العقاري
أخبار الخليج
إعداد: محمد الساعي
العدد (17708) - السنة الحادية والخمسون - الأربعاء 5 ربيع الآخر 1448هـ - 16 سبتمبر 2026م
www.akhbar-alkhaleej.com

العقار الرخيص.. فرصة أم فخ؟

يروي أحد المواطنين الباحثين عن منزل مناسب لشرائه، تجربة مر بها قبل أيام. حيث صادف إعلانا لمنزل بسعر ملفت جدا مقارنة بمساحة الأرض ومواصفات البيت. وعندما قابل مالك المنزل، أخبره هذا الأخير أن الدفع يجب أن يكون (كاش).

تحمس المواطن كثيرا، لأن السعر كان (لقطة)، لكنه طلب بعض التخفيض ووعد بدفع المبلغ كاملا خلال 48 ساعة.

المفاجأة ان البائع اتصل في اليوم الثاني ووافق على مزيد من التخفيض بنفس الشرط وهو الدفع (كاش).

تحمس المواطن كثيرا، ولكن بعض أقاربه نصحوه بالتروي والتمحيص. وهذا ما كان بالفعل. حيث اتجه إلى الجيران ليستفسر عن وضع المنزل. وهنا كانت الصدمة، حيث اكتشف ان هناك مشاكل قانونية تتعلق بورثة العقار، ولو دفع المبلغ فعلا لكان قد دخل في دهاليز قانونية وقضائية في المحاكم قد تستمر سنوات، من دون ضمان باسترجاع أمواله كاملة او تملك البيت.

وهذا ما يطرح سؤالا مهما: متى يكون رخص العقار فرصة.. ومتى يكون فخا؟ فليس كل عقار منخفض السعر يمثل فرصة استثمارية. وبالمقابل، ارتفاع السعر لا يعني بالضرورة جودة الاستثمار. وهذا ما يعني ضرورة اخضاع كل فرصة للتمحيص والدراسة والبحث قبل اتخاذ القرار.

انخفاض طبيعي

لا يمكن ان ننكر أن انخفاض سعر العقار أمر مطلوب، وهو يحدث في حالات بعضها يكون عاما ومرتبطا بظروف السوق او طبيعة المنطقة، وبعضها قد يعكس وجود مشكلة تتطلب الحذر.

وبالنسبة للحالة الأولى المتعلقة بظروف السوق، فإن انخفاض السعر يكون مبرراً وحقيقيا ويأتي ضمن مرحلة تصحيح أو تراجع في السوق العقاري. ومن الحالات التي يكون فيها الانخفاض طبيعيا ومقبولا:

– زيادة المعروض على الطلب، مثل تطوير أعداد كبيرة من الوحدات السكنية بشكل اكبر من عدد المشترين. مما قد يؤدي إلى تخفيض الأسعار أو تقديم حوافز لجذب العملاء.

– ارتفاع كلفة التمويل وأسعار الفائدة. بحيث تصبح القروض العقارية أكثر كلفة، فيتراجع الطلب، مما يقود الى خفض الأسعار.

– ضعف القوة الشرائية نتيجة التراجع أو التباطؤ الاقتصادي أو ارتفاع تكاليف المعيشة.

– الدورة العقارية والتصحيح بعد ارتفاعات مبالغ فيها. وهي مرحلة طبيعية تمر بها الأسواق العقارية، حيث ترتفع الأسعار ثم يبدأ السوق في التصحيح والعودة إلى مستويات أكثر واقعية.

– الأنظمة والقوانين. كأن تظهر قوانين وأنظمة أو تعديلات جديدة تؤثر في السوق مثل التمويل أو الضرائب، مما يقود الى تغير في سلوك المستثمرين والمشترين.

مؤشر خطر

فيما عدا الحالات السابقة، قد يكون انخفاض السعر مؤشراً على وجود مشكلة خفية يجب الحذر منها وعدم التسرع في شراء العقار، خاصة اذا ما كان سعر العقار أرخص بشكل ملحوظ من العقارات المماثلة في المنطقة نفسها. لذلك القاعدة هنا ان انخفاض السوق قد يمثل فرصة، ولكن انخفاض عقار واحد وسط سوق مستقر فقد يكون رسالة تحذير. فالعبرة ليست بسعر الشراء فقط، وإنما بكلفة امتلاك العقار والمصاريف اللاحقة والعائد المتوقع منه وقابليته لإعادة البيع.

ومن أبرز المشاكل المحتملة التي تقف خلف العقار الرخيص:

– العيوب الهندسية والإنشائية. والمشكلة ان هذه العيوب قد لا تكون ظاهرة وواضحة أثناء المعاينة العادية او لغير الخبير، وتشمل التشققات الداخلية وتسربات المياه ومشاكل العزل ومشاكل الأساسات. وبالتالي ما يوفره المشتري في سعر العقار، قد يدفع اضعافه في الإصلاح. وقد يكون العقار جديدا ولكنه منخفض في جودة البناء أو التشطيبات.

– ارتفاع تكاليف الصيانة. فقد يبدو العقار بحالة جيدة، ولكنه في الواقع يتطلب صيانة متكررة بما في ذلك الكهرباء والسباكة والصباغة والعزل وغيرها.

– مشاكل قانونية تتعلق بالملكية أو المستندات أو نزاعات الورثة. ووفقا للخبراء، تعتبر هذه المشكلة من أخطر الحالات، لأن المشتري قد يبقى عالقا في المشكلة لسنوات من دون ان يكون قادرا على إتمام الصفقة أو التراجع أو حتى إعادة بيع العقار.

– طبيعة الموقع. وهنا قد يكون العقار جيدا في المواصفات ولا يعاني مشاكل فنية او قانونية، ولكنه في موقع غير مرغوب، مما يؤثر على سعره. كأن تكون المنطقة مزدحمة او لا تتوافر فيها الخدمات الأساسية، او تعاني من مشاكل بيئية او صحية كالروائح والقرب من مجمع نفايات. او تكون هناك مشاكل في مواقف السيارات، أو انخفاض نسبة الأمان وزيادة الجرائم. وكذلك طبيعة الجيران وسكان المنطقة.

– صعوبة إعادة البيع، حيث تعتبر إمكانية البيع من العوامل المهمة التي تحدد سعر العقار. لذلك قد يكون رخص السعر بسبب صعوبة البيع. وهو ما قد يقع فيه المشتري لاحقا خاصة إذا كان هدفه الاستثمار.

– الرسوم المرتفعة، خاصة في المجمعات السكنية والأبراج. فقد تباع الوحدة السكنية بسعر مغر، ولكن يكتشف المشتري ان هناك رسوما كبيرة تدفع كاشتراكات ولاتحاد الملاك وللصيانة وغيرها، مما يقلل من العائد الفعلي للمستثمر، وقد تجعل العقار أقل جاذبية عند إعادة بيعه.

– قرب انتهاء العمر الاقتصادي للعقار، ما يعني الحاجة إلى استبدال وصيانة الكثير من الأجزاء.

– وجود قيود او قوانين تحد من الاستفادة من العقار. مثل تحديد نوع الاستخدام أو التعديل أو التأجير أو إعادة التطوير.

نصائح

الخلاصة، يكون العقار الرخيص فرصة ذهبية عندما يكون انخفاض سعره أكبر من انخفاض قيمته. ما يعني ان المشتري يحصل على أصل جيد وفي موقع مناسب وبحالة سليمة، ولكن بسعر يقل عن قيمته الحقيقية، مع إمكانية تحقيق عائد جيد وإعادة بيعه مستقبلاً من دون صعوبة. وبالتالي لا تبحث عن العقار الأرخص، بل عن العقار الذي تشتريه بأقل من قيمته الحقيقية.

لذلك ينصح الخبراء هنا:

★ لا تجعل السعر المنخفض سبباً وحيدا للشراء. بل أحرص على معرفة سبب انخفاض السعر.

★ قارن بين العقارات المماثلة واعرف إذا ما كان السعر فعلاً أقل من القيمة السوقية أم أن الانخفاض مبرر.

★ افحص العقار فنياً قبل الشراء، حتى لو كلفك ذلك بعض المال. فكثير من العيوب قد لا تكون ظاهرة للعين غير الخبيرة.

★ تحقق من الوضع القانوني للعقار ومن سلامة الملكية والمستندات، وعدم وجود رهونات أو نزاعات أو التزامات قانونية. وتأكد أيضا من أن العقار قابل للبيع والتسجيل وفق الأنظمة المعمول بها.

★ احسب التكلفة الحقيقية للصفقة بما في ذلك تكاليف الإصلاح والتجديد ورسوم الخدمات والصيانة والضرائب وغيرها.

★ تأكد من قابلية إعادة البيع. وهو ما يعرف بإمكانية الخروج من الصفقة. فانخفاض السعر في ظل عدم وجود طلب حقيقي على العقار لا يعتبر فرصة ذهبية، بل قد يكون فخا يجمّد رأس المال لفترة طويلة.

★ ركز على مستقبل المنطقة وليس وضعها الحالي. فقد تبدو المنطقة هادئة وجاذبة، ولكن هناك مخططات لإنشاء مدارس ومجمعات وغيرها، ما يحولها الى منطقة مزدحمة مع الكثير من الضوضاء والمشاكل. وقد يكون هذا هو سبب عرض العقار للبيع أساسا.

★ احرص على تعدد مصادر المعلومات ولا تعتمد على ما يقوله البائع او الوسيط.

3.2 مليارات ريال سعودي لتطوير قرية «إكسبو الرياض 2030»

تسير الاستعدادات في الرياض على قدم وساق لاحتضان النسخة الثامنة والثلاثين من معرض إكسبو الدولي أواخر عام 20230، التي فازت باستضافتها المملكة العربية السعودية في نوفمبر 2023.

ومن المقرر ان ينطلق المعرض في الأول من أكتوبر 2030 إلى 31 مارس 2031 تحت شعار رئيسي «رؤية للمستقبل» وثلاثة موضوعات فرعية هي: «تقنيات مبتكرة» و«حلول مستدامة» و«مجتمعات مزدهرة».

ومن المتوقع ان يستقبل المعرض نحو 42 مليون زيارة خلال ستة أشهر من 197 دولة مشاركة. ويضم حوالي 230 جناحا على مساحة تمتد لاكثر من ستة ملايين متر مربع.

الجديد في الأمر أنه تم توقيع اتفاقية مشروع مشترك مع وشركة محمد الحبيب العقارية بقيمة 853.3 مليون دولار (3.2 مليارات ريال سعودي) لتطوير وتنفيذ «قرية إكسبو»، وهي الموقع الذي يضم المجتمع السكني المتكامل المخصص للمشاركين والوفود الرسمية في المعرض.

ووفقا لتقرير نشرته العربية نت، تعد الاتفاقية أول مشروع مشترك لإكسبو 2030 الرياض، في خطوة تستهدف تعزيز الشراكة مع القطاع الخاص والاستفادة من خبراته واستثماراته، بما يخلق قيمة اقتصادية وحضرية مستدامة تتجاوز فترة انعقاد المعرض، وفقاً لوكالة الأنباء السعودية «واس».

ويضم المشروع المزمع تطويره نحو 2,300 وحدة سكنية تستوعب قرابة 5,500 ساكن، إلى جانب مجموعة من المتاجر والمطاعم والمرافق الترفيهية والمجتمعية والخدمات والمنشآت التشغيلية.

وتم اختيار «قرية إكسبو» في موقع استراتيجي واتصال مباشر بموقع المعرض عبر محطة إكسبو، إلى جانب قربها من مطار الملك خالد الدولي وشبكة النقل في الرياض.

وقد تجاوز المشروع مرحلة التصميم وتهيئة الموقع، ويدخل الآن مرحلة متقدمة تمهيداً لانطلاق أعمال البناء وفق الجدول الزمني المعتمد. وصُممت القرية بحيث لا تكون منشأة مؤقتة مرتبطة بالمعرض، بل تتحول بعد انتهاء المعرض إلى مجتمع سكني متكامل ودائم، يضم الوحدات السكنية والمطاعم والمتاجر والمرافق الترفيهية والمساحات الخضراء والمسارات المخصصة للمشي. كما يراعي التصميم الظروف المناخية في الرياض ويعتمد أنظمة بناء عالية الكفاءة، بهدف تعزيز الكفاءة البيئية والتشغيلية واستدامة المشروع على المدى الطويل. وبموجب الاتفاقية، يتولى «إكسبو 2030 الرياض» الإشراف الاستراتيجي وتحديد متطلبات المشروع، فيما توظف شركة محمد الحبيب العقارية خبراتها في التطوير والاستثمار والتشغيل.

وتأتي «قرية إكسبو» كأول مشروع مشترك لتطوير مجتمع سكني متكامل ضمن مخطط إكسبو 2030 الرياض، على أن تتبعها مشاريع سكنية أخرى ضمن خطط تطوير الموقع واستدامة الاستفادة منه بعد انتهاء الحدث.

70% في دولة الإمارات

72.5 مليار دولار قيمة العقود العقارية في دول مجلس التعاون

يشهد قطاع الانشاء والتطوير العقاري في دول مجلس التعاون الخليجي زخماً ملفتا تدعمه طبيعة ما تشهده المنطقة من جذب استثماري ورؤى اقتصادية طموحة.

ووفقا لتقرير نشرته المؤسسة الإعلامية المتخصصة في اقتصادات ومشاريع منطقة الشرق الأوسط (MEED) ، فإن إجمالي عقود العقارات والتطوير الممنوحة في دول مجلس التعاون بلغت عام 2025 أكثر من 72.5 مليار دولار أمريكي. ويوضح التقرير ان هذه العقود التي تمت ترسيتها تشمل المشاريع العقارية التجارية والسكنية ومتعددة الاستخدامات. ويعتبر هذا الرقم هو ثاني أعلى إجمالي سنوي للعقود العقارية بالمنطقة منذ عام 2016، حيث يبلغ الرقم القياسي المسجل في 2024 نحو 78 مليار دولار.

وبلغ إجمالي عقود المشاريع العامة والإنشاءات كافة القطاعات مثل الإنشاءات والبنية التحتية والطاقة والنقل حوالي 213.4 مليار دولار أمريكي.

فيما يُقدر حجم السوق العقاري الكلي لدول الخليج بنحو 141.2 مليار دولار، مع توقعات بأن يصل إلى 260.3 مليار دولار بحلول 2034، بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ نحو 7.03% . الملفت هنا ان دولة الإمارات العربية المتحدة تتصدر دول الخليج في حجم العقود العقارية والإنشائية، حيث استحوذت على نحو 70% من إجمالي عقود التطوير العقاري الممنوحة عام 2025 بقيمة تجاوزت 50 مليار دولار، بلغت منها عقود القطاع الإنشائي والتطويري 44.9 مليار دولار.

تليها المملكة العربية السعودية التي استحوذت على 26% من العقود العقارية الممنوحة في المنطقة. وتجاوز إجمالي الإنفاق الاستثماري والمشاريع المخصصة ضمن رؤية 2030 حاجز1.3 ترليون دولار ممتدة على عدة سنوات.

وتركز المشاريع العقارية الخليجية على ستة أنواع هي:

– المشاريع السكنية مثل مجمعات الفلل والعمارات والأبراج السكنية والشقق والمساكن الفاخرة.

– المشاريع متعددة الاستخدامات التي تضم السكن والمكاتب والمحلات التجارية والفنادق والمطاعم والترفيه.

– الفنادق والمنتجعات السياحية.

– المكاتب والمراكز التجارية.

– المشاريع السياحية والترفيهية.

– المدن والأحياء الجديدة.

النهضة العقارية

أهمية الجدول الزمني لمشاريع البنية التحتية

○ بقلم: جاسم محمد الموسوي الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح

تطوير البنية التحتية ليس مجرد إنشاء شارع أو تمديد شبكة صرف صحي أو تركيب أعمدة إنارة، بل هو جزء أساسي من جودة الحياة وقيمة العقار واستقرار السكان. ولذلك فإن معرفة المواطنين والمقيمين بالجدول الزمني للمشاريع الخدمية والبنية التحتية سواء لوزارة الأشغال والمطورين العقاريين أمر مهم للمواطنين والمقيمين والمستثمرين، خصوصاً عندما يتعلق الأمر بمشاريع تستمر أشهراً أو سنوات فالعقارات تكمن جودتها إذا وجدت مشاريع الصرف الصحي والشوارع ولا تتأثر.

في عدد من القرى والمناطق السكنية والمدن والشوارع، نجد أن أعمال الصرف الصحي قد أنجزت، بينما لا تزال بعض الشوارع ترابية أو غير مكتملة، كما توجد مناطق أخرى تفتقر إلى الإنارة أو تنتظر استكمال أعمال الطرق. ومن الأمثلة التي يشار إليها مجمع 1010 في الهملة قرب إسكان الهملة، ومجمع 711 في توبلي، وشارع البديع إلى جانب مناطق سكنية أخرى.

وهنا يبرز سؤال مشروع: متى ستكتمل الصورة؟

عندما تبدأ أعمال البنية التحتية، من الطبيعي أن تكون هناك مراحل مترابطة: صرف صحي، تمديدات، رصف، أرصفة، إنارة، وتصريف مياه الأمطار وغيرها، لكن عندما تنتهي مرحلة وتبقى المراحل الأخرى من دون جدول زمني واضح ومعلن، يصبح السكان في حالة من عدم اليقين.

في السابق، كانت لوحات المشاريع الموضوعة في مواقع الإنشاء توضح اسم المشروع، والمقاول، وتاريخ البدء، وتاريخ الانتهاء. وكانت هذه اللوحات تمنح الجمهور معلومة بسيطة لكنها مهمة: متى يبدأ المشروع ومتى يفترض أن ينتهي؟

أما اليوم، ففي بعض المشاريع لا نجد هذه المعلومة واضحة للجمهور، ولا يعرف القاطن متى سيحصل على شارع مكتمل أو إنارة أو رصف نهائي.

والأمر لا يتعلق فقط براحة السكان، بل يمتد إلى الاستثمار العقاري. فالمواطن الذي يرغب في شراء أرض أو بناء منزل أو الاستثمار في عقار يحتاج إلى معرفة وضع المنطقة ومستقبل بنيتها التحتية. ومن حقه أن يعرف: هل الشارع سيتم تطويره خلال أشهر؟ أم بعد سنة؟ أم أن المشروع لا يزال في مرحلة غير محددة؟

حتى شارع البديع الرئيسي، وهو من الطرق المهمة، يثير التساؤل لدى مستخدمي الطريق حول وضوح الجدول الزمني المعلن لأعماله من حيث تاريخ البدء والانتهاء، وما إذا كانت هذه المعلومات متاحة بشكل واضح للجمهور في موقع المشروع أو عبر وسائل الإعلام.

إن نشر الجداول الزمنية لا يعني الضغط على وزارة الأشغال، بل يعني تعزيز التواصل مع الجمهور. وإذا طرأ تأخير لأسباب فنية أو تغيرات في نطاق المشروع، فمن الأفضل أن يعرف الجمهور ذلك، مع تحديث الموعد المتوقع للإنجاز.

نحن لا نطالب فقط بإنشاء الشوارع والإنارة، بل نطالب بأن يعرف المواطن متى ستُنجز ونحن نعلم ان العقود مع المقاولين عليها تواريخ انتهاء ومدة العقد والإنجاز ومن المهم أن تعلن سواء وزارة الأشغال أو شركات المقاولات المتعهدون أو المطورون العقاريون تاريخ الإنجاز والانتهاء من المشروع.

فالجدول الزمني للمشروع ليس مجرد معلومة فنية، وإنما معلومة تهم السكان وأصحاب العقارات والمستثمرين والمقاولين، وكل من يتخذ قراراً بناءً على مستقبل المنطقة.

المعلومة الواضحة تبني العقار، والجدول الزمني المعلن يجعل المواطن شريكاً في معرفة تطور المنطقة التي يعيش ويستثمر فيها بالبناء والتطوير العقاري.

Jasim@alfateh.bh