استراتيجية BRRRR.. أذكى الطرق الاستثمارية لبناء ثروة عقارية متزايدة

خمس مراحل متسلسلة تهدف إلى تحقيق الربح في كل مرحلة

البيئة المثالية للاستثمار فرضية مستحيلة.. والربح في العقار يكون وقت الشراء وليس البيع

ربما تكون الظروف المثالية الخالية من العثرات والتحديات في الاستثمار العقاري، مع استقرار السوق العقاري وتحقيق عوائد وأرباح تراكمية متضاعفة تسهم في مضاعفة عدد العقارات التي تمتلكها وتنمية المحفظة العقارية، أمرا أقرب الى الخيال، بل قد تعتبر فرضية مستحيلة.

وهذا ما يطرح سؤالا مهما: كيف يحقق المستثمرون العقاريون ثروة كبيرة ويبنون محفظة عقارية ضخمة في وقت قصير نسبيا على الرغم من التحديات والتقلبات.

تساؤل يجيب عنه الخبير في الاستثمار العقاري عدنان الشهابي، لافتا الى أن نجاح أي مستثمر عقاري يعتمد على وجود استراتيجية واضحة وناجحة، حتى يحقق نموا آمنا وسريعا مع عائد مرتفع ونمو كبير في رأس المال، وبنفس الوقت يحقق تدفقا نقديا مستمرا وبمخاطر منخفضة.

وهناك استراتيجيات متعددة للاستثمار العقاري؛ منها استراتيجيات إبداعية يمكن تطبيقها لتحقيق ارتفاع كمي ونوعي في العقارات. ومن أهم هذه الاستراتيجيات هي ما يعرف باستراتيجية الاستثمار العقاري (BRRRR)، التي ظهرت كتطور للاستراتيجيات التقليدية مع دمج عدد منها.

وأول من طبق وروج لهذه الاستراتيجية هو المؤلف العقاري براندون تيرنر في كتابه إدارة العقارات الإيجارية عام ٢٠١٥، حيث تناول الكتاب إدارة هذا النوع من العقارات بطرق فنية وتمويلية وقانونية، وكانت هي المرة الأولى التي يتم فيها الحديث بشكل موثق عن استراتيجية (BRRRR) التي تعني (Buy, Rehab, Rent, Refinance, Repeat).

باختصار، هذه الاستراتيجية مكونة من خمس مراحل متسلسلة، تهدف الى تحقيق ربح في كل مرحلة، وهي: (اشتري، جدد العقار، أجر، أعد التمويل، كرر الاستراتيجية).

وفي شرح ذلك يقول الشهابي:

المرحلة الأولى هي مرحلة الشراء، وهي المرحلة الأكثر حساسية لأن الربح في العقار يكون وقت الشراء وليس وقت البيع؛ ما يعني أن تبحث عن أفضل الفرص مثل المستثمرين المتعثرين الذين لديهم عقارات يسعون الى التخلص منها بسعر منخفض نتيجة مشاكل التمويل، وفي الوقت نفسه تكون هذه العقارات بمناطق تتميز بطلب مرتفع على الايجار. وهنا يجب حساب تكاليف التمويل والقدرة على السداد مع تحليل وضع السوق وإمكانية النمو المستقبلي، وفحص حالة العقار للتحقق من عدم حاجته الى صيانة مكلفة. وهنا تكون قد حققت أول ربح في الاستثمار وهو شراء عقار أقل من قيمته السوقية. لتأتي بعدها المرحلة الثانية وهي تجديد العقار.

○ عدنان الشهابي.

بعد الحصول على عقار مناسب قم بصيانته وتجديده بشكل ذكي بحيث لا تكون مكلفة وفي الوقت نفسه ترفع من قيمة العقار، مثل تغيير البلاط أو الألوان وتحسين المظهر الخارجي، فهذه التحسينات البسيطة ترفع من قيمة العقار بشكل فوري، وهنا تكون قد ضمنت تحقيق ثاني زيادة على رأس المال. وبمجرد ان يجهز العقار تكون قيمته أكثر بكثير من تكاليف الصيانة التي دفعتها.

وبعدها تأتي المرحلة الثالثة وهي التأجير بدل البيع، وذلك لتحقيق ما يعرف بالدخل السلبي الذي يجب أن يغطي على الأقل التمويل العقاري الذي حصلت عليه لشراء العقار، وهذا ما يعني ضرورة أن تدرس الموضوع منذ البداية بشكل صحيح. وهذا التأجير يحقق عائدا على الايجار أعلى من العقارات المجاورة بسبب السعر المنخفض الذي اشتريت به وأعمال التجديد التي قمت بها.

لتصل إلى المرحلة الرابعة وهي إعادة التمويل؛ فقد حصلت على عقار بسعر منخفض، وقمت بالتجديد، وحصلت على مستأجر يدفع بشكل مستمر، مع تحقيق عوائد ايجارية مجزية، ما يعني أنك استفدت من العقار في كل مرحلة وبكل الطرق الفرص والممكنة، وهنا يمكنك الحصول على تمويل بضمان العقار نفسه لشراء عقار آخر، وهنا يمكن الحصول على تمويل اعلى وشروط أفضل بسبب ارتفاع قيمته.

وأخيرا، تصل إلى المرحلة الخامسة بعد الحصول على التمويل، وهي تكرار الاستراتيجية، حيث تبدأ بالبحث عن عقار بنفس مواصفات السوق الأول، مثل أن يكون عقارا جاهزا في سوق ايجار نشط، وبسعر اقل من القيمة السوقية، فتشتريه وتقوم بصيانته وتؤجره وتحصل مقابله على تمويل، لتكرر مرة أخرى ذات الاستراتيجية مع عقار ثالث وهكذا حتى تتوسع بعقاراتك بشكل مستمر.

ويستدرك الشهابي: على الرغم من إيجابيات هذه الاستراتيجية طويلة الأمد في بناء ثروة عقارية موسعة ذات عوائد مرتفعة على الاستثمار وتدفق نقدي جيد واستثمار رأس المال بكفاءة، واستغلال أفضل الفرص، مع امتيازات ضريبية كبيرة، وبنفس الوقت محدودية المخاطر مقارنة بغيرها من الاستراتيجيات، فإن هناك مساوئ أو سلبيات لهذه الاستراتيجية من الضروري عدم تجاهلها، ومن ذلك عدم إمكانية تطبيقها في جميع الأوضاع، فمثلا لا يمكن تطبيقها إلا في أسواق عقارية تشهد نموا على الطلب مع توافر استقرار اقتصادي. كما أن هذه الاستراتيجية لا تجدي إذا لم تكن هناك تسهيلات وانخفاض في تكاليف التمويل. ولا يمكن تطبيقها إلا إذا كان قانون الايجار والاخلاء منصفا للمستثمر. كذلك يجب الحذر في كل مرحلة من المراحل الخمس، لأن أي خطأ يمكن ان يؤثر مباشرة وبشكل كبير على باقي المراحل، مثل عدم احتساب الأرقام بشكل واقعي أو اختيار العقار الخطأ أو سوء أعمال التجديد، أو التأجير لمستأجر سيئ يستهلك العقار، أو استخدام التمويل بطريقة خاطئة.

ولكن في النهاية، تبقى استراتيجية (BRRRR) من انجح الاستراتيجيات في الاستثمار العقاري.

أفضل المدن للاستثمار العقاري في السعودية

استعرضت منصة (LIVELOVESAUDI.NET) قائمة بأكثر المدن التي توفر أفضل الفرص العقارية الاستثماري في المملكة العربية السعودية. واعتمد التصنيف على معايير أساسية منها:

- النمو السكاني: حيث إن المدن التي تتوسع سريعًا تُعد بيئة خصبة للاستثمار السكني.
- المشاريع الحكومية التي تؤثر بشكل مباشر على ارتفاع قيمة العقارات.
- البنية التحتية المتطورة التي تزيد من جاذبية الموقع.
- العائد الإيجاري الذي يعد مؤشرا أساسيا على استرجاع رأس المال.
- الموقع الجغرافي، وهو معيار مهم لتحديد نوع المستأجرين أو المستفيدين من العقار.

وجاء ترتيب المدن على النحو التالي:

أولا: الرياض. احتلت المركز الأول كونها مدينة الفرص، حيث لم تعد مجرد عاصمة سياسية، بل مركزًا استثماريًا يتسارع فيه التطوير العمراني بشكل لافت، ويحتضن العديد من مشاريع البنية التحتية مثل مترو الرياض، والمبادرات والمشروعات العملاقة. وتتميز الرياض بالنمو السكاني المتسارع، والتوسع العمراني الممتد نحو الشمال والغرب، مع وجود مشاريع حكومية تدفع بأسعار العقارات نحو الارتفاع. ولا تقتصر الفرص العقارية في الرياض على السكن فقط، بل تمتد إلى الاستثمار في المجمعات التجارية والمكتبية.

ثانيا: جدة، وهي بوابة البحر الأحمر التي تشهد قفزة عمرانية هائلة. كما أن موقعها الساحلي يمنحها ميزات سياحية وتجارية، وتضم مشاريع تطوير ضخمة.

وتتميز مدينة جدة بعوائد إيجارية مرتفعة للوحدات القريبة من البحر، وفرص مميزة في الشقق الفندقية بشكل خاص، كما تضم بيئة تجارية حيوية تدعم خيارات الاستثمار العقاري.

ثالثا: المنطقة الشرقية، وخاصة في الخبر والدمام والظهران. فهذه المدن تمثل مراكز حيوية للأنشطة الصناعية والطاقة.

وتتميز بقربها من البحرين وأسواق الخليج، مع توافر بنية تحتية حديثة، وسوق عقاري مستقر ومناسب للاستثمار طويل الأمد.

رابعا: مكة المكرمة، فعلى الرغم من أن موسم الحج مرة في العام، إلا ان مكة المكرمة تتميز بطلب مستمر طوال العام على العقارات السكنية. وتساهم المشاريع التطويرية في محيط الحرم في فتح أبواب جديدة للاستثمار، وخصوصًا في الشقق الفندقية ومراكز الخدمات.

وتتركز الفرص العقارية بمكة في الفنادق خاصة القريبة من الحرم، إسكان الحجاج والمعتمرين، العقارات التجارية.

خامسا: المدينة المنورة، فهي تحظى باستقرار وطلب مستمر على العقارات كونها وجهة دينية وسياحية طوال العام. وأسهمت مشاريع التوسعات الضخمة في المسجد النبوي والمناطق المحيطة به في تعزيز دور القطاع العقاري وقيمة العقارات القريبة من المنطقة المركزية.

ويتميز الاستثمار العقاري في المدينة المنورة باستقرار الإيجارات طوال العام، والدعم الحكومي المتواصل لمشاريع تطوير المدينة، مع نمو الفرص في العقارات الخدمية والفندقية.

سادسا: مدينة نيوم، وهي المشروع العملاق الذي يجسد طموحات المملكة في بناء مدينة ذكية ومستدامة، تمثل فرصة استثمار طويلة الأمد.

وتقدم المدينة بيئة تكنولوجية متقدمة، ومشاريع بنية تحتية حديثة ومتطورة. كما تتميز المدينة إجمالا بخطط تطوير مدعومة حكوميًا لجذب الاستثمارات العالمية. ما يجعلها أحد أفضل الخيارات للاستثمار العقاري في المنطقة.

النهضة العقارية

خمسيني ولا أملك عقارا؟ أربعيني ومازلت أستأجر؟ لست وحدك.. ولم تتأخر

بقلم:
جاسم الموسوي

في مجتمعاتنا، يُربط امتلاك البيت بالنجاح، وكأن من لا يملك بيتًا خاصًا لا يُعتبر ناجحًا، أو كأن الحياة لا تكتمل إلا بمفتاح باب تملكه. لهذا، عندما يصل الإنسان إلى الأربعين أو الخمسين من دون أن يمتلك عقارًا قد يشعر بالقلق، أو حتى بالخجل. لكن الحقيقة التي لا تُقال كثيرًا: لست وحدك.

ملايين الأشخاص حول العالم، حتى في الدول الغنية، يعيشون في سن متقدمة من دون امتلاك منزل. بعضهم اختار تأجيل الشراء لأسباب شخصية، وبعضهم واجه ظروفًا اقتصادية قاهرة، وبعضهم كان يحاول بناء حياته في مجالات أخرى، وربما نجح فيها. الواقع يقول إن امتلاك العقار ليس الشرط الوحيد ولا الأخير للنجاح.

ثم إن العقار نفسه ليس ضمانة دائمة كما نظن. كم من شخص اشترى منزلًا في عمر مبكر ثم اضطر إلى بيعه بسبب دين أو طلاق أو أزمة؟ وكم من شخص لم يمتلك بيتًا لكنه استثمر في نفسه أو في أولاده أو في مشروع بسيط أصبح فيما بعد مصدر رزق دائما له؟ البيت هو أداة للراحة، نعم، لكنه لا يساوي قيمة إنسانيتك ولا يختصر رحلتك.

وإن تأملت قصص النجاح الحقيقية فستجد أن كثيرًا من الناس بدأوا من الصفر في الأربعين أو الخمسين، وحققوا ما لم يحققه غيرهم في العشرين. لا يوجد عمر محدد للانطلاق، فكل مرحلة في الحياة تحمل فرصها، ومفتاحها هو الإصرار لا التوقيت.

ولو لم تملك حتى اليوم بيتًا من طابوق وحديد، فربما تملك ما هو أثمن؛ سمعتك، علاقاتك، صحتك، وكرامتك.. هذه أصول حقيقية لا تُقدر بثمن. هناك من يملك بيتًا ولا يملك راحة، وهناك من يسكن بالإيجار لكنه ينام قرير العين، مرفوع الرأس.

السؤال ليس: لماذا لم أملك عقارًا حتى الآن؟ بل: ماذا يمكنني أن أفعل الآن؟ البداية لا تحتاج إلى أن تكون كبيرة. ربما قطعة أرض صغيرة، مشروع بسيط، أو خطة ادخار ثابتة. وربما الأهم أن تستثمر في شيء يعود عليك بدخل، ولو قليل؛ لأن البيت في النهاية لا يأتي بالزمن، بل بالنية والتخطيط.

لا تقارن نفسك بالآخرين؛ المقارنة أكبر لصّ للرضا، وسباق الحياة ليس فيه خط بداية واحد. بعض الناس يبدأون في سن مبكرة ويخسرون كل شيء لاحقًا، وبعضهم يبدأون متأخرين لكنهم يصلون بثبات وفهم عميق.

أنت لست متأخرًا، بل فقط تسير في طريقك المختلف. لا تجعل البيت عنوان فشلك، بل اجعله محطة مستقبلية في رحلة مستمرة من النمو. ما دمت حيًا، فكل شيء قابل للتحقق. الزمن لا ينتهي عند سن، وإنما يتوقف فقط حين تتوقف أنت عن المحاولة.

ربما لم تملك بيتًا حتى الآن، لكنك تملك شيئًا أقوى: الإرادة، الخبرة، والقدرة والتحمل والنية على أن تبدأ اليوم وتصل غدًا. والبداية المتأخرة لشراء العقار.. خير من اللابداية.

الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح

بعد تدمير ٩٢٪ من الوحدات.. أكثر من ١٥,٨ مليار دولار خسائر القطاع العقاري السكني في غزة

في مايو ٢٠٢٤، استعرضت الصفحة العقارية تقارير الخسائر العقارية التي لحقت بقطاع غزة نتيجة استمرار العدوان الإسرائيلي على القطاع. وأشارت تقديرات البنك الدولي والأمم المتحدة آنذاك إلى أن أكثر من ٧٢% من قطاع الإسكان قد تضرر تماما، و٦٠% من المباني السكنية تضررت بالكامل أو بشكل جزئي. ووصلت الخسائر في المنازل وحدها الى ٧,٤ مليارات دولار.

ولفتت تقارير إلى أن حجم الخسائر الاقتصادية المباشرة للإعمار بسبب الحرب بلغت ١١ مليار دولار. وأكدت تصريحات للأمم المتحدة ان إعادة اعمار الوحدات السكنية قد يتطلب ٨٠ عاما.

بعد مرور عام من هذه الأرقام المفزعة، عدنا لنبحث في التقارير الدولية عن حجم الخسائر المادية العقارية في القطاع.

ووفق تقديرات البنك الدولي والأمم المتحدة والاتحاد الأوروبي، فإن إجمالي الخسائر في المباني بلغ حوالي ٣٠ مليار دولار، منها ١٥,٨ مليار دولار فقط لقطاع الإسكان، أي نحو ٥٣% من إجمالي الخسائر المادية.

وتشير التقارير الى ان أكثر من ١٧٠ ألف مبنى دمرت تماما او جزئيا، وبحسب بيانات المكتب الإعلامي الحكومي في غزة في يوليو ٢٠٢٥، فإن نحو ٨٨% من مساحة قطاع غزة تضررت من الدمار نتيجة القصف المستمر.

وتلفت تقديرات إلى ان ما يصل إلى ٥٠ مليار دولار إجمالي قيمة الاستثمارات المدمرة.

وتؤكد تقديرات مكتب الأمم المتحدة لتنسيق الشؤون الإنسانية أن ٩٢% من الوحدات السكنية قد دمرت أو تضررت. وإجمالي ٤٣٦ ألف وحدة سكنية تأثرت بالحرب، وتم تدمير ١٦٠ ألف وحدة وتضرر ٢٧٦ ألف وحدة بشكل خطير أو جزئي.