



## مشترون في مشروع «مارينا ويست»: نتظر أخبارا سارة تنهي معاناة استمرت أكثر من 16 عاما



عبرت مجموعة كبيرة من المشتريين في مشروع «مارينا ويست» عن أمهم في أن يحمل شهر نوفمبر القادم خبرا سارا لهم يمثل نهاية للعبة التي وصفوها بالطويلة والمؤلمة للمشروع والتي استمرت أكثر من 16 عاما.

وقال المشترون في بيان أصدروه: نود أن نتقدم مجددا بالتهنئة لشركة سمو القابضة على نجاحها في المزد العلي الذي أقيم في نوفمبر 2025، وعلى إتمام عملية البيع ونقل الملكية (نقل وثيقة العقار) في أغسطس 2026.

ويسعدنا أن نرى شركة سمو القابضة قد بدأت بالفعل جهودها لتحويل هذا المشروع الذي كان يعد أكبر المشاريع المتعثرة إلى إضافة رائعة ومتميزة لأفق مملكة البحرين الجميل.

كما نجدد شكرنا للجنة تسوية مشاريع العقارات المتعثرة على جهودها المستمرة لضمان حقوق المشتريين المتأثرين من حسيبة بيع المشروع، وكذلك على تلميذاتها الأخيرة بأن توزع عوائد البيع سيبدأ خلال الشهر القادم.

وأضاف المشترون: بعد انتظار طويل استمر أكثر من 16 عاما منذ تعثر مشروع مارينا ويست، ونحو عام كامل منذ انعقاد المزد العلي، فإننا نتطلع بشغف الى تسلم حصصنا العادلة الشهر القادم.

ونأمل أن تتمكن أخيرا من الاحتفال

بالوصول إلى حل عادل ونهاية سعيدة لهذه المأساة المؤلمة قبل نهاية شهر نوفمبر 2026.

ويذكر أن العمل بمشروع مارينا ويست كان قد بدأ عام 2007 بقيمة بلغت آنذاك 750 مليون دولار. ومع فتح باب البيع على الخارطة، قام أكثر من 400 مستثمر من 32 جنسية بالشراء ودفع مبالغ كبيرة.

لكن في 2010 تعثر المشروع لتبدأ

## قصور تبحث عن مشتريين.. هل يغادر بارونات العقارات لندن؟

هنا بدأت المعادلة تتغير، فامتلاك قصر في لندن لم يعد قرارًا عقاريًا فحسب، بل أصبح مرتبطا بتحديد المسكان الذي يرغب صاحبه في الإقامة فيه وإدارة ثروته وتوريثها للأجيال المقبلة.

وحسب تحليل لشركة «بوشامب إستيتس»، شكل المالكون من فئة المقيمين غير المواطنين ضريبيا نحو 65% من البائعين في صفقات العقارات التي تتجاوز قيمتها 15 مليون جنيه إسترليني خلال عام 2025.

وهذه نسبة لافتة، لكنها لا تعني أن 65% من جميع أصحاب القصور غادروا بريطانيا، بل تعكس تركيبة البائعين ضمن الشريحة التي شملها التحليل.

في المقابل، تشير بيانات «نايت فرانك» الصادرة في أكتوبر 2026 إلى أن متوسط أسعار العقارات الفاخرة في وسط لندن انخفض بنحو 22% مقارنة بذروته في أغسطس 2015.

أما مؤشر «كونس» للعقارات الفاخرة فيكشف عن تحول مهم في موازين التفاوض؛ إذ بلغ متوسط الخصم على أسعار الطلب للعقارات التي تتجاوز قيمتها 10 ملايين جنيه إسترليني نحو 16.1% في الربع الثاني من 2026.

إلا أن الضغوط التي تدفع بعض أصحاب

معاناة المستثمرين الذين لم يتسلموا عقاراتهم ولا تعويضات عن المبالغ التي دفعوها.

وفي العام الماضي، ومع جهود لجنة تسوية المشاريع العقارية المتعثرة، طرح المشروع في مزاد علني نظلمته شركة مزاد، ورسا المزاد على شركة سمو القابضة السعودية بسعر بلغ 19.8 مليون دينار بحريني. وهو ما فتح أبواب الأمل أمام

المشتريين بعودة حقوقهم.

وأكدوا في بيان سابق أن هذه الخطوة

كفيلة بتعزيز الثقة في السوق العقاري

بالمملكة، إلى جانب ما تخلطه من إرساء لقيم العدالة وسيادة القانون.

وبنفس الوقت شددوا على أن العدالة والثقة ستتحقق عندما توزع لجنة التسوية العائدات على المشتريين الذين عانوا طويلا.



تتجاوز قيمتها 10 ملايين جنيه إسترليني خلال الاثني عشر شهرا المنتهية في سبتمبر 2026، وهو العدد نفسه المسجل خلال الفترة السابقة، بينما ارتفعت القيمة الإجمالية للصفقات بنسبة 14% إلى نحو 2.4 مليار جنيه. وهذا يعني أن السوق لا يشهد انخفازا شاملا، بل إعادة تسعير المشتريين العالميين.

ورغم تراجع الأسعار، فإن أحدث بيانات «نايت فرانك» تشير إلى تسجيل 121 صفقة

القصور إلى البيع قد تخلق فرضا لمستثمرين آخرين.

فالعقارات التاريخية في تشيلسي وبلغرافيا ونايتسبريدج لا يمكن زيادة المعروض منها بسهولة، وهو ما يجعل الأصول الاستثنائية تحتفظ بجاذبيتها لدى شريحة محدودة من المشتريين العالميين.

ونغم تراجع الأسعار، فإن أحدث بيانات

### النهضة العقارية

العقارات المجمدة بسبب تعدد الملاك..

### كيف نحول الخلافات العقارية إلى فرص استثمارية؟



○ بقلم:

جاسم محمد الموسوي

إلى دراسة قانونية وضريبية وتمويلية حسب الحالة، ولا يصلح بالضرورة لجميع العقارات.

#### دور الوساطة والتسوية القانونية

من المهم تطوير مسارات مبكرة للوساطة العقارية قبل أن تتحول الخلافات إلى نزاعات طويلة ومكلفة، ويمكن أن تشمل هذه المسارات الاستعانة بخبراء تقييم مستقلين، ومستشارين قانونيين، ووسطاء متخصصين في إعادة هيكلة الملكيات، للوصول إلى حلول تحفظ الحقوق وتقلل الأضرار الاقتصادية.

وعندما يتعذر الإنفاق، يجب أن تبقى الإجراءات القضائية والقانونية المتاحة وسبيلة لحماية الحقوق وفق القواعد المعمول بها، مع دراسة إمكانية تسريع معالجة النزاعات العقارية التي يترتب عليها تعطيل أصول ذات قيمة اقتصادية، ولا يعني ذلك تجاوز حقوق أي شريك أو فرض البيع عليه من دون سند قانوني، بل إيجاد توازن بين حماية الملكية الخاصة ومنع استمرار التعطيل من دون مبرر. وفي مملكة البحرين، يمكن دراسة إنشاء مبادرة متخصصة لرصد العقارات ذات الملكيات المتعددة التي يرغب أصحابها في إعادة هيكلتها طوعاً، مع توفير خدمات التقييم والوساطة والتخطيط الاستثماري، بالتعاون مع الجهات المهنية المختصة، ويمكن أن تبدأ المبادرة بصورة تجريبية، مع وضع ضوابط صارمة لحماية البيانات والحقوق.

من أصل ساكن إلى قيمة اقتصادية منتجة إن تحويل العقارات المجمدة إلى أصول منتجة لا يتطلب بالضرورة بناء مشاريع ضخمة أو تغيير استخدامات الأراضي، بل قد يبدأ بتسوية الملكية، أو تحسين إدارة العقار، أو تجديده، أو بيعه لمستثمر قادر على تطويره. والأهم هو اتخاذ القرار المناسب بناءً على دراسة اقتصادية واضحة، لا ترك القرار رهينة الخلافات إلى أجل غير معلوم. وفي المحصلة، فإن معالجة الملكيات العقارية المتعددة تمثل فرصة لتحريك رأس المال المعطل، وتحسين استخدام الأراضي، ورفع كفاءة السوق العقارية، فالمملكة حق أصيل يجب صونه، لكن حماية هذا الحق لا تتعارض مع تطوير أدوات تساعد أصحابها على الاستفادة منه. والسؤال الذي يستحق أن نطرحه اليوم ليس فقط: كم تبلغ قيمة العقارات التي نملكها؟ بل أيضاً: كم من هذه القيمة نستطيع تحويله إلى استثمار حقيقي يخدم الملاك والاقتصاد الوطني؟

الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح Jasim@alfateh.bh

في السوق العقارية، لا تكمن المشكلة دائماً في نقص الأراضي أو ضعف الفرص الاستثمارية، بل قد تكون المشكلة في أصول موجودة بالفعل، تمتلك قيمة اقتصادية كبيرة، لكنها تظل خارج دائرة الاستثمار سنوات طويلة بسبب تعقيدات الملكية وتعدد الشركاء واختلاف المصالح بينهم. وتبرز هذه الإشكالية بصورة واضحة عندما تكون العقارات مملوكة على الشيوع بين أفراد الأسرة الواحدة أو الورثة أو مجموعة من المستثمرين، بحيث يصبح اتخاذ قرار البيع أو التطوير أو إعادة الاستثمار أكثر تعقيداً من امتلاك العقار نفسه. إن العقار السدي لا يمكن تطويره أو بيعه أو الاستفادة من عوائده بصورة عملية لا يمثل مجرد فرصة ضائعة لصاحبه، بل قد يتحول إلى أصل مجمد يجرم الاقتصاد من قيمة مضافة كان بالإمكان تحقيقها من خلال تطويره أو إعادة توظيفه. ومن هنا، فإن قضية الملكيات العقارية المتعددة تستحق أن تُطرح باعتبارها قضية اقتصادية واستثمارية، وليست مجرد خلافات عائلية أو نزاعات بين شركاء.

#### عندما تتحول الملكية

#### إلى عائق أمام الاستثمار

تبدأ المشكلة غالباً عندما تنتقل ملكية العقار إلى عدد كبير من الورثة، أو عندما تتوزع الحصص بين شركاء تختلف احتياجاتهم المالية وأولوياتهم. فقد يرغب أحد المالك في البيع للحصول على السيولة، بينما يفضل آخر الاحتفاظ بالعقار انتظاراً إلى ارتفاع قيمته، وقد يطالب ثالث بتطويره، في حين لا يمتلك بقية الشركاء القدرة على المساهمة في تكاليف البناء أو الترميم.

ومع مرور الوقت، تتراكم الخلافات وتأخر القرارات، وقد يبغى العقار سنوات من دون تطوير أو صيانة مناسبة. وفي بعض الحالات، تنخفض جاذبية العقار الاستثمارية نتيجة تقادم المبنى أو تراجع كفاءته التشغيلية، بينما تتزايد تكاليف المحافظة عليه والالتزامات المرتبطة به.

وتكمن الخطورة في أن قيمة العقار السوقية المحتملة لا تعني بالضرورة أن الملاك قادرون على تحقيق هذه القيمة فعلياً. فالأصل قد يكون مرتفع القيمة نظرياً، لكنه ضعيف السيولة بسبب عدم القدرة على اتخاذ قرار جماعي بشأنه.

#### الحاجة إلى حلول تتجاوز انتظار توافق

#### جميع الأطراف

لا يمكن معالجة هذه الإشكالية بحل واحد يناسب جميع الحالات، إذ تختلف طبيعة العقارات، وعدد الملاك، ونسب حصصهم، والالتزامات المالية والقانونية المرتبطة بها. ومع ذلك، يمكن تطوير مسارات عملية تساعد على تقليل التعطيل، مع المحافظة على حقوق جميع أصحاب المصالح. أول هذه المسارات هو إجراء تقييم مستقل للعقار، لا يقتصر على تقدير سعر الأرض أو المبنى، بل يشمل أفضل استخدام اقتصادي ممكن، وتكاليف التطوير، والعائد المتوقع من التأجير أو البيع، والالتزامات التي قد تؤثر على القيمة النهائية. فوجود معلومات مالية واضحة قد يساعد الشركاء على الانتقال من الخلافات القائمة على التقديرات الشخصية إلى نقاش مبني على أرقام واقعية.

أما المسار الثاني، فيتمثل في إتاحة حلول شراء الحصص بين الشركاء، بحيث يتمكن أحد الملاك من شراء حصص الراغبين في الخروج وفق تقييم عادل ومتفق عليه، مع توفير البات تمويل مناسبة عند توافر الشروط اللازمة. وقد يكون هذا الخيار أكثر عملية من بيع العقار بالكامل إذا كان بعض الملاك يرغبون في الاحتفاظ به.

ويمكن كذلك دراسة تأسيس شركة ذات غرض خاص تمتلك العقار أو تؤولي تطويره، بحيث تحدد حصص الشركاء وحقوقهم والالتزامات وآلية توزيع الأرباح والخروج من الاستثمار بموجب اتفاق واضح. غير أن هذا النموذج يحتاج

### استشارات قانونية

## حقوق عقارية يحميها القانون قد يغفل عنها أصحابها

وعدم انتظار نشوء النزاع أو تعثر المدين. إن حق الامتياز العقاري ليس مجرد نص قانوني نقرأه في كتب أو نصوص القانون المدني، بل ضمانة عملية قد تؤثر في مصير مستحقات مالية كبيرة، وتمنح صاحبها مركزاً قانونياً مختلفاً عن مركز الدائن العادي.

ولعل الرسالة التي أود إيصالها إلى المتعاملين في القطاع العقاري، من بائعين ومقاولين ومهندسين ومطورين، هي أن حماية الحقوق لا تبدأ عند أبواب المحاكم، وإنما تبدأ منذ اللحظة الأولى للتعاقد، من خلال فهم الضمانات التي يوفرها القانون واتخاذ الإجراءات اللازمة للمحافظة عليها.

فليس كل حق يقرره القانون تتحقق حمايته تلقائياً، وقد يكون الفارق بين استنفاء الحق وتعثر استيفائه إجراء قانونياً بسيطاً لم يتخذ في الوقت المناسب.

محام ومحكم متخصص في المناعات العقارية والإشائية aljunaidlaw@gmail.com

شروطه، حق امتياز على الحصص المفردة التي آلت إلى بقية الشركاء. كما امتدت فكرة الامتياز إلى العقارات المشتركة، إذ قررت المادة (68) من قانون تنظيم القطاع العقاري رقم (27) لسنة 2017 امتيازاً للمبالغ المستحقة عن الاشتراكات السنوية والالتزامات المالية الأخرى المقررة على مالك الوحدة العقارية وفقاً للقانون والنظام الأساسي لاتحاد الملاك، مع استمرار هذا الامتياز حتى عند انتقال ملكية الوحدة إلى شخص آخر.

ولكن أين تكمن الإشكالية الحقيقية في هذا الضمان؟

لا تكمن المشكلة دائماً في غياب النص القانوني الذي يحمي صاحب الحق، وإنما في عدم معرفة البعض بوجود هذا الحق، أو إغفال الإجراءات اللازمة للاستفادة منه.

فحقوق الامتياز العقارية التي نظمها القانون المدني في الحالات المشار إليها تستلزم القيد، وتترتب مرتبتها القانونية من تاريخه، مع مراعاة الأحكام الخاصة بكل حالة. ومن هنا تظهر أهمية المبادرة إلى اتخاذ الإجراءات القانونية المناسبة،

غير أن هذا الامتياز ليس مطلقاً، إذ يرتبط بمقدار الزيادة التي أحدثتها تلك الأعمال في قيمة العقار وقت بيعه، وهو ما يجعل تقدير هذه الزيادة مسألة فنية وقانونية بالغة الأهمية. فقد يكون المفاوض مستحقاً لمبلغ مائة ألف دينار، بينما لا تتجاوز الزيادة في قيمة العقار الناتجة عن أعماله سبعين ألفاً. وهنا ينبغي التمييز بين أصل المديونية التي يحق له المطالبة بها، وبين المقدار الذي يتمتع بضمان الامتياز.

ومن واقع طبيعة المنازعات الإنشائية، فإن هذه المسألة تستحق اهتماماً خاصاً من المقاولين والمهندسين، الذين قد يشغلون بابيات الأعمال المنفذة وقيمتها، دون الالتفات إلى الضمانات العينية التي أتاحتها لهم القانون. ولا يقتصر الامتياز على البائعين والمقاولين، بل يمتد إلى الشركاء عند قسمة العقارات الشائعة، وفقاً للمادة (1054) من القانون المدني. فإذا انتهت القسمة إلى حصول أحد الشركاء على حصة تقل عن نصيبه المستحق، مقابل التزام الآخرين بدفع مبلغ مالي لتعويض هذا الفرق، فإن القانون يمنعه، وفق



مسجلاً، وجعل مرتبته من تاريخ القيد، وهي مسألة قد يغفل عنها بعض المتعاملين اعتقاداً منهم أن تسجيل البيع وحده يكفي لحماية حقوق البائع. أما في قطاع المقاولات والإنشاءات، فقد قررت المادة (1053) من القانون المدني امتيازاً للمقاولين والمهندسين عن المبالغ المستحقة لهم مقابل أعمال التشييد أو إعادة البناء أو الترميم أو الصيانة.

ضماناً لما تبقى له من الثمن وملحقاته. فإذا باع شخص عقاراً بمبلغ مائتي ألف دينار، وتسلم مائة وخمسين ألفاً، وبقي له خمسون ألف دينار في ذمة المشتري، فإن القانون يمنحه امتيازاً على العقار المبيع، شريطة استيفاء متطلبات القيد، بما يتيح له الاستفادة من الأولوية القانونية المقررة لهذا الحق.

واللافت هنا أن المشرع اشترط قيد هذا الامتياز حتى لو كان عقد البيع



○ المحامي خالد الجنيدي.

#### حكم قضائي بالمبلغ المستحق؟

قد تكون الإجابة مفاجئة للبعض، فالمشرع البحريني لم يضع جميع الدائنين في مركز قانوني واحد، وإنما قرر لبعضهم حقوق امتياز على العقارات، بالنظر إلى طبيعة الديون المستحقة لهم. فبائع العقار، على سبيل المثال، يتمتع بموجب المادة (1052) من القانون المدني بحق امتياز على العقار المبيع

في عالم العقارات والإنشاءات، كثيراً ما يكون اهتمام المتعاملين على قيمة الصفقة وشروط التعاقد ومواعيد السداد، بينما تغيب عن أذهان البعض ضمانات قانونية قد تكون أكثر أهمية من بعض بنود العقد نفسه، خصوصاً عندما تتعثر الالتزامات المالية وتبدأ الخلافات، وهذا من أكثر ما نشاهده في أروقة المحاكم بشكل يومي.

ولعل من المسائل القانونية التي تستحق تبسيط الضوء عليها ما يعرف بـ«حق الامتياز على العقار»، وهو من الحقوق التي نظمها المشرع البحريني في القانون المدني، ومنح بموجبها فئات محددة من الدائنين أولوية في استيفاء مستحقاتهم، وفقاً لضوابط وشروط قانونية.

ولتوضيح فكرة حق الامتياز، لننصو أن شخصاً باع عقاراً، وانتقلت ملكيته إلى المشتري، لكنه لم يتسلم كامل الثمن. أو أن مفاوضاً أنجز أعمال تشييد مبني، ثم فوجئ بتعثر مالكه في سداد مستحقاته، فهل يقف القانون عند حدود المطالبة بالدين؟ أم أنه يمنح هؤلاء ضمانات تتجاوز مجرد الحصول على