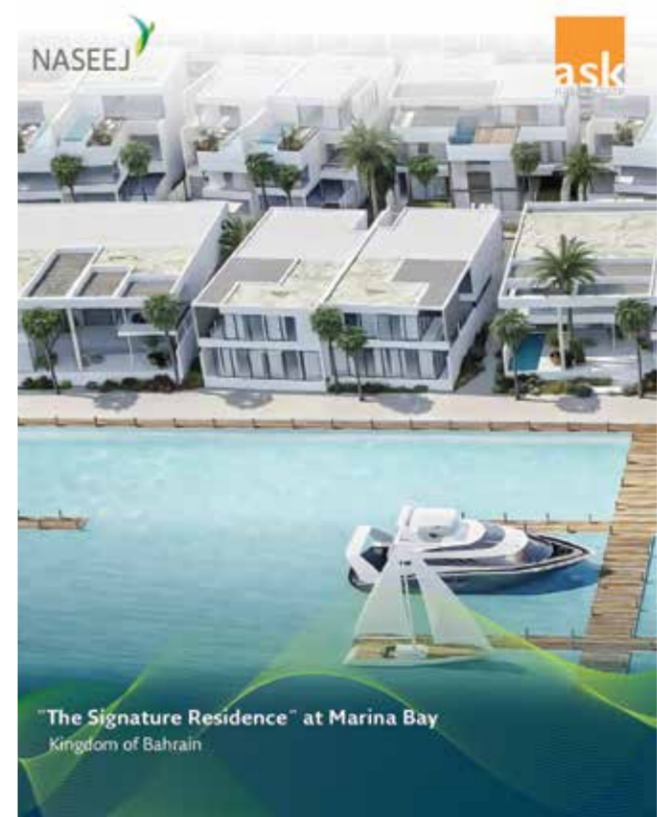




## «نسيج» توقع اتفاقية تسويق وبيع حصرية مع ASK لمشروع «The Signature Residence» في «مارينا بي»



في جزيرة الريف المرموقة شركة نسيج توقع شراكة حصرية مع ASK العقارية لمشروع «The Signature Residence» في مارينا بي



The Signature Residence at Marina Bay Kingdom of Bahrain

أعلنت شركة نسيج، توقيع اتفاقية تسويق وبيع حصرية مع شركة ASK Real Estate يتم بموجبها تسويق وبيع مشروع «مارينا بي» الفاخر في جزيرة الريف بالمناحة. وجرت مراسم توقيع الاتفاقية في مقر شركة نسيج بمرافق البحرين المالي، لتشكل خطوة تعكس التزام الطرفين بتقديم تجربة عقارية متكاملة تستهدف المستثمرين والعملاء والباحثين عن وحدات سكنية راقية وفرص استثمارية نوعية في السوق البحريني.

وقع الاتفاقية كل من أحمد عبدالله مدير المبيعات في شركة نسيج، وحسين الحسيني رئيس قسم المبيعات في شركة ASK Real Estate، بحضور عدد من كبار المسؤولين وممثلي الشركتين. وتأتي هذه الاتفاقية امتداداً للاتفاقية التي وقعتها شركة نسيج مؤخراً مع شركة إنفراكورب خلال فعاليات معرض سيتي سكيب البحرين 2025، والتي استحوذت بموجبها نسيج على مجموعة من الوحدات السكنية الفاخرة ضمن مشروع «مارينا بي» في إطار استراتيجيتها الهادفة إلى تعزيز حضورها في الشريحة السكنية الراقية وتوسيع محفظتها العقارية من خلال مشاريع عالية الجودة ذات مواقع استراتيجية. كما تأتي هذه الاتفاقية ضمن توجه شركة نسيج نحو تعزيز الشراكات الاستراتيجية

مع الجهات العقارية المتخصصة، بما يسهم في توسيع نطاق الوصول إلى شريحة المستثمرين والعملاء المستهدفين، لا سيما المستثمرين من خارج المملكة، بما يتناسب مع طبيعة المشروع الاستثنائية وموقعه المتميز ومستوى الفخامة الذي يقدمه. ويهدف هذه المناسبة، صرح أحمد عبدالله مدير المبيعات في شركة نسيج بالقول: «يسعدنا توقيع اتفاقية التسويق والبيع الحصرية مع ASK Real Estate، والتي تمثل خطوة استراتيجية مهمة لدعم خطط تسويق مشروع «The Signature Residence» الكائن ضمن مشروع «مارينا بي» والوصول إلى شريحة أوسع من المستثمرين المحليين والدوليين. ونؤمن بأن الخبرة المتخصصة التي تتمتع بها ASK Real Estate في تسويق المشاريع الراقية والفاخرة ستسهم بشكل كبير في إبراز القيمة الفريدة التي يقدمها المشروع وتعزيز حضوره في السوق». وأضاف: «يمثل The Signature Residence إضافة نوعية للسوق العقاري في البحرين، مع تقديم منتجات عقارية ذات قيمة عالية ضمن مواقع محورية تشهد نمواً مستقبلياً واعداً».

من جانبه، أعرب حسين الحسيني رئيس قسم المبيعات في شركة ASK Real Estate عن اعتزازه بهذه الشراكة قائلاً: «نفرح بتوقيع هذه الاتفاقية الحصرية مع نسيج لتسويق وبيع مشروع The Signature Residence من المشاريع السكنية الفاخرة والاستثنائية في السوق البحريني. ويقدم المشروع قيمة حقيقية للمستثمرين والباحثين عن أسلوب حياة راقٍ بفضل موقعه المميز في جزيرة الريف وتصميمه

العصري ومرافقه المتكاملة». ويعتبر مشروع «مارينا بي»، الذي تطورته شركة إنفراكورب، أحد أبرز المشاريع العقارية الفاخرة متعددة الاستخدامات المطلة على الواجهة البحرية في جزيرة الريف، حيث يضم مجموعة من الوحدات السكنية الفاخرة بتصاميم هندسية راقية ومساحات واسعة، ويجمع بين السكن العصري والمرافق الحديثة، بما في ذلك المطاعم والمقاهي الراقية، بما يوفر تجربة معيشية متكاملة تعيش في قلب العاصمة المنامة.

## النهضة العقارية

### تطوير التصنيفات العقارية مفتاح لتخفيف الضغط عن شارع البديع



بقلم:

جاسم محمد الموسوي

يشهد القطاع العقاري في مملكة البحرين تطوراً ملحوظاً، خصوصاً في أليات التصنيف العقاري والتنظيم العمراني، بما يحقق توازناً بين التنمية الاقتصادية وجودة الحياة. ففي السابق، كان التصنيف التجاري يعتمد على الشوارع الرئيسية فقط، ما أدى إلى تركيز الأنشطة التجارية وخلق ضغط مروري كبير على بعض الشوارع الحيوية.

أما اليوم، فأصبحت آلية التصنيف أكثر تطوراً عبر اعتماد التصنيف وفق البلوكات والمخططات السكنية، وهو توجه إيجابي يسهم في توزيع الخدمات والمرافق التجارية بصورة أفضل، ويخفف من التكدس والازدحام في المناطق الرئيسية.

ويعد شارع البديع من أبرز الأمثلة، كونه أحد أهم الشوارع الحيوية في البحرين، إذ يمتد لنحو 13 كيلومتراً ويخدم أكثر من 21 منطقة وقرية في المحافظة الشمالية، من بينها البديع، مدينة سلمان، كراتة، الحجر، الدراز، بني جمرة، سار، باربار، وأبو صبيح وغيرها. كما يضم ما يقارب 800 محل ومجمع تجاري، ما جعله شرياناً اقتصادياً مهماً، لكنه تسبب أيضاً في ضغط مروري متزايد، خاصة مع النمو السكاني الكبير في المحافظة الشمالية.

ورغم الجهود المبذولة لتحسين الحركة المرورية والتخطيط لتوسعة شارع البديع، فإن الازدحام سيستمر مع تزايد الأنشطة التجارية والكثافة السكانية، ما يؤكد أن الحل لا يقتصر على توسعة الطرق فقط، بل يتطلب توزيع الحركة التجارية على شوارع ومحاور أخرى.

ومن هنا تبرز أهمية إعادة النظر في تصنيف شارع سار رقم 15، الذي شهد أعمال تطوير وتوسعة بقيمة تجاوزت خمسة ملايين دينار، وأصبح شارعاً حيوياً تتوافر فيه مقومات النشاط التجاري، خصوصاً مع وجود مجمعات ومحلات قائمة منذ سنوات وفق التصنيف القديم. إلا أن وقف منح التراخيص التجارية الجديدة حد من دوره الاقتصادي والخدمي.

إن تحويل شارع سار رقم 15 إلى شارع تجاري سيمثل خطوة عملية لتخفيف الضغط عن شارع البديع، عبر توزيع الحركة التجارية والاستثمارية على أكثر من محور، ودعم أصحاب الأعمال، وخلق بيئة عمرانية أكثر توازناً تخدم الأهالي والمستثمرين، كما يمكن دراسة تصنيف بعض الشوارع الفرعية الحيوية الواقعة على امتداد

شارع البديع، بهدف تفكيك الازدحام المروري وتوزيع الحركة التجارية بصورة أكثر انسيابية. ورغماً إيجابية نظام البلوكات التجارية، فإن بعض هذه البلوكات تصبح مع مرور الوقت أقل جدوى بسبب وقوعها في مواقع غير حيوية أو بعيدة عن الشوارع الرئيسية، ما ينعكس سلباً على قيمة الإيجارات وقدرة المستثمرين على استرجاع رؤوس أموالهم في القطاع العقاري. لذلك، فإن الأفضلية في بعض المواقع قد تكون لاعتماد التصنيف التجاري على أساس الشوارع الحيوية، شريطة توافر المواقف العامة والتقاطعات الواسعة والبنية التحتية المناسبة، كما هو الحال في شارع سار. بما يضمن انسيابية الحركة المرورية وتحسين الجدوى الاقتصادية والتنموية المطلوبة.

وفي ظل الرؤية التنموية التي تتبناها مملكة البحرين، فإن إعادة تقسيم بعض الشوارع الحيوية ومنحها تصنيفاً تجارياً وفق معايير حديثة سيساهم في تخفيف الازدحام المروري، وتوسيع دائرة التنمية والخدمات، وتحقيق استدامة عمرانية واقتصادية.

الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح Jasim@alfatich.bh

## هل تعيد الأزمات السياسية رسم خريطة الاستثمار العقاري في المنطقة؟

### قد لا تؤدي الأزمات إلى انسحاب رؤوس الأموال بل إلى إعادة الترميم

### القطاع العقاري الخليجي واجه الأزمات السياسية باستراتيجيات ذكية جعلت السوق أكثر قدرة على امتصاص الصدمات



المستثمرين، والتوسع في الاستثمارات الخارجية لتخفيف أثر الأزمات المحلية على المحافظ العقارية. - التركيز على الطلب المحلي المستقر خاصة الوحدات السكنية والخدمات الأساسية، ما يوفر قاعدة طلب مستقرة حتى في أوقات التوتر. - المشاريع طويلة الأجل المدعومة حكومياً مثل نيوم في السعودية واللؤلؤة في قطر، وهذا ما يقلل من احتمالات توقفها حتى في فترات الأزمات. - تطوير مناطق اقتصادية خاصة ومدن ذكية، وهذا ما ركزت عليه البحرين والإمارات مثلاً، كالمناطق الحرة والمشاريع الذكية لجذب المستثمرين الأجانب رغم التوترات الإقليمية. وهذه المناطق توفر حوافز ضريبية وتشريعية تقلل من أثر الأزمات السياسية على قرارات الاستثمار.

السوق مرناً وقادراً على الاستمرار حتى مع تراجع الاستثمارات الأجنبية، وجعلت السوق العقاري أقل تعرضاً للصدمات الحادة مقارنة ببعض الأسواق الأخرى. فيما تبعت عُمان نهجاً يعتمد على استقرار السوق المحلي وتطوير مشاريع سكنية وتجارية متوازنة، وهذا ما جعل السوق قادراً على امتصاص الصدمات من دون الدخول في مغامرات استثمارية عالية المخاطر. أضف إلى ذلك، اعتماد دول الخليج على عدة استراتيجيات ناجحة منها: - تنوع مصادر التمويل والاستثمار، مثل الاعتماد على الصناديق السيادية وتشجيع الشراكات بين القطاعين العام والخاص لتقليل المخاطر على

السياسة على المشاريع طويلة الأجل المدعومة حكومياً مثل نيوم ومشاريع الإسكان، ما ضمن استقرار السوق حتى في فترات التوتر. كما ان الدعم الحكومي المباشر جعل المستثمرين أكثر ثقة بأن هذه المشاريع لن تتوقف رغم الأزمات. وفي الإمارات، اعتمدت على تطوير المناطق الاقتصادية الخاصة والمناطق الحرة، إلى جانب تنوع مصادر التمويل، ما جذب المستثمرين الأجانب ووفر لهم بيئة تشريعية وضريبية مستقرة نسبياً، وهذا ما قلل من أثر التوترات الإقليمية على قراراتهم الاستثمارية. في البحرين، كان التركيز على الطلب المحلي عبر مشاريع إسكانية مدعومة حكومياً. وهذه السياسة عززت ثقة المستثمرين المحليين، وأبقت

السياسي. وهنا قد تتغير أنماط سلوك المستثمرين أثناء الأزمات، ومن ذلك: - التحول نحو العقارات الجاهزة، ففي أوقات التوتر، يفضل المستثمرون الوحدات المكتملة لتجنب مخاطر تأخر الإنشاء وارتفاع التكاليف. - تنوع المحفظة العقارية، حيث يتجه المستثمرون إلى الجمع بين العقارات السكنية والتجارية والمستودعات لتقليل المخاطر الكلية. - الاعتماد بشكل أكبر على السوق المحلي بسبب تراجع الاستثمار الأجنبي أثناء الأزمات، وبالتالي يعيد المطورون تركيزهم على المشترين المحليين.

في الخليج ذلك يجعل العقار يبق عند مفترق طرق بين مخاطر الأزمات السياسية وفرص الإصلاحات، وهذا ما يقودنا إلى سؤال حول كيف تتعامل دول منطقة الخليج العربي بشكل خاص مع هذا التحدي؟ في الواقع، بينما تدفع التوترات المستثمرين لتسعى حكومات المنطقة إلى خلق بيئة آمنة عبر التشريعات الحديثة وتعزيز الثقة وجذب رؤوس الأموال، وعلى الرغم من تعرض السوق العقارية إلى النخب بسبب الأوضاع، إلا أنها تظل أكثر استقراراً نسبياً مقارنة بالأسواق المالية الأخرى، ما يجعلها خياراً استراتيجياً طويل الأمد رغم العواصف السياسية.

ويعتد القبول بأن القطاع العقاري الخليجي واجه الأزمات السياسية عبر استراتيجيات ذكية هدفها تحسين السوق ضد الصدمات، ومن ذلك تنوع مصادر التمويل، والدعم الحكومي المباشر للمشاريع الكبرى، والتركيز على الطلب المحلي المستقر، وتطوير مناطق اقتصادية خاصة لجذب المستثمرين رغم التوترات. كل ذلك جعل السوق أكثر قدرة على امتصاص الصدمات مقارنة بالأسواق الأخرى. فمثلاً في المملكة العربية السعودية، ارتكزت

ما يسمى «علاوة المخاطر» على الاستثمار العقاري؛ أي أن المستثمر يطلب عائداً أعلى مقابل الاستثمار في المناطق القريبة من التوتر. وهذا ينعكس مباشرة على تباطؤ البيع على الخارطة، وارتفاع الطلب على العقارات المكتملة في المواقع المركزية.

تأثيرات على القطاع وقد تمتد التأثيرات إلى التمويل العقاري أيضاً، إذ يؤدي التوتر السياسي إلى ارتفاع أسعار النفط، ومن ثم التضخم، ما قد يرفع الفائدة ويزيد كلفة الاقتراض. وهذا ما أكده رئيس المجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي بأن المخاطر الجيوسياسية أصبحت أكبر مصدر قلق للاستقرار المالي العالمي، مع انعكاسات مباشرة على تقييم الأصول العقارية وأسعارها. ولا يختلف الأمر كثيراً في الأزمات السياسية بالشرق الأوسط، حيث تحدث ارتباكاً مباشراً في قرارات المستثمرين العقاريين، فهي كما يؤكد الاقتصاديون تزيد من المخاطر، وترفع تكاليف البناء والتمويل، وتدفع المستثمرين نحو العقارات الجاهزة أو الأسواق الأكثر استقراراً. ومع ذلك، يبقى العقار ملاذاً آمناً نسبياً مقارنة بالأسهم والعملات، خاصة في المدن الكبرى ذات الطلب المستمر.

وبالتالي يمكن القول بأن اعتماد الاستقرار السياسي قد يؤدي إلى عدة نتائج منها: - تراجع الثقة في السوق العقارية، حيث يفضل المستثمرون الانتظار حتى وضوح المشهد السياسي قبل ضخ رؤوس أموال جديدة. الانتخابات أو النزاعات غالباً ما تسبب تباطؤاً في عمليات البيع والشراء. - التضخم العقاري، فالأزمات الجيوسياسية الكبرى مثل إغلاق مضيق هرمز رفعت تكاليف الشحن والتأمين والطاقة، ما ينعكس مباشرة على أسعار مواد البناء ويزيد من كلفة المشروعات العقارية ويؤدي إلى زيادة أسعار البيع وتأخير التسليمات. - تراجع القوة الشرائية بسبب الضغوط الاقتصادية. - تذبذب التمويل، حيث قد تتسدد البنوك في منح القروض العقارية خلال فترات عدم اليقين

لا تعد الأزمات السياسية أو الجيوسياسية مجرد عامل أملي يمر من دون آثار، بل أصبحت مؤثراً اقتصادياً مباشراً على قرارات المستثمرين العقاريين، خاصة في الأسواق التي ترتبط بحركة رؤوس الأموال الخارجية. وبالتالي، وعلى الرغم من أن القطاع العقاري أحد أهم الملامد الاستثمارية الآمنة، فإن الاضطرابات الإقليمية قد لا توقف الاستثمارات العقارية لكنها تسهم في تغيير أنماطها، حيث يرى الخبراء أن الأزمات لا تؤدي عادة إلى انسحاب رؤوس الأموال من السوق بالكامل، بل إلى إعادة التفاوض. فبشكل الخروج من المنطقة، ينتقل المستثمر من المشاريع عالية المخاطر إلى العقارات السكنية المستقرة أو المواقع التي تعد أكثر أماناً سياسياً. كما أن السيولة قد تتراجع عند التصعيد، بينما تتأخر الأضرار في التعامل، ما يجعل حجم التداول أول مؤشر على القلق.

هناك العديد من الدراسات التي تناولت هذا الجانب، فمثلاً تؤكد بيانات صندوق النقد الدولي أن الأزمات الجيوسياسية تدفع المستثمرين إلى إعادة تقييم عنصر السيولة قبل الرجة، إذ تتراجع الصفقات الكبيرة أولاً، بينما يتجه المستثمرون إلى الأصول الجاهزة والمعدرة للدخل بدل المشاريع المستقبلية أو المتصارعة. كما أن العقار خلال الأزمات يصبح أكثر ارتباطاً بالظروف المالية وأسعار الفائدة والتمويل. فيما خلصت دراسة نشرتها Journal of Multinational Financial Management 2023، إلى أن الصدمات السياسية تؤدي إلى ارتفاع مؤقت في الترابط بين الأسواق العقارية الخليجية، مع انتقال سريع لحالة الحذر بين المستثمرين، لكن التأثير غالباً يكون قصير الأجل ويختلف من دولة لأخرى بحسب قوة الاقتصاد المحلي ومستوى الثقة التنظيمية. وأكد تقرير Savills Research (الشركة العالمية المتخصصة في مجال الخدمات والأبحاث العقارية)، فيؤكد أن المخاطر الجيوسياسية رفعت