أخبار الخليج

العقاري

إعداد: محمد الساعي

العدد (17470) - السنة الخمسون - الأربعاء 2 شعبان 1447هـ - 21 يناير 2026م

www.akhbar-alkhaleej.com

نقلة نوعية في السوق العقاري بالمملكة

ASK REAL ESTATE تتيح خيار الدفع بالعملات الرقمية المشفّرة لخدماتها

أعلنت شركة ASK REAL ESTATE، المتخصصة في مجال الخدمات العقارية في مملكة البحرين، إبرام شراكة استراتيجية مع شركة ARP DIGITAL لحلول الأصول الرقمية والخدمات المالية، والمرخّصة من قبل مصرف البحرين المركزي كمزوّد خدمات الأصول المشفّرة – الفئة الثالثة، وذلك لإتاحة خيار الدفع بالعملات الرقمية المشفّرة مقابل مجموعة من خدماتها العقارية، في خطوة نوعية تعكس التزام الشركة بتبنّي الحلول المالية المبتكرة ومواكبة التحول الرقمي العالمي.

وتمثل هذه الشراكة محطة مهمة في مسيرة تطوير القطاع العقاري في المملكة، حيث تسهم في تنويع قنوات الدفع وتسهيل المعاملات العقارية، بما يعزز من كفاءة العمليات ويمنح المستثمرين مرونة أكبر في إدارة استثماراتهم، لا سيما المستثمرين الدوليين الذين يعتمدون الأصول الرقمية كجزء أساسي من محافظهم الاستثمارية. وتأتي هذه المبادرة انسجامًا مع التوجه العالمي المتسارع نحو دمج التكنولوجيا المالية في القطاعات الحيوية، وعلى رأسها القطاع العقاري.

وبهذه المناسبة، قال كريم يازجي الرئيس التنفيذي لشركة ASK REAL ESTATE:

«نفخر بأن نكون أول شركة وساطة عقارية في مملكة البحرين تتيح لعملائها إمكانية الدفع باستخدام العملات الرقمية المشفّرة مقابل الخدمات العقارية المتنوعة التي نقدمها، بما يشمل عمليات شراء العقارات، ودفع الإيجارات، وغيرها من الخدمات ذات الصلة. وتعكس هذه الخطوة رؤيتنا الاستراتيجية في توفير حلول دفع مرنة وآمنة تواكب تطورات الأسواق العالمية وتلبي تطلعات المستثمرين».

وأضاف يازجي: «تمثل هذه الشراكة إضافة نوعية لمسار الابتكار في القطاع العقاري، كما تسهم في تعزيز منظومة التكنولوجيا المالية في البحرين، وتدعم خططنا التوسعية الإقليمية من خلال جذب شريحة أوسع من المستثمرين العالميين الباحثين عن حلول استثمارية متقدمة».

من جانبه، قال يوسف فخرو، الشريك لدى «ARP DIGITAL»:

«تأتي هذه الخطوة في توقيت بالغ الأهمية، حيث يشهد العالم إقبالًا متزايدًا على استخدام الأصول الرقمية. ومن خلال هذه الشراكة، نفتح آفاقًا جديدة لاستخدام العملات المشفّرة في القطاع العقاري، بما يعزز من كفاءة المعاملات ويوفر حلولًا مالية مبتكرة للمستثمرين».

وأضاف فخرو: «نحرص في ARP DIGITAL على توفير بنية تحتية آمنة وموثوقة تُمكّن الشركات والمستثمرين من تنفيذ معاملاتهم الرقمية بسلاسة وثقة، إلى جانب تقديم دعم متكامل لشركائنا بما يعزز التكامل بين القطاع العقاري والتكنولوجيا المالية، ويرفع من جاذبية السوق البحريني على المستوى الدولي».

وتأتي هذه المبادرة تماشيًا مع التوجهات العالمية نحو الاقتصاد الرقمي واعتماد العملات المشفّرة كوسيلة دفع معتمدة في مختلف القطاعات، كما تستند إلى البيئة التنظيمية المتقدمة التي توفرها مملكة البحرين، في ظل الإطار التشريعي الذي يشرف عليه مصرف البحرين المركزي، بما يضمن أعلى معايير الشفافية وحماية المستثمرين، ويعزز مكانة المملكة كمركز إقليمي رائد في مجال التكنولوجيا المالية والأصول الرقمية.

وتُعد ASK REAL ESTATE شركة بحرينية متخصصة في تقديم خدمات عقارية متكاملة تشمل الوساطة العقارية، وإدارة وتأجير العقارات، والخدمات الاستشارية، والبيع والشراء، والتثمين العقاري، وإعداد التقارير المالية، وقد حصدت الشركة عددًا من الجوائز الدولية تقديرًا لتميّزها في هذا المجال.

فيما تُعد ARP DIGITAL من الشركات الرائدة في مجال الخدمات المالية الرقمية في مملكة البحرين، وهي مرخّصة من مصرف البحرين المركزي لتقديم خدمات الأصول المشفرة، بما في ذلك التداول، وإدارة المحافظ، والمدفوعات، والخدمات المالية الرقمية، إضافة إلى كونها من أوائل الشركات المرخّصة لتقديم خدمات التداول خارج البورصة.

قوانين تلزم البائع الإفصاح عن العقار المسكون بالأشباح!

من الطبيعي أن يتنافس الوسطاء والمكاتب العقارية على تقديم مميزات العقارات التي يرغبون في بيعها بأفضل صفقة ممكنة، ولكن الغريب أن تكون هناك أسواق للعقارات والمنازل المسكونة بالأشباح! والأغرب من ذلك أن هذه العقارات تحظى باهتمام البعض ويتم شراؤها بالفعل!

ولعل من أشهر نماذج هذه الحالات، هي هونغ كونغ، حيث عمد قطاع العقارات إلى تخصيص سوق للبيوت «المسكونة» بأشباح. وكثير منها يكون مالكوها قضوا في ظروف غامضة. وفي الغالب تكون أسعار هذه العقارات «المسكونة بالأرواح» والتي تعرف باللغة المحلية «هونغزا» بأقل من أسعار السوق بنسب تصل إلى 40%، خاصة مع وجود المعتقدات الشعبية التي تروج لأن شبح الشخص الذي توفي بطريقة غير طبيعية مثل الانتحار أو القتل تبقى في البيت.

فيما تفرض بعض الدول قوانين تلزم البائعين بإعلام المشترين بتاريخ المنزل والمصير الذي لقاه آخر مالك أو مستأجر.

ففي الولايات المتحدة، يفرض على البائع الكشف عن سمعة المنزل وتاريخه كأن يكون مسكونا، وذلك انطلاقا من قاعدة الإفصاح عن حالة العقار التي تطلب من البائع الكشف عن أي معلومات قد تؤثر على قرار الشاري، بما في ذلك ما إذا كان المنزل مسكونًا بحوادث غريبة أو له سمعة سلبية. وجاء ذلك بعد سابقة قضائية حدثت عام 1991 في نيويورك وسميت بقضية «آكلي وستامبوفسكي»، حيث كانت صاحبة المنزل آكلي هيلين لجيرانها قد أبلغت اقرباءها وجيرانها بأن منزلها مسكون، ولكنها لم يتبلغ الشخص الذي اشتراه ودفع مقدما (جيفري ستامبوسكي). وعندما وصل الامر إلى القضاء، قضت المحكمة بأن على البائع الإفصاح عن أن المنزل يُعرف بأنه «مسكون بالأشباح»، لأن هذا النوع من السمعة يؤثر على قيمة العقار ويُعد جزءًا من المعلومات الجوهرية التي يجب على البائع كشفها.

وإلى جانب نيويورك، تقر ولايات أخرى ذات المبدأ في الإفصاح عما إذا كان المنزل مسكونا، منها نيوجيرسي التي تلزم البائع بالإفصاح إذا ما سأله المشتري عن ذلك.

ومن أشهر العقارات التي بيعت وصنفت على انها مسكونة:

قصر Loftus Hall في إيرلندا، وهو قصر كبير على شبه جزيرة هوك، ويُعد من أشهر البيوت المسكونة في أوروبا، وتعود قصته إلى فتاة في القرن الـ18 ادعت ان شيطاناً لعب الورق معها داخل القصر، ومنذ ذلك الحين بدأت الأحداث الغريبة والأصوات والظلال تحدث.

منزل Victorian Haunted Man-sion في الولايات المتحدة وتحديدا في مدينة غاردنر، حيث تشير التقارير إلى نشاطات غير طبيعية وتاريخ طويل من الظواهر الغريبة، وعلى الرغم من انه من منازل القرن التاسع عشر التي تقدر بمبالغ خيالية، فان سعره لم يتجاوز 329 ألف دولار.

Poltergeist House في كاليفورنيا، طُرح في السوق للمرة الأولى بسعر 1.17 مليون دولار. وهو مرتبط بأسطورة فيلم الرعب Poltergeist الذي يتحدث عن أحداث خارقة، حيث ظهر هذا البيت في الفيلم، ما يجعل قيمته سينمائية أكثر من حقيقية بسبب الظواهر.

– The Schweppe Estate في الولايات المتحدة، وهو عقار ضخم مرتبط بقصة وفاة صاحبه داخل المنزل، ومع وجود نافذة «غامضة» تبقى نقية دائمًا، مما زاد من شائعات الأشباح. وعلى الرغم من ذلك، فإن قيمة العقار تعتبر مبالغة مقارنة بحجمه وتاريخه، حيث تقدر بحوالي 12 مليون دولار.

خمسة معايير لاختيار المطور العقاري الجيد

سمعة المطور تختلف عن شهرته.. وعدد المشاريع المعلنة يختلف عن عدد المسلمة!

تعتبر مرحلة اختيار المطوّر العقاري من المراحل المحورية في أي مشروع عقاري، نظرا للدور الذي يلعبه المطور في نجاح أي استثمار عقاري أو مشروع سكني.

وعلى عكس ما يركز عليه الكثيرون، فإن اختيار المطوّر العقاري الجيد لا يقتصر على سمعته فقط، بل يشمل جوانب عدة منها تاريخه المهني وطبيعة مشاريعه السابقة وامكانياته المالية والتزامه بالجداول الزمنية وسجله في تسليم المشاريع وبالمعايير القانونية والتنظيمية. ليس هذا فحسب، بل يمتد الامر الى خدمات ما بعد البيع.

الخبير العقاري عبدالله شاهين يتناول هذا الجانب، مركزا على أهم خمسة عوامل يجب التركيز عليها عند اختيار المطور العقاري المناسب الذي تتعامل معه.

ويلفت شاهين هنا إلى أن أول هذه المعايير أو العوامل هو سمعة المقاول، ولكن يجب الانتباه الى ان هناك فرقا كبيرا ومحوريا بين سمعة المطور وشهرة المطور. فالسمعة لا تقاس بالشهرة، لأن المطور يمكن من خلال المبالغ الضخمة التي يضخها في جانب التسويق أن يتكرر اسمه في السوق بشكل كبير، ولكن هذا لا يعني بالضرورة سمعة جيدة، بل قد تكون سمعتهم دون المستوى. وبالمقابل هناك مطورون لا يلجأون الى الإعلان والتسويق لكنهم مطورين أقوياء.

وبالتالي فإن قياس سمعة المطور تعتمد على الالتزام بمواعيد التسليم وحجم المشاريع وجودتها والالتزام بالمعايير والنظم وغيرها. بمعنى لا تخدع بالشهرة وتكرار الاسم بقدر ما تركز على المشاريع السابقة القوية والتي تقدم ارقاما ومؤشرات تتحدث عن المطور.

الأمر الآخر هو عدد المشروعات التي انجزها المطور. وهنا أيضا فرق كبير بين عدد المشروعات التي أعلنها او أنجزها، وعدد المشروعات التي سلمها بالفعل. لذلك يجب قياس عدد المشاريع المسلمة أو التي تم طرحها واعلانها مقارنة بعدد المشاريع التي عمل عليها المطور. فهناك مطورون لديهم عشرات المشاريع، ولكن عند التمحيص نجد ان عدد المشاريع التي سلمها المطور لا تتجاوز عدد أصابع اليد، وهذا ما يعني وجود مشاكل في التسليم والإنجاز او في الجوانب القانونية. وبالمقابل نجد هناك مطورين سلموا النسبة الأغلب من المشاريع التي عملوا عليها، وهذا مؤشر إيجابي. وبالتالي يجب الحرص على مراجعة دقيقة لسابقة الاعمال للمطور وعدد المشروعات المسلمة فعلا.

○ عبدالله شاهين.

الامر الثالث هو ضرورة قراءة الأرقام المتعلقة بأداء المطور من خلال البيانات الرسمية. مثلا كم قيمة المبيعات في سنة محددة، وكم قيمة العقارات التي اعيد بيعها، وكم قيمة الإيجارات لهذه العقارات. هذه المؤشرات تساعد الى جانب مؤشرات العرض والطلب على معرفة أداء المطور في السوق.

والمعيار الرابع هو تاريخ الإنجاز من حيث الالتزام بمواعيد التسليم من جانب، والالتزام بالمواصفات المعلن عنها او المتفق عليها من جانب آخر. وهذا ما يمكن التحقق منه من خلال شقق العرض للمشاريع السابقة مثلا والبروشورات أو الاعلانات التي قدمها مسبقا ومقارنتها بالواقع من حيث الالتزام بالمواعيد أو بالجودة والمواصفات والتشطيبات المعلنة.

وهناك معيار خامس لا يقل أهمية لا يعتمد على الوعود المعلنة بشأن الخدمات التي يقدمها، بقدر ما يعتمد على الوعود المنطقية التي يقبلها العقل. فمثلا قد يعلن المطور وجود جاكوزي في المبنى أو مرافق رياضية أو منطقة العاب اطفال وغيرها، ولكن بالمقابل تجد ان هذا الجاكوزي لا يستوعب اكثر من خمسة او عشرة اشخاص في المبنى الذي يضم الف شخص!. هنا لا يعتبر الجاكوزي خدمة، وكذلك الامر بالنسبة لباقي المرافق.

وهناك عوامل اخرى يجب التركيز عليها مثل موقع المشروع ومستقبل المنطقة والخدمات المتاحة بجانب المشروع وغيرها.

التضخيم الوهمي في أسعار العقارات يهدد الاقتصاد.. يقود إلى فقاعة عقارية.. أزمات إسكانية.. ويزعزع الثقة بالسوق العقاري

يتعرّض أي سوق في مختلف القطاعات لظواهر وتحديات متعددة، من بينها ما يُسمّى «التضخيم الوهمي للأسعار»، والذي يُعدّ تحديًا، بل يؤثّر في كثير من الأحيان في استقرار السوق والقدرة الشرائية للأفراد، ويُسهم في خلق فجوة متزايدة بين القيمة الحقيقية للعقار وسعره في السوق.

يعرف التضخيم الوهمي للأسعار بأنه ارتفاع غير واقعي أو مبالغ فيه في أسعار السلع والأصول، بحيث لا يستند هذا الارتفاع إلى عوامل اقتصادية حقيقية كالعرض والطلب أو زيادة التكاليف، وإنما ينتج عن إشاعات أو مضاربات أو توقعات أو ممارسات تضليلية في السوق، وهذا ما يجعله تضخما في السعر لا في القيمة الحقيقية. ومن ثم لا يصاحب هذا التضخم تحسن في الجودة أو الإنتاج، ولا يكون مرتبطا بواقع العرض والطلب، وغالبا ما يكون مؤقتًا وقابلًا للانفجار أو التراجع، ولا يرتبط بالبيانات الدقيقة بقدر ارتباطه بالسلوك النفسي للمستهلكين.

ولا يختلف الأمر في القطاع العقاري، حيث يتعرض السوق العقاري أحيانا لما يسمى تضخيم الأسعار الوهمي في العقارات. وهو يعني رفع أسعار العقارات أو الإيحاء بارتفاعها بصورة مبالغ فيها أو غير واقعية، بحيث لا تعكس القيمة الحقيقية للسوق أو الكلفة الفعلية للعقار أو العرض والطلب الحقيقيين.

وقد يكون هذا الامر ناتجا عن قصد او عن توقعات غير مدروسة، أو تكهنات مبنية على أوضاع اقتصادية غير واقعية، أو مضاربات مستثمرين ومحاولات استغلال نفسية السوق قبل البيع، ومن امثلة ذلك ان يعمد بعض المطورين او حتى الوسطاء العقاريين إلى رفع الأسعار توقعًا لاستمرار ارتفاعات مستقبلية، ثم يتضح ان الواقع لا يدعم تلك التوقعات.

وفي بعض الأحيان ينتج التضخيم بسبب التلاعب في المساحات، كأن يعلن مساحات غير واقعية في المشاريع العقارية، ما يجعل السعر لكل متر أعلى من القيمة الفعلية للمساحة المستخدمة فعليًا. وما يعزز ذلك نقص الشفافية والمعلومات المتاحة للعامة، مثل عدم وجود بيانات واضحة وموحدة عن الأسعار الحقيقية، أو غياب المؤشرات الرسمية الدقيقة، ما يفتح المجال امام الشائعات أو التوقعات.

ومن الأسباب أيضا، انتشار المضاربة، ففي بعض الاحيان وخاصة مع وجود التضخم، أو عدم استقرار العملة، يفضل الكثير من الافراد شراء عقارات كتحوط ضد تآكل قيمة النقود، ما يدفع الطلب ويزيد الأسعار أكثر من مستواها الحقيقي بالنسبة إلى القدرة الشرائية الفعلية.

ومن هنا، في التضخم الحقيقي، تشهد الأسواق ارتفاعا في تكاليف الإنتاج ومواد البناء، مرتبطا بالعوامل الاقتصادية، مع وجود طلب حقيقي مستدام، أما التضخيم الوهمي فيعتمد على الاشاعات والمضاربات والتوقعات، ويكون زائفا ومؤقتا ولا يعكس الطلب الحقيقي، ومن ثم يكون مهددا بالتراجع السريع.

ولكن لا يمكن اغفال الآثار السلبية التي يخلفها التضخيم الوهمي على السوق، ومن ذلك فقدان الثقة في السوق وفي قدرته على الاستمرار بشكل صحي، كما يجعل المشترين يترددون في الشراء.

وبنفس الوقت يخلق أزمات سكنية واجتماعية وفجوة بين الدخل والأسعار، لأنه عندما ترتفع الأسعار بسرعة أكبر من دخل الأفراد تصبح الوحدات السكنية خارج متناول شريحة واسعة من السكان.

وفي بعض الأحيان يقود التضخيم الوهمي إلى فقاعة عقارية، لأن الأسعار غير مدعومة بأساسيات اقتصادية قوية، ومن ثم قد يحدث انهيار سريع في الأسعار عند توقف المضاربات أو تغيير الظروف الاقتصادية. وهذا ما ينعكس سلبا على القطاع المالي، لأن الانخفاض المفاجئ في قيمة العقارات قد يؤدي إلى ارتفاع القروض المتعثرة لدى البنوك، ويضع ضغوطاً على التمويل العقاري، وقد ينعكس سلبًا على الاقتصاد الكلي.

ومن هنا فإن التضخيم الوهمي في أسعار العقارات لا يعد مجرد ارتفاع في الأرقام، بل هو ظاهرة معقدة لا تؤثر على المستثمرين فحسب، بل تشكل تهديدًا للاقتصاد وثقة المستهلكين تجاه السوق العقاري.

ولذلك يؤكد الخبراء الاقتصاديون انه من الضرورة بمكان مواجهة أسباب التضخيم الوهمي لأسعار العقارات والحد من سلبياته، وذلك من خلال زيادة الشفافية ونشر بيانات رسمية دورية عن الأسعار الحقيقية وقيمة المتر في مناطق مختلفة. وكذلك إلزام المطورين بالمعلومات الدقيقة وإجبار الشركات على الإفصاح عن تفاصيل التكاليف والأسعار الحقيقية وتبرير أي زيادات، وبنفس الوقت تعزيز الرقابة وحماية المستهلك، مع فرض عقوبات على من يثبت تضليله للمشترين.