



## النهضة العقارية

# اليقين بالعقارات.. في زمن الحرب

## سوق العقارات في البحرين كنخلة الصحراء التي تقاوم أقسى الظروف



○ بقلم:

جاسم محمد الموسوي.

والانضباط المالي. هذا المزيج خلق سوقاً مرناً قادراً على انصاف الصدمات، ومؤهلاً ليكون نموذجاً يحتذى به في المنطقة. ومع استمرار هذه العوامل، من المرجح أن يحافظ السوق على استقراره السعري، خاصة في ظل ارتباطه الوثيق بالتمويل العقاري، حتى في عالم يتسم بعدم اليقين... يبقى اليقين حاضراً في العقار البحريني.

الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح.  
Jasim@alfateh.bh

نطاقات مستقرة نسبياً، مع تذبذبات طبيعية لا ترقى إلى مستوى الأزمات. وهذا يعكس أن السوق البحريني ليس سوقاً مضاربياً بحتاً، بل يقوم على أسس متينة من العرض والطلب. كما تلعب القوانين والتشريعات دوراً محورياً في تعزيز هذا الاستقرار. فوجود أنظمة واضحة والملكية الأجنبية، وتنظيم دقيق لعمليات البيع والشراء، إلى جانب بيئة قانونية شفافة، كلها عوامل تمنح السوق صلابة إضافية. ويمكن تشبيه ذلك ببناء قائم على أساسات عميقة؛ قد يتعرض لرياح قوية، لكنه لا ينهار بسهولة.

ولا يمكن إغفال دور القطاع المصرفي، الذي يتميز بالحذر والانضباط في تمويل المشاريع العقارية. فعدم التوسع المفرط في الإقراض يقلل من احتمالية نشوء فقاعات عقارية، وهو ما يميز السوق البحريني عن غيره من الأسواق التي تأثرت بانفجارات مالية نتيجة التمويل غير المدروس. هنا، يسير السوق بخطى محسوبة، متجنباً الاندفاع الذي قد يقود إلى التعتير.

ومن الصور البلاغية التي تجسد هذا الواقع، يمكن القول إن سوق العقارات في البحرين يشبه «النخلة في الصحراء»؛ جذورها ضاربة في عمق الأرض، قادرة على مقاومة الظروف القاسية، وتستمر في العطاء رغم التغيرات المحيطة. في المقابل، تبدو بعض الأسواق الأخرى كالنباتات الموسمية، التي تزدهر سريعاً لكنها لا تصمد عند أول اختبار حقيقي.

في الختام، فإن ثبات سوق العقارات في البحرين ليس مصادفة، بل هو نتيجة توازن دقيق بين السياسات الحكومية، والطلب المحلي الحقيقي، والبيئة التشريعية المتينة.

يشهد سوق العقارات في مملكة البحرين حالة من الاستقرار اللات، حتى في ظل الاضطرابات الإقليمية والحروب التي عادة ما تلقي بظلالها على مختلف القطاعات الاقتصادية. هذا الثبات لم يأت من فراغ، بل هو نتاج منظومة متكاملة من العوامل التي عملت كدرع واق، حافظت على توازن السوق وحدت من تقلباته الحادة.

أول هذه العوامل يتمثل في الاستقرار الاقتصادي والسياسات الحكومية المدروسة. فقد تبنت البحرين نهجاً واضحاً في تنوع مصادر الدخل وتقليل الاعتماد على النفط، الأمر الذي انعكس إيجاباً على ثقة المستثمرين. وعندما تتعزز الثقة، يصبح السوق العقاري أشبه بسفينة راسية في ميناء آمن؛ قد تتلاطم الأمواج من حولها، لكنها لا تنجر مع التيار.

إلى جانب ذلك، يتمتع السوق العقاري في البحرين بقاعدة طلب محلية مستقرة، مدعومة بنمو سكاني واحتياجات سكنية وتجارية وصناعية مستمرة. فالحاجة إلى السكن لا تتوقف، وكذلك الحاجة إلى المكاتب، والمصانع، وسكن العمال، والخدمات المرتبطة بالمناطق الصناعية. هذا الترابط بين مختلف الأنشطة الاقتصادية يخلق منظومة متكاملة، يعمل كل جزء فيها على دعم الآخر، مما يعزز من استمرارية الطلب ويمنح السوق حالة من «اليقين العملي» القائم على الاحتياج الحقيقي.

ومن الشواهد الواقعية على هذا الثبات، أن فترات التورث الإقليمي خلال السنوات الماضية لم تشهد انهيارات حادة في أسعار العقارات أو موجات بيع جماعي كما يحدث في بعض الأسواق الأخرى. بل على العكس، بقيت الأسعار ضمن

## مواكبة «الترند» وثقافة الابتكار في التسويق العقاري

### هل شركتك العقارية مستعدة لمواجهة المتغيرات؟



○ بقلم:

أمينة الدوسري.

فريق المبيعات، كلها عناصر تسهم في تشكيل الانطباع النهائي لدى العميل. ومع ما يشهده العالم من متغيرات اقتصادية وأزمات إقليمية بين الحين والآخر، يصبح الابتكار ومرونة الشركات عاملين أساسيين لا يمكن تجاهلهم. فالسؤال الذي يجب أن تطرحه كل شركة عقارية على نفسها اليوم هو: هل قسم التسويق لديها قادر على مواكبة هذه المتغيرات والتكيف معها؟ الإجابة عن هذا السؤال لا تعكس فقط جاهزية الشركة في الوقت الحالي، بل تكشف أيضاً مدى وضوح رؤيتها المستقبلية وقدرتها على التعامل مع مختلف الظروف التي قد تمر بها الأسواق، سواء كانت تحديات اقتصادية أو أزمات مفاجئة أو حتى مراحل التطوير والنمو.

في النهاية، تبقى مواكبة الابتكار في التسويق العقاري عنصراً حاسماً في قدرة الشركات على المنافسة في سوق يتطور باستمرار. فالشركات التي تنظر إلى الابتكار فإلعميل اليوم لا يبحث فقط عن وحدة سكنية أو فرصة استثمارية، بل عن تجربة متكاملة يشعر خلالها بالاهتمام في كل مرحلة من مراحل التواصل. بدءاً من طريقة عرض المشروع، مروراً بجودة المعلومات المقدمة، وصولاً إلى تجربة التعامل مع

لم يعد التسويق يعتمد فقط على الإعلان أو الترويج التقليدي للمشاريع، بل أصبح الابتكار عنصراً أساسياً في طريقة عرض المشروع وبناء العلاقة مع المستثمرين والعملاء. فمواكبة الابتكار في التسويق العقاري لم تعد خياراً إضافياً، بل أصبحت جزءاً من الاستراتيجية التي تميز الشركات القادرة على الوصول إلى جمهورها بشكل أكثر تأثيراً. الابتكار في هذا المجال لا يقتصر على استخدام التكنولوجيا الحديثة فحسب، بل يرتبط بقدرة الشركات على تقديم تجربة متكاملة تعزز ثقة المستثمر وتسهم في تسريع قرار الشراء.

إحدى الأدوات التي بدأت تحظى باهتمام متزايد في السنوات الأخيرة هي تقنية الجولات الافتراضية بزوايا 360 درجة. ورغم أن هذه التقنية موجودة منذ فترة، إلا أن الكثير من الشركات العقارية لم تستثمر إمكاناتها بالكامل بعد. تتيح هذه التقنية للعميل أو المستثمر التجول داخل المشروع افتراضياً وكأنه يزور الموقع على أرض الواقع، مما يساعده على فهم المساحات والتفاصيل بطريقة أكثر وضوحاً.

كما يمكن استخدام هذه التقنية خلال الاجتماعات الإلكترونية مع المستثمرين، مع إضافة ملاحظات توضيحية أو مقاطع صوتية أو فيديو تظهر في نقاط محددة داخل الجولة الافتراضية، الأمر الذي يجعل العرض أكثر تفاعلية ووضوحاً. ويمكن كذلك دمج الجولات الافتراضية في الموقع الإلكتروني للمشروع أو إرسالها كملف مرفق عند التواصل مع عميل جاد، مما يعزز من جودة العرض التسويقي ويمنح العميل فرصة لاستكشاف المشروع في الوقت الذي يناسبه. الميزة الأخرى لهذه التقنية أنها توفر

بيانات تحليلية مهمة يمكن الاستفادة منها في تطوير الأداء التسويقي. فالرابط الإلكتروني للجولة الافتراضية يتيح معرفة عدد الأشخاص الذين شاهدوا الجولة ومدى التفاعل معها، وهو ما يساعد فريق التسويق على قياس فعالية الحملة وفهم سلوك العملاء بشكل أدق. كما تتيح هذه التقنية عرض المشروع للمستثمرين والدوليين دون الحاجة إلى زيارات الموقع فعلياً، الأمر الذي يوسع نطاق الوصول إلى الأسواق الخارجية، وتشير

## ما أفضل وأسوأ أوقات شراء العقارات؟ فروقات التوقيت قد تعني توفير الكثير من الأموال.. أو خسارتها



في الوقت الذي يعد شراء عقار قراراً مصيرياً بالنسبة إلى كثير من الأفراد، فإن توقيت شراء العقار يعد من أبرز العوامل المؤثرة في تحقيق عائد استثماري ناجح أو تجنب خسائر محتملة من جانب، والحصول على أفضل عرض وسعر من جانب آخر. ففي سوق تتداخل فيه العوامل الاقتصادية والاجتماعية وحتى النفسية، لم يعد شراء العقار قراراً مالياً فحسب، بل هو خطوة ذكية تتطلب الكثير من لدراسة، حيث إن فروقات التوقيت قد تعني توفير الكثير من الأموال.. أو خسارتها.

وعند الحديث عن التوقيت، يجب تأكيد أن السوق العقاري ليس موسماً أو مضارباً، بقدر ما هو دورة مركبة تمر بحالات من السذرة والهدوء، ويتأثر بالأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والأمنية والقانونية والقرارات الحكومية وغيرها.

فمثلاً يتأثر السوق العقاري بأسعار الفائدة والتضخم ومستوى الدخل، ويتأثر كذلك بالاطمئنان من استقرار السوق أو الخوف من الركود. ويتأثر أيضاً بالخطط والبرامج الرسمية مثل برامج الدعم الحكومي ووجود المشاريع الكبرى والقدرة على استقطاب الاستثمارات الأجنبية. وبالتالي يمكن القول إنه لا يوجد وقت مثالي مطلق لشراء العقار، ولكن هناك مؤشرات وفترات يمكن أن تساعد على اتخاذ القرار في الوقت المناسب، ومن هذه الفترات:

- فترات الركود أو التباطؤ الاقتصادي. فمما يؤكد الخبراء، لا يعد الركود دائماً وقتاً سيئاً في القطاع العقاري، بل قد يكون فرصة ذهبية، حيث ينخفض الطلب وتزداد مرونة البائعين في التفاوض، ما يؤدي إلى أسعار أقل أو مزايا إضافية للمشتري. كما تتميز هذه المرحلة بانخفاض المنافسة بين المشترين، وإمكانية الحصول على عروض أفضل سواء فيما يتعلق بالأسعار أو عروض التمويل.

- مواسم العمل والإجازات. قد يبدو الأمر غريباً، ولكنه واضح في كثير من الأسواق العقارية، حيث يشهد القطاع العقاري نشاطاً أو خمولاً في مواسم معينة خلال العام، فمثلاً قد يشهد انخفاضاً بعد الصيف، وتحديدًا عند العودة إلى الدوام والمدارس، مما يخلق فرصاً أفضل للمشتريين، وتتميز هذه الفترة

بقلة الطلب واستقرار الأسعار.

- فترات زيادة العروض مقارنة بحجم الطلب، وهنا تقل المنافسة وتزيد العروض. عند تراجع أو استقرار أسعار الفائدة. فارتفاع أسعار الفائدة يعني ارتفاع تكلفة التمويل، في حين أن انخفاضها يعني زيادة القدرة الشرائية.

بالمقابل، هناك أوقات أو فترات تعد هي الأسوأ لشراء عقار، ومن ذلك:

- فترات الطفرة العقارية والازدهار، حيث ترتفع الأسعار بشكل مبالغ فيه وتشتد المنافسة، وتقل فرص التفاوض، ما يعني أن الشراء قد يكون بأسعار أعلى من القيمة الحقيقية.

- ارتفاع أسعار الفائدة. فما حدث خلال عام 2025 من ارتفاع الفائدة في بعض الأسواق جعل شراء العقار أكثر تكلفة بسبب زيادة أقساط التمويل.

- موسم الذروة وزيادة الطلب، حيث تبلغ حركة السوق ذروتها نتيجة زيادة الطلب، مما يرفع الأسعار ويقلل فرص التفاوض. وفي كثير من الأسواق، يعتبر الربيع والصيف مواسم «الضغط السعري»، وتشير دراسات إلى أن المشترين في بعض الأسواق يدفعون 35% فوق السعر الحقيقي خلال هذه الفترات. وتتميز هذه المواسم بزيادة الطلب وارتباط ذلك بالانتقال العائلي والمدريسي، مما يجعل الطلب يفوق العرض. ولكن يبقى هناك سؤال مهم، ماذا عن شراء عقار في وقت الأزمات كالظروف الراهنة التي نعيش فيها؟ هل هو قرار السوق، إلى جانب استمرار الطلب المحلي.