



بأكثر من مليون عقد سكني

كيف حققت «الرؤية» الاستقرار الأسري؟



صفحة (8-9)



أولويات السلامة في تنفيذ المشاريع

7 صفحة



تدشين مشاريع تنمية وإسكانية بالمنطقة الشرقية

12 صفحة

رئيس التحرير :
إعلان أوثق..
وسوق أنضج

2 صفحة

وذلك خلال زيارات شملت أكثر من 20 شركة في عدد من القطاعات، من بينها المقاولات، والعقود المتكاملة، وإدارة المشاريع.

كشفت جولات رقابية مكثفة نفذتها الهيئة السعودية للمهندسين عن تسجيل 894 مخالفة فردية، إلى جانب رصد 17 منشأة مخالفة.

جولات رقابية لهيئة المهندسين

الأحد 3 مايو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 335

عبدالعزیز العیسی

إعلان أوثق.. وسوق أنضج

رئيس التحرير

بالتزامن مع البيانات القوية التي أظهرها التقرير السنوي لرؤية 2030،

التي كشفت عن قوة القطاع العقاري حيث تم إبرام أكثر من مليون عقد سكني، وأكثر من 3.2 مليون عقد موثق في شبكة إيجار، جاءت موافقة الهيئة العامة للعقار على اللائحة التنظيمية للتسويق والإعلانات العقارية لتعزيز تنظيم هذا النشاط الذي يُدير عمليات تداول في سوق حجمه مئات المليارات من الأصول التي تنتظر دورها في الانتقال لمالِك أو منتفع جديد.

مع هذه المستجدات يطرأ السؤال: هل تغیر شيء في الإعلانات العقارية؟ اللائحة التنظيمية للنشاط تجيب على هذا السؤال وبقيّة الأسئلة المشابهة: إذ تجاوز الإعلان العقاري المحتوى التقليدي (صورة وسعر ورقم جوال)؛ ليصبح نشاطًا منظمًا يتطلب بيانات واضحة، وترخيصًا نظاميًا، ومعلومة دقيقة، ومنصة مسؤولة، مما يحفظ القطاع من الإعلان المضلل الذي يرسم صورة زاهية وكاذبة للعقار بواسطة بعض الدخلاء على المهنة التي قيّدتها الضوابط باشتراطات لازمة لممارستها وبيانات واضحة ودقيقة عن العقار موضع التسويق، هذا بجانب معلومات الترخيص نفسه.

حددت اللائحة، بوضوح تام لا لبس فيه، أن ممارسة التسويق العقاري أصبحت تتطلب التزامًا نظاميًا وترخيصًا من الهيئة، مما يضع حدًا للإعلانات العشوائية التي بدأت في الاندثار، وفي ذات الوقت أصبحت المنصات العقارية المتخصصة جزءًا من منظومة الثقة المطلوبة بإظهار رقم الترخيص الإعلاني في مكان بارز في التصميم، هذا التنظيم يشمل كل الوسائل؛ من السوشال لميديا إلى المعارض، ليصبح الإعلان تحت الرقابة التامة، حتى يعرف المستفيد من يتعامل معه، لذلك نثق تمام الثقة أن هذه التنظيمات ترفع قيمة التسويق النظامي وتعزز نضج السوق رغم أنف الفوضى.

لذلك، فإن هذه الضوابط تنقي السوق من الدخلاء، وتعزز الشفافية، وتحمي الاستثمارات، ورغم التحديات التقنية ونقص الوعي لدى البعض، تكمن الحلول في إطلاق حملات توعوية مكثفة، والتوسع في البرامج التدريبية للمسوقين لضمان الامتثال، مع تقديم فترات تصحيحية مرنة ودعم تقني للمنصات المعتمدة وتحت الإنشاء.

نأمل في أن تكون هذه الضوابط جسراً للعبور نحو سوق ناضج وموثوق، يعزز من مكانة القطاع العقاري السعودي ويحقق استدامة التنمية وفق تطلعات رؤية 2030.

دعوة ملاك الأراضي الفضاء إلى المحافظة على نظافتها

أملاك-متابعات

دعت وزارة البلديات والإسكان ملاك الأراضي الفضاء إلى المحافظة على نظافة أراضيهم والالتزام بالمتطلبات والضوابط البلدية، بما يساهم في تحسين المشهد الحضري والحد من مظاهر التشوه البصري في المدن. وأوضحت الوزارة أنها بدأت تنفيذ مرحلة توعوية شاملة داخل النطاقات العمرانية وخارجها في



مختلف مدن المملكة، بهدف رفع مستوى الامتثال لدى الملاك، تمهيداً للمهلة المحددة بتاريخ 1448/4/15هـ لتعزيز الرقابة الميدانية عقب انتهاء

وبيّنت أن هذه الجهود تأتي ضمن مبادرات تحسين المشهد الحضري، وتشمل معالجة أوجه الاستخدام المخالف للأراضي الفضاء، مثل استغلالها لأغراض تجارية غير نظامية، أو تحويلها إلى مواقع لتجميع مخلفات البناء ونواتج الحفر، أو استخدامها مواقف للمركبات والآليات بطرق مخالفة، لما لذلك من آثار سلبية على البيئة الحضرية وجودة الحياة.

80 ألف قطعة عقارية في مخططات «جوهرة العروس»

جدة -بدر الأسمری

برعاية أمير منطقة مكة المكرمة الأمير خالد الفيصل، وبتوجيه ومتابعة نائبه الأمير سعود بن مشعل، شهدت محافظة جدة تدشين مشروع تطوير مخططات «جوهرة العروس»، يمثل المشروع أكبر شراكة استراتيجية بين القطاعين العام والخاص، بجمع أمانة جدة وشركة «الممتلكات المميزة» وشبه الجزيرة للمقاولات، لإرساء معايير التنمية الحضرية المستدامة.

واطلع نائب أمير مكة خلال حفل التدشين على الخدمات التقنية والطول البيئية للمشروع



الذي تتجاوز مساحته 107 ملايين متر مربع. ويغطي المشروع الضخم 18 حياً سكنياً لخدمة أكثر من 700 ألف نسمة، ضمًا 41 مخططاً حكومياً وما يفوق 80 ألف قطعة سكنية وتجارية، بالإضافة إلى شبكة طرق حديثة يبلغ طولها 1,344 كيلومتراً.

ويوفر المشروع منظومة شاملة من المرافق الخدمية، متوجهاً بذلك جهود تطوير المشهد الحضري ورفع كفاءة البنية التحتية في المحافظة، في خطوة تتماشى تماماً مع المستهدفات الطموحة لبرامج «رؤية السعودية 2030» الرامية لتحسين جودة الحياة وتعزيز الاستدامة البيئية في عروس البحر الأحمر.

تراجع رخص البناء خلال يناير وفبراير

أملاك-متابعات

سجلت رخص البناء في المملكة العربية السعودية تراجعاً خلال شهر يناير وفبراير من العام

الجاري، حيث انخفض عدد رخص البناء الصادرة إلى 5920 رخصة خلال فبراير 2026، مقارنة بـ 7290 رخصة في الشهر نفسه من عام 2025، مسجلاً تراجعاً سنوياً بنسبة

19%، وفقاً لبيانات الهيئة العامة للإحصاء. ولم يقتصر التراجع على المقارنة السنوية، بل امتد أيضاً إلى الأداء الشهري، حيث انخفض عدد

الرخص بنسبة 14.4% مقارنة بشهر يناير 2026، الذي سجل 6919 رخصة، وهو ما يعكس استمرار الضغوط على قطاع البناء والتشييد.

ريال سعودي مع مصرف الراجحي، وذلك في إطار جهودها المستمرة لتعزيز السيولة ودعم استدامة سوق التمويل العقاري بالمملكة.

أعلنت الشركة السعودية لإعادة التمويل العقاري (SRC) عن توقيع اتفاقية شراء محفظة تمويل عقاري سكني بقيمة 3 مليارات

3 مليارات ريال لإعادة التمويل

العدد 335

السنة الثامنة عشر

الأحد 3 مايو 2026

تصدير أول شحنة من الأسمنت «البورتلاندي» عبر جازان



صدّر ميناء جازان التجاري أول شحنة من الأسمنت المكيس (البورتلاندي)، بلغت كميتها (8,324) طنًا، في خطوة تعكس تنامي قدراته التشغيلية، وتوسّع أدواره في دعم الصادرات الوطنية، وتعزيز الحركة التجارية عبر الميناء. ويأتي تصدير الشحنة امتدادًا لما يشهده الميناء من تطور في كفاءة المناولة والخدمات التشغيلية، إلى جانب جاهزيته للتعامل مع مختلف أنواع البضائع، بما يسهم في رفع تنافسية الميناء، وتسهيل انسياب السلع إلى الأسواق الإقليمية والدولية.

وتمثل هذه الخطوة قيمة مضافة للميناء، من خلال تعزيز دوره في دعم الصادرات الوطنية، وتوسيع الوجهات التجارية، وفتح آفاق جديدة للتعاون مع الأسواق الإقليمية، إلى جانب تأكيد جاهزيته لمناولة مختلف أنواع البضائع، ومنها مواد البناء؛ بما يرفع كفاءة الأداء التشغيلي، ويعزز حركة التبادل التجاري.

تطبيق نسب المحتوى المحلي على مواد البناء



الرياض -شهد العصيمي

تبدأ هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية تطبيق اشتراطات نسب الحد الأدنى لشهادة المحتوى المحلي على بلاط السيراميك والبورسلين اعتبارًا من 1 أغسطس 2026، فيما يشمل التوسع في التطبيق ابتداءً من 1 أغسطس 2027 ليغطي مكيفات السبليت، ومضخات المياه، وصمامات المياه، وأسلاك النحاس، إضافة إلى 219 صنفاً من الأجهزة والمستلزمات الطبية.

وأكدت الهيئة أن نسب الحد الأدنى للمحتوى المحلي تخضع للمراجعة والتحديث بشكل دوري، بما يضمن مواءمتها مع المستجدات الاقتصادية والصناعية، مشددة على ضرورة التزام الجهات الحكومية بتطبيق هذه الاشتراطات عند تنفيذ عمليات الشراء واستلام منتجات القائمة الإلزامية، اعتبارًا من التواريخ المحددة.



خدمات عالم الصحافة



التسويق الاحترافي



الدراسات الاستشارية



الخدمات الصحفية المتنوعة



إدارة وصناعة المحتوى



الصحف والمجلات المتخصصة



العلاقات العامة

+966 50 465 9090

info@pressworld.net

www.pressworld.sa

مزادات عقارية

الأحد 3 مايو 2026 - السنة الثامنة عشر - العدد 335

6 فرص عقارية في مزاد «استثمارات الطائف»



تعلن شركة عيان العقارية، وبإشراف مركز الإسناد والتصفية «إنفاذ» وبقرار من محكمة التنفيذ وحكم من محكمة الأحوال الشخصية، عن إقامة مزاد «استثمارات الطائف» إلكترونياً عبر منصة السعودية للمزادات. يبدأ المزاد يوم الأحد 10 مايو 2026، وينتهي يوم الثلاثاء 13 مايو 2026 بين الساعة الخامسة وحتى الخامسة وخمسين دقيقة مساءً.

يطرح المزاد 6 أصول عقارية مميزة تتنوع بين الأراضي التجارية والسكنية والزراعية، في مواقع استراتيجية بمدينة الطائف.

العقار الخامس: أرض زراعية تقع في حي الصنه مساحتها 22843.29 متر مربع.

العقار السادس: أرض سكنية تجارية تقع خارج حدود الأحياء عشيرة 3200 متر مربع.

ويعتبر المزاد فرصة للباحثين عن الفرص الاستثمارية الواعدة في عروس المصايف، كما ترحب شركة عيان العقارية بجميع الاستفسارات من خلال التواصل على الرقم الموحد: **0554753666**

العقار الأول: أرض تجارية سكنية تقع في حي العرفاء الغربية بمساحة 453859.54 متر مربع.

العقار الثاني: مبنى سكني يقع في حي الخالدية بمساحة 6203.05 متر مربع.

العقار الثالث: أرض سكنية في حي القيم بمساحة 11708.86 متر مربع.

العقار الرابع: أرض سكنية تقع في حي الهدا بمساحة 2881 متر مربع.

اضغط هنا واقرأ المزيد

41 فرصة عقارية في مزاد «عراقة مكة»



تعلن شركة أريز للاستثمار التجاري المحدودة عن إقامة مزاد «عراقة مكة» الإلكتروني لبيع مجموعة من العقارات المتنوعة في مكة المكرمة، وذلك تحت إشراف مركز الإسناد والتصفية «إنفاذ»، حيث ينطلق المزاد يوم الخميس 7 مايو 2026، ويستمر حتى الاثنين 11 مايو 2026، عبر منصة مباشر للمزادات.

يطرح المزاد 41 فرصة عقارية متنوعة تشمل عقارات تجارية وسكنية وزراعية، من أبرزها شريط تجاري سكني على طريق الأمير محمد بن سلمان الموصل إلى الحرم المكي. ويضم المزاد:

9 قطع تُطرح للبيع بشكل مجزأ، وتتميز بموقعها الحيوي بالقرب من الغرفة التجارية بمكة المكرمة.

8 قطع أراضي سكنية في حي الفهد - الشرائع.

11 قطعة أرض سكنية في حي النهضة.

12 قطعة أرض سكنية في حي الحمراء، ومزرعة تقع في مركز الجموم، ما يوفر خيارات استثمارية متنوعة تلي احتياجات مختلف المستثمرين.

وتقع العقارات في مواقع استراتيجية داخل مكة المكرمة والمراكز التابعة لها، وتتميز بقربها من الطرق الحيوية المؤدية إلى الحرم المكي. وللמיד من المعلومات التواصل على الأرقام

التالية: **0554000127 - 0554000134**

اضغط هنا واقرأ المزيد

6 فرص عقارية بمزاد «مداد الخرج»



تعلن شركة ديوان العقارية وبإشراف مركز الإسناد والتصفية «إنفاذ» وبقرار من محكمة التنفيذ، وبحكم من محكمة الأحوال الشخصية، عن إقامة مزاد «مداد الخرج»، وذلك يوم 10/05/2026، إلكترونياً عبر منصة مباشر للمزادات من الساعة 10:00 صباحاً حتى 05:50 مساءً.

يطرح المزاد 6 فرص عقارية مميزة في مواقع استراتيجية واستثنائية في أهم الأحياء المميزة بمدينة الخرج، ويتكون **العقار الأول** من أرض سكنية بمساحة 291555 متر مربع، و**العقار الثاني** أرض سكنية بمساحة 8717.39 متر مربع، و**العقار الثالث** مبنى تجاري بمساحة تتجاوز 7296 متر وأكثر من **3 فرص إضافية** بين تجاري وسكني وزراعي.

ويعتبر المزاد فرصة جاذبة للراغبين عن الفرص الاستثمارية الواعدة، كما ترحب شركة ديوان العقارية بجميع الاستفسارات من خلال التواصل على

الرقم الموحد: **0570777738 - 0570777738**

اضغط هنا واقرأ المزيد

3 فرص عقارية مميزة بمزاد «شروق الرياض»



تعلن شركة سعود الغسلان العقارية وبإشراف مركز الإسناد والتصفية «إنفاذ» وبقرار من محكمة التنفيذ، عن إقامة مزاد «شروق الرياض» وذلك يوم 05/05/2026 الساعة 1:00م وينتهي 07/05/2026 م ما بين الساعة 5:45م إلى 7:45م إلكترونياً عبر منصة السعودية للمزادات.

يعرض المزاد 3 فرص عقارية في مواقع استثنائية مميزة في أهم الأحياء بمدينة الرياض. **العقار الأول:** أرض تجارية بحي السلام بمساحة 1600 متر مربع.

العقار الثاني: أرض تجارية بحي المونسية بمساحة 5850 متر مربع.

العقار الثالث: عمارة تجارية بحي اليرموك بمساحة 5031.40 متر مربع.

حيث تقع في أهم الأحياء الحيوية المميزة

وتتميز بقربها من أبرز المشاريع والخدمات النوعية بالرياض.

ويعتبر المزاد فرصة جذابة ومغرية للباحثين عن الفرص الاستثمارية الواعدة، كما ترحب شركة سعود الغسلان العقارية بجميع الاستفسارات من خلال التواصل على الأرقام

التالية: **055156760 - 0504871111**

اضغط هنا واقرأ المزيد

حيث تقع على أهم الشوارع الحيوية والمميزة كطريق الملك عبد الله وتتميز بقربها من أبرز مشاريع الخدمات النوعية بالخرج، ومستشفى القوات المسلحة مما يجعلها وجهة استراتيجية مميزة.

أبريل 2026، فيما بلغ إجمالي ما أودع في حسابات المستفيدين من يناير وحتى شهر أبريل 4.36 مليار ريال.

أودع صندوق التنمية العقارية الأسبوع الماضي مليار و100 مليون ريال في حسابات مستفيدي برنامج الدعم السكني عن شهر

إيداع الدعم السكني لشهر أبريل

الأحد 3 مايو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 335

الإسكان التنموي خلال الربع الأول 2026

تملك 33 ألف أسرة و23 ألفاً استفادت من الدعم السكني

حلول سكنية متنوعة:

خلال الربع الأول 2026



أراضي سكنية



البناء الذاتي



مشاريع تحت الإنشاء



وحدات جاهزة

1.02+

مليون إجمالي العقود المدعومة منذ 2017 حتى الربع الأول 2026

23,222

أسرة استفادت من الدعم السكني

32,983

أسرة سكنت مسكنها الأول

مؤشر التملك:

المستهدف:

70%

ضمن رؤية 2030

66.24%

نسبة تملك الأسر بنهاية 2025

شركات داعمة:

تكامل مع البنوك والجهات التمويلية



تعاون مع المطورين العقاريين



التوزيع الجغرافي للعقود:

الشرقية:

163,455

عقدًا

مكة المكرمة:

213,069

عقدًا

الرياض:

273,856

عقدًا

مع المطورين العقاريين، إلى جانب الحلول التمويلية المقدمة بالتكامل مع الجهات التمويلية والبنوك، أسهمت في تعزيز المعروض السكني وتوسيع قاعدة التملك، ضمن منظومة متكاملة تدعم نمو القطاع السكني واستدامته. وأكدت وزارة البلديات والإسكان استمرارها في تعزيز المعروض السكني وإطلاق المزيد من المشاريع والخيارات السكنية بالشراكة مع القطاع الخاص في مختلف مناطق المملكة، بما يسهم في تلبية احتياجات الأسر السعودية وتحقيق التوازن في السوق العقاري.

عقدًا، ثم المنطقة الشرقية بـ163,455 عقدًا، ما يعكس اتساع نطاق الاستفادة وتنامي الطلب السكني في المناطق الرئيسية بالمملكة. وأكدت أن برنامج سكني يواصل تقديم باقة متنوعة من الحلول السكنية، تشمل الوحدات الجاهزة، والوحدات تحت الإنشاء ضمن مشاريع البيع على الخارطة، إضافة إلى منتج البناء الذاتي والأراضي السكنية، بما يوفر خيارات متعددة تتناسب مع احتياجات الأسر السعودية ورغباتها. وأضافت الوزارة أن المشاريع السكنية المنفذة بالشراكة

والحلول التمويلية والسكنية. وبيّنت أن إجمالي العقود المدعومة للمستفيدين منذ إطلاق برنامج سكني في عام 2017 وحتى نهاية الربع الأول من عام 2026 بلغ 1,028,673 عقدًا للأسر السعودية في مختلف مناطق المملكة، في مؤشر يعكس الأثر التراكمي للبرنامج في تعزيز فرص التملك ورفع نسب تملك المساكن. وأشارت الوزارة إلى أن منطقة الرياض استحوذت على الحصة الأعلى من إجمالي العقود المدعومة بواقع 213,069 عقدًا، تلتها منطقة مكة المكرمة بـ213,069

أعلنت وزارة البلديات والإسكان أن 32,983 أسرة سعودية سكنت مسكنها الأول خلال الربع الأول من عام 2026، ضمن جهودها المستمرة لتمكين الأسر السعودية من تملك المسكن الملائم، وتوفير الحلول السكنية المتنوعة للأسر المستحقة في مختلف مناطق المملكة. وأوضحت الوزارة أن إجمالي الأسر المستفيدة من خدمات الدعم السكني خلال الفترة ذاتها بلغ 23,222 أسرة سعودية، بما يعكس استمرار وتيرة التمكين السكني وتسريع إجراءات التملك، عبر منظومة متكاملة من البرامج

خلال أسبوع

تنفيذ 4,418 صفقة عقارية بقيمة 4.8 مليار ريال

في الأسبوع السابق بقيمة 479 مليون ريال. وفي جدة، بلغ عدد الصفقات 761 صفقة بقيمة تجاوزت 1.2 مليار ريال، وبمتوسط سعر 2,152 ريال للمتر، مقابل 696 صفقة بقيمة تجاوزت مليار ريال في الأسبوع الذي سبقه.

الرياض وجدة تصدران

على مستوى المدن، سجلت الرياض تنفيذ 403 صفقات بقيمة قاربت 1.3 مليار ريال، بمتوسط سعر بلغ 488 ريالاً للمتر، مقارنة بـ367 صفقة

نحو 4,418 صفقة عقارية خلال الأسبوع الماضي، بإجمالي قيمة تخطت 4.8 مليار ريال، وبمتوسط سعر بلغ 150 ريالاً للمتر. ويُقارن ذلك بالأسبوع السابق الذي شهد تنفيذ 4,420 صفقة بقيمة تقارب 3.3 مليار ريال، وبمتوسط سعر 102

1.5 مليار ريال مقارنة بالأسبوع الذي سبقه، إلى جانب ارتفاع متوسط سعر البيع بنسبة بلغت 47%، في مؤشر يعكس نشاطًا متصاعدًا في السوق العقاري. وبحسب بيانات البورصة العقارية، تم تنفيذ

الرياض - بدر الأسمرى

حققت الصفقات العقارية في المملكة خلال الأسبوع الثالث من أبريل الماضي نموًا لافتًا في القيمة الإجمالية، بزيادة تجاوزت

الصفقات العقارية خلال الأسبوع الثالث من أبريل 2026



4,418

عدد الصفقات

47%+

معدل النمو

150

ريال متوسط سعر المتر المربع

1.5+

مليار ريال الزيادة عن الأسبوع السابق

4.8

مليار ريال إجمالي الصفقات

ولا تحفظ الحقوق، كما لا يمكن إجراء السداد من خلالها إلا بعد توثيق العقد بشكل رسمي.

حذرت منصة إيجار من التعامل مع العقود غير الموثقة، والتي تُعد بمثابة «مسودة»، حيث لا يُعتمد بها نظاميًا

احذر العقود غير الموثقة

الأحد 3 مايو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 335

آلية عمل حساب الضمان ودوره في حماية الأموال

الدوام - صفاء السعود

أوضحت الهيئة العامة للعقار مفهوم حساب الضمان ودوره في حماية أموال المساهمين والمشتريين، إضافةً إلى توضيح آلية عمله والإجراءات المنظمة لعمليات الإيداع والصرف، بما يضمن توجيه الأموال لأغراضها المخصصة وتحقيق الاستدامة في المشاريع.

لضمان استدامة المشاريع وحماية أموال المساهمين والمشتريين، يُحظر نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة إيداع المبالغ في الحسابات الشخصية للمطورين، ويتم حصرها في «حساب الضمان» الخاضع لإشراف الجهة المختصة.

آلية العمل:

الإيداع المخصص للمشروع

يلتزم المشتري بإيداع الدفعات المالية مباشرة في حساب الضمان الخاص بالمشروع (وليس في حساب المطور الخاص). يُمنع استلام المبالغ النقدية أو الشيكات الشخصية خارج نطاق هذا الحساب.

الصرف وفق نسب الإنجاز

تظل الأموال محفوظة في الحساب ولا تُصرف للمطور إلا بدفعات مقننة. يُشترط للصرف وجود «شهادة إنجاز» معتمدة من الاستشاري الهندسي تؤكد تقدم العمل على أرض الواقع.

الرقابة المالية المستقلة

يخضع الحساب لتدقيق محاسب قانوني معتمد يرفع تقارير دورية للجهة المختصة. تضمن هذه الآلية استخدام الأموال في تكاليف إنشاء المشروع الفعلية فقط وليس لأغراض أخرى.



كيف تستفيد من خدمة مؤشر السلوك الإيجاري؟

أملاك - متابعات

يهدف مؤشر السلوك الإيجاري الذي سبق وأطلقته منصة سكني في نوفمبر الماضي إلى تقديم بيانات دقيقة وموثوقة تساعد جميع أطراف العملية الإيجارية (المؤجر، المستأجر، والوسطاء) على اتخاذ قرارات تأجيرية مدروسة وشفافة.

ويمنح المؤشر جمهور المستخدمين بيانات دقيقة تساعد كافة الأطراف على اتخاذ قرارات تأجيرية تهدف إلى تعزيز الشفافية والموثوقية في السوق العقاري الإيجاري. توفر الخدمة سجلاً يوثق تعاملات المستأجر وترتكز على 5 محاور رئيسية لتقييم السلوك الإيجاري، وهي:

قياس انتظام السداد حسب العقد

يركز هذا المحور على مدى التزام المستأجر بدفع الإيجار في مواعيده المحددة.

توضح درجة استقرار المستأجر ورضاه عن التجربة يقيس هذا المحور مدى استقرار المستأجر ومدى رضاه عن الوحدة المؤجرة خلال فترة الإيجار.

رصد حالات التعثر

يتابع هذا المحور أي حالات تعثر مالي أو قضائي مسجلة ضد المستأجر تتعلق بالتزاماته الإيجارية. توضح القدرة المالية للمستأجر ووفائه بالتزاماته يساعد في تقييم القدرة المالية للمستأجر وقدرته على الاستمرار في سداد الالتزامات.

إظهار الجوانب غير المالية المرتبطة بالمستأجر يشمل تقييم السلوك غير المالي، مثل حالة الوحدة عند التسليم وعدد الشكاوى المقدمة ضده.

الهدف من المؤشر:

يهدف مؤشر السلوك الإيجاري إلى:

توفير بيانات دقيقة تساعد كافة الأطراف في اتخاذ قرارات تأجيرية.

تعزيز الشفافية والموثوقية في سوق الإيجار العقاري. بناء ثقة أكبر بين المؤجرين والمستأجرين من خلال سجل يوثق تعاملات المستأجر بشكل موضوعي.

حالتان للاعتراض على الحد السعري في «إيجار»

قيمة الأجرة الإجمالية السوقية، في صدور هذه الضوابط.

يجب أن يتضمن تقرير المقيم العقاري ما يلي:

وجود باركود اعتماد التقرير العقاري للهيئة لمطابقة رقم التقرير والبيانات المسجلة والفرق بينهما لقبول التقرير أو رفضه.

تاريخ التقرير يكون بعد تاريخ إطلاق الأحكام التنظيمية لضبط العلاقة بين المؤجر والمستأجر 25 سبتمبر 2025.

اسم الوحدة المراد الاعتراض عليها والمسجلة في التقرير يجب أن يكون مطابقاً لما هو مسجل في «إيجار» لتفادي التلاعب أو التبديل أو تعدد الوحدات في التقرير.

نوع التقييم يكون تقييماً للقيمة الإيجارية فقط.

الرياض - رؤى السندي



يوضح هذا التقرير آلية الاعتراض على الحد السعري في منصة إيجار، مع تحديد الحالات التي يُسمح فيها بتقديم الاعتراض، إضافةً إلى المستندات الداعمة المطلوبة لكل حالة.

يُتاح الاعتراض على الحد السعري في حالتين، ويتم رفع طلب بذلك من إيجار.

الحالة الأولى:

خضوع العقار الشاغر لأعمال ترميمات إنشائية أو هيكلية جوهرية.

المستندات الداعمة:

رخصة ترميم إنشائية. تقرير صادر من مكتب هندسي معتمد يوضح الأعمال الإنشائية والترميمات

الهيكلية التي تم تنفيذها.

تقرير من مقيم عقاري معتمد يبين قيمة الأجرة الإجمالية السوقية بعد أعمال الترميم.

الحالة الثانية:

آخر عقد إيجار للعقار الشاغر مبرم قبل تاريخ 1-1-2024 ميلادي.

المستندات الداعمة:

تقرير مقيم عقاري معتمد يبين فيه

تتيح إصدار عقد الوساطة والإيجار، وإنشاء ترخيص الإعلان.

توفر 310 آلاف وحدة سكنية معروضة

الوصول إلى 5 ملايين مستخدم

خدمة «ديجيتار» من سكني

الأحد 3 مايو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 335

في مشاريع البناء.. السلامة المهنية أولاً

يؤكد الخبراء أن السلامة المهنية هي إحدى ركائز المخطط التنفيذي للمشاريع، وتدخل ضمن اقتصاديات المشروعات فدمجها المبكر في التصميم والالتزام الصارم بالبروتوكولات الوقائية يمنع الحوادث الجسيمة ويخفض التكاليف.

عبدالله الصليح

م. أسعد الفيافي: التصميم المبكر يستبق المخاطر ويقلل التعديلات اللاحقة

أكد المهندس أسعد الفيافي، الرئيس التنفيذي لشركة محاور للتطوير والاستثمار العقاري، أن دمج السلامة يُعد ضمن منطق التصميم المبكر نهجاً عالي الكفاءة اقتصادياً، فاللتصميم الذي يستبق المخاطر يقلل من الحاجة إلى تعديلات لاحقة، ويحد من التكاليف

المباشرة وغير المباشرة المرتبطة بالحوادث وتعطل العمليات، مشيراً إلى أن السلامة في الممارسات المعاصرة، يُنظر إليها كأحد مؤشرات جودة التصميم العمراني؛ حيث يؤدي الاستثمار في حلول مكانية مدروسة إلى تقليل الحوادث، وتحسين استمرارية التشغيل، وتعزيز القيمة الكلية للمشروع على المدى الطويل.

في سياق التشييد، أشار الفيافي إلى دور توزيع الوظائف، وتحديد مسارات واضحة، وإنشاء مناطق عازلة كأليات تصميمية تُخفض الاعتماد على الحلول التفاعلية، وتعيد تعريف السلامة كنتاج مباشر لجودة التخطيط. وعن البيئة المحيطة بالمشروع، قال الفيافي: «تؤكد أبحاث علم النفس البيئي أن خصائص البيئة الفيزيائية تشكّل أنماط السلوك والانتباه، والإضاءة المتوازنة، والتهوية الجيدة، وتقليل الإجهاد البصري تسهم في رفع مستوى الإدراك وتقليل الأخطاء البشرية، ومن منظور تجربة المستخدم، البيئة المصممة بعناية تعزز الامتثال السلوكي لإجراءات السلامة بصورة تلقائية، إذ يصبح السلوك الآمن هو الخيار الأسهل والأكثر انسجاماً مع خصائص المكان».

وأوضح الفيافي أن التخطيط المكاني يمثل انتقالاً من «الاستجابة للمخاطر» إلى «الوقاية عبر التصميم» وذلك بفصل تدفقات الحركة، وتقليل نقاط التعارض، وكلها تقلل احتمالية نشوء الخطر من الأساس.

م. عمر المنصور: بروتوكولات الأمان في مواقع العمل ضعيفة

بدوره، قال المهندس عمر المنصور - مستشار مشاريع، إن كفاءة توفير معدات الوقاية وتطبيق بروتوكولات الأمان في مواقع العمل لا تزال ضعيفة جدًا باستثناء الشركات أو المشاريع الكبيرة مثل روشن والجهات المتعاقدة مع وزارة البلديات والإسكان، أما غير ذلك فأرى أن هناك الكثير من الشركات التي تسعى إلى تخفيف التكاليف على حساب الوقاية والامان».

وأوضح المنصور أن الدورات تساعد على التثقيف ولكنها غير كافية خاصة مع عدم وجود بروتوكول لأنظمة السلامة وقد تسهم الغرامات والمتابعة الحثيثة على تغيير واقع العمالة، حيث أن تطبيق الغرامات الفاعلة من الجهة ذات العلاقة سيحد بشكل كبير من عدم الالتزام بما تمليه الدورات التوعوية حول السلامة في بيئة العمل.

وأكد المنصور أن الشركات لو طبقت معايير السلامة بشكل منضبط ومترن لا شك أنه سيسهم في الحد من الإصابات في بيئة العمل والتعثر في التنفيذ ومراحل الإنجاز وبالتالي سيخفض التكاليف التشغيلية والحوادث التي يعد أبرز أسبابها عدم تفعيل جانب الأمان والسلامة. وأشار المهندس عمر المنصور إلى أن حصول الشركات على الشهادات المهنية في مجال السلامة المهنية والوقاية وضم الحاصلين على هذه الشهادات ضمن فريق العمل لا شك أنه يصنع قيمة إضافية للشركة ويجعل من المرجح اختيارها لتنفيذ المشاريع نظراً لتتمكن منسوبها وكفاءتهم.

م. إبراهيم جابر أوساق

معادلة خاطئة في أذهان بعض المقاولين



أكثر معادلة خاطئة استقرت في أذهان بعض المقاولين، أنّ السلامة بندٌ يُقتطع من الميزانية لتعزيز الربح. هذه المعادلة معكوسة كلياً. السلامة ليست عبئاً، بل رأس مال صامت، تؤد العائد بطريقة لا تظهر في الميزانية المباشرة، لكنها تُقاس بدقة في الحساب الكلي للمشروع.

أبدأ من الرقم العالمي. قدّرت منظمة العمل الدولية الكلفة الاقتصادية للحوادث والأمراض المهنية بنحو 4% من الناتج العالمي، أي ما يعادل تقريباً ٢.٨ تريليون دولار سنوياً. ودراسة حديثة لـ Takala نُشرت عام ٢٠٢٤م رفعت التقدير إلى ٥%: هذه ليست أرقاماً تقريبية، بل تقديرات مبنية على بيانات التأمين، وأيام العمل الضائعة، وتعويزات الأسر، وفقدان الإنتاجية.

مطلياً، نشرة الهيئة العامة للإحصاء سجّلت ٢٤٥ إصابة مهنية و١.٣ وفاة لكل مئة ألف عامل. والقطاع الإنشائي يستحوذ على نصيب يفوق متوسطه السكّاني في كل هذه الأرقام، بحكم طبيعة العمل وارتفاع معامِل الخطر. كل حادث، على بساطته الظاهرة، يؤدّ ست طبقات من الكلفة لا أرىها:

العلاج والتعويض المباشر، أرخصها. ثم توقّف الموقع وتجميد العمالة والمعدات. ثمّ التحقيقات الإدارية وزيارات التفتيش. ثمّ الغرامات النظامية التي تصل إلى ٢٥ ألف ريال للمخالفة. تتعدّد بتعدّد العمال. ثمّ -وهذه خفيّة- ارتفاع أقساط التأمين بنسبة تتراوح بين ١٥ و٣٠% سنوياً، رقم يلاحق المنشأة لسنوات بعد الحادث. وأخيراً، أقسى الطبقات على الإطلاق: السمعة. ينسحب العميل ولا يُفصح عن سبب انسحابه. تُغلق الأبواب بصمت. ولا يدري المقاول أنّ سجّله الذي تساهل فيه قبل سنتين، يُحَاكَم به اليوم في غرف مغلقة لا يدخلها.

في المقابل، مؤسّس Liberty Mutual للسلامة في مكان العمل، الذي تُصدره أكبر شركات التأمين الأمريكية منذ ربع قرن، يؤكّد أنّ كل دولار يُنْفَق في برامج السلامة الوقائية يعود في صورة توفير يتراوح بين أربعة وستة دولارات.

تقديرٌ معهد OSHA يضع الكلفة المباشرة لإصابة العمل المتوسطة في القطاع الإنشائي عند نحو ٤٠ ألف دولار، تتضاعف في الكلفة غير المباشرة.

في قادة الإعمار، تُدرج هذه القراءة في كل دراسة جدوى تُعدّها للمالك، لا بوصفها بنداً أخلاقياً، بل بوصفها بنداً اقتصادياً يقوم عليه قرار اختيار المقاول.

والمقاول الذي يعمل بأملٍ ألا يقع شيء، إنّما يبيّن على أرض متحركة، الصدفة لا تعمل سنواتٍ طويلة في موقع البناء. والأمل، يا سادة، ليس استراتيجية.

رائد أعمال

اضغط هنا واقرأ المزيد

مالك شركة قادة الإعمار للاستشارات الهندسية

بدعم من رؤية 2030 منظومة القطاع العقاري تقترب من تحقيق المستهدفات

يبرز قطاع الإسكان والعقار كأحد الركائز الأساسية لتحقيق الاستقرار الاجتماعي وتعزيز النمو الاقتصادي، حيث يعكس تطور هذا القطاع حجم التقدم في تمكين الأسر السعودية وتحسين جودة الحياة، وفق ما ورد في التقرير السنوي للرؤية لعام 2025.

ويشهد قطاع الإسكان والعقار في المملكة تحولاً متسارعاً يعكس توجهاً استراتيجياً واضحاً نحو تحقيق الاستقرار السكني ورفع نسب التملك بين المواطنين، وذلك وفق التقرير الذي استعرض أبرز المنجزات والتطورات في هذا القطاع الحيوي.

3,840 جهة من القطاع الخاص مشاركة في تنفيذ وتطوير المشاريع أكثر من مليون عقد سكني تم إبرامه حتى نهاية 2025

ومدن ومشروعات كبرى مثل مدينة ذا لاين ونيوم والقدية والبحر الأحمر وتروجينا، ما يعكس تنوع الخيارات السكنية وتوسع الرقعة العمرانية. ويؤكد النشاط المتزايد في القطاع العقاري دوره المحوري في دعم الاقتصاد، إذ يسهم في تعزيز الناتج المحلي، وتوفير فرص العمل، وجذب الاستثمارات، إلى جانب دعم التنمية الحضرية المتسارعة. كما يعكس هذا النشاط الطلب المتنامي على المشاريع السكنية والتجارية، بما يتماشى مع مستهدفات التنمية المستدامة.

تباطؤ التضخم في أسعار العقارات

وفيما يتعلق بأسعار العقارات، تشير البيانات إلى أنه لأول مرة منذ 4 سنوات يسجل معدل التضخم الربيعي في العقار انخفاضاً على أساس سنوي في خطوة تؤكد العزم للوصول إلى التوازن، وبحسب البيانات حيث سجل التضخم العقاري 9.01 في عام 2022، ثم 3.5 في عام 2023، و3.6 في عام 2024، قبل أن تصل إلى -0.7 في عام 2025، وهو ما يعكس استقرار السوق إلى حد كبير. أما على مستوى التوثيق والتسجيل، فقد سجل السجل العقاري السعودي أكثر من 4 ملايين عقار، إلى جانب تسجيل أكثر من 1.2 مليون صك عقاري، ما يعزز من الشفافية ويرسخ الثقة في السوق العقاري.

و63.74% في عام 2023، و65.4% في عام 2024، لتصل إلى 66.2% في عام 2025.

نمو عدد المستفيدين من الحلول السكنية

وتظهر الأرقام نمواً واضحاً في عدد المستفيدين من الحلول السكنية، إذ بلغ عددهم أكثر من 98,700 مستفيد في عام 2024، قبل أن يرتفع إلى 109,035 مستفيداً في عام 2025، في دلالة على تسارع وتيرة التمكين السكني. كما شهد قطاع العمل التطوعي المرتبط بالإسكان توسعاً لافتاً، حيث ارتفع عدد المتطوعين المؤهلين من +17,800 متطوع في عام 2021 إلى أكثر من 342,000 متطوع في عام 2025.

وفي سياق متصل، تعززت مساهمة القطاع الخاص في دعم منظومة الإسكان، حيث ارتفع عدد الجهات المشاركة من 207 جهات في عام 2020 إلى 3,840 جهة في عام 2025، ما يعكس تنامي الشراكة بين القطاعين العام والخاص في دفع عجلة التنمية العمرانية.

تطوير الوجهات والمشروعات العقارية

وفيما يتعلق بالمجتمعات العمرانية، شهدت المملكة تطوير عدد من الواجهات والمشروعات العقارية المتنوعة، شملت مدينة جدة ومدينة الرياض، إلى جانب مجتمعات مثل النرجس والفرسان ووجهات ومجتمعات مجموعة روشن، فضلاً عن وجهات حيوية

ويواصل التقرير رصد التطورات في عام 2024، حيث صدر نظام ضريبة التصرفات العقارية، وتم إطلاق مركز روباتك السعودية (Sph).

أما في عام 2025، فقد شهد حزمة واسعة من الإجراءات شملت صدور نظام تملك غير السعوديين للعقار، وإطلاق آلية معالجة أوضاع الدعم السكني، إلى جانب التوجيه برفع الإيفاقات لتطوير أكثر من 80 مخططاً شمال الرياض، والعمل على توفير أراضي سكنية مطورة للمواطنين في مدينة الرياض، والموافقة على الأحكام المنظمة لضبط العلاقة بين المؤجر والمستأجر في الرياض.

زيادة نسب تملك الأسر

وفيما يتعلق بتملك الأسر السعودية، يوضح التقرير ارتفاع عدد الأسر المالكة لمنازلها من 63,416 أسرة في عام 2019 إلى 167,605 أسرة في عام 2020، ثم إلى 277,967 أسرة في عام 2021، و410,322 أسرة في عام 2022، و584,337 أسرة في عام 2023، و743,553 أسرة في عام 2024، وصولاً إلى 851,387 أسرة في عام 2025. كما سجلت نسبة تملك الأسر السعودية للوحدات السكنية ارتفاعاً تدريجياً، حيث بلغت 47% في عام 2016، و52% في عام 2017، و53% في عام 2018، و60% في عام 2019 و2020، ثم ارتفعت إلى 61.7% في عام 2021، و64.03% في عام 2022.

أملاك - خاص

تطورات تنظيمية

ويستعرض التقرير سلسلة من التطورات التنظيمية التي شهدتها القطاع منذ عام 2016، حيث تم إطلاق منصة جود الإسكان، تلاها في عام 2017 تأسيس الهيئة العامة للعقار وإطلاق برنامج سكني. وفي عام 2018 أطلقت خدمة «وافي» لتنظيم البيع على الخارطة، إلى جانب برنامج الإسكان التنموي تحقيماً لرؤية السعودية 2030، ومنصة «إيجار» لتنظيم السوق العقارية وتوثيق العقود.

كما يوضح التقرير أنه في عام 2019 تم إطلاق منصة سكني، وفي عام 2020 أطلقت الاستراتيجية الشاملة للقطاع العقاري وإقرار نظام ملكية الوحدات العقارية وفرزها وإدارتها، تم في 2021 التوجيه بمضاعفة مشاريع الإسكان بشمال الرياض وإطلاق نظام الصندوق العقاري الجديد، وتم في 2022 الموافقة على نظام الوساطة العقارية وتأسيس الشركة الوطنية للتسجيل العيني للعقار.

وتم في عام 2023 إطلاق النسخة الأولى من معرض سيتي سكيب العالمي، إلى جانب صدور نظام المساهمات العقارية.

قفزات نوعية في القطاع العقاري والسكني

التملك السكني:

851387

ألف أسرة تملك
منزلها في 2025

المستهدف:
%70

حسب رؤية
2030

%66.2

نسبة التملك في
2025

نمو التمويل العقاري:

نمو يتجاوز
%85

↑

إلى
904+

مليار ريال في
2025

من
420

مليار ريال في
2020

زيادة المعروض السكني:

خيارات متنوعة

(أراضي - وحدات - بناء ذاتي)

حلول تمويلية ميسرة

تحفيز المطورين وتوسيع

الاستثمار

العقود السكنية:

من
49355

ألف عقد
في 2018

إلى
1+

مليون عقد
في 2025

نشاط التسويق العقاري:

3.2

مليون عقد
إيجاري

470

ألف صفقة
وساطة
(2025)

تسجيل 4+ ملايين عقار

شراكة القطاع الخاص:

من
207

جهات
(2020)

إلى
3,840

جهة
(2025)

تراجع التضخم العقاري:

2022: %9.0

2023: %3.5

2024: %3.6

2025: %0.7-

مؤشرات داعمة:

342

ألف متطوع في
قطاع الإسكان

109

ألف مستفيد من
الدول السكنية
(2025)

60+ ابتكار عقاري عبر Sandbox

القروض العقارية القائمة للأفراد

2020 حوالي
420

مليار ريال

2025 أكثر من
904+

مليار ريال
(حتى نهاية الربع الثالث
(2025)

عقود منتج البناء الذاتي:

2018 حوالي
5,752

عقد

2025 حوالي
286,964

عقد

عقود منتج الوحدات الجاهزة

2018 حوالي
42,119

عقد

2025 حوالي
534,730

عقد

منتج البيع على الخارطة

2018 حوالي
384

عقد

2025 حوالي
114,321

عقد

منتج الأراضي

2018 حوالي
1,100

عقد

2025 حوالي
74,022

عقد

عقود المنتجات السكنية

49,355

عقد في
2018

إلى
1+

مليون عقد
حتى 2025

إحصائيات ترصد قفزة بقطاع الإسكان والعقار في 2025

ما انعكس في نمو المشاريع السكنية وارتفاع نسب التملك.

وعلى صعيد التمويل العقاري، يبرز التقرير النمو الكبير في إجمالي قيمة القروض العقارية القائمة للأفراد (التمويل العقاري)، حيث ارتفعت من 420 مليار ريال في عام 2020 إلى أكثر من 904 مليار ريال في عام 2025، بنسبة نمو تتجاوز 85% خلال خمس سنوات، مع توقعات باستمرار هذا النمو بدعم من توسع برامج التمويل وتنوعها.

كما يشير التقرير إلى التطور الكبير في العقود العقارية بين عامي 2018 و2025، حيث ارتفعت عقود المنتجات السكنية من 49,355 عقدًا إلى أكثر من مليون عقد، وارتفعت عقود منتج الأراضي من 1,100 عقد إلى 74,022 عقد، فيما زادت عقود البناء الذاتي من 5,752 عقد إلى 286,964 عقد. كذلك ارتفعت عقود الوحدات الجاهزة من 42,119 عقدًا إلى 534,730 عقد، بينما سجلت عقود البيع على الخارطة نموًا من 384 عقدًا إلى 114,321 عقد.

الرياض- عبدالرحمن آل فاهده

كشف التقرير السنوي للرؤية لعام 2025 أن المعروض المتزايد من الوحدات السكنية أسهم في تلبية احتياجات المواطنين، ما عزز من استقرارهم الأسري والاجتماعي، ومنحهم فرصًا أوسع للعيش والعمل في بيئات متوازنة، كما أكد على أهمية تملك المسكن باعتباره أحد الركائز الأساسية للاستقرار، إلى جانب دوره في تعزيز الانتماء وتحسين جودة الحياة.

وفي هذا الإطار، يوضح التقرير أن الجهات المعنية عملت على إطلاق مبادرات نوعية لتوفير خيارات سكنية متنوعة بأسعار مناسبة، مدعومة بحلول تمويلية ميسرة، إلى جانب تطوير الأنظمة والتشريعات التي تسهم في رفع كفاءة السوق العقاري وتحقيق التوازن بين العرض والطلب. كما تم التركيز على تحفيز المطورين العقاريين، وتوفير الأراضي المناسبة للبناء، وتحسين بيئة الاستثمار، وهو

إصلاحات وتنظيمات (2016-2025):

- إطلاق «سكني» و«إيجار» و«وافي».
- نظام الوساطة والتسجيل العيني.
- ضريبة التصرفات العقارية.
- تنظيم العلاقة بين المالك والمستأجر.
- تملك غير السعوديين.
- تعديلات على نظام رسوم الأراضي البيضاء.
- توجيهات التوازن العقاري ومتابعة أسعار العقارات في الرياض.
- اعتماد رقم موحد للعقار في العنوان الوطني وربطه بالجهات الحكومية.
- إطلاق خدمة «إفراغ» الإلكترونية.
- فرض رقابة على البورصة العقارية.
- إطلاق برنامج دعم المطورين.
- تدشين البنية التنظيمية التجريبية (Sandbox) لأعمال التقنية العقارية.
- إطلاق مركز خدمات المطورين (SpC).

ومستدامة في قطاع الإسكان التنموي،
بما يواكب مستهدفات رؤية 2030، ويعزز
جودة الحياة.

أكد الاجتماع الأول لمجلس أمناء مؤسسة
«سكن» للدورة الثالثة أهمية مواصلة
العمل على تطوير نماذج مبتكرة

تطوير نماذج مبتكرة
في الإسكان

الأحد 3 مايو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 335

12 مادة تنظيمية تضبط نشاط التسويق والإعلانات العقارية

أملاك - متابعات

وافق مجلس إدارة الهيئة العامة للعقار على اللائحة التنظيمية للتسويق والإعلانات العقارية، استناداً إلى نظام الوساطة العقارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/130) وتاريخ 1443/11/30هـ. بهدف تنظيم جميع ممارسات التسويق والإعلان العقاري وتعزيز الشفافية وحماية المتعاملين في السوق العقاري. وتضمنت اللائحة اثني عشرة مادة، تناولت أحكام إصدار التراخيص للإعلانات العقارية، واشتراطات المحتوى الإعلاني العقاري، والمحظورات المتعلقة به، والتزامات المرخص له عند ممارسة نشاط التسويق العقاري، فضلاً عن التزامات المنصات العقارية الإلكترونية، وتسري أحكام اللائحة على جميع وسائل التسويق والإعلان العقاري.

ثمانية بيانات إلزامية في الإعلان

وبينت الهيئة أن اللائحة أوجبت الحصول على ترخيص إعلان عقاري مستقل قبل نشر أي إعلان عقاري ويتقدم بطلبه الوسيط العقاري أو المنشأة العقارية المرخصة، متضمناً ثمانية بيانات إلزامية أبرزها وصف العقار وحالته وموقعه واسم المعلن ورقم الترخيص بارزاً وتاريخ انتهاء صلاحيته، مع إجازة الاكتفاء برمز الاستجابة السريع (QR) بدلاً عن عرض هذه البيانات تفصيلاً.

إعفاء المرخص لهم بتسويق كامل المشرع

وأعفت اللائحة المرخص لهم بتسويق كامل المشروع العقاري بموجب أنظمة أخرى من اشتراط إصدار ترخيص إعلان عقاري، ومنهم المرخص لهم في المساهمات العقارية وبيع المشاريع وتأجيرها على الخارطة والمزادات العقارية، مع وجوب ذكر رقم الرخصة والالتزام بما ورد في اللائحة التنظيمية من ضوابط واشتراطات

15 التزاماً تقنياً وقانونياً للمنصات

وأضافت هيئة العقار أنه فيما يتعلق بالمنصات العقارية الإلكترونية، فقد أوجبت اللائحة عليها خمسة عشر التزاماً تقنياً وقانونياً



وتشغيلياً، أبرزها الربط التقني بأنظمة الهيئة واستضافة الخوادم داخل المملكة وتوثيق حسابات المعلنين عبر النفاذ الوطني الموحد وعدم إتاحة نشر أي إعلان غير مرخص، مع الاستجابة لطلبات الهيئة خلال يومي عمل وإشعارها قبل التوقف عن النشاط بعشرة أيام عمل على الأقل.

حظر واستخدام هوية الهيئة

وحظرت اللائحة نشر البيانات الوهمية أو المضللة واستخدام هوية الهيئة أو أي جهة حكومية دون مسوّغ نظامي، وأوجبت إزالة الإعلان فور انتهاء الغرض منه أو انتهاء ترخيصه أيهما أسبق، وتطبيق اللائحة التنظيمية العقوبات على ما يتم رصد من مخالفات وفق جدول تصنيف المخالفات والعقوبات الوارد في اللائحة التنفيذية لنظام الوساطة العقارية.

الوسائل المعنية باللائحة التنظيمية

- 1- منصات ووسائل التواصل الاجتماعي.
- 2- وسائل الإعلام المرئية أو المسموعة أو المكتوبة.
- 3- المعارض والفعاليات العامة.
- 4- المنصات العقارية الإلكترونية.
- 5- اللوحات الإعلانية.
- 6- أي وسيلة أخرى يقرها مجلس إدارة

الهيئة. **اشتراطات** أ- بيانات المعلن وصفته والمستندات الداعمة، حسب نموذج طلب الترخيص. ب- رقم صك تسجيل ملكية العقار -ويستثنى من ذلك العقارات الواقعة تحت إشراف الجهات الحكومية-. ج- الحقوق العينية أو الشخصية المراد الإعلان عنها. د- وجود وسيلة تواصل فعالة مع المعلن.

حالات إلغاء ترخيص الإعلان العقاري

أ- عدم صحة المعلومات المقدمة عند طلبه. ب- اختلاف المعلومات المضقنة في الترخيص عن المعلومات المنشورة في الإعلان العقاري. **مهلة استكمال الطلب**

ونصت اللائحة على: «للهيئة عند الحاجة إلى أي بيانات أو مستندات إضافية، إشعار طالب الترخيص، وعليه استكمال ما يلزم خلال مدة لا تتجاوز». تصدر الهيئة الترخيص لطالبه، أو ترفض طلب الترخيص مع ذكر أسباب الرفض وإفادة مقدم الطلب بذلك.



مسودة نموذج تسجيل حق الانتفاع في السجل العقاري

طرحت الهيئة العامة للعقار مسودة نموذج تسجيل حق الانتفاع في السجل العقاري، ومسودة نموذج صك حق الانتفاع، عبر منصة «استطلاع» بهدف تمكين العموم والجهات الحكومية والقطاع الخاص من إبداء ملاحظاتهم وملحوظاتهم عليها قبل إقرارها. وبيّنت الهيئة أن مسودة نموذج تسجيل حق الانتفاع في السجل العقاري تتضمن البنود المتعلقة بتسجيل حق الانتفاع، وحقوق والتزامات المنتفع والمالك، وغيرها، إضافة إلى مسودة نموذج صك تسجيل حق الانتفاع وما يتضمنه من بيانات وتفاصيل.

خيارات مرنة للمقابل المالي

وتضمن المشروع طرح خيارين للمقابل المالي، يختار الأطراف أحدهما حسب الاتفاق؛ إما تحديد مقابل مالي إجمالي يغطي كامل مدة الانتفاع، على أن يتم سداده عبر وسائل الدفع الإلكترونية أو شيك مصدق مع توثيقه عبر منصة السجل العقاري، أو أن يكون حق الانتفاع دون أي مقابل مالي طوال مدته، دون التزام المنتفع بسداد أي مبالغ للمالك.

تنظيم دقيق لحقوق والتزامات المنتفع

وحدد المشروع مجموعة من الحقوق التي يتمتع بها المنتفع، تشمل استخدام العقار واستغلاله والسكن فيه وفق الاتفاق، مع التزامه بالنفقات المعتادة اللازمة للحفاظ والصيانة، في المقابل، تقع الإصلاحات الجسيمة والنفقات غير المعتادة على المالك، ما لم يكن سببها خطأ من المنتفع. كما ألزم المشروع المنتفع ببذل عناية الشخص المعتاد في الحفاظ على العقار، مع إعفائه من التعويض في حال الهلاك أو التلف دون تعدٍ أو تقصير منه، بينما يتحمل المسؤولية إذا لم يُعد العقار بعد انتهاء المدة رغم إمكانية ذلك.

التزامات إضافية وتوزيع للرسوم

ومنح المشروع الأطراف حرية اختيار أحد الخيارين فيما يتعلق بالرسوم والضرائب وفواتير الخدمات خلال فترة الانتفاع، إما بتحملها من قبل المنتفع بالكامل أو إعفائه منها وفق الاتفاق بين الطرفين. كما أوجب المشروع على المنتفع إبلاغ المالك عند الحاجة إلى إصلاحات جسيمة، أو في حال وجود تعدٍ على العقار أو مطالبة من الغير بحقوق عليه، أو عند وجود خطر يستدعي تدخلاً عاجلاً، مع منح المنتفع حق الانتفاع بثمار العقار وإيراداته طوال مدة العقد، مع التزامه برد العقار أو بدله عند انتهاء المدة.

اضغط هنا واقرأ المزيد



اضغط هنا واقرأ المزيد



التحدي العقاري
توفير شقق استديو

متوسط الأعمار
30 و 55 عاماً

معدل الزيادة
50.7% مقارنة بعام 2021

العدد
2.2 مليون موظف

المهنيون الأجانب
في الفئات العليا

الأحد 3 مايو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 335

«السكن المنفرد» ظاهرة جديدة

من بيني لجيل العزاب السعودي الجديد؟



هذا التحول الجذري لا يقتصر تأثيره على البنية الاجتماعية فحسب، بل يمتد ليعيد تشكيل خريطة الطلب العقاري بالكامل، خالقاً فرصاً استثمارية غير مستغلة في سوق لا يزال يركز بشكل كبير على بناء «فلل العائلة الممتدة».

السؤال الذي يطرح نفسه بالحاح: من بيني لجيل العزاب السعودي الجديد؟

عماد الطيار

في تحول ديموغرافي واجتماعي غير مسبوق، يشهد المجتمع السعودي صعوداً لافتاً لظاهرة «السكن المنفرد» بين الشباب من الجنسين، لأول مرة في تاريخ المملكة، يتجه قطاع متزايد من الشباب نحو الاستقلال السكني قبل الزواج، مدفوعين بتغيرات اقتصادية واجتماعية عميقة.

71% من إجمالي المواطنين السعوديين شباب تحت سن 35 عاماً

معظم الشقق تم تصميمها بمساحات كبيرة من 3 إلى 4 غرف نوم

أرقام في التحول الديموغرافي لفهم حجم هذا التحول، يجب النظر أولاً إلى التركيبة السكانية الشابة في المملكة. وفقاً لتقرير الهيئة العامة للإحصاء لعام 2024، يشكل الشباب تحت سن 35 عاماً نسبة 71% من إجمالي المواطنين السعوديين، بمتوسط عمر يبلغ 23.5 سنة فقط.

هذه الكتلة الديموغرافية الضخمة تدخل سوق العمل وتتخذ قراراتها السكنية باستقلالية متزايدة، في مشهد مختلف تماماً عما عرفه جيل آباؤهم.

تغيير نمط السكن للأسر وتشير إحصاءات الأسرة السعودية لعام 2024 إلى أن الأسر أحادية الفرد

مصممة بمساحات كبيرة (3 إلى 4 غرف نوم) لتناسب العائلات، وليس الأفراد المستقلين. هنا تكمن الفجوة الاستثمارية الحقيقية حيث يتزايد الطلب على «الاستوديو» والشقق ذات الغرفة الواحدة (One-bedroom apartments) في المواقع المركزية القريبة من مناطق العمل والترفيه، بينما المعروض من هذه الوحدات لا يزال شحيحاً. الشباب المستقل يبحث عن مساحات مدمجة، سهلة الصيانة، وذات تكلفة تشغيلية منخفضة، مفضلاً الموقع الاستراتيجي على المساحة الكبيرة.

الفجوة بين العرض والطلب، رغم هذا التحول الواضح في الطلب، لا يزال العرض العقاري متأخراً في مواكبة هذه التغيرات. السوق العقاري السعودي، تاريخياً، مصمم لتلبية احتياجات العائلة الممتدة والكبيرة، حيث يبلغ متوسط حجم الأسرة السعودية 4.9 فرد. وفقاً لبيانات الهيئة العامة للإحصاء لعام 2024، بلغ إجمالي الوحدات السكنية المشغولة بأسر سعودية 4.4 مليون وحدة، بنمو 2.7% (أي 233,000 وحدة جديدة). ورغم أن الشقق تشكل 45% من هذا الإجمالي (1.97 مليون شقة)، إلا أن معظم هذه الشقق

اضغط هنا واقرأ المزيد



الأسر الأحادية

16.2%

يسكنون في فلل

55.8%

تسكن في شقق



4.4 مليون وحدة سكنية بالمملكة

1.97

مليون شقة معظمها كبيرة



23.5

سنة فقط متوسط العمر



4.9

متوسط عدد أفراد الأسرة

البورصة العقارية
المنطقة الشرقية خلال أسبوععدد الصفقات
827قيمة الصفقات
584,7
مليون ريالالمساحة المتداولة
1,811,574 م²متوسط السعر
322
ر/س/م²

الأحد 3 مايو 2026

السنة الثامنة عشر

العدد 335

الحقيل التقى برجال الأعمال في المنطقة الشرقية

تدشين مشاريع تنموية وإسكانية بقيمة مليار ريال

وأعرب معاليه عن شكره وتقديره لسمو أمير المنطقة الشرقية على دعمه المتواصل، مؤكداً أن هذا الدعم يعزز تسريع تنفيذ المشاريع ورفع كفاءة الأداء، ويواكب مستهدفات رؤية المملكة 2030 في تطوير المدن وتحسين جودة الحياة بالشراكة مع القطاع الخاص.

700 فرصة استثمارية بلدية

وفي ذات السياق التقى الحقيل بمقر الأمانة بعدد من المستثمرين في المدينة العالمية، حيث جرى استعراض حجم المشاريع تحت التنفيذ التي تتجاوز 30 مليار ريال. كما تم استعراض 700 فرصة استثمارية بلدية بالمنطقة الشرقية مستهدف طردها في عام 2026، تعزيزاً لتنمية القطاع البلدي وتحفيز الاستثمار في المدن.



أملاك - متابعات

دشن صاحب السمو الملكي الأمير سعود بن نايف بن عبدالعزيز أمير المنطقة الشرقية، معالي وزير البلديات والإسكان الأستاذ ماجد بن عبدالله الحقيل، عدداً من المشاريع البلدية والإسكانية والاستثمارية تتجاوز قيمتها مليار ريال.

ونوه سمو أمير المنطقة الشرقية بما يشهده قطاع البلديات والإسكان من حراك تنموي متسارع ومشاريع نوعية تعكس حرص القيادة الرشيدة -أيدها الله- على مواصلة تطوير المدن والارتقاء بجودة الحياة، بما يواكب تطلعات القيادة وبحقق طموحات المواطن التنموية، مؤكداً أن هذه المشاريع

وسبل تعزيز جودة الخدمات ودعم مسارات التنمية الحضرية، بما يعكس على جودة الحياة ويرتقي بجاذبية مدن المنطقة، مشيراً إلى أن إجمالي المشاريع التي جرى تدشينها تتجاوز قيمتها مليار ريال، ضمن جهود تعزيز التنمية الحضرية المتوازنة في مختلف مناطق المملكة.

البلدية، بما يساهم في بناء مستقبل أكثر ازدهاراً واستدامة. وأكد معالي وزير البلديات والإسكان أن المنطقة الشرقية تمتلك مقومات اقتصادية وسيادية متقدمة، مستعرضاً أبرز المشاريع البلدية والإسكانية والاستثمارية في المنطقة،

تأتي امتداداً لمسيرة التنمية الشاملة التي تعيشها المنطقة الشرقية في مختلف المجالات، وتساهم في تعزيز مكانتها الاقتصادية والاستثمارية والسياحية، إضافة إلى دورها المحوري في استقطاب الفرص النوعية ورفع كفاءة البنية التحتية والخدمات

«الوطنية للإسكان» تنفذ 3536 وحدة سكنية في الدمام والهفوف

ضمن وجهة «الورد» بمدينة الهفوف في محافظة الأحساء، ويُعد هذا المشروع ضخماً بحجمه وتنوعه، إذ يمتد على مساحة تتجاوز 530 ألف متر مربع، ويحتضن 1,290 وحدة سكنية تتميز بتنوع مساحاتها وتصاميمها المعمارية الرائعة.

أولت الشركة اهتماماً بالغاً بالجانب البيئي من خلال توفير مسطحات خضراء شاسعة تتجاوز مساحتها 116 ألف متر مربع، لتشكل متنفساً طبيعياً وصحياً للسكان. وفي ذات الاتجاه، طرحت الشركة مشروع «ذا روز هاوس» السكني (المتاح حالياً للبيع)

مربع وعدد وحداتها السكنية 2246 وحدة سكنية، مقدماً خيارات سكنية من فئة «الشقق» التي ضمنت وفق أعلى معايير التخطيط العمراني، وتسعى الوجهة إلى تقديم بيئة متوازنة تجمع بين متطلبات الحياة العصرية والراحة النفسية، حيث

ومشروع «ذا روز هاوس» في محافظة الأحساء.

تمثل وجهة «الرشا» في مدينة الدمام إضافة نوعية للمجتمعات العمرانية الحديثة، ويمتد المشروع في موقع استراتيجي مميز على مساحة تتجاوز 434 ألف متر

أملاك - متابعات

أعلنت الشركة الوطنية للإسكان (NHC) عن طرح وحدات سكنية جديدة ضمن مشروعين رائدين في المنطقة الشرقية؛ وهما وجهة «الرشا» في مدينة الدمام،

معرض سيريدو 2026 بالدمام يعزز فرص التملك

الذكية، وتقنيات البناء الحديثة التي تهدف إلى تقليل التكلفة ورفع جودة الحياة. ومن خلال الجلسات الحوارية وورش العمل المصاحبة للمعرض، سيتبادل الخبراء والمختصون الرؤى والأفكار حول مستقبل السوق العقاري والتحديات التي يواجهها، مما يجعله حدثاً معرفياً واقتصادياً متكاملًا يخدم كافة أطراف المنظومة العقارية.

سيريدو العقاري التقرب أكثر من المطورين والمستثمرين العقاريين في مختلف مدن المملكة، ليكون أقرب لكل من يبحث عن فرصة استثمار حقيقية في السوق العقاري السعودي.

لا يقتصر دور المعرض على عرض العقارات التقليدية فحسب، بل يمتد ليشمل استعراض أحدث التقنيات المستخدمة في البناء الذكي والمستدام، حيث سيتمكن زوار المعرض من التعرف على مفاهيم المدن

لهذا الحدث العقاري الضخم امتداداً للنهضة العمرانية الشاملة التي تشهدها المملكة العربية السعودية في ظل رؤية 2030. تاريخياً، لطالما لعبت المعارض العقارية دوراً محورياً في تنشيط السوق المحلي، حيث شكلت منصات حيوية لعرض أحدث الابتكارات في مجالات البناء والتشييد والتطوير الحضري. وأكد المنظمون أن نسخة المنطقة الشرقية 2026 تمثل محطة جديدة في رحلة التوسع، حيث يواصل معرض

ويأتي المعرض برعاية وزارة البلديات والإسكان، وبالشراكة مع الهيئة العامة للعقار، وتنظيم شركة رواد الفعاليات، وبمشاركة نخبة من المطورين العقاريين، والمستثمرين، والوسطاء العقاريين، والباحثين عن فرص استثمارية وفرص سكنية وتجارية واعدة، وكل المهتمين بقطاع العقارات.

ويحظى معرض سيريدو 2026 بأهمية خاصة، حيث تأتي استضافة المنطقة الشرقية

أملاك - متابعات

تستضيف المنطقة الشرقية النسخة الرابعة من معرض «سيريدو 2026»، المعرض السعودي للتطوير والتملك العقاري الذي يعد واحداً من أبرز الفعاليات المتخصصة في قطاع العقارات والتملك على مستوى المملكة العربية السعودية وذلك في قاعة الدارة بالدمام، خلال الفترة من 4 حتى 6 مايو 2026.

SEREDO سيريدو EXPO

معرض سيريدو للتطوير والتمليك العقاري الدمام

برعاية ومشاركة وزارة البلديات والإسكان

قصة نجاح جديدة مع نخبة السوق العقاري تحت منصة واحدة



قاعة الدارة
الدمام



6-4 مايو 2026
الإثنين إلى الأربعاء



02:00 PM
10:00 PM

قاعة



المنظم



مرخص من

الهيئة العامة للتخطيط والمقاولات
GSAI CONSTRUCTION & CONTRACTING GENERAL AUTHORITY



الصحيفة العقارية



شريك مالي



2.4 مليار ريال من الحقائق العامة

كشفت وزارة البلديات والإسكان عن تطوير نحو 6 ملايين م² من الحقائق العامة في مختلف المناطق خلال السنوات الثلاث

الماضية، وذلك بالشراكة مع القطاع الخاص، أسهمت في تحقيق أثر مالي يقدر بـ 2.4 مليار ريال خلال عام 2025.

من يستحق أتعاب الوساطة العقارية؟

فهد القباني

أطراف مستقلة عن العملية التعاقدية. أما الوسيط (الطرف الثالث) الذي لا يمثل المالك ولا يمثل المشتري فهو من يقف خارج هذه العلاقة التعاقدية، ويؤدي دوراً مستقلاً في الربط بين الطرفين دون أن يكون منازلاً لأي من الأطراف. ولهذا منعاً لظهور الممارسات غير المشروعة في العقار وخفض نزاعات إدخال أطراف غير مستحقة في أتعاب السعي فقد قررت المحكمة العليا بالملكة بأن: (بائع العقار والوكيل بالبيع لا يستحق سعياً؛ لأن السعي للطرف الثالث الذي وقّف بين البائع والمشتري) قرار المحكمة العليا رقم (19/3/3) وتاريخ 9/9/1430هـ: (المبادئ والقرارات ص ٤٠).

وقد شاع كثيراً من إدخال الوكيل الشرعي أو المالك للعقار أو الشركة المالكة للعقار في نسبة السعي للوساطة العقارية، وهنا تظهر المشكلة بشكل جلي في صور متعددة؛ فقد يتولى الوكيل بيع العقار ثم يطالب بنسبة من قيمة الصفقة باعتباره ساعياً، أو يتدخل أحد تابعين المالك في عرض العقار على الوسطاء، ثم يذكر استحقاق أتعاب الوساطة.

ويقوم التكييف القانوني لهذه المسألة على التمييز في «الصفة». فالوكيل الشرعي، مهما باشر من إجراءات تفاوضية لإتمام البيع، يظل أمام النظام ممثلاً عن الأصيل، ولا يكتسب صفة الطرف الثالث وكذلك الحال بالنسبة للمالك والتابعين له، حيث أنهم ليسوا

يُعرف السعي أو التوسط العقاري أو الوساطة أنه عبارة عن عملية إتمام البيع أو الإيجار لمقابل مبلغ يُدفع مشروطاً بتحقيق النتيجة.

وقد عرفت المادة الأولى من نظام الوساطة العقارية الصادرة بالمرسوم الملكي رقم (م/130) وتاريخ 30/11/1443هـ، أن عقد الوساطة: هو اتفاق بين الوسيط العقاري والطرف المستفيد من الوساطة العقارية؛ لإتمام صفقة عقارية أو تقديم خدمة عقارية.

وعرفت أيضاً -لذات المادة- أن الوسيط العقاري: بأنه شخص طبيعي أو اعتباري، مرخص له بممارسة الوساطة العقارية أو تقديم الخدمات العقارية وفقاً لأحكام النظام.

سامي محمد القحطاني

وضوح تنظيمي أم تداخل خفي؟؟



يشهد السوق العقاري في المملكة العربية السعودية مرحلة تنظيمية متقدمة، تقودها الهيئة العامة للعقار بالتكامل مع وزارة الإعلام، في إطار يهدف إلى رفع مستوى الشفافية، وضبط الممارسات، وتعزيز موثوقية التعاملات.

ومن حيث النصوص النظامية، تبدو الصورة واضحة: فممارسة الوساطة والتسويق العقاري ترتبط بالحصول على رخصة «فال»، في حين يخضع الإعلان عبر المنصات الرقمية والأفراد لتنظيمات «موثوق». لكن، ومع اتساع السوق وتعدد القنوات، تبرز تساؤلات مهنية مشروعة حول حدود كل ترخيص، وطبيعة العلاقة بينهما. هل نحن أمام تكامل تنظيمي مكتمل.. أم أمام تداخل يحتاج إلى مزيد من الإيضاح؟

تنص الأنظمة الصادرة عن الهيئة العامة للعقار على أن مزاوله الأنشطة العقارية، بما في ذلك التسويق والإعلان، تتطلب الحصول على ترخيص نظامي رخصة «فال»، ويشمل ذلك التوسط في الصفقات، والتسويق للعقارات، ونشر الإعلانات المرتبطة بها عبر مختلف الوسائل. وفي المقابل، تنظم الهيئة العامة للإعلام المرئي والمسموع - التابعة لوزارة الإعلام - نشاط الإعلان الرقمي، حيث أقرت رخصة «موثوق» كإطار نظامي لتنظيم إعلانات الأفراد عبر منصات التواصل الاجتماعي، بما يضمن الإفصاح والموثوقية وحماية المستهلك.

هنا يبرز تساؤل جوهري: إذا كانت رخصة «فال» تخوّل صاحبها التسويق والإعلان العقاري، فهل يُفترض نظاماً أن تكون كافية بذاتها؟ أم أن استخدام الوسيط أو المسوّق لحساباته الرقمية يضعه ضمن نطاق «موثوق» أيضاً؟ بعبارة أخرى:

هل العلاقة بين «فال» و«موثوق» علاقة تكامل إلزامي.. أم نطاقان منفصلان يلتقيان في الممارسة اليومية؟

ترداد أهمية هذا التساؤل عند النظر إلى التطبيق العملي في السوق. فالإعلانات العقارية اليوم لا تقتصر على القنوات التقليدية، بل تنتشر عبر حسابات شخصية، ومنصات رقمية، ووسائل متعددة يصعب أحياناً التمييز فيها بين الوسيط المرخص، والمسوّق، والمعلن.

وفي هذا السياق، تطرح أسئلة إضافية نفسها: هل يتم التحقق من صفة المعلن عند نشر كل إعلان عقاري؟

وهل تظهر بيانات الترخيص - سواء «فال» أو «موثوق» - بشكل واضح للمستهلك؟ وإلى أي مدى يدرك المتلقي الفرق بين الإعلان النظامي والإعلان غير المنظم؟

ومن زاوية أخرى، يبرز ملف مشاركة غير السعوديين في أنشطة التسويق والإعلان العقاري.

اضغط هنا واقرأ المزيد



@samiqhtani

هل أصبح النظام سبباً في تأجيل الصفقة؟

عبدالله بن صالح

في السابق، كان الوسيط يبدأ من السوق؛ يختبر العرض، يقيس الطلب، ثم تُستكمل الإجراءات.

اليوم، تبدأ الرحلة من العقد: عقد وساطة، ترخيص إعلان، والتزام كامل قبل أن يرى العقار أول عميل. وبين هذين المسارين، تغيّر إيقاع الصفقة.

المشكلة ليست في وجود التنظيم، بل في توقيت الالتزام وتوزيعه. فالوسيط أصبح الطرف الأكثر التزاماً: لا إعلان دون ترخيص، ولا تسويق دون عقد. في المقابل، لا يزال المالك متردداً في توقيع عقد مبكراً، ويمكنه طرح نفس العقار عبر أكثر من وسيط دون إبطاء واضح. وهنا تتوقف الصفقة... قبل أن تبدأ.

يطرح الواقع أسئلة لا يمكن تجاهلها: من يملك الصفقة فعلياً؟ ومن يستحق السعي؟ وهل كثرة الوسطاء تعني قوة تسويق أم تشتتاً للجهد؟ في حالات كثيرة، عرض واحد يظهر بعدة

جزءاً من الحركة، لكنها فتحت باباً جديداً للتساؤل: هل نحن أمام توسّع منظم، أم تعددية بلا حوكمة؟

الحل ليس في فرض قيود إضافية، بل في تحقيق توازن عادل في الالتزام. كما ألزم الوسيط بإطار واضح، يحتاج السوق إلى حد أدنى من التنظيم لبقية الأطراف— المالك والمطور— بما يضمن وضوح الأدوار وحفظ الحقوق، دون أن يخنق مرونة البداية. السوق اليوم لا يعاني من قلة الفرص، بل من تعثر بداياتها. ومع ذلك، فإن ما نشهده أقرب إلى مرحلة انتقالية في طريق النضج. كل سوق منظم يمر بهذه الفجوة بين سرعة الميدان ودقة النظام. والتحدي الحقيقي هو الوصول إلى صيغة تحمي الصفقة... دون أن تؤخرها.

إذا تحقق هذا التوازن، فلن يكون القادم أكثر انضباطاً فحسب، بل أكثر وضوحاً وعدالة وثقة في كل خطوة من خطوات الصفقة.

@aqar_1159



نسخ، وأحياناً بأسعار مختلفة، ووسطاء يتسابقون على نفس العميل. وفي النهاية، قد تُغلق الصفقة دون وضوح في أحقية من بذل الجهد الحقيقي.

لست مع حصريّة العرض، لكن من الصعب الدفاع عن عرض مفتوح بلا حدود، ما يحدث اليوم ليس مرونة بقدر ما هو سيولة زائدة تُضعف جودة الطرح وتترك العميل. وفي محاولة لتعويض بقاء البداية، اتجه بعض المطورين إلى التعاقد مع عدد كبير من الوسطاء، وهي خطوة أعادت

والمحافظات في مناطق الرياض ومكة المكرمة والحدود الشمالية، إلى جانب مدينة تبوك، وذلك ضمن استكمال تنفيذ خريطة العمارة السعودية.

انطلقت نهاية الأسبوع الماضي أعمال المرحلة الرابعة من تطبيق الموجهات التصميمية السكنية والتجارية للعمارة السعودية، لتشمل عدداً من المدن

انطلاق الموجهات التصميمية السكنية والتجارية

العدد 335

السنة الثامنة عشر

الأحد 3 مايو 2026

المعماري د. هشام القاسم



تقييم المخاطر قبل شراء وحدة تحت الإنشاء

الشراء على الخارطة أصبح خياراً مفضلاً لكثير من الأسر والمستثمرين

في المملكة العربية السعودية، خاصة مع

ارتفاع أسعار الوحدات الجاهزة، ووفق تقارير السوق

العقاري خلال الأعوام الأخيرة، فإن ما يقارب 35%

إلى 40% من الصفقات السكنية في بعض المدن

الكبرى أصبحت تتم عبر المشروعات تحت الإنشاء،

وهو ما يعكس ثقة متزايدة، لكنه في الوقت ذاته

يفرض قدراً أعلى من الحذر.

أولى نقاط تقييم المخاطر تتعلق بالمطور العقاري

فالإحصاءات تشير إلى أن السبب الرئيسي لتأخر

التسليم في المشاريع السكنية يرتبط بتعثرات مالية

أو ضعف إدارة التنفيذ. لذلك، فإن مراجعة سجل

المطور ومشروعاته السابقة ليست رفاهية، بل

ضرورة.

ثانياً، الجانب النظامي وجود المشروع تحت إشراف

جهات رسمية مثل برنامج وافي يمنح المشتري درجة

أعلى من الأمان، خصوصاً مع إلزام المطورين بحسابات

ضمان تُصرف وفق نسب الإنجاز الفعلية، هذه الآلية

خفضت كثيراً من مخاطر تعثر المشاريع مقارنة بما

كان عليه الوضع قبل تنظيم البيع على الخارطة.

هناك أيضاً المخاطر المالية الشخصية؛ فارتفاع

تكلفة التمويل العقاري خلال العامين الماضيين أثر

على القدرة الشرائية لشريحة من المشترين، وتشير

بيانات البنوك إلى أن أي زيادة بنسبة 1% في معدل

الفائدة قد ترفع القسط الشهري بما يقارب 8 - 10%

حسب قيمة التمويل ومدته.

وأخيراً، يجب الانتباه لمخاطر السوق؛ فأسعار

العقارات قد تمر بدورات تصحيح، خاصة في المناطق

التي تشهد عرضاً مرتفعاً.

القاعدة البسيطة التي أنصح بها دائماً: لا تشتري

لمجرد أن السعر أقل اليوم، بل اشتر لأن المشروع

متكامل، والمخاطر محسوبة، وقدرتك المالية مستقرة،

العقار استثمار طويل الأجل، والقرار الجيد يبدأ بسؤال

بسيط ماذا لو سارت الأمور على عكس المتوقع؟

اضغط هنا واقرأ المزيد

@ArchHesham

البيع على الخارطة بين المطور والعميل

د. مؤنس شجاع



حقوق العميل وتلزم المطور في التسليم

بالوقت المحدد وما إلى ذلك إلا أنه هناك

ضعف في نتائج التسويق لاستقطاب العملاء

مقارنة بالسكن الجاهز، ويمكننا القول أنه

من أهم أسباب النجاح في بيع هذا النوع من

المشاريع هو التوجه نحو العميل ومعرفة

احتياجه الواقعي في مسكنه المستقبلي

سواء كتفاصيل الوحدة العقارية وتقسييمها

ومناسبتها لاحتياجه المرهلي أو التشطيبات

والضمانات المقدمة له، والأهم هو قدرة إدارة

التسويق على إقناعه بمزايا تلك المشاريع

والفوائد العائدة له سواء بالتوفير بالقيمة

المادية أو الخدمات والمنافع الأخرى أي أن

زيادة الوعي بفوائد تلك المشاريع هي حجر

الزاوية للنجاح بإذن الله.

@MounesShujaa

الغالب، وما تقدمه للعميل من اختيارات بين

التشطيبات أو التعديلات المتاحة، وبالرغم

من الخيارات المتعددة بين المشاريع وكذلك

الدعم السكني المقدم للمستفيدين إلا أنه

تواجه بعض شركات التطوير العقارية صعوبة

في تسويق، أو بيع مشاريعها كونها على

الخارطة!

وبالرغم من الضمانات القانونية التي تحفظ

تعتبر مشاريع البيع على الخارطة إحدى

أهم مشاريع التطوير التي يدعمها برنامج

الإسكان والذي مكن القطاع الخاص من

المشاركة في زيادة المعروض السكني

الملائم لتغطية الفجوة في المعروض

السكني في مختلف مدن المملكة، ومن

خلال نماذج الشراكة المبتكرة مع المطورين

المحليين والدوليين تم ضخ أكثر من 363 ألف

وحدة سكنية سواء لأراضي مقدمة من

وزارة الإسكان أو من القطاع الخاص حسب

تقرير برنامج الإسكان بنهاية عام 2025م.

ولعل من أهم نقاط التميز لمشاريع

البيع على الخارطة هو تكلفتها المنخفضة

مقارنة بالمشاريع العقارية الجاهزة حيث

تصل نسبة التوفير ما بين 20% إلى 25% في

الإيجار البديل الأذكي لاستقرار الأسر

صفاء السعود

وحفظ حقوق الأطراف كافة، مما رفع

من موثوقية التعاملات التأجيرية، وشجع

المستثمرين العقاريين بقوة على ضخ المزيد

من الوحدات السكنية المتنوعة لتلبية هذا

الطلب المتنامي.

ومع هذه المزايا يبقى قرار الاختيار بين

الإيجار والشراء مرتبطاً بالظروف الشخصية

والقدرة المالية لكل فرد إلا أن المؤشرات

الحالية تعزز من مكانة الإيجار خيار سكني

عملي ومناسب لشريحة واسعة من المجتمع.

المخصصة للملك لتحقيق عوائد أعلى، إضافة

إلى مزايا الإيجار مثل المرونة وسهولة التنقل.

كما أن الإيجار يمنح الأفراد مرونة أكبر في

التنقل بين الأحياء أو المدن بحسب ظروف

العمل أو الدراسة دون الارتباط بالتزامات

طويلة الأمد أو أعباء مالية كبيرة، إضافة

إلى ذلك، يقلل التأجير من تكاليف الصيانة

والمسؤوليات المرتبطة بامتلاك العقار.

وتسهم منصة إيجار التابعة للهيئة العامة

للعقار بدور محوري في تنظيم القطاع

يشهد سوق الإيجارات في المملكة العربية

السعودية نمواً ملحوظاً حيث تشير التقارير

الحديثة إلى ارتفاع عقود الإيجار بنسبة تصل

إلى 17% في عام 2026 مع استقرار نسبي في

الأسعار، مما يؤدي إلى تحول نحو الحلول

السكنية المرنة، وأصبح التأجير خياراً بديلاً

للشراء لدى الكثيرين، خاصة مع تراجع التمويل

العقاري، بينما يفضل البعض استثمار المبالغ

أملك



بريد المراسلات

info@amlak.net.sa

أملك منكم وإليكم

شارك

بالحرير في صحيفة

أملاك العقارية

ترحب إدارة صحيفة أملاك بمساهمات ومقالات المهتمين بالشأن العقاري، وخصصت صفحة

كاملة باسم «اتجاهات عقارية» ليتبادل فيها العقاريون والكتاب الآراء بما يخدم ويفيد القطاع.



حلول إعلامية تُقدّم لكم



صحيفة أملاك العقارية

☎ 050 465 9090
☎ 011 465 9090



مسار تصاعدي لعقوبات الإعلانات العقارية المخالفة

الرياض - يارا الدخيل

أوضح الأستاذ تيسير المفرج، المتحدث الرسمي للهيئة العامة للعقار، أن عدم التزام الشركات بوضع رقم ترخيص الإعلان العقاري يعرّضها لسلسلة من الإجراءات التصاعدية، تبدأ بطلب تصحيح المخالفة، يليها توجيه إنذار رسمي. وأشار المفرج، خلال مشاركته في برنامج «يا هلا» على قناة روتانا خليجية، إلى أن العقوبات لا تتوقف عند هذا الحد، بل تمتد إلى فرض غرامات مالية تتدرج قيمتها حتى تصل إلى 200 ألف ريال، وقد تصل إلى تعليق الترخيص الإعلاني، وتعليق ترخيص الممارس نفسه.



وأكد أن الأنظمة واللوائح المنظمة لنشاط الإعلان العقاري واضحة ومعلنة للجميع، إلا أن التحدي يكمن في أن السوق العقاري ظل لأكثر من 60 عامًا دون إطار تنظيمي شامل، ما استدعى وضع ضوابط حديثة لتنظيمه. وبيّن أن الوسيط العقاري يمكنه الترويج للمشروعات عبر المنصات العقارية دون الحاجة إلى رخصة «موثوق»، في حين يشترط الحصول على هذه الرخصة عند الإعلان عبر وسائل التواصل الاجتماعي. كما يُسمح للمعلنين من أصحاب الجماهيرية والنشاط الواسع بالإعلان، بشرط امتلاك رخصة «موثوق»، مع ضرورة إظهار رقم الترخيص بوضوح داخل الإعلان، وتحديد وسيلة التواصل.

«البلديات والإسكان» تحصد شهادتي أيزو

أملاك - متابعات

حققت وزارة البلديات والإسكان إنجازاً مؤسسياً بحصولها على شهادتي ISO في أنظمة إدارة الجودة وإدارة الأصول، تأكيداً لالتزامها بتطبيق أفضل الممارسات العالمية، وتعزيز كفاءة الأداء، والارتقاء بجودة الخدمات البلدية والإسكانية.

وأوضح وكيل وزارة البلديات للمشاريع والصحة العامة المهندس حسان بن مريزن عسيري، أن هذا الإنجاز يُعد خطوة نوعية نحو ترسيخ العمل المؤسسي القائم على الجودة والبيانات، بما يساهم في رفع كفاءة الخدمات واستدامة الأصول، وينعكس أثره المباشر على خدمة الإنسان وتحسين جودة الحياة.