العقاري

أخبار الخليج

إعداد: محمد الساعي

العدد (17764) - السنة الحادية والخمسون - الأربعاء غُرة جمادى الآخرة 1448هـ - 11 نوفمبر 2026م

النهضة العقارية

المباني التي انتهى عمرها الاقتصادي.. من يتحمل كلفة تجديد المدن؟



○ بقلم:
جاسم محمد الموسوي

لا تُقاس قوة المدينة بعدد المباني الجديدة التي تُقام فيها فقط، بل أيضاً بقدرتها على المحافظة على مبانيها القائمة، وتجديد أحيائها، والتعامل مع العقارات التي لم تعد تلبي احتياجات السكان أو متطلبات الاستثمار الحديث. فمع مرور الزمن، قد تتحول بعض المباني من أصول تحقق دخلاً جيداً إلى منشآت مرتفعة الكلفة، تعاني من تراجع الإشغال، أو ضعف الكفاءة التشغيلية، أو الحاجة إلى أعمال صيانة وتحديث تتجاوز قدرتها على تحقيق عائد اقتصادي مناسب.

وتبرز هنا قضية مهمة في إدارة المدن والأسواق العقارية: ماذا نفعل عندما تنتهي الجدوى الاقتصادية لمبنى، بينما تظل الأرض التي يقوم عليها ذات قيمة مرتفعة؟ وهل نترك المبنى يتراجع تدريجياً، أم نبحث عن نماذج عملية لإعادة تأهيله أو تطويره بما يحقق مصلحة المالك والمستأجر والمنطقة المحيطة؟

إن هذه القضية تتجاوز مسؤولية مالك العقار وحده، لأنها ترتبط بجودة البيئة العمرانية، وسلامة المباني، وجاذبية الأحياء، واستدامة الاستثمار، وكفاءة استخدام الأراضي المتاحة.

متى ينتهي العمر الاقتصادي للمبنى؟

العمر الاقتصادي لا يعني بالضرورة أن المبنى أصبح غير صالح للاستخدام أو أنه بلغ نهاية عمره الإنشائي. فقد يكون المبنى آمناً من الناحية الإنشائية، لكنه لم يعد قادراً على المنافسة بسبب ارتفاع تكاليف التبريد والكهرباء والصيانة، أو ضعف توزيع المساحات، أو عدم ملاءمة المرافق لاحتياجات المستأجرين، أو صعوبة توفير مواقف السيارات والخدمات المطلوبة.

وقد تكون المشكلة في تراجع الإيرادات نتيجة تغير طبيعة الطلب في المنطقة، أو انتقال الأنشطة التجارية إلى مواقع أخرى، أو ظهور مبانٍ أحدث تقدم خدمات أفضل. وفي المقابل، قد تتطلب بعض المباني استثمارات كبيرة في أنظمة السلامة أو المصاعد أو التمديدات الكهربائية والميكانيكية، مما يجعل قرار الترميم أكثر تعقيداً.

لذلك، لا ينبغي اتخاذ قرار الهدم أو التجديد بناءً على عمر المبنى وحده، بل عبر تقييم متكامل يجمع بين السلامة الإنشائية والجدوى المالية والاحتياجات السوقية والاشتراطات التنظيمية.

معضلة التمويل وتقاسم المسؤولية

غالباً ما يواجه الملاك معضلة حقيقية عندما تكون تكاليف إعادة التأهيل مرتفعة، بينما لا تسمح الإيرادات الحالية بتغطية التمويل المطلوب. وقد يتردد المالك في الاستثمار خشية ألا يسترد التكلفة من خلال الإيجارات، في حين يتردد المستأجر في الالتزام بعقد طويل داخل مبنى يحتاج إلى تحديث.

وتزداد الصعوبة في المباني متعددة الملاك، حيث يتعين الاتفاق على التمويل ونطاق الأعمال وآلية توزيع الكلفة والمنافع. وقد يملك بعض الشركاء القدرة المالية على التطوير، بينما يعجز آخرون عن تحمل حصتهم من المصروفات.

وهنا تبرز الحاجة إلى حلول تمويلية وتعاقدية مرنة. فمن الممكن، بحسب طبيعة العقار وجدواه، بحث شراكات مع مطورين متخصصين، أو تمويل أعمال التجديد على مراحل، أو التعاقد مع مشغل محترف، أو منح حقوق تطوير ضمن اتفاق واضح يحفظ حقوق الملاك. كما يمكن دراسة نماذج تقاسم الإيرادات أو المنافع المستقبلية مقابل تحمل جزء من تكاليف التطوير.

ولا ينبغي افتراض أن الدعم الحكومي هو الحل الوحيد، أو أن جميع المباني تستحق الدعم. فالأولوية يجب أن تكون للمشاريع التي تثبت جدواها، وتحقق تحسيناً ملموساً في السلامة والكفاءة وجودة البيئة العمرانية، مع الالتزام بمعايير واضحة تمنع توجيه الموارد إلى استثمارات غير مجدية.

إعادة التأهيل أم الهدم وإعادة البناء؟

قد يكون التجديد هو الخيار الأفضل إذا كان الهيكل الإنشائي جيداً ويمكن تحديث الأنظمة والخدمات بتكلفة معقولة. وقد يكون تغيير الاستخدام، متى سمحت الأنظمة التخطيطية، وسيلة لاستعادة الجدوى؛ فالمبنى الذي لم يعد مناسباً لنشاط معين قد يكون قابلاً للاستخدام في نشاط آخر بعد إجراء التعديلات اللازمة.

أما إذا كانت تكلفة الإصلاح مرتفعة للغاية، أو كانت القيود الفنية تحول دون توفير معايير السلامة والكفاءة المطلوبة، فقد يكون الهدم وإعادة البناء خياراً أكثر منطقية. لكن هذا القرار يحتاج إلى دراسة شاملة تشمل تكلفة الهدم وإدارة المخلفات، وفترة توقف الإيرادات، وتكاليف التمويل، والاشتراطات التخطيطية، والأثر على الجوار.

ويجب أن يتضمن التقييم أيضاً كفاءة الطاقة والمياه، وجودة العزل، وأنظمة التبريد، وإمكانية تقليل المصروفات التشغيلية. فالمبنى الأكثر كفاءة لا يقدم قيمة بيئية فحسب، بل قد يصبح أكثر جاذبية للمستأجرين ويحقق وفورات على المدى الطويل.

فرصة للبحرين

يمكن لمملكة البحرين دراسة برنامج متكامل لإعادة تأهيل المباني القائمة، يبدأ بحصر العقارات التي تحتاج إلى تدخل فني أو اقتصادي، مع التمييز بين المباني غير الآمنة، والمباني الآمنة التي تحتاج إلى تحسين، والمباني التي تتطلب إعادة تطوير شاملة.

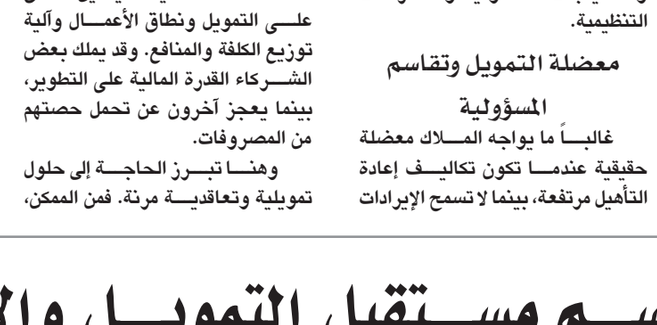
ويمكن أن يشمل البرنامج توفير أدلة فنية مبسطة للملاك، وتشجيع عمليات التدقيق الإنشائي والتشغيلي، وتوضيح إجراءات الترخيص، ودراسة حوافز محددة للتجديد الذي يحقق أهدافاً قابلة للقياس. كما يمكن تشجيع الشراكات بين الملاك والمطورين والجهات التمويلية، دون الإخلال بمتطلبات السلامة أو حقوق السكان والمستأجرين.

ومن المهم ألا تقتصر النظرة على المبنى منفرداً؛ فإعادة تأهيل مجموعة من المباني في شارع أو منطقة واحدة قد تحقق نتائج أفضل من تطوير مبنى معزول، لأنها تحسن المظهر العام والحركة التجارية والخدمات المحيطة، وتزيد جاذبية المنطقة للاستثمار.

استثمار في المستقبل

إن ترك المباني تتدهور ليس قراراً محايداً، لأن كلفة الإهمال قد تظهر لاحقاً في انخفاض القيمة، وتراجع الإشغال، وارتفاع مصروفات الإصلاح، وتدهور جودة البيئة العمرانية. وفي المقابل، فإن التجديد غير المدروس قد يهدر رأس المال من دون تحقيق عائد مناسب. المطلوب هو اتخاذ قرارات مبنية على البيانات، توازن بين السلامة والجدوى الاقتصادية والاستدامة. فالعقار القديم ليس بالضرورة عقاراً فاشلاً، كما أن المبنى الجديد ليس بالضرورة استثماراً ناجحاً. والفيصل هو قدرة الأصل على تلبية احتياجات السوق وتحقيق قيمة حقيقية. إن مستقبل المدن لا يعتمد على التوسع العمراني وحده، بل على إدارة ما بُني بالفعل. ومن هنا، فإن تجديد المباني التي انتهى عمرها الاقتصادي يمثل فرصة لتحسين جودة الأحياء، وحماية الثروة العقارية، وتعزيز كفاءة استخدام الأراضي، وتحويل الأصول المتراجعة إلى مشاريع أكثر استدامة.

الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح
Jasim@alfateh.bh



التكنولوجيا المالية تعيد رسم مستقبل التمويل والاستثمار العقاري



تعرف التكنولوجيا المالية أو (FinTech) بأنها استخدام التقنيات الرقمية والابتكارات التكنولوجية لتطوير الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية، وجعلها أكثر سرعة وكفاءة وسهولة في الوصول إليها، مع خفض تكاليف تقديمها. بمعنى أنها ترتكز على توظيف التكنولوجيا لتطوير طريقة تقديم الخدمات المالية، سواء في الإقراض أو الاستثمار أو الدفع أو إدارة الأموال.

وهنا قد يتبادر إلى الذهن سؤال: هل هناك علاقة بين التكنولوجيا المالية والتمويل العقاري؟ وكيف تؤثر هذه العلاقة على القطاع العقاري بشكل عام؟

باختصار.. نعم هناك علاقة قوية بين الجانبين، تتمثل في استخدام الحلول الرقمية والتقنيات الحديثة لتطوير عمليات تمويل شراء العقارات أو بنائها أو الاستثمار فيها، واستخدام الابتكار التكنولوجي لتطوير الخدمات المالية.

وهذا ما تؤكده دراسة لبنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك، بعنوان The Role of Technology in Mortgage Lending، حيث أكدت أن مؤسسات التمويل العقاري المعتمدة على التكنولوجيا المالية استطاعت معالجة طلبات التمويل العقاري بسرعة أكبر بنحو 20% مقارنة بالمؤسسات التقليدية، دون ارتفاع معدلات التعثر في السداد. newyorkfed.org

فيما شدد تقرير مكتب المساءلة الحكومية الأميركي (2025 – GAO) على دور أنظمة التقييم الائتماني الآلية، والذكاء الاصطناعي، ونماذج التقييم العقاري الرقمية في تسريع الإجراءات وتحسين كفاءة التمويل.

وبالتالي بات قطاع شركات التكنولوجيا المالية المتخصصة في الخدمات العقارية والتمويل العقاري يشهد نمواً متسارعاً عالمياً وإقليمياً، مدفوعاً بالتحول الرقمي في القطاع المصرفي، وانتشار منصات التمويل الإلكتروني، والذكاء الاصطناعي، والتمويل الجماعي العقاري.

وبلغ حجم سوق التكنولوجيا العقارية عالمياً نحو 45.1 مليار دولار في 2025، ويُتوقع أن يصل إلى 50 مليار دولار هذا العام. ويرتفع الى 115 مليار دولار بحلول عام 2033.

وتشير تقديرات Grand View Research إلى أن سوق منصات الإقراض الرقمي عالمياً بلغ نحو 13.1 مليار دولار في 2025، مع توقعات بارتفاعه إلى 98.1 مليار دولار بحلول 2033، بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 29%.

وهذا يعكس التوسع الكبير في استخدام التكنولوجيا لتقديم القروض وإدارة عمليات التمويل، بما فيها التمويل العقاري.

وبالتالي لم يعد الامر يعتمد بصورة أساسية على الإجراءات الطويلة لتقديم الطلبات ودراسة الجدارة الائتمانية وتقييم العقارات والموافقة على التمويل من قبل البنوك والمؤسسات المالية التقليدية. بل دخلت التكنولوجيا المالية بشكل عميق يساهم في تسريع هذه العمليات وتيسيرها وتحسين الخدمات المصرفية. ليس هذا فحسب، وانما أصبحت التكنولوجيا المالية أداة لتطوير القطاع العقاري نفسه، من خلال زيادة فرص حصول الأفراد على التمويل السكني، وتوفير مصادر تمويل إضافية للمطورين العقاريين، وجذب شرائح جديدة من المستثمرين، وتسريع تنفيذ المشاريع العقارية، وتعزيز كفاءة السوق ورفع مستوى الشفافية.

ولا يعني ذلك أن التكنولوجيا المالية بديل عن التمويل العقاري التقليدي، وإنما هي وسيلة لتطويره وتوسيع أدواته ونماذجه، مع بقاء الحاجة إلى الرقابة والتنظيم وإدارة المخاطر.

ويمكن تلخيص أبرز انعكاسات التكنولوجيا المالية على التمويل العقاري في عدد من الجوانب منها:

★★ تسريع إجراءات الحصول على التمويل العقاري. قد كان الحصول على تمويل عقاري يتطلب إجراءات ورقية طويلة، وتقديم مستندات متعددة، وانتظار فترات طويلة لدراسة الطلب. أما اليوم، فتتيح التكنولوجيا المالية تقديم طلب التمويل إلكترونياً، والتحقق من الدخل والالتزامات المالية رقمياً، وتقييم الجدارة الائتمانية بصورة آلية، وإصدار الموافقات المبدئية خلال وقت أقصر. وكل ذلك يقلل التكاليف التشغيلية على البنوك، ويحسن تجربة العملاء.

★★ استخدام الذكاء الاصطناعي وتقييم الجدارة الائتمانية وتحليل البيانات من اجل معرفة قدرة العميل على السداد بصورة أكثر شمولا، بدل الاعتماد فقط على الراتب والتاريخ الائتماني فقط. وهو ما قد يتيح فرصاً تمويلية لفئات لم تكن مؤهلة بسهولة للحصول على التمويل وفق معايير التقييم التقليدية.

★★ توسيع فرص الاستثمار والتمويل العقاري من خلال ظهور نماذج جديدة للتمويل، مثل التمويل الجماعي العقاري، والاستثمار العقاري الرقمي من خلال إتاحة الفرصة للأفراد للاستثمار في العقارات بمبالغ أقل من كلفة شراء عقار كامل، وكذلك ترميز الأصول العقارية وتحويل الحقوق أو الحصص في الأصول العقارية إلى وحدات رقمية يمكن تداولها وفق الأطر القانونية والتنظيمية المعتمدة.

★★ تحسين تقييم العقارات وإدارة المخاطر بالاعتماد على التكنولوجيا المالية في تطوير أدوات التقييم العقاري. مثل تحليل أسعار العقارات والصفقات السابقة، وتحليل العرض والطلب، ومعدلات الإشغال والعوائد الإيجارية، والمؤشرات الاقتصادية المرتبطة بالسوق العقاري.

★★ خفض تكلفة التمويل وزيادة المنافسة.

★★ تعزيز الشفافية وسهولة متابعة طلبات التمويل والأقساط والالتزامات المالية بصورة مباشرة.

في البحرين

ولان البحرين رائدة في مجال التكنولوجيا المالية، يرى الخبراء أن هناك عدة مجالات يمكن أن تحقق فيها التكنولوجيا المالية قيمة مضافة للسوق العقاري البحريني، منها:

1. تسهيل التمويل السكني: من خلال اختصار إجراءات حصول المواطنين والمقيمين على التمويل العقاري.
2. تمويل المشاريع العقارية وتوفير قنوات تمويل بديلة للمطورين العقاريين، خصوصاً الشركات الصغيرة والمتوسطة.
3. توسيع الاستثمار العقاري وتمكين صغار المستثمرين من الدخول إلى السوق العقاري من خلال منصات الاستثمار الرقمي.
4. تحسين كفاءة البنوك من خلال استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل المخاطر وتقييم العقارات وتطوير المنتجات التمويلية.

تزايد الفجوة بين الدخل والأسعار في سوق العقارات الأوروبي

لا تزال أسواق العقارات في الاتحاد الأوروبي تواجه أزمة متفاقمة تتجسد في اتساع الفجوة بين أسعار المنازل ومستويات دخل الأسر، مما يضع ضغوطاً حادة على المعيشة والقدرة على الادخار.

وتشير الأرقام الى أن أسعار المنازل في الاتحاد الأوروبي ارتفعت بنسبة تصل إلى 69% تقريباً منذ عام 2015. فيما ارتفع معدل سعر المنزل إلى الدخل: بنسبة6.8% ، ما يعني أن أسعار العقارات نمت بمعدل يفوق بكثير قدرة المواطنين المالية ورواتبهم.

ووفقاً لبيانات مكتب الإحصاء الأوروبي («يوروستات»)، تصدرت البرتغال أعلى نسبة زيادة في معدل سعر المنزل إلى الدخل بنسبة 60.8%، تلتها هولندا بنسبة 4.3%. ويواجه نحو 34 مليون شخص في أوروبا أعباء سكنية تستهلك أكثر من 40% من إجمالي دخولهم. في الوقت الذي ارتفعت أسعار الفائدة على القروض العقارية لأجل 10 سنوات لتصل إلى نحو 4.5%، مما أضاف أعباء شهرية إضافية على قروض التمويل العقاري مثل زيادة تقدر بنحو 200 يورو شهرياً في بعض الأسواق كألمانيا.

ومن العوامل التي ساهمت في تفاقم المشكلة:

– التضخم وارتفاع أسعار الفائدة نتيجة التوترات الجيوسياسية وارتفاع أسعار الطاقة إلى تغذية التضخم، مما دفع البنك المركزي الأوروبي لرفع أسعار الفائدة وزيادة تكلفة الاقتراض.

– نقص المعروض من الوحدات السكنية الجديدة والميسرة مقابل استمرار الطلب.

– الانقسام الاجتماعي. حيث تشير تحليلات المفوضية الأوروبية، إلى ان الأجيال الشابة والأسر المستأجرة تتحمل العبء الأكبر، مما يحد من قدرتهم على تكوين الثروة والاستقلال الاقتصادي أو حتى التفكير في تكوين أسر.

وكانت انعكاسات الازمة واضحة بشكل أكبر على سوق الإيجارات في المدن الكبرى، إذ اضطر الملايين من مشتري المنازل المحتملين خاصة الشباب إلى البقاء في سوق الإيجار لفترات أطول. وصاحب ذلك ارتفاع قياسي في قيمة الإيجارات، مع تراجع بناء المجمعات السكنية الجديدة نتيجة ارتفاع تكاليف مواد البناء والفائدة. وبنفس الوقت اتجه الكثير من الملاك الى الإيجارات السياحية قصيرة الأجل لتحقيق عوائد أعلى. والأسوأ من ذلك هو ظهور «سوق سوداء» للإيجارات تتمثل في ممارسات غير قانونية مثل طلب مبالغ نقدية إضافية «تحت الطاولة» أو بيع الأثاث بأسعار فلكية كشرط لتوقيع العقد.

استشارات قانونية

شراء العقار تحت الإنشاء.. ضمانات تبدأ قبل التوقيع وتستمر بعد التسليم





○ بقلم:
المحامي خالد الجنيد

غالبا ما يبدأ امتلاك المنزل بصورة جذابة لمشروع جديد، أو زيارة لشقة نموذجية مطروحة للبيع على الخريطة، ثم تتحول هذه الرغبة إلى التزام مالي يمتد سنوات طويلة خصوصا مع التوسع في طرح برامج التمويل السكني في مملكة البحرين. وبين الصورة وتسلم المفتاح، يحتاج المشتري إلى معرفة ما يحمي أمواله وحقوقه إذا اختلف التنفيذ عما توقعه من مواصفات قد تم الاتفاق عليها مسبقا. ولهذا أحاط قانون تنظيم القطاع العقاري البحريني، الصادر بالقانون رقم (27) لسنة 2017، البيع على الخريطة بضمانات ترافق مراحل المشروع.

وتتضح هذه الحماية في ثلاث مراحل ينبغي لكل مشتري عقار تحت الإنشاء الانتباه إليها.

قبل التعاقد تعرف على المشروع والمطور

تبدأ الخطوة الأولى بالتحقق من ترخيص المطور وترخيص مشروع البيع على الخريطة لدى مؤسسة التنظيم العقاري، فوجود اسم تجاري أو إعلان للمشروع لا يغني عن التحقق من الترخيص اللازم، كذلك الاطلاع على سجل المطور من المشاريع المنجزة يعطي تصورا واضحا عن مدى وإمكانيات المطور العقاري من تنفيذ المشروع وفقا للعقد، ثم تأتي قراءة العقد والمستندات التي تحدد حقيقة الوحدة العقارية وموقعها، ومساحتها، ومخططاتها، وحقوقها في الأجزاء المشتركة، وقيمة الاشتراكات المتوقعة. وفي إرشادات المؤسسة لمشتري الشقق على الخريطة، تبرز مرحلة الحجز بوصفها فرصة للاطلاع على المعلومات قبل الانتقال إلى عقد البيع الملزم.

وعمليًا، ينصح بمراجعة موعد التسليم وجدول الدفعات وشروط التعديل والفسخ، وتثبيت المواصفات المؤثرة في قرار الشراء ضمن المستندات التعاقدية. فالموقف أو الخدمات التي جذبت المشتري يستحق وضوحا يوازي أهمية الثمن. وعقب التعاقد، ينبغي متابعة قيد عقد البيع في السجل المختص، والحصول على ما يثبت ذلك.

أثناء البناء: ما الذي يجوز تغييره

يمثل حساب الضمان أحد أهم وسائل حماية أموال المشترين في عقود البيع تحت الإنشاء إذ تُودع فيه دفعات المشروع وفق التنظيم المقرر، ويخصص للصرف على أغراض إنشائه وتنفيذه وإدارته. كما يحظر القانون الحجز على أمواله لصالح دائني المطور. وهذه حماية مهمة ينبغي للمشتري التأكد من تطبيقها عند السداد، مع الاحتفاظ بمستندات كل دفعة.

وتظل متابعة تقدم الأعمال ضرورة عملية. فعلى المشتري مقارنة طلبات السداد بالجدول المعتمد ومستندات استحقاق الدفعات، وتوثيق المراسلات المتعلقة بالتأخير أو تغيير المواصفات.

وقد ألزمت المادة (30) من قانون تنظيم القطاع العقاري في مملكة البحرين المطور بالتنفيذ وفق التصاميم والمستندات المعتمدة، وقيّدت التعديلات الجوهرية بظروف وأسباب وموافقات محددة، مع حفظ حق المشتري في التعويض أو إنقاص الثمن بحسب النقص في مساحة الوحدة أو قيمتها أو منفعتها. أما عند التعثر، فقد أجازت المادة (33) للمؤسسة اتخاذ تدابير لحماية الحقوق، بما فيها اللجوء إلى القضاء لاستكمال المشروع أو بيعه وتوزيع حصيلته وفق القانون.

بعد التسليم: المفتاح لا ينهي الضمان

عند تسلم العقار بعد تنفيذ المشروع، ينصح بفحص الوحدة وتحرير محضر واضح بالملاحظات، والاستعانة بمختص فني أو خبير عند الحاجة. ويلتزم المطور، بموجب المادة (31)، باتخاذ الأعمال اللازمة لتسجيل الوحدة باسم المشتري وتسليمه وثائقها والضمانات المتعلقة بأجهزتها وتركيباتها.

وفي العقار المشترك، تقرر المادة (71) مسؤولية المطور عن عيوب الأجزاء الهيكلية التي يخطر بها من اتحاد الملاك أو مالك أية وحدة، لمدة عشر سنوات تبدأ من الحصول على شهادة إنجاز المشروع. كما يضمن إصلاح أو استبدال التركيبات المعيبة، ومنها الكهربائية والميكانيكية والصحية، مدة سنة من شهادة إنجاز المشروع أو جزء منه، ما لم يُتفق على مدة أطول. لذلك تستحق بداية احتساب المدة انتباهًا خاصا فهي مرتبطة بشهادة الإنجاز، وقد تختلف عن تاريخ تسلم المشتري.

إن شراء عقار تحت الإنشاء قرار يستحق مراجعة قانونية مبكرة، تحفظ وضوح العلاقة بين المشتري والمطور وتحد من أسباب الخلاف. وإذا كنت مقبلا على الشراء، أو واجهت تأخيرا أو اختلافا في المواصفات أو عيبا بعد التسليم، فإن مراجعة عقدك ومستندات مشروعك هي البداية لتحديد حقوقك والخطوة المناسبة لحمايتها قضائيا.

محام ومحكّم متخصص في المنازعات العقارية والإنشائية
aljunaidlaw@gmail.om