العقاري
أخبار الخليج
إعداد: محمد الساعي
العدد (17701) - السنة الحادية والخمسون - الأربعاء 27 ربيع الأول 1448هـ - 9 سبتمبر 2026م
www.akhbar-alkhaleej.com

اتجاهات تعيد رسم خريطة السوق العقاري في السنوات القادمة

الجيل القادم يفضل المشاريع متعددة الاستخدامات ويركز على «أسلوب الحياة» أكثر من المساحات

تحولات ديمغرافية ومهن عقارية جديدة تؤثر في اتجاهات السوق

لعقود طويلة، بقيت أسعار واتجاهات السوق العقاري مرهونة بمعادلات محددة مثل نسبة العرض والطلب، وأسعار الأراضي ومعدلات الفائدة، وفرص التمويل، وموقع العقار وتكاليف البناء، وكذلك طبيعة النمو السكاني والاقتصادي.

ولكن هذه المعايير وإن كانت ستبقى في تأثيراتها، إلا ان القطاع العقاري بات يشهد تحولات من شأنها أن تعيد تعريف مفهوم العقار وقيمته وطريقة تطويره وإدارته والاستثمار فيه. وهي تحولات كما يؤكد الخبراء لن تكون مجرد إضافات ترفية في القطاع، بل مؤثرا جوهريا في التفضيلات وفي الأسعار وتكاليف البناء والتشغيل والاستثمار بل وحتى الوظائف العقارية.

فما هي أبرز الاتجاهات التي ستؤثر على طبيعة السوق العقاري وتعيد رسم خريطته خلال العقد القادم؟

المباني الذكية تتحول من رفاهية إلى مطلب أساسي.. والاستدامة تؤثر في قيمة العقار

الذكاء الاصطناعي

تشير التقديرات الى انه بحلول عام 2030، من المتوقع أن يتضاعف حجم سوق التكنولوجيا العقارية 3 مرات ليصل إلى 72 مليار دولار. وبنفس الوقت نجد أن 68% من كبار المستثمرين في أوروبا يعتبرون الذكاء الاصطناعي أساس قرار الشراء القادم.

لذلك يؤكد الخبراء العقاريون انه خلال السنوات العشر المقبلة، من المتوقع أن ينتقل الذكاء الاصطناعي في القطاع العقاري من كونه مجرد خيار ترفي او وسيلة مساعدة الى ركيزة أساسية متعمدة في اتخاذ القرارات. بل سيصبح الذكاء الاصطناعي مستشارا استثماريا يساعد المستثمر في الكثير من الجوانب مثل:

– تقييم العقارات وتحليل الكميات الضخمة من البيانات، ما يساعد المستثمر على الحصول على تقديرات أكثر دقة من المقارنات أو التقديرات الشخصية. وهو ما يسهم في اتخاذ قرارات أكثر واقعية.

– التنبؤ باتجاهات الأسعار والطلب من خلال تحليل البيانات التاريخية والاقتصادية والسكانية والعقارية وواقع السوق واتجاهاته، وتقدير الاتجاهات المحتملة.

– تحديد الخيارات الأفضل للاستثمار من خلال تحليل المتغيرات المختلفة يعطي صورة أكثر شمولاً عن مستقبل المنطقة.

– استشراف الفرص العقارية من خلال مراقبة البيانات والإعلانات وحركة السوق وتحليلها.

– تحديد مخاطر الاستثمار. مثل تحليل عوامل ارتفاع المعروض أو ضعف الطلب، وأسباب تراجع الإيجارات وتغيرات اتجاهات السوق، وطبيعة البنية التحتية، وارتفاع التكاليف. وكل ذلك يعطي صورة أفضل عن المخاطر المحتملة.

– المساعدة في إدارة العقار بعد الاستثمار، ما يقلل تكاليف التشغيل ويرفع كفاءة إدارة الأصول، ويكون ذلك من خلال تطبيقات الذكاء الاصطناعي، مثل متابعة الصيانة والتنبؤ بالأعطال المحتملة وتحليل استهلاك الطاقة ومراقبة أداء المبنى، وإدارة الطلبات.

كما تلعب أدوات الذكاء الاصطناعي دورا في تحديد الإيجار بصورة ديناميكية من خلال تحليل مستويات الطلب والمواسم والأسعار الأخرى ونسب الإشغال.

المباني الذكية

يؤكد الخبراء أن المباني الذكية لن تبقى مجرد رفاهية أو ميزة إضافية، بل ستتحول إلى معيار أساسي في الاستثمار العقاري خلال السنوات العشر القادمة، بحيث تلعب دورا رئيسيا في رفع جاذبية المشروع وقيمته وقدرته على المنافسة، حيث تسهم في:

– إدارة الطاقة بكفاءة أعلى، مثل مراقبة استهلاك الكهرباء والتكييف والإضاءة وخفض التكاليف.

– الصيانة المبكرة بفضل وجود أجهزة الاستشعار والأنظمة الذكية التي تراقب كل المرافق والأجهزة بما في ذلك المصاعد وأنظمة التكييف والمضخات وشبكات المياه وغيرها.

– الأمن والمراقبة الذكية القادرة على تحليل الأحداث والتنبيه إلى الأنشطة غير المعتادة.

– رفع قيمة العقار نتيجة وجود أنظمة ذكية جاذبة ومؤثرة على قرارات الأفراد أو المستثمرين.

– تعزيز اتجاهات المدن الذكية. فالمباني الذكية ستكون عنصرا مكملا للمكن الذكية ومرتبطة بشبكات ومرافق المدينة، وهو ما يسمح بتبادل البيانات وتكامل النتائج.

الاستدامة

«ستصبح الاستدامة عنصرا أساسيا في قيمة العقار». هذا ما يؤكده الاقتصاديون والعقاريون، وهو ما يعني أيضا ان الاستدامة لن تبقى مجرد ترف عقاري، بل ركيزة أساسية في تنافسية العقار وجاذبيته خاصة مع ارتفاع تكاليف الطاقة وتشدد المعايير البيئية وازدياد وعي المستثمرين والمستهلكين. وهو ما يشمل:

– تخفيض كلفة تشغيل العقار من خلال كفاءة الطاقة واستخدام العزل الحراري والزجاج عالي الكفاءة وأنظمة التكييف الذكية والإضاءة الموفرة. وبالتالي سيكون المبنى الذي يستهلك كهرباء أقل سيكون أكثر جاذبية.

– استخدام مواد بناء مستدامة ذات عمر افتراضي أطول، وقابلة لإعادة التدوير أو ذات تأثير بيئي أقل. وهذا كفيل بتقليل تكاليف الصيانة والاستبدال على المدى الطويل.

– خفض الانبعاثات، ما يعزز جاذبية العقار وخاصة مع تزايد وعي واهتمام المستثمرين والمستهلكين بالعوامل البيئية والاجتماعية والحوكمة.

– تزايد تحديات المباني القديمة وخاصة مع تطور المعايير البيئية. فالعقارات التي تستهلك طاقة أكبر ستكون أقل جاذبية، ما قد يضطر ملاكها إلى تطويرها مثل أنظمة العزل والتكييف والإضاءة وأنظمة إدارة الطاقة لرفع جاذبيتها.

– رفع العوائد الإيجارية نظرا الى كفاءة المبنى. وبالتالي سيتحول العقار المستدام من مجرد عقار صديق للبيئة إلى «عقار أقل تكلفة وأكثر قدرة على الاحتفاظ بقيمته.

العمل عن بعد

قد لا تبدو العلاقة وثيقة بين العمل عن بعد، وتغير القطاع العقاري مستقبلا. ولكن الخبراء يؤكدون أن نظام العمل عن بُعد من شأنه أن يؤثر بشكل كبير في شكل السوق العقاري خلال السنوات المقبلة، وذلك من خلال تغيير العلاقة التقليدية بين السكن ومكان العمل. فعدم الالتزام بمكان مفروض للعمل يعني أنه أصبحت للموظف مساحة أكبر في اختيار موقع السكن، وهو ما يعني:

– تراجع الحاجة إلى المكاتب التقليدية الكبيرة، مع زيادة الطلب على المكاتب المرنة والمساحات المشتركة.

– تغير وظيفة المكتب من مكان للدوام اليومي إلى مساحة للاجتماعات والتدريب، وهو ما يعني تغيرا حتى في تصميم المكاتب وزيادة المساحات المشتركة وغرف الاجتماعات والمناطق المرنة.

– تغيير الجاذبية في الكثير من المناطق السكنية. حيث ان العمل عن بعد يجعل المسافة بين المنزل والمكتب أقل أهمية في قرار السكن. وهو ما يعني تبعا أن جاذبية المناطق التي تحيط بمواقع العمل ستتغير، وقد يتجه الكثيرون الى مناطق أكثر هدوءا وأقل كلفة. وبالطبع سيؤثر ذلك على خيارات المستثمرين والمطورين.

– تغير تصاميم المنازل بحيث تصبح مساحة للعمل أيضا، وظهور مفهوم «المسكن الهجين» في تصاميم البناء الحديثة التي تمنح السكان مرونة أكبر مع تغير احتياجاتهم.

الاستخدام متعدد الوظائف

هذا التوجه بدأ بالفعل في السنوات الأخيرة، ولكنه سيتعزز بشكل أكبر في العقد القادم من خلال تزايد المشاريع التي تجمع السكن والعمل والتسوق والترفيه والخدمات في مكان واحد، بدلاً من الفصل التقليدي بين المناطق. وبالتالي لن تكون المشاريع مجرد مجمعات سكنية أو تجارية منفصلة، وإنما بيئة متكاملة تجمع السكن والعمل والتسوق والترفيه والخدمات في موقع واحد. ويشمل ذلك:

– السكن والعمل في المكان نفسه. حيث توجد الى جانب الوحدات السكنية، مكاتب ومساحات عمل مرنة.

– التسوق وتوفير الخدمات بالقرب من السكن، مثل المتاجر والمطاعم والمقاهي والصيدليات والخدمات اليومية.

– توافر المرافق الترفيهية في المشروع العقاري، مثل الحدائق والمساحات المفتوحة والمرافق الرياضية والمطاعم والملاعب.

– تقليص الحاجة الى المواصلات والسيارات.

– رفع كفاءة استخدام الأرض من خلال توفير أكبر قدر من الخدمات والخيارات بدلاً من الاعتماد على نشاط عقاري واحد.

– تعدد الخيارات ومصادر الدخل للمطورين والمستثمرين نتيجة توافر خدمات متعددة بدل الاعتماد على عوائد الوحدات السكنية فحسب.

– تغيير تفضيلات الأفراد من مفهوم الحي السكني التقليدي إلى المجتمعات المتكاملة.

العقارات الرقمية

هو أيضا من الاتجاهات التي ستحدث نقلة في القطاع العقاري. فمن المتوقع خلال السنوات العشر القادمة ان يشهد السوق العقارية تحولاً تدريجياً من المعاملات الورقية والإجراءات التقليدية إلى معاملات رقمية أكثر سرعة وشفافية، مع إمكانية استخدام تقنية البلوك تشين لتوثيق بعض بيانات الملكية والصفقات، وتسهيل عمليات نقل الملكية وتقليل الوقت والتكاليف المرتبطة بالإجراءات. وتشمل الخدمات في هذا الجانب:

– رقمنة ملكية العقار.

– تسريع تسجيل الصفقات ونقل الملكية بطرق رقمية سريعة. مع ربط أطراف الصفقة والجهات ذات العلاقة في منصة واحدة.

– رفع مستوى الشفافية، وزيادة توافر المعلومات ومصداقيتها، والحد من فرص التلاعب بالبيانات.

– ترميز الأصول العقارية، الامر الذي يساعد على وزيادة قاعدة المستثمرين، وتسهيل الوصول إلى البيانات.

البيانات.. أصول عقارية

كما هو معروف، لم تعد البيانات في السوق العقاري مجرد أرقام وتحليلات، بل تتجه الى ان تكون أصلاً استراتيجيا لا يقل أهمية عن الأرض والموقع والتمويل. والقاعدة القادمة بقوة هي كلما امتلكت بيانات أكثر دقة وحداثة في السوق العقاري كلما كنت أكثر قدرة على اتخاذ قرارات أقل مخاطرة وأكثر نضجا. فتوفر البيانات خاصة بالوسائل الرقمية يسهم في:

– تحديد السعر الحقيقي للعقار.

– رصد حركة العرض والطلب بدقة وتحليل عمليات البحث والاستفسارات والحجوزات والمبيعات، ما يشير الى المناطق وأنواع العقارات التي يرتفع عليها الطلب.

– التنبؤ بسلوك المشترين نتيجة توافر البيانات التي توضح تفضيلاتهم.

– تحديد أفضل المناطق للاستثمار بشكل ادق من الاستنتاجات والانطباعات.

– التنبؤ بالأسعار وتأثرات الطلب من خلال استخدام الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات التاريخية والحالية وبناء نماذج تساعد على توقع الاتجاهات والإيجارات والطلب.

– دقة تقييم العقارات اعتماداً على بيانات المعاملات العقارية والصفقات ومؤشرات المنطقة بدلاً من التقديرات الشخصية.

– تقليل المخاطر واكتشاف الإشارات السلبية مبكرا.

الأتمتة واستخدام الروبوتات

فمع التطورات التقنية والذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء والروبوتات، فإن التكنولوجيا العقارية لن تقتصر على التحكم في المرافق مثل الإضاءة والتكييف، بل ستلعب دورا أكبر يصل الى تنفيذ المهام التشغيلية مثل:

– الأمن والمراقبة وتحليل الحركة واكتشاف السلوك غير المعتاد وإرسال التنبيهات. بل تعمد الكثير من المشاريع الى الاعتماد على الروبوتات الأمنية للقيام بدور الدوريات.

– التنظيف وخاصة الأرضيات والزجاج الخارجي والممرات في الأبراج والمجمعات التجارية والمباني الكبيرة.

– الصيانة التنبؤية واستشعار مراقبة أداء المعدات واكتشاف مؤشرات الخلل مبكرا.

– إدارة المرافق ومراقبة استهلاك الطاقة والتكييف، والتشغيل التلقائي وفقاً لمستوى الاستخدام وتقليل الهدر. ويشمل الامر أيضا إدارة مواقف السيارات والمداخل.

– خدمة القاطنين والزوار، بما في ذلك تسجيل الطلبات وفتح الأبواب وتسلم الطرود وحجز المرافق والإبلاغ عن الأعطال والرد على الاستفسارات.

وبالتالي فإن الأتمتة تجعل كلفة تشغيل العقار عاملاً أكثر تأثيرا في جاذبيته وقيمته.

التحولات الديموغرافية

اختلاف الأجيال يعني اختلاف التفضيلات والتوجهات، وهو نتيجة طبيعية للتغيرات والتحولات الديموغرافية. فمثلا من كان يبحث عن فيلا كبيرة متعددة الغرف، ذات مساحات كبيرة، باتت تفضيلاته مختلفة، وستكون أكثر اختلافا خلال السنوات السابقة. ما يعني ان الجوانب التي كانت تعتبر عوامل جذب في العقار قد لا تكون كذلك في المستقبل القريب. ومن كان يتنقل بين المكاتب العقارية والوسطاء، باتت جميع الخيارات بين لديه من خلال التطبيقات الالكترونية والمنصات.

ووفقا للخبراء العقاريين والاقتصاديين، فإن التحولات الديموغرافية المؤثرة على سوق العقار تشمل:

– انخفاض حجم الأسرة، وبالتالي تفضيل بيوت أصغر. وبنفس الوقت ارتفاع نسبة العزاب والمطلقات، والشباب يرفع الطلب على الشقق والاستوديوهات بدل البيوت. ما يعني ان المطورين العقاريين يجب ان يركزوا على هذه الخيارات في مشاريعهم القادمة.

– يتوقع ان تتضاعف نسبة كبار السن في المنطقة 3 مرات خلال السنوات العشر القادمة. وهؤلاء بحاجة الى مواصفات أكثر ملاءمة لهم مثل عدم وجود سلم كبير، أو عدم تفضيل فلل واسعة. والكثير منهم يفضل العيش في مجمعات آمنة ذات دور واحد، او وجود مصاعد. ويتجه الكثيرون الى العيش في مجتمعات هادئة توفر المرافق الرئيسية.

– تزايد أعداد السكان الجدد المستفيدين من بعض القرارات مثل الإقامة الذهبية. وهو ما يعني ان الأجنبي لم يعد مستأجرا فقط، بل أصبح مشتريا محتملا. وهؤلاء لديهم تفضيلاتهم التي قد تختلف عن الذوق المحلي. وهو ما يجب مراعاته في مشاريع البناء الحديثة.

تقنيات البناء

التقنيات الحديثة لن تؤثر على جودة البناء ومواصفاته فحسب، بل ستعيد تشكيل كلفة العقار وسرعة الإنجاز وسعره. ومن أبرز الاتجاهات التي ستتعزز خلال السنوات القادمة:

– الطباعة ثلاثية الأبعاد.

– استخدام مواد بناء أكثر كفاءة مثل وسائل العزل الحراري والزجاج الذكي والخرسانة منخفضة الانبعاثات، والمواد المعاد تدويرها.

– البناء المسبق الصنع، مثل تصنيع أجزاء كبيرة من المبنى في المصانع ثم نقلها وتركيبها في الموقع، ما يمكن أن يقلل مدة التنفيذ والهدر في المواد.

– البناء المعياري، مثل تصنيع وحدات كاملة كالغرف أو أجزاء من الشقق ثم تجميعها في المشروع.

– استخدام الروبوتات في مواقع البناء وخاصة في أعمال والدهان واللحام والفحص.

– التصاميم القابلة للتعديل والتغيير بما يلبي احتياجات السكان والمكاتب، بدل البناء بشكل يبقى ثابتا طوال عمر المبنى.

المهن العقارية

بكل تأكيد، امام التطورات التي تناولناها، فإن المهن العقارية لن تبقى بمعزل عن التغيير والتطور، بل من المتوقع حدوث تغيّر في طبيعة المهن العقارية نتيجة الذكاء الاصطناعي والأتمتة. ومن أبرز التغيرات المتوقعة:

وظائف عقارية جديدة، مثل محلل بيانات عقارية، ومتخصص ذكاء اصطناعي في العقارات، ومدير مبان ذكية، ومحلل استدامة وكفاءة الطاقة، ومتخصص أمن البيانات العقارية، ومدير تجربة المستأجر.

– تغير دور الوسيط العقاري من بائع إلى مستشار. لأن المنصات والذكاء الاصطناعي سيقومان بدوره الحالي الى حد كبير. بما في ذلك البحث عن العقارات ومقارنة الأسعار وتحليل بيانات السوق والتواصل مع العملاء.

– تبدل دور المثمّن العقاري إلى محلل بيانات، بالاعتماد على الخوارزميات والبيانات الضخمة التي تساعده على التحليل والتقييم ومراجعة نتائج النماذج وتفسيرها.

– الإدارة ذكية للأصول. فلن يقتصر دور مدير العقارات على الأدوار الحالية، بل سيصبح أكثر تركيزًا على جودة الخدمة، وقدرة على الاحتفاظ بالمستأجرين ورفع قيمة العقار وتحسين العائد.

تجربة المنتج العقاري

تطور التفضيلات والاتجاهات، سيقود الى تغير اخر وهو ان العميل الجديد لن يبحث عن عقار أو أمتار في الأرض بقدر ما يبحث عن تجربة حياة متكاملة. وهذا ما يعني ان التسويق العقاري لن يعتمد على الترويج لمساحة العقار وكم غرفة يحتويها وطبيعة الموقع بقدر ما يركز على طبيعة الحياة التي يوفرها العقار، والتي تشمل:

– أسلوب حياة. فمثلا قد لا يتهم الجيل الجديد بمساحة الغرف وعددها بقدر اهتمامه بخدمات الانترنت ووجود ناد صحي ومرافق للشواء والتجانس مع الجيران ووجود تطبيقات في الهاتف للصيانة والتنظيف والخدمات.

– قيمة العقار لا يحددها الموقع او المواصفات العامة بقدر الخدمات المتوافرة، كالأمن والاستقبال والصيانة الفورية عبر التطبيقات وحوض سباحة ومساحة عمل وسوبرماركت صغير.

– تصميم بيتك على مقاسك. فالجيل الجديد لا يفضل النسخ المكررة، بل يحب التميز. لذلك بدأت شركات التطوير تركز على تفصيل وحدات تناسب كل شخص او تخصص او فئة. وتوافر إمكانية اختيار الألوان والاثاث وحتى رائحة المدخل.

آليات التمويل والتملك

باتت اليات وتسهيلات التمويل تلعب دورا في حركة السوق والاسعار بشكل مباشر لم يكن في السابق، وسيتضاعف هذا الدور مستقبلا. فمثلا تغير أسعار الفائدة في الولايات المتحدة يؤثر على عروض البنوك في دول الخليج.

وبنفس الوقت ظهرت نماذج تمويل جديدة ستغير من اتجاهات السوق منها:

– التملك الجزئي.

– الإيجار المنتهي بالتملك.

– التمويل الرقمي للعقار. مثل وجود بنوك رقمية تمنح موافقة تمويل في 10 دقائق.

– تأثير التضخم والاسعار على تفضيلات العملاء للعقارات.

العمل عن بعد يعزز الاتجاه إلى المساكن الهجينة.. الأتمتة تزيد من جاذبية العقارات