عقارات السيف راعيا رسميا للعمارة في سيتي سكيب البحرين 2026

أعلنت شركة عقارات السيف رعايتها الرسمية للعمارة ضمن فعاليات سيتي سكيب البحرين 2026، الذي يقام خلال الفترة من 24 إلى 28 نوفمبر 2026 في مركز البحرين العالمي للمعارض، وذلك في إطار التزامها بدعم تطور القطاع العقاري والعمارة، وتعزيز الابتكار، والمساهمة في تطوير منظومة عمرانية مستدامة تواكب تطلعات مملكة البحرين.

وتأتي هذه الرعاية انطلاقاً من الدور الذي تضطلع به عقارات السيف في قطاع التطوير العقاري في المملكة، وحرصها على دعم المنصات التي تجمع نخبة من المطورين والمستثمرين والمعماريين والمصممين والمتخصصين، وتوفر مساحة لتبادل الخبرات واستعراض أحدث التوجهات التي تشكل مستقبل القطاع.

ويُعد سيتي سكيب البحرين، الذي يقام بتنظيم مجموعة «inD» المتخصصة في تنظيم المعارض والفعاليات الكبرى وبدعم من مؤسسة التنظيم العقاري، أحد أبرز المنصات المتخصصة التي تجمع مختلف الأطراف المعنية بالقطاع العقاري، بما يتيح فرصاً للتواصل وتبادل المعرفة واستكشاف التطورات والاتجاهات الجديدة في مجالات التطوير العقاري والعمارة والتصميم. وتأتي مشاركة عقارات السيف كراعٍ رسمي للعمارة لتعكس



○ أحمد يوسف.

اهتمام الشركة بتعزيز الحوار حول مستقبل البيئة العمرانية ودور الابتكار والتصميم في تطوير وجهات ومجتمعات متكاملة.

وبهذه المناسبة، صرح أحمد يوسف، الرئيس التنفيذي لشركة عقارات السيف، قائلاً: «يمثل قطاع العمارة والتصميم عنصراً أساسياً في تشكيل جودة الوجهات والمجتمعات التي نعمل على تطويرها، ولذلك نحرص في عقارات السيف على دعم المنصات التي تسهم في تعزيز الحوار وتبادل المعرفة حول مستقبل القطاع. وتأتي رعايتنا الرسمية للعمارة ضمن فعاليات سيتي سكيب البحرين 2026 تأكيداً لالتزامنا بدعم تطور القطاع، وتشجيع الابتكار، وتعزيز التواصل بين مختلف الأطراف المعنية بصناعة العقار والبيئة العمرانية، ونثمّن في هذا الإطار دعم مؤسسة التنظيم العقاري لهذا الحدث العقاري الهام ودورها المحوري في تطوير القطاع العقاري وترسيخ بيئة عقارية آمنة ومستدامة في مملكة البحرين».

وأضاف «يشهد القطاع العقاري تطورات متسارعة، مدفوعة بالابتكار والتقنيات الحديثة وتغير احتياجات المجتمعات، وهو ما يتطلب مواصلة تطوير أساليب التصميم والتخطيط والتطوير. ونرى في سيتي سكيب البحرين منصة مهمة لتبادل الرؤى والخبرات، واستكشاف الفرص والتوجهات التي يمكن أن تسهم في تطوير مستقبل القطاع العقاري في مملكة البحرين».

قمة BRIS 2027 والجمعية البحرينية لأخصائي الاستثمار تطلقان سلسلة ورش عمل للتوعية الاستثمارية

نظّمت قمة BRIS 2027 (BFT Retail & Investment Summit) ورشة العمل الأولى ضمن برنامجها للتوعية الاستثمارية، بقاعة المحاضرات في مقر إنجاز البحرين، بالتعاون مع الجمعية البحرينية لأخصائي الاستثمار (CFA Society Bahrain)، الشريك المعرفي للقمة. وشهدت الورشة حضور أكثر من 50 مشاركًا، إيذانًا بانطلاق برنامج يضم ست ورش عمل ويهدف إلى تقديم المعارف الاستثمارية بأسلوب مبسّط وعملي وتفاعلي.

وقدّم الورشة الدكتور نواف المسقطي، الشريك المؤسس لشركة تنامي كابيتال، تحت عنوان «من الادخار إلى الاستثمار: خطواتك الأولى لبناء عقلية استثمارية»، واستعرض خلالها أسس بناء هذه العقلية، ودور الأهداف الشخصية والظروف المالية ومدى تقبّل المخاطر في توجيه القرارات الاستثمارية.

وبدأت الأمسية بكلمتين ترحيبيتين ألقاهما كل من يوسف مسيب، رئيس الجمعية البحرينية لأخصائي الاستثمار، وفاطمة إبراهيم، الرئيس التنفيذي لشركة أندرا للعلاقات العامة، الشريك الاستراتيجي للقمة. تلا ذلك تقييم تفاعلي ساعد المشاركين على التعرّف إلى أنماطهم الاستثمارية ومراجعة أهدافهم المالية وخبراتهم ومدى تقبّلهم للمخاطر. وقدّم الدكتور المسقطي عرضًا تناول فيه العلاقة بين المخاطر والعوائد، وتنويع الاستثمارات، والأسواق العامة والخاصة، وأهمية الصبر والعوائد المركّبة في بناء الثروة على المدى الطويل.

وسلّط الدكتور المسقطي الضوء على أهمية تبنّي نهج استثماري منضبط وطويل الأجل، مستندًا إلى خبرته في إدارة الاستثمارات والعمل المصرفي والاستشارات الاستراتيجية والتكنولوجيا المالية. وتشكّل سلسلة الورش جزءًا رئيسيًا من الفعاليات الممهّدة لقمة BRIS 2027، إذ تجمع بين رؤى المتخصصين والأنشطة العملية والتفاعلية لدعم الأفراد في بداية رحلتهم الاستثمارية. وتُقام



قمة BRIS 2027 يوم 18 مارس 2027 بمركز البحرين العالمي للمعارض، بتنظيم مشترك من «BFT Media» وشريكها الاستراتيجي، شركة أندرا للعلاقات العامة.

مذكرة تفاهم بين سيكو و«مينا الصناعي» للتعاون في الخدمات المصرفية والاستثمارية



وقّع سيكو، البنك الإقليمي الرائد في مجال إدارة الأصول والوساطة والخدمات المصرفية الاستثمارية والذي يتمتع بوجود راسخ ومباشر في البحرين والسعودية والإمارات، على مذكرة تفاهم مع بنك مينا الصناعي، مصرف جملة تقليدي مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي. لبحث فرص التعاون بين المؤسستين في مجموعة من الخدمات المصرفية والاستثمارية وأسواق رأس المال.

وتشمل مجالات التعاون المقترحة الاستفادة من خبرات سيكو في إدارة الأصول والوساطة المالية والحفظ الأمين للأوراق المالية والاستشارات في أسواق رأس المال، إلى جانب الحلول المصرفية والتمويلية التي يقدمها بنك مينا الصناعي، بما في ذلك تمويل الصناديق الاستثمارية وإمكانية تقديم التمويل للعملاء بضمان محافظهم الاستثمارية المحفوظة لدى سيكو. كما تبحث المؤسستان فرص تعريف عملاء بنك مينا الصناعي من الشركات بخدمات سيكو في أسواق رأس المال والاستشارات المالية، وتوزيع صناديق سيكو الاستثمارية على عملاء البنك.

وفي هذا الصدد، قال شامزاني حسين الرئيس التنفيذي لبنك مينا الصناعي: «يعكس تعاوننا مع سيكو حرص بنك مينا الصناعي على بناء علاقات قوية ضمن القطاع المالي في مملكة البحرين. كما أن الاستفادة من خبرات سيكو في مجال الاستثمار وأسواق رأس المال سيتيح لنا تقديم مجموعة واسعة من الحلول لعملائنا من الشركات والمؤسسات، بينما ستمثل خدماتنا المصرفية وحلولنا للخزينة إضافة مكملة لمنتجات وخدمات سيكو».

من جانبها، قالت نجلاء الشيراوي الرئيس التنفيذي لمجموعة سيكو: «تأتي مذكرة التفاهم مع بنك مينا الصناعي في إطار حرصنا على بناء شراكات استراتيجية تستند إلى تكامل الخبرات والخدمات بين المؤسسات المالية. ونتطلع من خلال هذا التعاون إلى تعزيز الربط بين خدماتنا في إدارة الأصول وأسواق رأس المال والحلول المصرفية والتمويلية التي يقدمها بنك مينا، بما يفتح آفاقاً جديدة لتقديم حلول أكثر تكاملاً ومرونة، وبدعم قدرة عملائنا على تحقيق أهدافهم المالية والاستثمارية».

شراكة استراتيجية بين منتدى الشرق الأوسط للاستدامة وإنجاز البحرين لدعم تحدي الجامعات للحياد الكربوني

أعلن منتدى الشرق الأوسط للاستدامة شراكة استراتيجية مع إنجاز البحرين لدعم «تحدي الجامعات للحياد الكربوني «ضمن مبادرة» مختبر مستقبل الاستدامة»، بهدف تمكين طلبة الجامعات في مملكة البحرين من تطوير حلول عملية ومبتكرة تسهم في معالجة تحديات الاستدامة، وتنمية مهاراتهم وتوظيف معارفهم الأكاديمية في دعم جهود الاستدامة والعمل المناخي. ومن المقرر أن تُقام المبادرة ضمن أعمال النسخة الخامسة من منتدى الشرق الأوسط للاستدامة، الذي سيُعقد يومي 26 و27 يناير 2027 في فندق الريتز كارلتون، البحرين، تحت شعار «الاستدامة لتوسيع الآفاق – تعزيز المرونة والابتكار والنمو». ويُقام تحدي الجامعات للحياد الكربوني بالشراكة مع شركة كي بي إم جي في البحرين(KPMG)، وبدعم من المجلس الأعلى للبيئة ومجلس التعليم العالي، حيث ترشح الجامعات المشاركة فرقاً طلابية لتطوير خطط عملية تهدف إلى خفض الانبعاثات الكربونية في مؤسساتها التعليمية بنسبة 30% خلال خمس سنوات. ويتيح التحدي للطلبة فرصة استكشاف حلول مبتكرة في مجالات كفاءة الطاقة، والطاقة المتجددة، وإدارة المياه، والحد من النفايات، والنقل المستدام، إلى جانب قياس الانبعاثات الكربونية وإعداد التقارير ذات الصلة.

وفي إطار هذه الشراكة، ستستضيف إنجاز البحرين عدداً من أنشطة مختبر مستقبل الاستدامة في مقرها، بما يوفر بيئة تفاعلية تدعم تعلم الطلبة وتبادل الخبرات والتعاون فيما بينهم. وعلى مدار التحدي، ستشارك الفرق الطلابية في برنامج تطويري متكامل بإشراف نخبة من خبراء الاستدامة والمختصين الفنيين.

ومن جانبها، قالت سمو الشيخة حصة بنت خليفة آل خليفة، رئيس مجلس إدارة إنجاز البحرين، إنجاز البحرين، «يسعدنا الانضمام إلى مختبر مستقبل الاستدامة شريكاً استراتيجياً لهذه النسخة، ودعم مبادرة تجمع طلبة الجامعات من مختلف أنحاء مملكة البحرين لتطوير حلول مبتكرة لتحديات الاستدامة على أرض الواقع. وتعكس هذه الشراكة التزامنا بتمكين الشباب وتشجيع الإبداع، وإتاحة الفرص أمامهم لتطبيق معارفهم ومهاراتهم خارج القاعات الدراسية».

وبهذه المناسبة، قالت زهراء طاهر المدير التنفيذي لشركة فين مارك كوميونيكيشنس، المؤسس والمنظم لمنتدى الشرق الأوسط للاستدامة، «تعكس هذه الشراكة التزامنا المشترك بدعم الشباب وإتاحة فرص نوعية للتعلم والابتكار. ومن خلال إشراك طلبة الجامعات في معالجة تحديات الاستدامة على أرض الواقع، نسعى إلى تحفيز الأفكار الجديدة، وتعزيز المهارات العملية، وتمكين الجيل القادم من المساهمة في تحقيق تطلعات مملكة البحرين في مجال الاستدامة».



«اشتر الآن وادفع لاحقا».. قنبلة موقوتة!

مؤشرات إذا توافرت لديك فعليك أن تدق جرس الإنذار فورا

مستخدمو «اشتر الآن وادفع لاحقا» ينفقون 30% أكثر من غيرهم

تقرير: محمد الساعي

تعرف خدمة التمويل السريع أو اشتر الآن وادفع لاحقًا «BNPL» بأنها نموذج لخدمة التقسيط الرقمي يتيح للمستهلكين شراء المنتجات أو الخدمات فورًا وتسلمها، مع تأجيل سداد قيمتها أو تقسيطها على دفعات دورية قصيرة الأجل. وقد تكون الدفعات بلا فوائد إذا سُدّدت في مواعيدها وفقا لطبيعة العقد والشروط. وقد يشترط دفع نسبة أولية بسيطة مثل 25% من إجمالي قيمة المشتريات، ثم تقسيط المبلغ المتبقي على دفعات تلقائية تُخصم في تواريخ محددة.

ومن مميزات هذا التمويل هو إتمام عمليات التحقق والموافقة الائتمانية السريعة عبر التطبيقات الذكية في ثوانٍ معدودة من دون الحاجة الى معاملاتٍ ورقية أو إجراءات بنكية طويلة. وهي تعتبر بديلا مرنا للبطاقات الائتمانية.

وتحقق هذه الخدمة إيجابيات عدة منها توزيع كلفة الشراء على دفعات محددة، وإمكانية الحصول على السلعة أو الخدمة فورًا بدل الانتظار حتى ادخار كامل قيمتها. إمكانية تجنب الفوائد.

وبشكل عام، تسارعت وتيرة انتشار هذه الخدمات بشكل غير مسبوق بالتزامن مع جائحة (كوفيد19-) عام 2020، نتيجة الإغلاقات والتحول الكبير نحو التسوق عبر منصات التجارة الإلكترونية. وفي بدايتها، كانت الخدمة تتركز بشكل أكبر على السلع الترفيهية والإلكترونيات. ولكن توسع استخدامها لتشمل حتى الاحتياجات اليومية والأساسية.

وتشير التقديرات الاقتصادية لقطاع المدفوعات العالمية إلى أن إجمالي قيمة المعاملات والسلع التي يتم شراؤها عبر خدمات (BNPL) يتجاوز نصف تريليون دولار أمريكي في العام، مع توقعات بأن يواصل الصعود السريع ليقارب تريليون دولار أو أكثر خلال السنوات القادمة.

فيما تُقدر إيرادات شركات تقديم خدمات (BNPL) عالمياً بين45 و55 مليار دولار. ويتوقع أن تصل إلى 911.8 مليارا عام 2030. بل تذهب بعض التقديرات إلى ان يتجاوز هذا السوق 1.42 تريليون دولار بمعدل نمو 17.26%.

وتشير بيانات مؤسسات رصد قطاع التقنية المالية مثل Juniper Research إلى أن قاعدة مستخدمي خدمات التقسيط الرقمي (BNPL) يتجاوز 600 مليون مستخدم نشط، وقد يصل الرقم إلى 700 مليون.

وتُظهر بيانات لدراسات أميركية أن استخدام التمويل الآجل أكثر شيوعًا بين البالغين الأصغر سنًا، وتحديدا في الفئة العمرية من 18 إلى 44 سنة، حيث يشكلون حوالي 74% إلى 77% من كل مستخدمي BNPL عالمياً.

الفخ

هنا يقع الفخ. فالدراسات الاقتصادية وسلوكيات المستهلك تجمع على أن سهولة الحصول على موافقة التمويل السريع وتقسيم المبالغ الكبيرة إلى دفعات صغيرة، تُؤدي إلى زيادة حجم الإنفاق وتكرار عمليات الشراء بشكل قد ينعكس سلبا على الشخص. وهذه الزيادة تتحقق من خلال:

– التأثير النفسي الخادع لأرقام التكلفة، مما يزيد من فرص الشراء الاندفاعي غير المدروس. فمثلا عندما يرى المستهلك منتجًا بسعر 200 دينار، يتعامل عقله مع الرقم ككتلة مالية واحدة تؤثر على ميزانيته. ولكن عندما يُجزأ السعر إلى 4 دفعات، يقل ألم الخسارة المالية، مما يجعله يشعر بأن المنتج أصبح في متناوله، فيندفع للشراء فورًا من دون تردد.

– رفع متوسط قيمة المشتريات. حيث تؤكد البيانات التجارية أن إتاحة خيار الدفع اللاحق ترفع متوسط قيمة المشتريات في السلة الواحدة بنسب تتراوح بين 30% و50%. حيث يميل المستهلكون إلى إضافة منتجات أعلى جودة أو ملحقات إضافية، لشعورهم أن الفرق في القسط الشهري سيكون بسيطًا جدًا.

– تخفيف التردد وزيادة تكرار الشراء. حيث تسهم الموافقة الفورية في إزالة العائق المالي اللحظي. وبنفس الوقت، فإن تجربة الشراء السريعة والخالية من التعقيدات، تشجع العميل على تكرار التجربة بصورة أسرع مقارنة بأساليب الشراء التقليدية.

وهنا تبدأ المشكلة، حيث يقع الكثيرون في أخطاء شائعة منها:

★ الشراء الاندفاعي نتيجة انخفاض «ألم الدفع» والتوهم بان السلعة رخيصة. في حين أن الأرقام تشير الى ان 25% من المستخدمين ندموا على مشتريات اشتروها بهذه الخدمة لأنهم اكتشفوا لاحقاً أنهم لا يستطيعون تحملها.

★ الكثير من المستهلكين يستخدم BNPL لشراء أشياء أكبر من ميزانيتهم، معتقدين أن التقسيط يجعلها ميسورة.

★ تكديس الخطط نتيجة شراء عدة سلع من خلال عدة تطبيقات او قنوات في نفس الوقت. ولأنه لا توجد لوحة تحكم واحدة يرى فيها المستهلك كل هذه الالتزامات، قد يفاجئ في النهاية بإجمالي المستحق التي قد تفوق حتى دخله. فقد يكون القسط صغيرًا، ولكن مجموع الالتزامات يفوق الميزانية.

★ عدم قراءة الشروط خاصة تلك المتعلقة برسوم التأخر في التسديد. فمثلا في كثير من الأحيان تكون خطط التسديد القصيرة مثل أربع دفعات من دون فوائد. ولكن الخطط الطويلة لمنتجات غالية الثمن مثل تذاكر السفر او الأثاث، تحتسب عليها رسوم وفوائد قد تتجاوز تلك الرسوم التي تفرض على بطاقات الائتمان.

★ استخدام خدمة BNPL للمصاريف اليومية. وهو ما يعني ان المستهلك لا يدير ميزانيته بقدر ما يؤجل عجزاً تراكميا سيكبر تدريجيا.

★ نسيان موعد السداد أو إهماله، مما قد يؤدي إلى رسوم تأخير أو سحب على المكشوف بحسب شروط الخدمة والبنك. وعند تفويت موعد الدفعة، تُفرض رسوم تأخير ثابته أو نسبة مئوية محددة. فضلا عن أن ذلك يؤثر على التقرير الائتماني في حال التأخير الممتد.

★ الاعتقاد بأن الموافقة تعني أن خطة السداد مناسبة للميزانية.

مخاطر تراكمية

الوقوع في فخ هذه الأخطاء، وعدم التخطيط الذكي للاستفادة من خدمة اشتر الآن وافع لاحقا قد تقود الى مخاطر ليست باليسيرة. وكما أشرنا، فإن سهولة الشراء وصغر الأقساط قد يحجبان عن المستهلك إجمالي ما التزم به. ومع تعدد الخطط وتقارب مواعيد السداد، يجد ان السيولة المتاحة لديه لا تغطي تلك الالتزامات. فتبدأ المخاطر التراكمية، ومن أبرزها:

أولا: المخاطر المالية المباشرة.

ومن ذلك الإفراط في الإنفاق وتراكم الديون الصغيرة وتعدد الالتزامات.. فمثلا تؤكد التقارير مثل تقرير CFPB 2025 أن 63% من مستخدمي BNPL لديهم أكثر من قرض واحد في نفس الوقت. وكل قرضٍ يبدو صغيراً، لكن المجموع يصبح ديناً كبيراً غير مرئي.

وهنا يحدث الإفراط في الإنفاق. فمستخدمو BNPL ينفقون 30–20% أكثر من غيرهم.

يضاف الى ذلك تراكم رسوم وفوائد الخدمة. فالخدمة مجانية فقط إذا سددت في الوقت. ولكن عند التأخر لأي سبب، ستحتسب رسوم ليست باليسيرة، وقد تصل الفوائد إلى 36% على الخطط الطويلة. وقد يترتب جزاءات ورسوم سحب على المكشوف من البنك. مما يعني تضخم الكلفة. وقد يضطر المستهلك الى الاقتراض من منصة أخرى أو استخدام البطاقة الائتمانية لتغطية قسط مستحق، مما يدخله في حلقة مفرغة من الديون.

ثانيا: المخاطر الائتمانية.

فالتزامك بالسداد ليس سلوكا يحتسب لك إيجابا. ولكن تأخرك يحتسب ضدك فورا، حيث بدأت خدمات وبيانات BNPL تدخل في التقييم الائتماني منذ عام 2025.

ومما يزيد الخطورة الائتمانية، هو أن أغلب قروض BNPL لا تظهر في التقرير الائتماني التقليدي، وبالتالي فإن البنوك لا تراها عند تقييمك لقرض عقاري أو شخصي. وهذا ما قد يضاعف من مشاكل الميزانية.

بل قد يصل الأمر الى إلى تجميد الحساب وتحويل الدين إلى شركة تحصيل. كما أن السجل السلبي قد يحول مستقبلاً دون الحصول على تمويلات كبرى وأساسية مثل القروض السكنية أو تمويل السيارات.

ثالثا: مخاطر نفسية وسلوكية ناتجة عن تراكم الالتزامات والقروض، مما يزيد الضغط النفسي والقلق.

من هنا، فإن خطر خدمة «اشتر الآن وادفع لا حقا» قد لا تكون في قرض واحد، وقد تكون الخدمة بحد ذاتها انقاذا لموقف وتسهيلا لكثير من الظروف، شريطة استخدامها بذكاء، واعتمادها كوسيلة للدفع وليس كأداة اقتراض.

جرس إنذار

مشاكل ومخاطر الاستخدام الخاطئ خدمة «اشتر الان وادفع لاحقا» لا تظهر فجأة، بل تكون تراكمية، تتسلل عبر ميزانيتك لتجعلك تتعامل معها ليس كأداة مساعدة وانما تعتمد عليها بشكل كبير. وهذا هو منبع الخطورة.

هنا يضع الخبراء بعض المؤشرات والعلامات التي يرونها إذا توافرت في الشخص ثلاثة او أكثر، فعليه أن يدق جرس الإنذار وناقوس الخطر، ويبدأ في مراجعة حساباته. ومن هذه المؤشرات:

– وجود أكثر من خطتين نشطتين في نفس الوقت.

– إذا لم تستطع أن تحدد مباشرة ومن دون فتح التطبيقات كم إجمالي ما عليك من التزامات فورية.. فأنت في خطر.

– إجمالي أقساطك يتجاوز 15% من دخلك الشهري.

– تشتري وتسدد، لكن إجمالي ما عليك في نهاية كل شهر أكبر من الشهر الذي قبله.

– تدفع رسوم تأخير أكثر من مرة.

– تقسيط الضروريات. لأن هذا يعني أن دخلك لا يغطي أساسياتك، وBNPL أصبحت تغطي العجز.

– تستخدم BNPL لتسديد BNPL آخر.

– تخفي استخدامك عن عائلتك أو شريكك.

– الشعور بالقلق والتوتر الدائم بسبب الأقساط.

– الرغبة في أن تشتري لأن التقسيط متاح، وليس لأنك تحتاج.

