيع نطاق الوصول للمزاد، ولكن يختلف مزاد عن مزاد آخر في طريقة استخدام تلك الأدوات والاستغلال الأمثل لها وسد الفجوات والثغرات للحصول على قيمة تسويقية عالية، فالجهود تختلف، وأيضًا لا ننسى أن توظيف التقنية والوسائل الحديثة بمنصات التواصل الاجتماعي والمنصات العقارية لتوسعة نطاق الوصول للمزاد وتفصيله التسويقية.

التسويق بين منظمي المزادات

من باب تخفيف الأثر لابد من التنسيق في عدم تداخل الفترات التسويقية والإعلانية لمزادات متقاربة، وخصوصًا إن كانت تضم نفس نوعية استخدام العقارات وتحديدًا في نفس المنطقة، فإن حصل ذلك قد يحدث أثر على كلا الطرفين أو أحدهما، ومن الأفضل تباعد مواعيد فترات المزادات لمزيد من التشويق والتعطش للمشاركة والمنافسة على الفرص، فغالبًا نقدم نصائحنا للجهات المنظمة للمزادات بالتنسيق فيما بينهم للاتفاق على جداول زمنية لإقامة المزادات وخصوصًا الحضرية لكي تخدم الجميع البائعين والمشترين والمنظمين أيضًا.

اضغط هنا واقرأ المزيد



مرحج المزادات العقارية

اضغط هنا واقرأ المزيد



تحتوي على
6 آلاف غرفةإدارة
42 فندقًا16 مليار ريال حتى الآن
بيع وحدات سكنيةشركة الدرعية
حتى نهاية مايو الحالي

الأحد 25 مايو 2025 - السنة السابعة عشر - العدد 312

التقييم العقاري في مرحلة البناء

تحديات تقف أمام افتراضات المستقبل

الرياض - عبدالرحمن آل فاهده

في عالم العقارات، لا ينتظر المال اكتمال الطوب والأسمنت كي يتحرك. بل كثيرًا ما تُبنى القرارات الاستثمارية الكبرى، وتتدفق التمويلات، وتُبرم الصفقات، بينما لا تزال المشاريع في طور التشييد. هنا تبرز أهمية التقييم العقاري في مرحلة البناء، وهو فن لا يقتصر على حساب المساحات والمخططات، بل يتعداه إلى قراءة المستقبل، وتقدير الإمكانيات، وقياس المخاطر. فكيف يتم تقييم مشروع عقاري لم يُنجز بعد؟ وما المعايير التي يستند إليها المثلثون والخبراء؟ وهل يحمل هذا النوع من التقييم فرصًا استثمارية أم مخاطر خفية؟ الإجابات في التقرير التالي.

ما هو التقييم العقاري أثناء مرحلة البناء؟
هو عملية تقدير القيمة السوقية العادلة لمشروع عقاري لا يزال في طور التنفيذ أو لم يُنجز بالكامل، ويعتمد على مجموعة من المعايير الفنية والمالية والتشغيلية، من بينها

موقع المشروع، وتصميمه، ونسبة الإنجاز، والمخططات المعتمدة، والتراخيص، وتكلفة البناء المتبقية، وجدوى المشروع المتوقعة عند اكتماله.

الأطراف المعنيون بهذا التقييم:

المطورين العقاريين الذين يحتاجون إلى تمويل إضافي. البنوك التي تقدم قروضًا بضمان المشروع. المستثمرين الذين يدرسون الدخول في المشروع.

الجهات الرقابية التي تتابع سوق العقارات من حيث الشفافية والاستدامة.

الأسس الفنية لتقييم المشاريع غير المكتملة:
1- تحليل المخططات الهندسية والمعمارية: يتم فحص تصميم المشروع، وعدد الوحدات، ونوع التشطيب، والمساحات، للتأكد من توافرها مع متطلبات السوق وتوجهات الطلب.

2- مراجعة التراخيص والتصاريح القانونية: يجب أن يكون المشروع حاصلًا على التصاريح الرسمية من الجهات التنظيمية، مع مراعاة أي

التزامات أو مخالفات محتملة.

3- نسبة الإنجاز وتكلفة الاستكمال: كلما زادت نسبة الإنجاز، اقترب التقييم من القيمة السوقية الكاملة. أما إذا كان المشروع في مراحله الأولى، فيتم خصم تكلفة الاستكمال والمتغيرات الاقتصادية من التقييم النهائي.

4- موقع المشروع وديناميكية السوق: يؤدي الموقع دورًا حاسمًا في التقييم، إضافة إلى حالة السوق العقاري في المنطقة، وأسعار الوحدات المماثلة.

5- العائد المتوقع بعد الاكتمال (DCF): يُستخدم نموذج التدفقات النقدية المخصومة لتقدير القيمة المستقبلية، خاصة إذا كان المشروع ذا طابع استثماري (تجاري، إداري، سياحي).

التحديات في تقييم المشاريع أثناء البناء:
عدم اليقين في التكاليف. تأخيرات في التنفيذ.

اعتماد التقييم على افتراضات مستقبلية، مثل معدلات الإشغال، أو تسعير البيع عند الإتمام. غياب مؤشرات الأداء الفعلية.

متى يُفضل التقييم خلال البناء؟

عند تقديم المشروع للتمويل البنكي. في حال دخول شريك استثماري جديد. عند إعادة جدولة الديون أو زيادة رأس المال. لأغراض محاسبية داخل الشركات العقارية. لتقييم قيمة الضمانات العقارية لدى الجهات الحكومية أو القضائية.

دور الخبرة في دقة التقييم:

كلما زادت خبرة المثلث العقاري، أصبح أكثر قدرة على التعامل مع المتغيرات، وتقدير المخاطر، والتخطيط الفني للمشروع. وغالبًا ما تستعين المؤسسات الكبرى بمكاتب تقييم معتمدة لديها فرق عمل متخصصة في الهندسة والتمويل والسوق العقاري.

رغم التحديات، يبقى التقييم العقاري أثناء مرحلة البناء عنصرًا جوهريًا في منظومة التطوير العقاري الحديث، وهو البوصلة التي توجه التمويل، وتحدد القيمة، وتدير المخاطر، بشرط أن يستند إلى دراسات دقيقة، وخبرة واسعة، ونظرة مستقبلية واقعية.

المشروع لا يكذب... لكنه لا يتكلم

عبدالرحمن بن علي آل قوت

في السوق العقاري، لا يتحدث المشروع، ولا يدافع عن نفسه، ولا يبرر تأخره، ولا يشرح تصميمه، الذي يتحدث هو المطور، والإعلان، والحملة التسويقية، وهنا تبدأ الفجوة، فكلما غابت الشفافية، ارتفعت أصوات الدعاية، وكلما قلت المعلومات، زادت العبارات الإنشائية.

اليوم المشتري أكثر وعياً من أي وقت مضى، ولم يعد ينجذب للشعارات دون سند، ولا يكتفي بما يُقال في الإعلان، بل يبحث، ويقارن، ويتبع خلفيات المشروع والمطور، ويربط

بين الوعود والواقع.

بعض الحملات التسويقية تبدو وكأنها تحاول تغطية الفجوة بين ما لم يُنجز، وما يُزاد ببعه، تُمدّم الجسومات باعتبارها إنجازًا، والمخططات وكأنها حَيّ قائم والمشكلة لا تكمن في أدوات التسويق، بل في درجة الصدق فيها.

لكن، وهنا التوضيح المهم، ليس في ذلك

نقدًا لنموذج البيع على الخارطة بحد ذاته، بل

على العكس، هذا النموذج هو أحد أعمدة تطوير

السوق العقاري في المملكة، وقد ساهم في تحريك

عجلة التملك، وتمكين الشركات الجادة من النمو. وقد أتاح للمشتري أن يستفيد من فرص لم تكن ممكنة سابقاً.

المشكلة ليست في النموذج، بل في من يُسيء

تقديمه، فالبيع على الخارطة لا يعني أن نبيع

«الوهم»، بل أن نبيع «الممكن»، وأن

نتحدث بلغة المراحل، لا بلغة النهاية.

الشفافية ليست ترفاً إنها جزء من

القيمة السوقية للمشروع. المطور الذي

يشارك السوق بتقارير الإنجاز، وصور من

أرض الواقع، وجدول زمنية معلنة، لا يحتاج إلى



مبالغة. مشروعه يتحدث عنه، ويكسب ثقته من وضوحه، والمطور الذي لم يبدأ بعد، لا بأس أن يُعلن ذلك، وي طرح وحداته بلغة دقيقة.

«نبدأ في الربع الفلاني، نُسلم في العام الفلاني، وهذه شركتنا، وهذه سابقة أعمالنا»

فالصدق، في السوق العقاري، ليس خياراً أخلاقياً فقط، بل خياراً تجاري ناجح.

المشروع لا يكذب، لكنه يشهد، يشهد لمن صدق فأنجز، ولمن بالغ فعجز. وفي النهاية، السوق لا يلتفت كثيراً لما يُقال..

بل لما يتحقق.

كيف تعمل الأنظمة الذكية

- يتم توصيل الأجهزة عبر شبكة WiFi أو بروتوكولات خاصة.
- تتحكم بوحدات التحكم المركزية أو الأجهزة الذكية عبر تطبيق على هاتفك أو الريموت كنترول.
- يتم برمجة الأنظمة لتعمل تلقائيًا حسب جداول زمنية أو استشعار الحركة والصوت.

الأحد 25 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 312



الأنظمة الذكية..

معياري أساسي لتصنيف العقارات في 2025

الرياض - واسم محمد

العقارات الذكية هي مبانٍ مجهزة بأنظمة تقنية متقدمة تستخدم لتحسين وظائف المباني، مثل التحكم في الإضاءة، والتكييف، والأمن، وإدارة الطاقة، وتعتمد هذه الأنظمة على تقنيات متعددة منها: إنترنت الأشياء، والذكاء الاصطناعي، والطاقة المتجددة، مما يجعلها أكثر استدامة وكفاءة. وحسب تقرير (اسمارتر دان) أن مع تسارع وتيرة هذا التقدم ونحن في عام 2025، لم يعد السؤال الشائع

هو «هل نحتاج أنظمة ذكية في العقارات؟»، بل أصبح: إلى أي مدى يمكن أن ندمج الأنظمة الذكية لصناعة تجربة استثنائية وزيادة العائد؟ **تغير واقع السوق.. ومواكبة المستثمر الذي** ومع ازدياد عجلة التغيرات في التطوير العمراني داخل المملكة، وارتفاع توقعات المستهلكين من حيث الراحة والتقنية، أصبحت الأنظمة الذكية عاملاً مؤثراً في قرار الشراء أو الاستئجار؛ المشترون والمستأجرون لم يعودوا يبحثون عن المساحة فقط، بل عن السهولة، والأمان، وكفاءة التشغيل التي

تتوفر في العقارات التي تهتم بهذا الجانب. **أهم مزايا الأنظمة الذكية** تشكل العقارات المزودة بالأجهزة والأنظمة الذكية أهمية كبيرة للمطورين العقاريين لأنها تتيح لهم التعامل مع حلول مبتكرة لمشكلات معقدة، مما يجعلها مستقبل التكنولوجيا، ومن أهم فوائد هذه الأنظمة: **قيمة سوقية أعلى** العقار المجهز بأنظمة ذكية يُنظر إليه كأصل حديث ومتطور، ما يرفع من سعره ويزيد جاذبيته في السوق.

تكلفة تشغيل أقل الأنظمة الذكية تساهم في ترشيد استهلاك الطاقة، وتقليل الهدر، وبالتالي تقلل من التكاليف التشغيلية للمبنى أو الوحدة. **أمان وسلامة** أنظمة المراقبة، والحساسات، والإنذار تعزز من الأمان وتقلل من المخاطر والمسؤوليات على المالك. **استعداد للمستقبل** الاستثمار في التقنية الآن يجتنب تكلفة التعديلات لاحقاً، ويضمن توافق العقار مع متطلبات السوق القادمة.

اختيار الأرض

اختبار صعب عند الاستثمار في التطوير العقاري

الرياض - عبدالرحمن آل فاهده

يعتبر اختيار الموقع لأي مشروع هو حجر الأساس الذي يُبنى عليه كل شيء لاحقاً، لذلك يهتم المطورون العقاريون كثيراً بدراسة المكان الذي يناسب كل مشروع، لأن قرار واحد خاطئ في تحديد الموقع قد يحول المشروع إلى عبء مالي، بينما القرار الصحيح يمكن أن يحقق أرباحاً مضاعفة ويضمن استدامة النمو، لذلك دائماً يفقر السؤال: (أين تبني).

أولاً: دراسات الجدوى... البوصلة

لا يمكن لأي مطور عقاري محترف أن يختار موقع مشروعاً اعتماداً على الإحساس أو «الانطباع الأول»، بل على دراسة الجدوى الشاملة هي الأساس الذي تُبنى عليه جميع القرارات التالية، وتشمل هذه الدراسة:

دراسة السوق المحلي

يجب تحليل حجم الطلب الفعلي على المنتج العقاري في المنطقة، ومعرفة اتجاهات وتوجهات السكان، هل يبحثون عن وحدات صغيرة؟ أم فلل فاخرة؟ أم مكاتب تجارية؟ هذا فضلاً عن تحقيق التوازن بين التكلفة والعائد، مع الأخذ في الاعتبار قيمة الأصول التي قام عليها المشروع.

تقييم المنافسة

عند دراسة السوق في المنطقة من الأفضل الإجابة على الأسئلة التالية وتحليلها رقمياً وميدانياً لتحديد ما إذا كان الاستثمار في هذا الموقع قراراً ذكياً أم مخاطرة غير محسوبة؛ هل هناك مشروعات منافسة في نفس الموقع؟ ما نوعية المنتج العقاري الذي يقدمونه؟ هل يستطيع المشروع التميز في ظل هذه المنافسة؟

ثانياً: الكثافة السكانية.. مؤشر قوة السوق

الكثافة السكانية ليست مجرد رقم في الإحصائيات، بل هي مقياس حقيقي لقوة السوق العقارية في أي منطقة، المنطقة التي تشهد كثافة سكانية مرتفعة غالباً ما تُترجم إلى طلب قوي ومستمر على الوحدات السكنية أو التجارية. في المدن الكبرى، يتجه المطورون نحو المناطق المكتظة بالسكان العاملين أو العائلات الشابة. في المناطق المتوسعة، ينظر المطورون إلى معدلات النمو السكاني المتوقعة، لأن بناء مشروع في منطقة ستشهد ارتفاعاً سكانياً خلال 5 أو 10 سنوات قد يكون استثماراً استراتيجياً طويل الأمد.

من جهة أخرى، الكثافة السكانية العالية تخلق حاجة أكبر للخدمات والمرافق، وهو ما يدفع بقيمة المشروع العقاري إلى الأعلى.

ثالثاً: البنية التحتية والخدمات.. الحياة التي تحيط بالمشروع

لا يمكن تصور مشروع ناجح في بيئة تفقر إلى أبسط عناصر البنية التحتية، ولهذا، ينظر المطورون العقاريون إلى: سهولة الوصول للموقع؛ شبكات الطرق والمواصلات التي تجعل من الوصول إلى الموقع سهلاً؛ مثل وجود طرق سريعة أو محطات مترو. توفر الخدمات الأساسية؛ مثل المدارس، والمستشفيات، والمساجد، والأسواق، والمراكز الترفيهية. البنية التحتية التكنولوجية؛ خاصة في المشاريع الحديثة التي تتطلب إنترنت فائق السرعة، وخدمات ذكية، وأنظمة أمن متقدمة. الموقع الذي يوفر هذه المقومات يُعتبر أكثر جاذبية للعلاء والمستثمرين، وترداد فيه احتمالية ارتفاع قيمة العقار مستقبلاً.

اضغط هنا واقرأ المزيد



تحليل زمني: تطور دور الأنظمة الذكية في العقارات

قبل 2020:	في عامي 2023 - 2024:	في عام 2025 وما بعده:
أنظمة ذكية = رفاهية	اعتماد متزايد في المشاريع السكنية والتجارية	معياري أساسي في تصنيف العقارات
وكماليات	انخفاض التكاليف وزيادة سهولة الاستخدام	زيادة ارتباط الأنظمة الذكية بالذكاء الاصطناعي
تكاليف مرتفعة	سهم المطورين يزداد	جزء لا يتجزأ من بنية الأنظمة مع مرحلة البناء
وعي محدود من المستخدم والمطور		«المدن الذكية» في المملكة

اتجاهات سوق الأنظمة الذكية (2025):

130 مليون تفاعل مع أجهزة منزلية ذكية في السعودية والإمارات	35% من العقارات الذكية تُباع أو تُؤجر بأسرع	28% نمو سنوي في سوق المنازل الذكية في السعودية	60%+ من المشترين يفضلون العقارات المجهزة بأنظمة ذكية
---	--	---	---

خدمات الشقق المفروشة
اليومية شهر أبريل 2025متوسط الأجرة
316.53 ريالمتوسط العام الماضي
301.2 ريالاًنسبة الزيادة
%5.1+

الأحد 25 مايو 2025

السنة السابعة عشر

العدد 312

وفقاً لبيانات هيئة الإحصاء

ارتفاع أسعار 31 سلعة إنشائية.. و«7» تتراجع خلال الشهر الماضي

أملاك - متابعات



أظهرت بيانات الهيئة العامة للإحصاء لشهر أبريل 2025 تغيرات واضحة في أسعار عدد من السلع والخدمات، على رأسها المواد الإنشائية وخدمات الإقامة المؤقتة، في وقت تشهد فيه المملكة ديناميكيات جديدة مرتبطة بتكاليف البناء والإسكان والسياحة.

فقد سجلت أسعار 31 سلعة إنشائية ارتفاعاً مقارنة بشهر أبريل من العام الماضي، بينما تراجعت أسعار 7 سلع أخرى، في حين اتجهت أسعار خدمات الإقامة إلى مسارين متناقضين، حيث ارتفعت أسعار الشقق المفروشة، بينما تراجعت أسعار الإقامة بالفنادق بشكل لافت.

الرمال يقود موجة الارتفاع.. والحديد يواصل التراجع

قاد الرمل الأحمر موجة الارتفاع في أسعار المواد الإنشائية، حيث صعد سعر المتر المكعب بنسبة تجاوزت 24%، تلاه الرمل الناعم الأبيض بزيادة تخطت 21%. وارتفع أيضاً سعر المخلوط من الرمل والحصى بأكثر من 11%، في حين سجل خشب التيك الأفريقي زيادة قاربت 9.3%.

وفي قطاع المواد الكهربائية، سجلت الكابلات والأسلاك الوطنية زيادات بين 6% و7%، أبرزها الكابلات ذات المقاس 70 ملم التي ارتفع سعر المتر الواحد منها بنسبة 7.4%، والأسلاك الكهربائية ذات المقاس 6 ملم بزيادة بلغت نحو 7%.

وعلى الجهة المقابلة، انخفضت أسعار بعض المواد الإنشائية، وعلى رأسها كيبال ربط الحديد المستوردة من الصين بنسبة 6.2%. كما تراجع سعر خشب الأبلدكاش الإندونيسي بنحو 4.5%، والجبس الوطني بأكثر من 3%. وشهد الحديد الوطني انخفاضات طفيفة، حيث تراجع سعر

طن حديد التسليح مقاس 6 ملم بنسبة تجاوزت 1%، كما انخفض سعر الأسمنت الأبيض بشكل طفيف.

ارتفاع في الشقق وتراجع لافت بالفنادق

وفيما يتعلق بخدمات الإقامة، سجلت أسعار الشقق المفروشة ارتفاعاً ملحوظاً خلال أبريل 2025، حيث بلغ متوسط الأجرة نحو 316.5 ريالاً مقارنة بـ 301.2 ريالاً في نفس الشهر من العام الماضي، أي بزيادة بلغت 5.1%. ويعزى هذا الارتفاع إلى زيادة الطلب في بعض المناطق السياحية والتجارية، إلى جانب ارتفاع تكاليف التشغيل والصيانة.

في المقابل، شهدت أسعار الإقامة بالفنادق انخفاضاً كبيراً خلال نفس الفترة، إذ تراجع متوسط الأجرة من 603.96 ريالاً في أبريل 2024 إلى 539.50 ريالاً في أبريل 2025، بنسبة هبوط بلغت 10.67%. ويُرجح أن يكون هذا الانخفاض نتيجة المنافسة بين الفنادق وتحسين العروض الترويجية مع تزايد بدائل الإيواء، ما يجعل الفنادق خياراً أكثر جذاباً للمستهلكين مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

تأثيرات اقتصادية محتملة

يعكس هذا التباين في الأسعار عدة عوامل اقتصادية، من

بينها تغيرات الطلب الموسمي، وتكاليف الإنتاج، والتنافس في قطاع الخدمات. فارتفع أسعار بعض المواد الإنشائية قد يرفع من تكلفة مشاريع البناء، خاصة السكنية منها، بينما قد يسهم انخفاض أسعار الفنادق في إنعاش حركة السياحة الداخلية وتخفيف الضغط على ميزانيات المسافرين. في المحصلة، تمثل هذه الأرقام مؤشراً مهماً للعاملين سواء في قطاع المقاولات أو السياحة، لرصد التحولات واتخاذ قرارات استراتيجية تتماشى مع طبيعة السوق وتحديات المرحلة المقبلة.

37 مادة بلائحة نظام الاستثمار تعزز الشفافية والمساواة

أملاك - متابعات

أصدر وزير الاستثمار خالد الفالح قبل شهر قراراً بالموافقة على اللائحة التنفيذية الجديدة لنظام الاستثمار، والتي تهدف إلى ترجمة أحكام النظام إلى واقع عملي يدعم جذب الاستثمارات، ويحقق التوازن بين حماية المصالح الوطنية وضمان حقوق المستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء.

وتؤكد اللائحة، التي نشرتها الجريدة الرسمية «أم القرى» في الشهر الماضي، وتضم 37 مادة، وتعد نقلة تشريعية التزام السعودية بالشفافية والمساواة والانفتاح الاقتصادي. وتضمنت اللائحة التنفيذية لنظام الاستثمار، التي يبدأ

العمل بها مع نفاذ النظام، حزمة من المواد التي ترسم ملامح جديدة لعلاقة المستثمرين مع السوق السعودي.

المساواة بين المستثمرين

أكدت المادة الثالثة من اللائحة على ضمان المساواة في التعامل بين المستثمرين المحليين والأجانب في الظروف المماثلة، دون الإخلال بالأنظمة والاتفاقيات الدولية التي وقعت عليها المملكة.

كما أوضحت اللائحة أن هذا الالتزام لا يتعارض مع حق الوزارة في إصدار أنظمة وتنظيمات جديدة وفقاً لمتطلبات المصلحة العامة، مثل حماية الأمن الوطني والسلامة العامة.

حرية تحويل الأموال

خصت المادة السابعة من اللائحة نصوصاً واضحة

لحرية المستثمرين في تحويل أموالهم بحرية من وإلى المملكة، بما في ذلك:

رأس المال الابتدائي وأي مبالغ إضافية لدعم أو توسعة الاستثمار.

الأرباح، العوائد الرأسمالية، الإتاوات، الرسوم، والدخل الجاري.

أفساط الفروض المرتبطة بالاستثمارات.

عائدات بيع أو تصفية الاستثمارات.

مكاسب ورواتب العاملين الأجانب المرتبطة بالاستثمار. ومع ذلك، أجازت اللائحة تأجيل التحويلات أو تقييدها في بعض الحالات مثل الإفلاس، حماية حقوق الدائنين، الجرائم الجنائية، أو تنفيذ الأحكام القضائية، بما ينسجم

مع التشريعات المحلية المنصفة وغير التمييزية. كما استتنت الإجراءات المرتبطة بالخدمات المالية لضمان حماية المستثمرين والمودعين واستقرار النظام المالي.

حماية الأمن الوطني

ولتعزيز تدابير حماية الأمن الوطني من مخاطر الاستثمارات الأجنبية، نصت اللائحة على ضرورة تنسيق وزارة الاستثمار مع الجهات المختصة، بما فيها لجنة فحص الاستثمارات، قبل وأثناء وبعد اتخاذ أي إجراءات تتعلق بالأمن الوطني.

ويلتزم الجانب الرسمي بإخطار المستثمر الأجنبي كتابةً ببدء الإجراءات، مع منحه الفرصة لتقديم رأيه وإرفاق المستندات اللازمة لدراسة أثر استثماره.

أكبر الداعمين
الولايات المتحدة، والصين،
وألمانيا، والهند

10%
معدل النمو السنوي

24 مليار دولار أمريكي
حجم السوق بحلول عام 2027

استثمارات
تقنيات النانو

الأحد 25 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 312

نماذج عالمية ملهمة وتحديات في استخدام تقنيات النانو

1. برج خليفة - دبي، الإمارات

رغم أن المشروع يعود إلى أكثر من عقد، إلا أن أجزاء من الزجاج المستخدم في واجهته تم تصميمه بمواصفات نانوية خاصة لمقاومة الحرارة وتقليل انعكاس الضوء، وهو ما ساهم في تقليل استهلاك الطاقة داخل البرج.



2. مطار حمد الدولي - قطر

تم استخدام طلاءات نانوية على الأرضيات والأسطح الداخلية لمقاومة البكتيريا والتآكل، ما زاد من عمر المرافق وقلل من تكاليف التنظيف والصيانة.

3. جسر ميلو - فرنسا

واحد من أعلى الجسور في العالم، استخدمت في بنائه مواد نانوية في الخرسانة والفولاذ، ما ساهم في تقليل الوزن وزيادة القدرة على تحمل الرياح والاهتزازات.

4. مركز «بورجيس نانو» - بريطانيا

مبنى تجريبي بالكامل تم بناؤه باستخدام مواد نانوية، بما في ذلك الطلاءات الذكية والزجاج الموفر للطاقة، وهو يُستخدم الآن كمختبر بحثي لاختبار حدود تطبيقات النانو في البناء.

التحديات أمام انتشار النانو

رغم كل المزايا، تواجه هذه التقنية بعض العوائق أبرزها: ارتفاع التكلفة الأولية مقارنة بالمواد التقليدية. نقص الكفاءات الهندسية المؤهلة في الدول النامية. غياب مواصفات ومعايير موحدة لاستخدام المواد النانوية في البناء. تحقّق بعض شركات المقاولات التقليدية تجاه اعتماد تكنولوجيا جديدة بالكامل.

لكن هذه التحديات قد تختفي تدريجياً مع زيادة وعي السوق بقدرات هذه التقنيات، وتوسّع الصناعات النانوية في الإنتاج والتوريد، لاسيما وأن الإنشاءات النانوية تمثل جسراً حقيقياً نحو مستقبل أكثر استدامة وأماناً في قطاع البناء.

«الإنشاءات النانوية».. ثورة غير مرئية تعيد تشكيل صلابة المباني

الرياض - محمد السبيعي

في البيئات الرطبة أو الساحلية، هذه التحسينات تتيح للمهندسين تنفيذ تصاميم أكثر جرأة، مع تقليل استخدام المواد وتقليل التكاليف على المدى الطويل.

الإنشاءات النانوية والزلازل

الزلازل واحدة من أكثر الكوارث الطبيعية فتكاً بالبنى التحتية، وقد تؤدي تقنيات النانو دوراً جوهرياً في تقليل المخاطر من خلال: استخدام الخرسانة النانوية التي تقلل من التشققات الناتجة عن الاهتزازات الزلزالية.

إدماج أجهزة استشعار نانوية داخل الهياكل تراقب التغيرات الدقيقة في الإجهادات والبنية الهيكلية. تصميم أنظمة استجابة ذكية تتبها السكان أو الجهات المسؤولة في حال حدوث تغييرات غير طبيعية.

كل ذلك يُمكن أن يقلل من احتمالات انهيار المباني في حال وقوع الكوارث الطبيعية، ويحافظ على الأرواح والممتلكات.

مكافحة الرطوبة والتآكل

المناخ الرطب أو الساحلي يسبب تآكلاً سريعاً في المواد البنائية، ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الصيانة وإعادة التأهيل. تقنيات النانو تقدّم حلاً فعالاً تشمل:

طلاءات نانوية مضادة للماء تمنع تسرب الرطوبة إلى الجدران والأسطح.

زجاج نانو ذاتي التنظيف يعتمد على طبقات نانوية تتفاعل مع الضوء وتفكك الأوساخ والمواد العضوية. طلاءات نانوية مضادة للبكتيريا والفطريات تحافظ على نظافة الأسطح في المستشفيات أو المباني ذات المعايير الصحية العالية.

السوق العربي: بين الحذر والفرص الكبيرة

في المنطقة العربية، لا يزال استخدام تقنيات النانو في قطاع البناء محدوداً ومتركزاً في المشاريع العملاقة أو التجريبية. ومع ذلك، فإن دول الخليج بدأت بالفعل في:

اعتماد الخرسانة النانوية في بعض مشاريع البنية التحتية. استخدام الزجاج النانوي في الأبراج والمباني الذكية. اختيار الطلاءات النانوية في أنظمة التكييف والعزل الحراري.

ومع مشاريع كبرى مثل نيوم في السعودية، ومدينة مصدر في الإمارات، يُتوقع أن تكون المنطقة ضمن أبرز المستفيدين من هذه التقنيات خلال العقد المقبل، خاصة مع توجه هذه الدول نحو الاستدامة وتحقيق «صفر كربون».

في عمق الجدران، وعلى مستوى لا يُرى بالعين المجردة، تولد ثورة جديدة قد تُغيّر شكل قطاع البناء كما نعرفه. إنها ثورة «الإنشاءات النانوية»، حيث تتحوّل الجزيئات إلى مهندسين، وتصبح المادة أقوى وأكثر ذكاءً. فهل نحن على أعتاب تحول جذري في عالم الإنشاءات؟ وهل الأسواق العربية جاهزة لاحتضان هذه التكنولوجيا الدقيقة؟

ما هي تكنولوجيا النانو؟

تكنولوجيا النانو (Nanotechnology) هي علم التحكم في المادة على مستوى النانومتر (جزء من المليار من المتر)، وهي تتيح للعلماء والمهندسين التلاعب بالبنى الجزيئية والذرية للمواد، ما يؤدي إلى تحسين خواصها بشكل جذري.

في قطاع الإنشاءات، يُستخدم علم النانو لتحسين الأداء الهيكلي للمواد التقليدية مثل الخرسانة والفولاذ والزجاج. ولا تقتصر هذه التحسينات على المتانة فقط، بل تمتد إلى خصائص مقاومة التآكل، والذكاء الاستشعاري، والعزل الحراري، والتنظيف الذاتي، ما يجعل المباني أكثر كفاءة وأماناً واستدامة.

صلابة فائقة وعمر أطول

الخرسانة، رغم كونها أساساً لا غنى عنه في البناء، تعاني بطبيعتها من المسامية والتشققات. التقنيات النانوية قدمت حلاً مدهلاً لهذه التحديات، عبر إدخال جسيمات نانوية مثل:

أكسيد السيليكا النانوي (Nano-Silica): يعزز الترابط داخل مكونات الخرسانة ويقلل من التشققات الدقيقة.

أنابيب الكربون النانوية (Carbon Nanotubes): تضيف مرونة وصلابة في آن واحد، وتزيد من مقاومة الشد والانضغاط.

نتيجة ذلك، تُنتج خرسانة أقوى بنسبة تصل إلى 30% مقارنة بالخرسانة التقليدية، كما تقلل من النفاذية، وبالتالي تزيد من مقاومة الماء والعوامل البيئية القاسية.

خفة الوزن وقوة خارقة

في الهياكل الضخمة، يعتبر الفولاذ مادة محورية. ومع ذلك، يمكن لتحسينات النانو أن تمنح هذا المعدن قدرات غير مسبوقة، مثل:

تقوية الروابط الذرية داخل الفولاذ باستخدام جسيمات أكسيد التيتانيوم النانوية أو أنابيب الكربون النانوية.

تقليل الوزن دون التأثير على الصلابة. زيادة مقاومة الصدأ والتآكل.



السعلة السكنية
مليون نسمة

القيمة الاستثمارية
تجاوزت 143 مليار ريال

17 مدينة
بشملها تطوير وجهات عمرانية

وجهات
الشركة الوطنية للإسكان

الأحد 25 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 312

توازن أم تباين عقاري قادم.. شمال الرياض أنموذجاً

يواجهها بعض ممن يطمحون برؤية (صك) بأسمائهم) هو التمويل البنكي؛ سواءً شاعت شروطه أن تتسق مع قدرة المواطن المالية أو على النقيض قد تحول بعض الاشتراطات دون تحقيق (الحلم المنتظر). ولعل البنوك تنظر بعين متسامحة لجزء من ظروف المقترضين لشراء منزل أو أرض (تخفيفاً) عنهم وفهماً لأوضاعهم وغض الطرف عن شيء من نسبة التزاماتهم الشهرية بطرق مرنة تساهم في التخفيف على المواطن ولا تضر البنوك.

خاتمة..

هي دعوة استثمارية على أرض الواقع لزيارة المدينة الحلم والمستقبل الذي ينتسب في حائل.

@ArchHesham

ولعلي أعرج على محوري ارتكاز العيادية بنظري، وأهم مكونين فيها وهما ملاك العقار وجهات التمويل.

مالك العقار.. وهو الرقم الصعب والأقوى في المعادلة العقارية وسيكون أحد سفراء التنمية بدعمه لمبادرة سمو ولي العهد. حفظه الله. قد يكون هناك من يختلف معي ولكني أدرك أن العقول اليقظة مهما طغت عليها الأطماع والأرقام المليونية إلا إنها تسمو عندما يكون الواجب الوطني مقدماً ويكون هو المكسب الحقيقي.

العقار نفسه.. (مبروك)، لكن (العقبة) التي

فرزل الشمري

جميلة تلك (العيادية الملكية) وما حملته من بشارات ونسائم خير عمت الأرجاء ليس في العاصمة فقط، بل سمعنا صداها في جميع اتجاهات البوصلة مع نشوء حالة فرأئية تزامنت مع ليلة عيد الفطر المبارك. وبعيداً جداً عن أبعاد هذه العيادية سواءً كانت اجتماعياً أو حتى إنسانياً. فهي وبلا جدال لم تواكب فقط، بل تجاوزت سقف الطموحات والأحلام في أن يتحول رصيدك الصفري عقارياً إلى امتلاك حقيقي لجزء غالٍ من وطن لا يُقدر بثمن.



المعماري د. هشام القاسم

لماذا تتجه الأنظار نحو العقارات خارج المدن الكبرى؟



في السنوات الأخيرة، بدأت ملامح السوق العقارية تتغير بهدوء ولكن بثبات، فقد بدأت الأنظار تتجه إلى خارج المدن الكبرى، حيث كانت مدن الرياض وجدة والدمام تهيمن على المشهد العقاري في المملكة لعقود. فما الذي يدفع المستثمرين والمشتريين إلى النظر فيما وراء الأفق الحضري؟ دعونا نغوص في الأسباب بعيداً عن التفسيرات التقليدية.

1. المخططات التنموية الجديدة تعيد توزيع الثقل العمراني
المملكة تنفذ منذ سنوات استراتيجيات تهدف إلى تخفيف الضغط عن المدن الكبرى من خلال مشاريع عملاقة مثل «ذا لاين» و«نيوم». فضلاً عن تطوير المحافظات والمراكز الإدارية في المناطق المختلفة، هذه المشاريع ليست مجرد تطوير عمراني، بل تُعد نقاط جذب اقتصادي وسكاني جديدة. وبذلك، لم تعد «المركزية» شرطاً للجذوى العقارية.

2. عائدات استثمارية أفضل بتكاليف أقل
في المدن الكبرى، ارتفعت أسعار الأراضي بشكل يجعل العائد الإيجابي في بعض الأحيان بالكاد يغطي التكلفة، في المقابل، توفر المناطق المحيطة فرصاً استثمارية بأسعار شراء منخفضة نسبياً مع طلب متزايد من السكان الباحثين عن مساكن بأسعار معقولة، هذا التوازن بين العرض والطلب يعطي الأفضلية للأطراف.

3. جاذبية الحياة الهادئة والمساحات الأوسع
بعد تجربة الجائحة، تغيرت نظرة الكثيرين إلى السكن. لم يعد القرب من قلب المدينة ميزة مطلقة، بل بدأ الناس يقدرّون أهمية الهدوء، وجودة الهواء، والفراغات الواسعة، وهذا ما توفره الضواحي والمناطق الريفية الحديثة، التي بدأت تشهد تطوراً عمرانياً منظماً ينافس المدينة نفسها.

4. تحسينات البنية التحتية ووسائل التنقل
الاستثمارات الحكومية في الطرق السريعة، والقطارات، وشبكات النقل الذي قلّلت الفوارق الزمنية بين المدن الكبرى والمناطق المحيطة. بعض المراكز السكنية الجديدة أصبحت تُدار بأسلوب المدن الذكية، مما يجعل التنقل منها وإليها أكثر سلاسة، ويغري السكان بالابتعاد عن الزحام دون التضحية بالراحة.

5. توجهات سلوكية جديدة لدى الجيل الشاب
جيل الألفية وجيل زد لا يرون في السكن وسط المدينة «حلماً»، بل يبحثون عن أسلوب حياة متوازن، ومساحات تتيح العمل من المنزل، والزراعة الحضرية، وحتى الاستدامة. هذه التوجهات تُعيد تعريف الطلب على العقار، وتدفع إلى خلق مجتمعات سكنية متكاملة خارج المركز.

اضغط هنا واقرأ المزيد

@ArchHesham

رسوم الأراضي البيضاء.. وتحفيز التنمية الحضرية

العقاري، حيث يتم تخصيص إيرادات الرسوم لصالح تطوير مشاريع إسكانية ومرافق عامة تخدم المواطنين.

إن خلق بيئة عقارية أكثر عدالة واستدامة لا يتحقق إلا من خلال مواجهة التحديات الهيكلية بشجاعة، وهو ما يعكسه هذا التوجه الوطني الواعي نحو ضبط السوق وتحفيز التنمية لصالح الجميع.



كما سُنَّ سهم الرسوم في ضبط السوق العقاري وتحقيق التوازن بين العرض والطلب، الأمر الذي يساعد على استقرار الأسعار، كذلك، ساعدت الرسوم في توجيه التنمية نحو المناطق الحضرية المكتظة، وتوفير خدمات البنية التحتية بشكل أكثر كفاءة وفعالية. عبر دفع ملاك الأراضي البيضاء إلى تطويرها أو بيعها، وبالتالي توسيع قاعدة المعروض

عبدالله إبراهيم الهطالني

يُعد نظام رسوم الأراضي البيضاء تجربة إصلاحية مهمة في تاريخ السوق العقاري السعودي، ووسيلة فعالة لتحفيز التنمية الحضرية المستدامة، ومع استمرار تطبيق النظام وتوسيع نطاقه ليشمل مراحل ومناطق جديدة، سيساهم ذلك في الضغط على الملاك لتطوير أراضيهم أو بيعها، مما يؤدي إلى انخفاض تدريجي في أسعار الأراضي في بعض المدن من خلال تحريك الأراضي المجمدة.

ارتفاع الطلب في الضواحي توجه جديد للاستثمار العقاري

الإسكان، عززت هذا التوجه من خلال توفير مخططات جاهزة ومخدومة، إضافة إلى تسهيلات في إجراءات التملك والتمويل. كما أسهمت مشاريع كبرى كمشروع «ضاحية الجوان» في الرياض و«أصداف الخبر» في المنطقة الشرقية في تعزيز الثقة بالسكن في الضواحي، لما توفره من نمط حياة متكامل. ويتوقع أن يستمر هذا النمو خلال النصف الثاني من عام 2025، مع دخول عدد من المشاريع الجديدة مرحلة التسليم، وتوسع البنية التحتية الذكية في الضواحي، مما يجعلها بيئة جاذبة للسكن والاستثمار على حد سواء.

وأشارت بيانات حديثة إلى أن الضواحي التي شهدت تطوراً في خدمات الطرق، والمرافق، والمدارس، أصبحت وجهة مفضلة للمواطنين الباحثين عن تملك وحدات سكنية بأسعار أقل مقارنة بالمناطق المركزية، ما ساهم في إعادة توجيه بوصلة المطورين العقاريين نحو تلك المناطق. ويرى مختصون أن مبادرات وزارة البلديات والإسكان، خاصة في إطار برنامج



سليمان الحسنون

يشهد السوق العقاري السعودي تحولاً ملحوظاً في توجهات الطلب السكني، حيث ارتفعت وتيرة الإقبال على المخططات السكنية الواقعة في ضواحي المدن الكبرى مثل الرياض، وجدة، والدمام، مدفوعة ببرامج الدعم الحكومي ومشروعات البنية التحتية المتسارعة.

95% من المنصة
تمثلت في مصلحة المحتوى

حققت
أكثر من ملياري ريال

الهدف
جمع الموردين والمقاولين ومصانع مواد البناء في مكان واحد

منصة
«سبلاي برو»

الأحد 25 مايو 2025 السنة السابعة عشر العدد 312

فريق العمل والشركات الناشئة

د. مؤنس شجاع

كثير منا يعلم ما تواجهه الشركات الناشئة من تحديات كبيرة ومتنوعة خصوصاً في بداياتها الأولى، وتتوعد تلك التحديات منها المنافسة الشرسة والسوق والقدرة الشرائية والتقنية وما إلى ذلك ولعل من أهم التحديات التي تمثل حجر زاوية للنجاح بعد توفيق الله سبحانه هو وجود فريق عمل من القادة الذين يملكون الخبرات والتجارب الكافية بالإضافة إلى

قدرتهم على التعاون فيما بينهم. إن من أشهر تعريفات القيادة هي «فن القدر والمهارة للتأثير على الأشخاص لتحقيق أهداف المنشأة» فلا بد من أن يتميز الفريق القيادي بامتلاك تلك المهارة وهي التأثير بحيث يكون المدير قدوة للموظفين بالشركة؛ كما لا بد أن يمتلك أعضاء الفريق الإداري القدرة على التناغم والتفاهم والتعاون فيما بينهم ويتم ذلك من خلال الوصف



د. عماد درويش

سلاسل الإمداد العقاري مفتاح التحول

تُعد سلاسل الإمداد العقاري اليوم أكثر من مجرد عمليات دعم لوجستي خلف الكواليس؛

فهي تمثل العمود الفقري للقطاع العقاري، وشريان الحياة لمشاريعه الطموحة، وفي السعودية، ومع تسارع نمو القطاع العقاري بقيادة رؤية 2030، أصبحت كفاءة سلاسل الإمداد عنصراً حاسماً في إنجاح المشروعات الكبرى وتحقيق التوازن بين الجودة، والسرعة، والاستدامة.

إن سلاسل الإمداد العقاري هي منظومة مترابطة من العمليات والجهات تشمل موردين، ومصنّعين، ومقاولين، ومكاتب استشارية، وجهات تمويلية، وفرق لوجستية، تعمل جميعها بتكامل لضمان تنفيذ المشاريع العقارية بكفاءة من الفكرة إلى التسليم.

وإذا حاولنا استعراض واقع سلاسل الإمداد العقاري في السعودية بالأرقام نجد أننا أمام استثمارات ضخمة، ففي منتدى سلاسل الإمداد العقاري 2025 تم توقيع اتفاقيات تتجاوز قيمتها 21 مليار ريال، شملت قطاعات التوريد والتصنيع والتقنيات والخدمات اللوجستية كما ارتفعت نسبة استخدام المواد المحلية في مشاريع الشركة الوطنية للإسكان من 54% في 2023 إلى 63% في 2024، ويُستهدف الوصول إلى 70% في السنوات القادمة.

وتتجاوز فرص الاستثمار في سلاسل الإمداد العقاري 10 مليارات ريال، مع إمكانية خلق أكثر من 5,000 وظيفة نوعية في السنوات الثلاث المقبلة.

وتكتسب سلاسل الإمداد أهمية لنهضة القطاع العقاري تتمثل في: تمكين المشاريع الكبرى: مثل نيوم، وذا لاين، وروشن، التي تتطلب سلاسل إمداد متقدمة لتلبية جداول تنفيذها وضمان جودة بنائها. خفض التكاليف: عبر تقليل الفاقد والهدر، وتحقيق التكامل بين الموردين والمطورين.

تحقيق الاستدامة: من خلال استخدام تقنيات مثل نمذجة معلومات البناء (BIM)، والطباعة ثلاثية الأبعاد، واعتماد مواد صديقة للبيئة. تعزيز التوطين: دعم المصانع المحلية يعزز الاقتصاد الوطني ويقلل من الاعتماد على الواردات.

ورغم النمو، تواجه سلاسل الإمداد تحديات مؤثرة، منها الاضطرابات الجيوسياسية، خاصة في سلاسل الشحن البحرية، وخاصة تأخيرات وارتفاع تكاليف النقل. ونقص الكفاءات والموردين المؤهلين محلياً وتفاوت في التكامل الرقمي بين أطراف السلسلة، كما أن بيروقراطية بعض الإجراءات التنظيمية والجمركية تعد من العوائق.

لمستقبل أكثر كفاءة لتحقيق نقلة نوعية، تتبنى المملكة عدة توجهات منها التحول الرقمي: بإطلاق منصات مثل «سبلاي برو» لربط المطورين بالموردين وتحسين إدارة العمليات.

كاتب اقتصادي

اضغط هنا واقرأ المزيد

حسابات في «إكس» العقارية توعية مزيفة.. وترند مثير للجدل !!

سلطان حمد

في الآونة الأخيرة، شهدت منصة «إكس» تصاعداً ملحوظاً في نشاط حسابات تدعي الخبرة في الأسواق العقارية، خاصة بعد القرارات الحكومية الأخيرة لزيادة المعروض للوصول إلى التوازن بين العرض والطلب. هذه الحسابات، التي غالباً ما تكون حديثة عهد بالمجال، تقدم توصيات للمشتريين والبايعين والوسطاء العقاريين، لكنها تفتقر إلى الخبرة العملية أو المؤهلات المهنية وترتدي ثوب التوعية والوعي، والتي باتت هذه الحسابات مصدراً للجدل، حيث تثير الرأي العام وتنشر معلومات لهدف الترنز وإثارة الرأي وكسب المشاهدات. الملاحظ أن هذه الحسابات تعتمد أسلوباً يجمع بين التبسيط المفرط للمعلومات العقارية والتحريض الذي يلجأ بعضها إلى إطلاق توصيات عشوائية، مثل التوجيه بعدم دفع عمولة البيع من قبل المشتري

ويعولون على النظام دون فهم المقصود منه، وآخر يطلب من ملاك العقار بأن يشترط شرط جزائي على الوسطاء العقاريين بنسبة 25% من قيمة العقار ويتسم خطابها أحياناً بالهجوم، وليس لهم خصم محدد فكل من يعمل في القطاع العقاري يعتبر خصماً لهم، ولديهم مراحل متسلسلة في مهاجمتهم ابتداءً بالشركات والمكاتب العقارية ثم الوسطاء العقاريين الأفراد ثم هاجموا المطورين العقاريين وانتفاء بالتطبيقات العقارية. وفي كثير من الحالات، تركز هذه الحسابات على استغلال المخالفات العقارية، ليس بهدف معالجتها، بل لخلق ضجة إعلامية عبر مناقشات في «مساحات» منصة «إكس» والهدف

الظاهر هو جذب المشاهدات وزيادة التفاعل، بينما يغيب الإبلاغ الرسمي عن هذه المخالفات إلى الجهات المختصة لمعالجتها وفق الأنظمة، ودائماً يقعون في التشهير من خلال نشر محادثات مصورة من تطبيق الواتساب لدعم أهدافهم. ما يثير القلق هو المنهجية الموحدة التي تتبعها هذه الحسابات فهي غالباً تتبنى خطاباً يحكي لغة الخبراء، لكن سرعان ما تكشف عن الجهل بالتفاصيل الفنية للسوق العقاري، وضعف خبرتهم وحديث عهدهم بالقطاع العقاري والذي سبق وأن وصفت هذه الحسابات بأنها «ترتدي ثياباً أكبر منها»، وأؤكد سطحية معرفتها وسعيها للشهرة على حساب المصداقية.



@sultan_hamad1



المطارات السعودية تنقل 128 مليون راكبًا في 2024

بلغ عدد المسافرين عبره 12.8 مليون راكب بنسبة نمو بلغت 15%. كما أظهرت النتائج أن متوسط عدد الركاب اليومي للرحلات الداخلية في المطارات المملكة بلغ نحو 162 ألف راكب، في حين بلغ متوسط الركاب اليومي للرحلات الدولية نحو 189 ألف راكب. وفيما يخص أسطول الطائرات، أظهرت نتائج النشرة أن إجمالي عدد الطائرات العاملة في المملكة بلغ 361 طائرة في عام 2024، محققًا نموًا بنسبة 11% مقارنة بعام 2023.

يزيد عن 69 مليون راكب، مرتفعًا بنسبة 14% عن عام 2023، فيما بلغ عدد ركاب الرحلات الداخلية أكثر من 59 مليون راكب، بزيادة بلغت 16% عن عام 2023. وتصدّر مطار الملك عبد العزيز الدولي قائمة المطارات من حيث عدد الركاب، إذ استقبل قرابة 49 مليون راكب، بنسبة نمو بلغت 14%. تلاه مطار الملك خالد الدولي، حيث بلغ عدد المسافرين والقادمين من خلاله 37.6 مليون راكب بنسبة نمو بلغت 18%. ثم مطار الملك فهد الدولي الذي

جدة- جيهان الشريف
أظهرت نشرة إحصاءات النقل الجوي لعام 2024 التي أصدرتها الهيئة العامة للإحصاء، نموًا ملحوظًا في حركة الركاب والشحن الجوي عبر مطارات المملكة مقارنة بعام 2023. وبحسب نتائج النشرة، بلغ إجمالي عدد الركاب في مطارات المملكة أكثر من 128 مليون راكب، بزيادة بلغت 15% مقارنة بالعام السابق. وأوضحت النشرة أن عدد ركاب الرحلات الدولية

30 يونيو آخر موعد لإيداع القوائم المالية



أملك - متابعات

دعت وزارة التجارة جميع الشركات التي تنتهي سنتها المالية بنهاية عام 2024، إلى ضرورة إيداع قوائمها المالية في موعد أقصاه يوم الإثنين 30 يونيو 2025، وذلك تفاديًا لتطبيق الغرامات المالية المنصوص عليها في نظام الشركات. وأكدت الوزارة في بيان رسمي أن على الشركات إعداد قوائمها المالية سنويًا وفقًا للمعايير المحاسبية المعتمدة داخل المملكة، على أن يتم الإيداع خلال ستة أشهر من تاريخ انتهاء السنة المالية، استنادًا للمادة (17) من نظام الشركات. وشددت الوزارة على أن مسؤولية إيداع القوائم المالية تقع على عاتق رئيس الشركة أو مديرها أو رئيس مجلس إدارتها، وذلك حسب الشكل القانوني لكل شركة.

«سكن» تحصد جائزة القصيم للتميز والإبداع

ويعد هذا الفوز محطة بارزة في مسيرة المؤسسة والتزامها بالتميز والابتكار، وسعيها المستمر لتحقيق تأثير إيجابي ومستدام في قطاع الإسكان التأمومي، من خلال تقديم أفضل الحلول والممارسات. وتؤكد هذه النجاحات المتتالية على مكانة المؤسسة بصفتها مثالًا يحتذى به في قطاع الإسكان، وتبرز التزامها بخدمة المجتمع وتطوير الحلول الإسكانية مستدامة وأثر ملموس لا ينقطع.

دعمهم وتكريمهم للمبادرات الوطنية، وعدها حافزًا للاستمرار وبذل الجهود بالتعاون مع كافة الجهات. وأعرب الأمين العام لمؤسسة «سكن» عبدالعزيز الكريديس، عن شكره لسمو أمير منطقة القصيم، على دعمه المستمر لمبادرات سكن، ومتابعة ودعم كافة الأنشطة التي تحقق أهداف المؤسسة، مؤكدًا أن الجائزة، باعث على مواصلة تطوير الأداء وتعزيز القيم التي تنتهجها المؤسسة.

أملك- متابعات

حققت مؤسسة الإسكان التأمومي الأهلية «سكن» جائزة القصيم للتميز والإبداع في فرع التميز الوطني في دورتها الخامسة. وتسلم الجائزة، نائب الأمين العام للخدمات المشتركة في مؤسسة «سكن»، يزيد الرشيد، الذي عبر عن شكره وامتنانه لسمو أمير منطقة القصيم وأمانة الجائزة على