أملاك AMLAK

صحيفة عقارية

شركة زود للفرص الاستثمارية

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340 | صحيفة عقارية أسبوعية | ريالان

الوساطة العقارية

ثلاثة أعوام نحو الاحترافية

صفحة (10-16)

23.7 مليار ريال صفقات عقارية في يونيو

صفحة 5

جدوى تحويل المكاتب لوحدات سكنية

صفحة 17

رئيس التحرير : 3 أعوام من التجربة والتقييم

صفحة 2

274 ألف رخصة
تجارية بالنصف الأول

أعلنت وزارة البلديات والإسكان إصدار وتجديد أكثر من 274 ألف رخصة تجارية خلال النصف الأول من عام 2026، وشملت الرخص إصدار أكثر من 97 ألف رخصة تجارية جديدة، وتجديد ما يزيد على 177 ألف رخصة.

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

الموافقة على القواعد الموحدة لملاك العقارات المشتركة بالخليج

أملاك- متابعات

وافق مجلس الوزراء، برئاسة خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز، حفظه الله، خلال جلسته التي عقدت الثلاثاء الماضي في جدة، على القواعد الموحدة لملاك العقارات المشتركة بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية.

وبحسب وكالة الأنباء السعودية، تطرق المجلس إلى مضامين اجتماع الجمعية العامة للأمم المتحدة رفيع المستوى بشأن الأجندة الحضرية، وما اشتمل عليه من إبراز نجاحات المملكة وإنجازاتها في بناء مدن أكثر استدامة وجودة للحياة برفع نسبة تملك الأسر السعودية للمساكن، وزيادة نصيب الفرد من المساحات والأماكن العامة، وتطوير منظومة التنقل، وتوسيع المشاركة المجتمعية في مسيرة التنمية.

ونظر مجلس الوزراء إلى مجموعة من التقارير والإحصاءات والمؤشرات ذات الصلة بالاقتصاد الوطني وإسهام الإصلاحات والسياسات التي تنتهجها المملكة في تحقيق أثر إيجابي على معدلات النمو؛ بما في ذلك استقرار معدل التضخم السنوي عند (1.8%) في المدة الماضية ليواصل تسجيل مستويات منخفضة مقارنة بالعديد من الاقتصادات المتقدمة والناشئة.

تطوير 19 مليون م2 من الأراضي البيضاء بالمدينة

أملاك- متابعات

كشفت وزارة البلديات والإسكان أن إجمالي مساحات الأراضي البيضاء المشمولة بالتطوير والمتداولة في منطقة المدينة المنورة بلغ نحو 19 مليون متر مربع، في مؤشر يعكس الأثر المتنامي لتطبيق نظام رسوم الأراضي البيضاء والعقارات الشاغرة في رفع كفاءة استخدام الأراضي داخل النطاقات الحضرية.

وأوضحت الوزارة أن المساحات المسجلة شملت 12 مليون متر مربع من الأراضي التي تم الانتهاء من تطويرها، ومليوني متر مربع من الأراضي البيضاء التي دخلت حيز التداول، إضافة إلى 5 ملايين متر مربع من الأراضي التي لا تزال قيد التطوير.

عبدالعزيز العيسى

3 أعوام من التجربة والتقييم

رئيس التحرير

لم يعد الحديث عن الوساطة العقارية في المملكة يقتصر على كونها نشاطًا يربط بين البائع والمشتري، بل أصبحت إحدى الركائز الأساسية التي يقوم عليها القطاع العقاري، بعد أن انتقلت من الممارسة التقليدية إلى منظومة مهنية متكاملة تستند إلى التشريعات والحوكمة والتحول الرقمي. ويأتي ملتقى الوساطة العقارية الثالث، الذي تحرص الهيئة العامة للعقار على تنظيمه سنويًا، ليؤكد أن الحوار المباشر مع الممارسين والاستماع إلى آرائهم أصبح جزءًا من رحلة تطوير القطاع.

الأرقام التي عُرضت خلال النسخة الثالثة من الملتقى تكشف حجم هذا التحول؛ إذ تجاوز عدد رخص الوساطة العقارية 117 ألف رخصة، فيما أبرم الوسطاء أكثر من 1.1 مليون عقد وساطة، وسجلت السوق أكثر من 13 مليون صفقة بيع وإيجار بقيمة تجاوزت 1.6 تريليون ريال. وهي مؤشرات تؤكد أن الوسيط العقاري أصبح حلقة رئيسية في جميع التعاملات العقارية، وأن نجاح السوق يرتبط بكفاءة هذا الدور واحترافيته.

ولعل أبرز ما ميّز الملتقى تركيزه على مستقبل المهنة، من خلال مناقشة أثر الثورة الرقمية والذكاء الاصطناعي، وتعزيز تبادل الخبرات، وبناء الشراكات المهنية التي ترفع كفاءة العاملين في القطاع. كما جاء الإعلان عن دبلوم الأنظمة والتشريعات العقارية ليؤكد أن المرحلة المقبلة تعتمد على التأهيل العلمي والتخصص، وأن المهنة تجاوزت مرحلة الاجتهادات الفردية إلى العمل المؤسسي القائم على المعرفة والالتزام بالأنظمة.

كما حمل الملتقى حزمة من المبادرات النوعية، أبرزها إطلاق مسار مستويات الوساطة العقارية، وقرب تطبيق تصنيف منشآت الوساطة والتسويق العقاري، وطرح مسودتي دليلي تصنيف منشآت الوساطة والمزادات العقارية، بما يؤسس لمرحلة جديدة ترتكز على معايير الجودة والاحترافية.

ومع هذا التطور، تتعاظم مسؤولية الوسيط العقاري في تقديم المشورة المهنية، وتحليل بيانات السوق، وتسهيل التفاوض بين الأطراف، وتسريع إنجاز الصفقات وفق أفضل الممارسات. فالوسيط المؤهل والمحترف أصبح مستشارًا مهنيًا يسهم في تعزيز الشفافية، وتقليل المخاطر، وبناء الثقة بين جميع أطراف العملية العقارية، وهو ما يجعل الوساطة العقارية أحد أهم محركات نمو السوق العقاري السعودي في المرحلة المقبلة.

azizes@amlakmail.net

أكثر 4 مناطق تسجيلًا للصفقات	الرياض: 8.04 مليار ريال	مكة المكرمة: 6.45 مليار ريال	الشرقية: 3.20 مليار ريال	عسير: 2.75 مليار ريال

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

خلال الربع الأول 2026

المدينة المنورة تتصدر مدن المملكة في معدل إشغال مرافق الضيافة

أملاك- خاص

أكدت هيئة تطوير منطقة المدينة المنورة أن مؤشرات أداء قطاع الضيافة خلال الربع الأول من عام 2026 تعكس استمرار النمو الذي يشهده القطاع في المنطقة، مدعومًا بتوسع الطاقة الاستيعابية وارتفاع جاهزية مرافق الضيافة، بما يعزز مكانة المدينة المنورة وجهةً رائدةً للضيافة والسياحة، ويرسخ دورها في دعم مستهدفات رؤية السعودية 2030 الرامية إلى الارتقاء بتجربة الزائر وتنمية القطاع السياحي.

وأوضحت بيانات وزارة السياحة أن المدينة المنورة سجلت أعلى معدل إشغال لمرافق الضيافة بين مدن المملكة بنسبة 82% خلال الربع الأول من العام الجاري، فيما بلغ متوسط السعر اليومي 453 ريالاً، ووصل العائد لكل غرفة متاحة إلى 372 ريالاً، في مؤشرات تعكس قوة الطلب على الوجهة وكفاءة منظومة الضيافة في استيعاب النمو المتواصل في أعداد الزوار والمعتمرين.

وأشارت الهيئة إلى ارتفاع عدد مرافق الضيافة السياحية المرخصة في المدينة المنورة إلى 661 مرفقًا بنهاية الربع الأول من عام 2026، فيما بلغ إجمالي الغرف المرخصة 80,223 غرفة، وهو ما يمثل نحو 15% من إجمالي الغرف المرخصة في المملكة، وفق مؤشرات وزارة السياحة، الأمر الذي يعكس تنامي الاستثمارات السياحية ومواصلة التوسع في البنية التحتية لقطاع الضيافة بالمنطقة.

وتواصل المدينة المنورة تحقيق نتائج تنافسية في المؤشرات القطاعية؛ إذ تصدرت المملكة في معدل إشغال الفنادق بنسبة 84%، كما حققت مراكز متقدمة في مؤشري متوسط السعر اليومي والعائد لكل غرفة متاحة، إلى جانب الأداء المتميز للشقق الفندقية والمرافق الأخرى، بما يعكس نضج القطاع واستدامة نموه.

عالم الصحافة PRESS WORLD

خدمات عالم الصحافة

العلاقات العامة
الصحف والمجلات المتخصصة
إدارة وصناعة المحتوى
الخدمات الصحفية المتنوعة
الدراسات الاستشارية
التسويق الاحترافي

+966 50 465 9090 | info@pressworld.net | www.pressworld.sa

6 فرص عقارية في مزاد «جوهرة الدرعية»

تعلن شـركة ديوان العقارية وبإشراف مركز الإسـناد والتصفية «إنفاذ» وبقـرار من محكمة التنفيذ وبحكم من محكمة الأحوال الشـخصية، عـن إقامة مـزاد **«جوهرة الدرعيـة»** إلكتروني وذلك يوم 2 أغسـطس 2026.

يطرح المزاد 6 فرص عقارية مميزة في مواقع استراتيجية واسـتثنائية في أهم الأحياء المميزة بمدينة الرياض.

العقـار الأول: مزرعة بمسـاحة 128939.95 متـر مربع.

العقـار الثاني: أرض تجارية بمسـاحة 899 متـر مربع.

العقار الثالث: فيلا سـكنية بمساحة تتجاوز 1182 مترمربع .

الفـرص الأخـرى: أكثر من 3 فـرص إضافية سكنية .

ديوان DIWAN

حيث تقع على أهم الشـوارع المميزة كطريق الملك عبد العزيز، وتتميز بقربها من أبرز المشاريع والخدمات النوعية بالرياض، مثل مركز الملك عبد الله المالي مما يجعلها وجهة استراتيجية مميزة.

ويعتبر المزاد فرصة جاذبة للراغبين عن الفرص الاسـتثمارية الواعدة، كما ترحب شـركة ديوان العقارية بجميع الاستفسارات من خلال التواصل على: **0570777738 - 0571777738**

اضغط هنا واقرأ المزيد

7 فرص عقارية في مزاد «بشائر المدينة»

تعلن شـركة طيبة الخير للمزادات وبإشـراف مركز الإسـناد والتصفية «إنفاذ» وبقرار من محكمة التنفيذ وبحكم مـن محكمة الأحوال الشـخصية، عـن إقامة مزاد **«بشـائر المدينة»** والذي يبدأ يوم الثلاثاء بتاريخ 28 يوليـو 2026 وينتهي الخميس بتاريخ 30 يوليو 2026. إلكترونيًا عبر منصة سـومتك للمزادات.

يطـرح المزاد 7 فـرص زراعية وسـكنية في مواقع مثالية في أهـم أحياء المدينـة المنورة.

العقـار الأول :أرض بحي جنـوب الجصة بمواجهة الطريق الدائـري الثالث.

العقار الثاني: أرض زراعيـة بوادي البطان بالقرب من طريق الملك سـلمان بن عبدالعزيز.

العقار الثالـث: أرض زراعية بحي الخضراء شـمال شـرق المدينة المنورة.

العقـار الرابـع: 3 بيوت شـعبية بالحرة الشـرقية الشمالية بالقرب من طريق الملك عبدالعزيز والمسجد النبوي الشريف.

العقار الخامس: فيلا سكنية بحي الجامعة.

شركة طيبة الخير TAIBA ALKHIER CO.

العقار السـادس: عمارتين سـكنيتين بحي الفتح بالقرب من المسـجد النبوي الشريف.

العقار السـابع: اسـتراحة بحـي المنح السـامية بمسـاحة 2,000 متـر مربع.

ويعتبر المـزاد فرصـة جاذبة للباحثيـن عن الفرص الاسـتثمارية الواعدة، كمـا ترحب شـركة طيبة الخير للمزادات بجميع الاستفسارات من خلال التواصل على **0543564333 - 0547503444**

اضغط هنا واقرأ المزيد

8 فرص عقارية بمزاد «جواهر جدة»

تعلن مؤسسة إمضاء العقارية وبإشراف مركز الإسـناد والتصفية «إنفـاذ» وبقرار مـن محكمة التنفيـذ وبحكم مـن محكمة الأحوال الشـخصية، عن إقامة مـزاد **«جواهر جـدة»** إلكتروني وذلك يـوم الأربعاء 5 أغسـطس وينتهي يـوم الاثنين 10 أغسطس 2026.

يطرح المزاد 8 فرص مميزة في مواقع استراتيجية في أهم الأحياء المميزة في مدينة جدة.

العقار الأول: عمارة بمساحة 588 متر مربع.

العقار الثاني: عمارة بمساحة 524.9 متر مربع.

العقار الثالث: عمارة بمساحة 480 متر مربع.

العقار الرابع: عمارة بمساحة 600 متر مربع.

العقار الخامس: عمارة بمساحة 2000 متر مربع.

العقار السادس: مستودعات بمساحة 16,560 متر مربع.

العقار السابع: أرض زراعية بمساحة 248,077 متر مربع.

العقـار الثامـن: عمارتين ومسـتودع وأرض بمسـاحة 3,500 متـر مربع.

إمضاء العقارية

حيث تقع على أهم الأحياء الحيوية كحيّ الفيصلية والصفا ومدائن الفهد والمروة والشرفية والنخيل وذهبان وغليل وتتميز بقربها من أبرز المشـاريع كـ أمانة جدة مما يجعلها وجهة استثنائية.

ويعتبـر المـزاد فرصـة جاذبـة عـن الفـرص الاسـتثمارية الواعدة، كما ترحب مؤسسة إمضاء العقارية بجميع الاستفسارات من خلال التواصل علـى: **0538506000-0568183844**

اضغط هنا واقرأ المزيد

أملاك

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

نمو الإعلانات العقارية

ارتفع عدد إعلانات البيع خلال يونيو 2026 إلى 21,567 إعلاناً بنمو شهري 8% وسنوي 30%. كما ارتفع عدد إعلانات الإيجار إلى 20,648 إعلاناً بنمو شهري 20% وسنوي 22%.

23.7 مليار ريال صفقات عقارية خلال يونيو الماضي

أظهرت بيانات نشـرة الهيئة العامة للعقار لشهر يونيو 2026 استمرار نمو النشاط العقاري في السـعودية، مع ارتفاع ملحوظ في مؤشـرات البيع والتأجير والوسـاطة العقارية مقارنة بشـهر مايـو، مدعوماً بزيادة أعـداد الصفقات والعقـود والتراخيص، مع تباين في أداء بعض المؤشـرات بين القطاعين السـكني وغير السـكني.

أبرز الأرقام

23.67 مليار ريال — إجمالي قيمة الصفقات العقارية.

330 ألف — عقد إيجار سكني وغير سكني خلال يونيو.

الرياض تحافظ على الصدارة في نشاط البيع والإيجار من حيث العدد والقيمة.

التداولات العقارية

في سـوق التـداول العقـاري، ارتفع عدد الصفقات السـكنية إلى 19,844 صفقة بنمو شهري 17% وسنوي 18%، فيما زادت الصفقات غير السـكنية إلى 2,130 صفقـة بارتفاع 10% علـى أسـاس شـهري و21% على أسـاس سنوي. واستقرت قيمة الصفقات السكنية عند نحو 15.02 مليار ريال بزيادة شـهرية 6%، بينما ارتفعت قيمة الصفقات غير السـكنية إلـى 8.65 مليـار ريال بنمو 2% شـهرياً و24% سنوياً. كما استقر متوسط مساحة العقارات السـكنية المتداولة عند 412 متـراً مربعاً، في حين ارتفع متوسـط مسـاحة العقارات غير السـكنية إلى 31,119 متراً مربعاً بنمو شهري 17%. وفـي المقابـل، تراجع متوسـط قيمة الصفقة السكنية إلى 706 آلاف ريال، وانخفض متوسط قيمة الصفقة غير السكنية إلى 1.89 مليون ريال.

العقارات السكنية

وعلى مستوى العقارات السكنية، واصلت الأراضي تصدرها من حيث النشاط بعد تسجيل 11,175 صفقة بنمو شـهري 15%، بقيمة 7.29 مليار ريال، مع اسـتقرار متوسـط المساحة عند 537 متـراً مربعاً وارتفاع متوسـط قيمة الصفقـة إلـى 585 ألـف ريال. كمـا ارتفعـت صفقات الدوبلكـس إلـى 719 صفقة بقيمة 804.9 مليـون ريال، والـدور إلـى 772 صفقة بقيمة 663.7 مليون ريال، فيما سجلت الشقق 4,499 صفقة بقيمـة 2.82 مليار ريال، والفلل 1,793 صفقة بقيمة 2.28 مليار ريال، مع تراجع متوسـط قيمة الصفقات في معظم الفئات مقارنة بالعام الماضي.

التوزيع الجغرافي للصفقات

وجغرافياً، تصدرت منطقة الرياض نشـاط البيع العقاري بعدد 5,437 صفقة تمثل 24.7% من إجمالي الصفقـات، تلتها مكـة المكرمة بـ4,870 صفقة، ثم المنطقة الشرقية بـ3,504 صفقات. واستحوذت المناطق الخمس الأكثر نشاطاً على 77.5% من إجمالي عدد الصفقات. ومن حيث القيمة، جـاءت الرياض أولًا بقيمة 8.04 مليار ريال، تلتها مكة المكرمة بـ6.45 مليار ريال، ثم المنطقة الشرقية بـ3.20 مليار ريال، فيما مثلت المناطق الخمس مجتمعة 91.1% من إجمالي قيمة الصفقات.

سوق الإيجارات

وفي السـوق الإيجـاري، احتفظت الرياض بالصدارة أيضاً بعـدد 127,804 صفقات تمثل 32.8% مـن الإجمالـي، تلتهـا مكـة المكرمة بـ104,767 صفقة، ثم المنطقة الشرقية بـ61,397 صفقـة. كما تصدرت الريـاض قيمة صفقات الإيجار بـ3.79 مليـار ريال، تلتها مكة المكرمة بـ2.51 مليار ريال، ثم المنطقة الشرقية بـ1.10 مليار ريال، بينما استحوذت المناطق الخمس الأولى على أكثـر من 92% مـن إجمالي قيمة صفقات الإيجار.

كمـا ارتفع عدد عقود الإيجار السـكنية إلى 261,363 عقداً بنمو شهري 10% وسنوي 42%، بينما سجلت العقود غير السكنية 68,995 عقداً بارتفاع 13% شهرياً و75% سنوياً. كما زاد عدد صفقات الإيجار السكنية إلى 291,401 صفقة، وغير السكنية إلى 97,959 صفقة، فيما بلغت قيمة صفقات الإيجار السكنية 2.86 مليار ريال رغم تراجعها سنوياً بنسبة 22%، مقابل ارتفاع قيمـة صفقات الإيجار غير السـكنية إلى 5.97 مليار ريال بنمو سنوي 150%.

قطاع الوساطة العقارية

وفي قطاع الوساطة العقارية، ارتفع عدد رخص إدارة الأملاك إلى 167 رخصة، ورخص إدارة المرافق إلى 24 رخصة، كما زادت رخص الأفراد في نشاط الوساطة والتسويق العقاري إلى 5,533 رخصة، ورخص المنشآت إلى 2,084 رخصة. وفـي المقابل، تراجعت رخص الاستشـارات والتحليـلات العقارية، بينما قفـز عدد رخص منشـآت المـزادات العقارية إلـى 89 رخصة بنمو سنوي 154%.

أما عقود الوسـاطة، فقد تراجع عدد عقود وساطة البيع للأفراد والمنشآت على أساس شـهري، في حيـن ارتفعت عقود وسـاطة التأجير للأفراد والمنشـآت، كمـا زادت عقود وسـاطة التسـويق للأفراد إلى 1,885 عقداً، مقابل انخفاض عقود المنشـآت إلى 10,256 عقداً. وسجلت عقود المزادات العقارية نمواً قوياً لتصل إلى 331 عقداً بارتفاع شهري 41% وسنوي 26%.

المناطق الأكثر نشاطاً في البيع

الرياض: 5,437 صفقة — بقيمة 8.04 مليار ريال.

مكة المكرمة: 4,870 صفقة — بقيمة 6.45 مليار ريال.

المنطقة الشرقية: 3,504 صفقات — بقيمة 3.20 مليار ريال.

السوق العقاري السعودي في يونيو 2026

المعاملات العقارية

19,844 صفقة سكنية بنمو 17% شهرياً و18% سنوياً.

2,130 صفقة غير سكنية بنمو 10% شهرياً و21% سنوياً.

15.02 مليار ريال قيمة الصفقات السكنية.

8.65 مليار ريال قيمة الصفقات غير السكنية.

السوق الإيجاري

261,363 عقد إيجار سكني بنمو 10% شهرياً و42% سنوياً.

68,995 عقد إيجار غير سكني بنمو 13% شهرياً و75% سنوياً.

2.86 مليار ريال قيمة صفقات الإيجار السكنية.

5.97 مليار ريال قيمة صفقات الإيجار غير السكنية بنمو 150% سنوياً.

العقارات الأكثر تداولًا

الأراضي: **11,175** صفقة بقيمة 7.29 مليار ريال.

الشقق: **4,499** صفقة بقيمة 2.82 مليار ريال.

الفلل: **1,793** صفقة بقيمة 2.28 مليار ريال.

الدور: **772** صفقة بقيمة 663.7 مليون ريال.

الدوبلكس: **719** صفقة — بقيمة **804.9** مليون ريال.

أملاك

مبادرة مستقبل الاستثمار النسخة العاشرة | قيمة المبادرات 250 مليار دولار أمريكي | تحت شعار «قوة الإرث» | خلال الفترة 26 إلى 29 أكتوبر 2026 | المكان الرياض

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

استفادة 3 آلاف شخص من «أسبوع العقار والمقاولات»

أملاك- متابعات

اختتمت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت»، بالشراكة مع الهيئة العامة للعقار والهيئة السعودية للمقاولين، مؤخرًا، فعاليات «أسبوع العقار والمقاولات»، ضمن سلسلة «أسابيع الأعمال»، بمشاركة 60 جهة من القطاعين الحكومي والخاص، واستفادة أكثر من 3 آلاف شخص من فعاليات الأسبوع، وذلك بهدف تمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال من الفرص الاستثمارية في قطاعي العقار والمقاولات، وربطها بالجهات الممكنة، والحلول التمويلية، والشراكات النوعية.

وشهد الأسبوع مشاركة 28 جهة عارضة، وتنظيم 8 جلسات رئيسة، وأكثر من 60 لقاءً ريادًيا، إضافة إلى تقديم أكثر من 650 جلسة استشارية وإرشادية، وذلك عبر مراكز دعم المنشآت في مدينتي الرياض، والمدينة المنورة، ومحافظتي جدة، والخبر، بالإضافة إلى مدينة أبها بالتعاون مع هيئة تطوير منطقة عسير وحاضنة «ورك كورنر»، وفي مدينة سكاكا بالتعاون مع بيت الثقافة.

وناقشت جلسات الأسبوع عددًا من الموضوعات المرتبطة بقطاعي العقار والمقاولات، شملت الفرص الاستثمارية، وتمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من المشاريع التنموية، وتعزيز مشاركتها في سلاسل الإمداد، إلى جانب الحلول التمويلية، والتقنيات العقارية، والشراكات الاستراتيجية، وأفضل الممارسات الداعمة لنمو المنشآت واستدامتها، بمشاركة عدد من المسؤولين والخبراء والمتخصصين من الجهات الحكومية والخاصة.

معرض «سيتي سكيب» يستقبل 600 جهة مشاركة

أملاك- متابعات

تنطلق النسخة الجديدة من معرض سيتي سكيب جلوبال 2026 تحت شعار «عاصمة العقار» خلال الفترة من 16 إلى 19 نوفمبر المقبل، في مركز الرياض للمعارض والمؤتمرات بملهم، بمشاركة واسعة من المطورين العقاريين والمستثمرين والبنوك والجهات الحكومية.

يجمع المعرض أكثر من 600 جهة عارضة، ويتيح للزوار الاطلاع على مئات الآلاف من الوحدات السكنية الجديدة التي يقدمها أكثر من 200 مطور عقاري محلي ودولي، إلى جانب عروض تمويلية وسكنية حصرية، وبرامج توعوية وورش عمل مخصصة للمشترين لأول مرة، بالإضافة إلى أكثر من 10 أجنحة دولية تمنح المستثمرين والمشترين خيارات أوسع للاستثمار العقاري العالمي.

وتشهد نسخة 2026 من المعرض إطلاق منصة «Capitals by Cityscape Global»، التي تستهدف ربط المستثمرين بالمطورين والمخططات الرئيسية والفرص الاستثمارية في السعودية والأسواق العالمية.

كما يشهد المعرض إطلاق برنامج «المنصة الحضرية» (Urban Stage)، الذي يربط المطورين والجهات الحكومية بالمشترين، ويتيح التعرف على المشروعات الجديدة.

«Big 5» يستعد لاستقبال الجمهور في أغسطس

يستعد معرض الخمسة الكبار Big 5 Construct Saudi 2026 لاستقبال المتخصصين في قطاع البناء والتشييد خلال الفترة من 30 أغسطس إلى 2 سبتمبر 2026، مقدمًا منصة متكاملة تجمع أحدث التقنيات والابتكارات والحلول التي تدعم مختلف مراحل تنفيذ المشاريع، من أعمال التأسيس والإنشاء وحتى التشغيل المستدام وإدارة المرافق.

ويركز المعرض هذا العام على القطاعات الرئيسة التي تقود نمو صناعة البناء في المملكة، بما يشمل الإنشاءات الثقيلة، وتقنيات الخرسانة، وأنظمة التدفئة والتهوية وتكييف الهواء (HVAC)، وإدارة المرافق، إلى جانب الحلول البيئية والتقنيات النظيفة، بما يواكب التحول الذي يشهده القطاع ضمن مستهدفات رؤية السعودية 2030.

ويستعرض المعرض أحدث الابتكارات في قطاع البناء، مع التركيز على موضوعات الصحة والسلامة، والاستدامة، والذكاء الاصطناعي، وإدارة المشاريع، إلى جانب تقديم رؤى عملية تساعد العاملين في القطاع على تطبيق أحدث الممارسات في مشاريعهم الحالية والمستقبلية.

معرض البناء السعودي يعود إلى الرياض خلال نوفمبر

تقام النسخة السادسة والثلاثين من معرض البناء السعودي 2026 خلال الفترة من 2 إلى 5 نوفمبر 2026 في مركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض، مواصلاً مسيرته الممتدة لأكثر من 36 عامًا كأحد أبرز وأعرق المعارض المتخصصة في قطاعي البناء والبنية التحتية بالمملكة.

ويجمع المعرض كبار قادة القطاع وصناع القرار، إلى جانب المطورين والموزعين والتجار وملاك المشاريع والاستشاريين والمهندسين المعماريين والمتخصصين في المواصفات الفنية، بهدف تعزيز فرص التعاون وبناء شراكات استراتيجية واستكشاف فرص أعمال جديدة في سوق البناء السعودي. وتشهد نسخة هذا العام، مشاركة واسعة من الشركات العالمية ومزودي الحلول والتقنيات الحديثة، الذين سيستعرضون أحدث الابتكارات والمنتجات التي تدعم تطوير قطاع البناء والتشييد، بما يواكب النمو المتسارع الذي تشهده المملكة في تنفيذ المشاريع الكبرى.

قمة البروبتك تركز على «عصر الأنظمة الذكية»

أملاك- متابعات

برعاية معالي وزير البلديات والإسكان رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للعقار الأستاذ ماجد بن عبدالله الحقيل، تستضيف الهيئة العامة للعقار القمة العالمية للبروبتك في نسختها الثالثة، تحت شعار «عصر الأنظمة الذكية»، خلال الفترة 25 - 26 أكتوبر 2026م، في فندق ماندارين أورينتال الفيصلية بمدينة الرياض.

وتأتي القمة امتدادًا للدور الريادي الذي تضطلع به المملكة في تطوير القطاع العقاري وتعزيز تبني التقنيات العقارية الحديثة، وتجسيدًا لمستهدفات رؤية المملكة 2030 الرامية إلى بناء قطاع عقاري أكثر ابتكارًا واستدامة وجاذبية للاستثمار، وترسيخ مكانة المملكة بوصفها مركزًا عالميًا رائدًا لصناعة التقنية العقارية.

وستشهد القمة مشاركة أكثر من 200 متحدث من 85 دولة، إلى جانب أكثر من 100 جهة عارضة، كما تتضمن أكثر من 50 جلسة حوارية و40 ورشة عمل متخصصة، تستعرض أحدث الابتكارات والحلول التقنية المؤثرة في مستقبل القطاع العقاري.

مؤشرات الخدمات البلدية

- 85% نسبة رضا المواطنين عن الخدمات البلدية.
- ربط 49 جهة حكومية بالقطاع الخاص عبر منصة «فرص».
- طرح أكثر من 19 ألف فرصة استثمارية.
- تجاوز قيمة العقود 9 مليارات ريال.

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

ضخ 78 مليار ريال في الاقتصاد برنامج جودة الحياة.. نمو تجاوز المستهدفات

الرياض- أملاك

كشف برنامج جودة الحياة -أحد برامج تحقيق رؤية السعودية -2030 في تقريره السنوي لعام 2025م أبـرز المنجـزات التـي حققهـا بمختلف القطاعات ذات العلاقة، وما شهدته منظومة جودة الحيـاة من تقدم فـي تنفيـذ المبادرات والمشـاريع التحولية، بما يسـهم فـي تحقيق مسـتهدفات رؤية 2030 وتعزيز جـودة الحياة لكل سـكان المملكة.

وعلـى مسـتوى الأثـر الاقتصـادي، بلغـت مساهمة برنامج جودة الحياة في الناتج المحلي الإجمالي 78 مليار ريال متجاوزة المستهدف البالغ 77.1 مليار ريال. وسجلت المساهمة في الاستثمار غير الحكومي 21.8 مليار ريال، وارتفعت نسـبة المحتوى المحلي إلى 44% متجاوزة المستهدف البالغ 37%، إلى جانب استحداث 387 ألف وظيفة بنهاية العام بزيادة سنوية بلغت 6.35%.

مؤشر جودة الحياة العالمي

وأطلق البرنامج مؤشـر جودة الحياة العالمي الـذي انضمت إليـه أكثر مـن 90 مدينة من 35 دولة، وأُدرج ضمن الخطة الاسـتراتيجية لبرامج المسـتوطنات البشـرية في الأمـم المتحدة، ليشـكل منصة دوليـة داعمـة لصنـاع القرار

ومبادرات تحسين جودة الحياة في المدن حول العالم، ويعزز حضور المملكـة ودورها الريادي في هذا المجال.

تحسين البيئة العمرانية

أما علـى مسـتوى قطاعـات البرنامج، فقد سـجل قطـاع التصميـم الحضـري تقدمًا في تحسـين البيئـة العمرانية عبر مبـادرة خريطة العمارة السـعودية التي تضم 19 طرازًا معماريًّا مسـتوحى من الخصائص الجغرافية والثقافية للمملكـة، بما يعـزز الهوية العمرانيـة، ويمنح مسـاحة للتصميـم الإبداعـي مـع المحافظة على الطابـع المحلي.

القطاع السياحي.. نمو متصاعد

وشـهد قطاع السـياحة نموًّا متواصـلاً، إذ اسـتقبلت وجهـات المملكـة خلال موسـم صيف السـعودية أكثـر من 32 مليون سـائح محلي ودولي بنسـبة نمو بلغـت 26% مقارنة بالموسم السابق، وتجاوز الإنفاق السياحي 53.2 مليار ريال بنمـو قدره 15%.

واحتلت المملكة المركز الأول عالميًّا بصفتها أعلى وجهة سـياحية في نسـبة نمـو إيرادات السـياح الدوليين خـلال الربـع الأول من عام 2025م، مقارنةً بالفترة المماثلة من عام 2019م، وفقًا لتقرير باروميتر السـياحة العالمية الصادر عن منظمة الأمم المتحدة للسـياحة.

أما من ناحية عدد السـياح فقد تضاعف عدد السياح الدوليين القادمين إلى مختلف الوجهات السعودية، إذ سجّلت المملكة نموًّا بنسبة 102% في أعداد السـياح الدوليين خـلال الربع الأول، مقارنةً بعام 2019م، متجاوزةً بفارق كبير معدل النمـو العالمي البالغ 3%، ومعدل نمو الشـرق الأوسـط البالغ 44%, واحتلت المملكة المرتبة الثالثة عالميًّـا والثانية إقليميًّا؛ مما يعزز مكانتها الريادية في قطاع السياحة الدولية.

954 موقعًا جديدًا للترفيه

وفي قطاع الترفيه، واصل القطاع توسّـعه مـن خلال منظومة تضـم 954 موقعًا مرخّصًا، واستضافة 40 فعالية ترفيهية فريدة، إلى جانب تنفيذ برامج تدريبيـة ودورات تطويرية مختلفة اسـتفاد منها أكثر مـن 42 ألف مسـتفيد في 10 مدن، واحتضان 33 شـركة ناشئة، ودعم 110 منشآت عبر برامج التمويل والضمانات المالية.

تحقيق مستهدفات قطاع الثقافة

وعلـى صعيد القطـاع الثقافي دُشـن مركز الأمير محمد بن سـلمان العالمي للخط العربي في المدينة المنورة، وافتُتح متحف البحر الأحمر في جدة التاريخية بوصفه إضافة نوعية للمشهد الثقافي والمعرفي فـي المملكة، وقد بلغ عدد أيـام الفعاليـات الثقافيـة 6314 يومًـا مقارنة بمستهدف عام 2025م وهو 3010 أيام، ووصل عدد «مواقع التراث الوطني القابلة للزيارة» إلى 232 موقعًا، محققًا بذلك مسـتهدف المؤشر لعام 2025.

ارتفاع نسبة الممارسين للرياضة

وفي القطاع الرياضي ارتفعت نسبة البالغين الممارسـين للنشاط البدني إلى 59.1% متجاوزة المسـتهدف البالغ 55%، واستفاد أكثر من 230 ألف مشـارك من منصة الرياضـة للجميع التي تضم أكثـر مـن 9 آلاف مجموعـة رياضية، في انعكاس لتنامي ثقافة ممارسة الرياضة وتعزيز أنماط الحياة الصحية.

إنجازات برنامج جودة الحياة في 2025

الأثر الاقتصادي

78 مليار ريال مساهمة في الناتج المحلي.
(متجاوزًا المستهدف البالغ 77.1 مليار ريال).
21.8 مليار ريال مساهمة الاستثمار غير الحكومي.
44% نسبة المحتوى المحلي
(مقابل مستهدف 37%).
387 ألف وظيفة تم استحداثها بنهاية 2025.
6.35% نمو سنوي في عدد الوظائف.

مؤشر جودة الحياة العالمي

إطلاق مؤشر جودة الحياة العالمي.
انضمام أكثر من 90 مدينة من 35 دولة.
إدراجه ضمن الخطة الاستراتيجية لبرامج المستوطنات البشرية بالأمم المتحدة.

قطاع الترفيه

954 موقعًا مرخصًا.
40 فعالية ترفيهية.
أكثر من 42 ألف مستفيد من البرامج التدريبية.
10 مدن استضافت البرامج.
احتضان 33 شركة ناشئة.
دعم 110 منشآت عبر برامج التمويل والضمانات.

السياحة

أكثر من 32 مليون سائح خلال موسم صيف السعودية.
26% نموًا في أعداد السياح مقارنة بالموسم السابق.
53.2 مليار ريال إنفاق سياحي+15%.
المركز الأول عالميًا في نمو إيرادات السياح الدوليين خلال الربع الأول 2025.
102% نمو في أعداد السياح الدوليين مقارنة بـ2019.
المركز الثالث عالميًا والثاني إقليميًا في نمو أعداد السياح الدوليين.

التصميم الحضري

إطلاق خريطة العمارة السعودية.
تضم 19 طرازًا معماريًا مستوحى من الخصائص الجغرافية والثقافية للمملكة.

القطاع الثقافي

تدشين مركز الأمير محمد بن سلمان العالمي للخط العربي.
افتتاح متحف البحر الأحمر في جدة التاريخية.
6314 يومًا من الفعاليات الثقافية (مقابل مستهدف 3010 أيام).
232 موقعًا تراثيًا قابلاً للزيارة.

القطاع الرياضي

59.1% من البالغين يمارسون النشاط البدني.
أكثر من 230 ألف مشارك في منصة الرياضة للجميع.
أكثر من 9 آلاف مجموعة رياضية على المنصة.

مركز
مشاريع البنية التحتية شهر يونيو

18 ألف
ترخيص لأعمال بنية تحتية

9,8 ألف
رخصة نشطة وقيد التنفيذ

100 ألف
رخصة منذ بداية العام 2026

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

المباني القابلة للتكيّف..

تصاميم مرنة تواكب احتياجات المستقبل

أصبح نجاح المبنى لا يقاس فقط بجودة تصميمه أو عمره الافتراضي، ولكن بقدرته على التكيف مع المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والتقنية، إذ أنه مع تسارع التحولات في أنماط العمل والسكن والتجارة، برز مفهوم «المباني القابلة للتكيف» (Adaptable Buildings) باعتباره أحد أبرز الاتجاهات الحديثة في قطاع البناء، إذ يقوم على تصميم المبنى بطريقة تسمح بتغيير استخدامه مستقبلاً دون الحاجة إلى هدمه أو إعادة بنائه بالكامل.

ويحظى هذا التوجه باهتمام متزايد من المعماريين والمطورين وصناع السياسات، باعتباره وسيلة لخفض التكاليف، وتقليل الانبعاثات الكربونية، وإطالة العمر الاقتصادي للأصول العقارية، في وقت تتجه فيه المدن العالمية نحو الاستدامة والاقتصاد الدائري.

من مبنى ثابت إلى أصل عقاري مرن

تعتمد فلسفة المباني القابلة للتكيف على إنشاء هياكل إنشائية مرنة تسمح بإعادة توزيع المساحات الداخلية، أو تغيير الاستخدام بالكامل، سواء من مكاتب إلى وحدات سكنية، أو من منشآت تعليمية إلى مراكز صحية أو فنادق أو مساحات عمل مشتركة، دون المساس بالهيكل الرئيسي للمبنى.

ويشير المعهد الملكي البريطاني للمعماريين (RIBA) إلى أن التصميم المرن لم يعد خيارًا معماريًا، بل أصبح ضرورة اقتصادية وبيئية، لأن احتياجات المستخدمين تتغير بوتيرة أسرع من العمر الافتراضي للمباني، ما يجعل التصميم التقليدي أقل قدرة على مواكبة المستقبل.

المرونة تقلل الهدم والانبعاثات

وتظهر أهمية هذه المباني عند النظر إلى عمليات الهدم وإعادة البناء التي تعد من أكثر الأنشطة استهلاكًا للموارد وإنتاجًا للمخلفات، حيث تؤكد تقارير الأمم المتحدة أن إعادة استخدام المباني أو تصميمها بحيث يمكن تغيير وظائفها مستقبلاً يسهم في تقليل الطلب على الأسمنت والحديد والمواد كثيفة الانبعاثات، ويخفض النفايات الناتجة عن الهدم والإنشاء.

كما تشير وكالة الطاقة الدولية إلى أن انبعاثات قطاع المباني ما زالت مرتفعة رغم تحسن كفاءة الطاقة، بسبب استمرار التوسع العمراني عالميًا، وهو ما يعزز أهمية تصميم مبانٍ قادرة على التكيف بدلاً من استبدالها كلما تغيرت احتياجات السوق.

كيف يُصمم المبنى القابل للتكيف؟

يعتمد هذا النوع من المباني على مجموعة من الحلول الهندسية، أبرزها:

- استخدام شبكات إنشائية واسعة تسمح بإعادة تقسيم المساحات.
- تصميم ارتفاعات مناسبة للأسقف لاستيعاب استخدامات مختلفة.
- إنشاء أنظمة كهرباء وميكانيكا قابلة للتعديل والتوسعة.
- تصميم واجهات يمكن تحديثها دون التأثير على الهيكل.
- مراعاة إمكانية إضافة طوابق أو توسعات مستقبلية.
- استخدام عناصر إنشائية قابلة للفك وإعادة التركيب.
- تمنح هذه الحلول المبنى مرونة عالية تقلل تكاليف التحديث مقارنة بإعادة البناء الكامل.

قيمة اقتصادية أعلى للمستثمرين

من الناحية الاستثمارية، تساعد المباني القابلة للتكيف على:

- إطالة العمر الاقتصادي للأصل العقاري.
- تقليل تكاليف التطوير المستقبلية.
- خفض فترات شغور العقارات.
- زيادة فرص إعادة تأجير المبنى.
- تحسين العائد على الاستثمار مع تغير الطلب في السوق.

كما تمنح المطورين مرونة في تغيير الاستخدامات وفق احتياجات المدن، دون الحاجة إلى استثمارات رأسمالية ضخمة.

اتجاه يتماشى مع المدن المستدامة

تتوافق المباني القابلة للتكيف مع مفاهيم الاقتصاد الدائري، الذي يركز على إطالة عمر الأصول وتقليل استهلاك الموارد.

وتشير الوكالة الأوروبية للبيئة إلى أن المباني تمثل أكثر من 30% من البصمة البيئية للاتحاد الأوروبي، ما يجعل إعادة الاستخدام والتصميم المرن من أهم الأدوات لتحقيق أهداف الحياد الكربوني بحلول عام 2050.

فرصة واعدة للأسواق الخليجية

في ظل الطفرة العمرانية التي تشهدها المملكة العربية السعودية ودول الخليج، يمكن للمباني القابلة للتكيف أن تسهم في تعزيز استدامة المشاريع الضخمة، خاصة مع توسع المدن الذكية والمناطق متعددة الاستخدامات.

ويتيح هذا النهج للمطورين إنشاء أصول عقارية قادرة على مواكبة تغير احتياجات السوق لعقود طويلة، سواء في القطاعات السكنية أو التجارية أو الفندقية أو التعليمية، بما يعزز كفاءة الاستثمار ويحد من الهدر في الموارد.

المستقبل يبدأ من مرحلة التصميم

لم يعد تصميم المباني يقتصر على تلبية احتياجات الحاضر، بل أصبح يرتكز على توقع متطلبات المستقبل. فالمباني القابلة للتكيف تمثل تحولاً في فلسفة البناء، حيث تتحول الأصول العقارية إلى منشآت مرنة قادرة على التطور مع تغير أنماط الحياة والاقتصاد، وهو ما يجعلها أحد أهم الاتجاهات التي ستشكل مستقبل القطاع العقاري عالميًا خلال العقود المقبلة.

لماذا تتجه الأسواق إلى عقارات سهلة التحول؟

أظهرت جائحة كورونا، إلى جانب انتشار العمل الهجين والتجارة الإلكترونية، أن كثيرًا من المباني فقدت وظائفها الأصلية خلال سنوات قليلة فقط.

فالمكاتب التقليدية أصبحت أقل إشغالاً، بينما ارتفع الطلب على المساكن المرنة، والمستودعات، ومراكز الخدمات اللوجستية، وهو ما دفع العديد من المدن إلى إعادة استخدام مبانٍ قائمة بدلاً من هدمها وإنشاء أخرى جديدة.

ويؤكد خبراء القطاع أن المباني المصممة منذ البداية لتكون قابلة للتكيف تمنح المستثمرين قدرة أكبر على الاستجابة لتغيرات السوق، وتحافظ على قيمة الأصول لفترات أطول مقارنة بالمباني المصممة لغرض واحد فقط.

تعدد قيمة القسط الشهري

قيمة القسط الشهري ليست ثابتة لجميع المشاريع السكنية، إذ تختلف بحسب قيمة الوحدة السكنية بعد تطبيق الدعم السكني والدعومات المستحقة.

إن انخفاض القسط الشهري يعود لحصول المستفيد على دعم دفعة مقدمة إضافة إلى الدعم السكني، والدعومات الأخرى المتاحة.

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

«البلديات والإسكان» تتيح أكثر من 70 خدمة عبر «توكلنا»

أملاك- متابعات

أتاحت وزارة البلديات والإسكان أكثر من 70 خدمة رقمية عبر التطبيق الوطني الشامل «توكلنا»، تمكّن الأفراد والمنشآت والمستثمرين من إنجاز عدد من الإجراءات البلدية والإسكانية والعقارية، والوصول إليها عبر قناة رقمية موحدة وموثوقة.

- إصدار الرخص التجارية وإدارتها وتحديث بياناتها.
- إصدار الشهادات الصحية.
- إصدار الرخص الإنشائية.
- شهادتا الإشغال والامتثال.
- تصحيح أوضاع المباني.
- تسوير الأراضي.
- نقل ملكية رخصة البناء.
- حجز المواعيد إلكترونيًا.
- احتساب رسوم الخدمات البلدية.
- تقديم الاعتراضات على الغرامات والرسوم.
- الاستعلام عن المعاملات والتقارير المساحية والرخص.
- تقديم بلاغات تحسين المشهد الحضري.
- طلب الخدمات البلدية.
- التحقق من استحقاق الدعم السكني.
- الاستعلام عن حجوزات «سكني».
- الاستفادة من حاسبة التمويل العقاري.
- خدمات التأجير والاستثمار.
- تأهيل المطورين العقاريين.
- إصدار تصاريح العربات المتنقلة.
- إشغال الأرصفة.
- إقامة الفعاليات

كيف تستفيد من برنامج «التمويل البديل»؟

أطلق صندوق التنمية العقارية برنامجه المبتكر «التمويل البديل»، ويهدف هذا النهج التمويلي إلى تعزيز منظومة التمويل السكني في المملكة العربية السعودية من خلال زيادة القدرة الإقراضية للبنوك، بما يسهم في دعم المزيد من الأسر لتملك مسكنها الأول.

ويمكّن برنامج «التمويل البديل» صندوق التنمية العقارية من توفير دعم للمستفيدين بالتعاون مع البنوك المشاركة، ويعزز البرنامج منظومة الدعم السكني التي يقدمها الصندوق، وتوسيع فرص الوصول إلى تملك السكن المستدام.

وقد انطلقت أولى مراحل تطبيق البرنامج من خلال تعاون استراتيجي مع البنك الأهلي السعودي (SNB) والشركة الوطنية للإسكان (NHC)، حيث يوفّر صندوق التنمية العقارية الدعم اللازم لعمليات إصدار التمويلات العقارية من قبل البنك الأهلي السعودي (SNB)، فيما تتيح الشركة الوطنية للإسكان (NHC) وحدات مختارة للمواطنين السعوديين الراغبين في تملك مسكنهم الأول.

ويمكن للعملاء المؤهلين شراء مساكن في مشاريع مختارة تابعة للشركة الوطنية للإسكان (NHC)، في كل من الرياض وجدة والدمام، بأقساط شهرية تبدأ من 699 ريالاً سعوديًا فقط.

آلية تملك المقيمين والشركات للعقارات إلكترونيًا

أوضحت الهيئة العامة للعقار آلية تملك المقيمين والشركات السعودية للعقارات عبر بوابة «عقارات السعودية»، محددة المتطلبات والإجراءات اللازمة لإتمام العملية إلكترونيًا.

وبحسب ما نشرته الهيئة، يشترط على الأفراد المقيمين داخل المملكة امتلاك إقامة نظامية سارية المفعول، إلى جانب وجود حساب مفعل على منصة «أبشر» وتطبيق «نفاذ» الوطني. أما بالنسبة للشركات السعودية، فيتطلب التملك وجود سجل تجاري ساري المفعول داخل المملكة.

وأشارت الهيئة إلى أن إجراءات التملك تتم عبر أربع خطوات رئيسية تبدأ بتسجيل الدخول الموحد من خلال تطبيق «نفاذ» للأفراد والشركات وإنشاء الحساب والتحقق من الهوية، ثم التحقق من استيفاء الشروط والضوابط الخاصة بالعقار المراد تملكه.

وتتضمن المرحلة التالية اختيار العقار وبدء الإجراءات اللازمة لإتمام عملية الشراء، فيما تنتهي العملية بإصدار وثيقة أو صك الملكية إلكترونيًا باسم المستفيد.

وأكدت الهيئة العامة للعقار أن جميع الخطوات تتم من خلال بوابة «عقارات السعودية»، التي تتيح للمستفيدين استكمال إجراءات التملك بصورة رقمية وفق الضوابط المعتمدة.

رسوم تملك غير السعوديين للعقار

سلطت بوابة «عقارات السعودية» الضوء على ضوابط تملك غير السعوديين للعقارات في المدن الرئيسية بالمملكة، موضحةً الفروقات التنظيمية بين مكة المكرمة والمدينة المنورة من جهة، ومدينتي الرياض وجدة من جهة أخرى، إلى جانب الرسوم المطبقة على التصرفات العقارية.

وأوضحت البوابة أن مكة المكرمة والمدينة المنورة تتمتعان بمكانة دينية وتاريخية خاصة، ما انعكس على الأحكام المنظمة للتملك فيهما، حيث خُصص إطار تنظيمي يراعي قدسية المدينتين وخصوصية المكان، مع قصر التملك فيهما على المسلمين فقط ووفق نطاق محدد، مع الالتزام بالمسارات النظامية المعتمدة.

وفي المقابل، تمثل الرياض وجدة واجهتين حضريتين واقتصاديتين بارزتين في المملكة، ومركزين لنمو الأعمال وتطوير المشاريع وجودة الحياة، وهو ما جعل تنظيم تملك غير السعوديين فيهما ضمن نطاقات جغرافية محددة، بهدف تعزيز جاذبية الاستثمار ودعم التنمية الحضرية واستدامة السوق العقارية.

وفيما يتعلق بالرسوم النظامية، أشارت «عقارات السعودية» إلى أن ضريبة التصرفات العقارية المقررة نظاماً بنسبة 5% تطبق على السعودي وغير السعودي عند التصرف في العقارات بجميع مدن المملكة.

وأضافت أن العقارات الواقعة في الرياض وجدة ومكة المكرمة والمدينة المنورة تخضع، عند التصرف فيها من قبل غير السعودي، لرسم إضافي بنسبة 2%، وذلك وفقاً للائحة التنفيذية المنظمة لذلك.

وأكدت أن هذه الضوابط تأتي في إطار التنظيمات المعتمدة لتملك غير السعوديين للعقارات داخل المدن الرئيسية بالمملكة، بما يحقق التوازن بين متطلبات التنمية والاستثمار والاعتبارات التنظيمية الخاصة بكل مدينة.

أملاك

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

الوساطة العقارية خلال يونيو

- 5,533 رخصة للوسطاء الأفراد.
- 2,084 رخصة للمنشآت.
- 167 رخصة لإدارة الأملاك.
- 89 رخصة للمزادات العقارية.

جولة «أملاك» تكشف «الرضا»

ملتقى الوساطة العقارية.. مخرجات تضيء المستقبل

اختتمت الهيئة العامة للعقار أعمال النسخة الثالثة من «ملتقى الوساطة العقارية»، الذي أُقيم في مدينة الرياض بمناسبة مرور ثلاثة أعوام على نفاذ نظام الوساطة العقارية، بحضور الرئيس التنفيذي للهيئة المهندس عبدالله بن سعود الحماد، بمشاركة عدد من الخبراء والمختصين والوسطاء العقاريين ومنشآت الوساطة والمهتمين بالقطاع العقاري. واستعرض الملتقى مؤشرات نشاط الوساطة العقارية منذ نفاذ النظام حتى نهاية يونيو 2026م؛ إذ بلغ إجمالي رخص الوساطة العقارية المصدرة للأفراد والمنشآت أكثر من 117 ألف رخصة، وبلغ عدد عقود الوساطة 1.1 مليون عقد، فيما تجاوز عدد الإعلانات العقارية 1.2 مليون إعلان، بما يؤكد اتساع نطاق الممارسة المرخصة، وتنامي حضور التوثيق والإعلان المنظم في السوق العقاري.

استطلاع: عبدالله بن سعود السبيعي

محمد المدعوج: امتيازات لم تكن موجودة

أكد محمد المدعوج، مهتم بالشأن العقاري، أن الوسيط العقاري له امتيازات حالياً تختلف عما كان عليه آباءنا وأجدادنا والتي كانت تعتمد على الثقة؛ لكن الآن أصبح لها إطار حكومي ذات قانون ونظام ولوائح تضمن للبائع والمشتري حقوقهم وهذا شي يفرح به القادم على ممارسة الوساطة العقارية، حيث أصبح لها رخصة لا يمارس هذه المهنة إلا من حصل عليها وبلا شك أن رؤية 2030 دعمت هذا النظام الجديد لنظام الوساطة العقارية وهذا شي مبهج ولله الحمد.

محمد الشهري: طرح الأفكار مباشر مع المسؤولين

أشاد محمد الشهري، من شركة مسارات الاستقرار العقارية (مؤسس)، بملتقى الوساطة العقارية الثالث الذي جاء ليجمع كل الوسطاء العقاريين لمعرفة آخر المستجدات في النظام، والخدمات التي تقدمها الهيئة العامة للعقار وللالتقاء بمجموعة كبيرة من الوسطاء العقاريين والاطلاع على تجاربهم وأفكارهم التي من الممكن أن يتطور معها الوسيط العقاري وهذا يختصر الكثير من الوقت لطرح الأفكار بشكل مباشر مع المسؤولين لتطوير القطاع العقاري.

أسامة الأحدب: تطوير آلية الحصول على رخصة فال

ذكر الدكتور أسامة الأحدب، مهتم بالشأن العقاري، أن إقامة هذا الملتقى يجمع نخبة من المتحدثين المحليين والدوليين والوسطاء العقاريين وهذا له الأثر الكبير في توعية الجميع بأهمية دور الوساطة العقارية في ظل تطوير مستمر من الهيئة العامة للعقار ولكل ما من شأنه أن يساهم في رفع جودة العملية العقارية، ولذلك نرى في هذه النسخة تطوير لنظام الحصول على رخصة فال والاهتمام بجودة عمل الوسيط العقاري من خلال وضع الدورات المناسبة له، وتطوير آلية عمل الحصول على الرخصة مهم جداً لرفع الجودة والاهتمام بالكيف لا بالكم في الوساطة العقارية ونحمد الله عز وجل أن من على هذا البلد الكريم بولاة أمر همهم السعي الدائم لما فيه الخير من تطوير ونهضة لرفع جودة الحياة على أرض هذه الأرض الطيبة.

ملتقى الوساطة العقارية

أملاك

الأحد 26 يوليو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 340

شروط ترخيص ممارسة الوساطة

- بلوغ سن الـ18 عامًا.
- أن يكون طالب الترخيص كامل الأهلية.
- غير محكومٍ عليه في جريمة مُخِلَّة بالشرف أو الأمانة.
- اجتياز البرنامج التأهيلي لكل نشاط.
- استيفاء المقابل المالي.

عثمان الأنصاري: الوساطة تقود إلى التميز

أكد الإعلامي العقاري عثمان الأنصاري، من حساب الموجز العقاري على منصة إكس، أن هذه المناسبة في نسختها الثالثة متميزة جداً في ظل اهتمام متزايد من الهيئة العامة للعقار بالوساطة العقارية، وتسعى لأن تقود القطاع إلى التميز ورفع جودة الوساطة، ونلاحظ ذلك من خلال هذا الملتقى الذي يلتقي فيه المطورين والوسطاء العقاريين وتهتم هيئة العقار في التعريف بأهمية الوسيط العقاري؛ خاصة أن دور الوسيط أصبح ركيزة أساسية لإبراز المشاريع الكبرى بالمملكة ودوره مهم وليس كما هو في السابق كمسوق فقط؛ فهو جزء لا يتجزأ من العملية العقارية، وهذا دور هيئة العقار في إبراز أهمية الوسيط العقاري من ناحية الأنظمة والتشريعات والمنصات مثل المعهد العقاري السعودي وبلا شك أن هذا له دور كبير في مجال التوعية والمعرفة بمجال الوساطة العقارية.

أنور القريشي: طموح وشغف بتبادل الخبرات

شكر الدكتور المهندس أنور القريشي القائمين على ملتقى الوساطة العقارية الثالث وهذه المبادرة الطيبة من الهيئة العامة للعقار في الاهتمام بدور الوساطة العقارية والوسطاء العقاريين وخاصة أن الملتقى يقام في فصل الصيف وسط حضور كبير، وهذا يدل على نجاح هذا الملتقى في عامه الثالث ويسعدنا أن نرى شبابنا وبناتنا مقبلين على هذا القطاع بطموح وشغف، وذلك بالاطلاع على أحدث أنظمة السوق العقاري والالتقاء بالخبرات العالمية والمحلية وهذا هو المطلوب في مثل هذه الملتقيات ويجب علينا كأصحاب خبرة أن نوجههم بالطريقة الصحيحة ضمن الأنظمة واللوائح.

محمد الوسيط: تهيئة بيئة خصبة للوسطاء

شكر الأستاذ محمد الوسيط، مهتم بالشأن العقاري والوساطة العقارية، الهيئة العامة للعقار التي سعت جاهدة لأن تكون قريبة من الوسيط العقاري دائماً والاهتمام بتطوير هذا القطاع بشكل مستمر ومتسارع، ولنا في الماضي خير دليل على هذا التطور فكيف كنا قبل ثلاث سنوات واليوم، كيف نرى تمكين الشباب السعودي في هذا القطاع ودعمهم وتحفيزهم من قبل الهيئة العامة للعقار وتكريمهم وتعزيز شغفهم لتحقيق الهدف والنموذجية في الوساطة العقارية والتسويق العقاري، مشيراً إلى أن الوسيط العقاري يعيش اليوم أجمل أوقات العمل في القطاع العقاري وذلك من خلال التنظيمات والضوابط والتشريعات التي ساهمت في تهيئة بيئة خصبة للمسوق العقاري.

محمد الجمحان: توعية الوسيط بأحدث الأنظمة والتشريعات

قال محمد الجمحان، وسيط عقاري، أن هذا الملتقى يمثل أهم الفعاليات العقارية للوسيط والمسوق العقاري وخاصة أننا نرى اهتمام عاماً بعد عام بأهمية الوساطة العقارية ودورها في إبراز المشاريع التنموية في الوطن وهذا له أثر إيجابي في المشهد العقاري للمملكة العربية السعودية، وبلا شك أن إقامة ملتقى الوساطة العقارية يسلط الضوء على توعية الوسيط بأحدث الأنظمة والتشريعات التي تجعل الممارس للوساطة العقارية يعمل تحت نظام تحفظ فيه الحقوق للبائع والمشتري والوسيط العقاري وهذا هو الهدف الحقيقي من حوكمة العملية العقارية من الألف إلى الياء وتأطيرها داخل نظام مميز يجعل منها سهلة ونظامية وسريعة.

أحمد الكعبي: الملتقيات تُثري المعلومات والمواكبة

قال أحمد الكعبي، مدير مشاريع عقارية، إنه جاء من المنطقة الشرقية لتوسيع النطاق والالتقاء بالوسطاء العقاريين والملاك وهذا مفيد جداً لنا في القطاع، وأنصح أي وسيط عقاري أن يحضر مثل هذه الملتقيات التي تثري معلوماتهم وتجعلهم مطلعين أكثر على كل ما هو جديد في نظام الوساطة العقارية، والدولة، أعزها، الله وضعت كل الإمكانيات لممارسة المهنة داخل إطار مهني حكومي مميز ترتفع بها جودة مخرجات الوساطة العقارية، ولا بد لأي وسيط عقاري أن يبدأ من الصفر وذلك بالالتحاق بأحد الشركات لفترة معينة حتى يتعرف على السوق وطريقته وبعد ذلك ينطلق بعد التوكل على الله ثم الاعتماد على قدراته وخبرته.

من «أملاك»

أكد المشاركون في جولة صحيفة «أملاك» أن مخرجات ملتقى الوساطة العقارية الثالث عكست حجم التحول الذي شهدته المهنة خلال الأعوام الثلاثة الأخيرة، بعد أن أصبحت أكثر تنظيمًا واحترافية بفضل الأنظمة والتشريعات الداعمة، حيث أجمع المستطلعون أن استمرار تطوير البيئة التنظيمية وتأهيل الكوادر الوطنية وتبادل الخبرات بين الممارسين يسهم في رفع جودة الخدمات العقارية وتعزيز الثقة بالسوق. ويبدو أن الوساطة العقارية تمضي بخطى متسارعة نحو ترسيخ مكانتها كأحد الركائز الأساسية لدعم التنمية العمرانية وتحقيق مستهدفات القطاع العقاري في المملكة.

أملاك

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

ما هو الوسيط العقاري؟

هو عبارة عن ممارسة نشاط التوسط في إتمام صفقة عقارية بين أطرافها، وذلك مقابل الحصول على عمولة، ويشمل ذلك الوساطة الإلكترونية من خلال وسائل التقنية كالمواقع الإلكترونية ومنصات التواصل الاجتماعي وغيرها.

ملتقى الوساطة العقارية..

تقييم تحديات ومنجزات الأعوام الثلاثة الماضية

الجهة المنظمة
الهيئة العامة للعقار.

المناسبة
مرور ثلاثة أعوام على نفاذ نظام الوساطة العقارية

مكان الانعقاد
مدينة الرياض.

المشاركون
خبراء ومختصون ووسطاء عقاريون ومنشآت الوساطة والمهتمون بالقطاع العقاري.

أهداف الملتقى

تعزيز الحوار بين الوسطاء.
تبادل الخبرات.
بناء شراكات وتحالفات مهنية.
رفع كفاءة قطاع الوساطة العقارية.

إحصائيات

أكثر من 117 ألف رخصة للأفراد والمنشآت.
1.1 مليون عقد وساطة.
أكثر من 1.2 مليون إعلان عقاري.
أكثر من 13 مليون صفقة بيع وإيجار.
قيمة الصفقات أكثر من 1.6 تريليون ريال.

أبرز محاور الملتقى

الأنظمة واللوائح.
التقنيات العقارية.
الذكاء الاصطناعي.
تغير سلوك المتعاملين.
التحولات التنموية والاستثمارية.

مرتكزات الوسيط المحترف

المعرفة.
سرعة التنفيذ.
الالتزام بالأنظمة.
فهم السوق والمشروعات.

إعلانات الملتقى

إطلاق مسار مستويات الوساطة العقارية.
إعلان دبلوم الأنظمة والتشريعات العقارية.
قرب إطلاق تصنيف منشآت الوساطة والتسويق العقاري.
طرح مسودتي دليلي تصنيف منشآت الوساطة والتسويق العقاري ومنشآت المزادات العقارية.

تنظيم الإعلانات العقارية

قصر الإعلان على الحاصلين على رخصة فال.
إلزامية إصدار وإظهار الترخيص الإعلاني.

أهم الاتفاقيات

إطلاق برنامج الزمالة العقارية.
شراكة بين المعهد العقاري السعودي وجامعة الملك سعود.

ورش العمل

تمكين الوسيط من مواكبة المتغيرات.
دور التشريعات في بناء بيئة تعاقدية واضحة.
تمكين الوسطاء من البنية الرقمية المتقدمة.
مكافحة غسل الأموال.
التحكيم العقاري.
قصص نجاح الوسطاء العقاريين.

متطلبات المرحلة المقبلة

تطوير مهارات الوسطاء
تعزيز التأهيل والتدريب
اكتساب معارف جديدة
مواكبة تطورات السوق
التركيز على جودة الممارسة.
بناء سوق أكثر احترافية.
تعزيز الوعي العقاري.
الحد من الممارسات المخالفة.

ختام الملتقى

تكريم الفائزين بجائزة الوعي العقاري
تكريم الشركاء الاستراتيجيين

المتحدث الرسمي للهيئة العامة للعقار تيسير بن محمد المفرج:

المرحلة المقبلة تركز على جودة الممارسة وبناء سوق أكثر احترافية.
تعزيز الوعي مسؤولية مشتركة بين الهيئة والوسطاء والمتعاملين.
الإبلاغ عن المخالفات وعدم التعامل مع غير المرخصين من أبرز أدوات الحد من الممارسات المخالفة.
تكامل الاختصاصات التنظيمية أسهم في تطوير منظومة العمل.
فرص المرحلة المقبلة ستكون للممارس الذي يطور معارفه ومهاراته.
الملتقى يستشرف أولويات الأعوام الثلاثة إلى الخمسة المقبلة.

تحولات السوق العقاري تركزت على:

تطور التشريعات والأنظمة.
التقنيات العقارية الحديثة.
الذكاء الاصطناعي.
تغير سلوك المتعاملين.
المشاركة الكبيرة في الملتقى تدل على ارتفاع مستوى الامتثال المهني.
الوسيط العقاري شريك رئيسي للهيئة العامة للعقار
تملك غير السعوديين للعقار يفتح فرصًا جديدة للسوق العقاري.

اضغط هنا واقرأ المزيد

المتحدث الرسمي باسم السجل العقاري، يزيد اليحيى:

السجل العقاري يطلق مبادرات جديدة لدعم الوسطاء العقاريين قريبًا.
السجل العقاري يعزز تمكين الوسطاء ضمن التحول الرقمي.
مليون سجل عقاري صادر وأكثر من 4.9 مليون عقار جاهز للتسجيل.
الرياض تنجز انتقال جميع التصرفات العقارية اللاحقة إلى السجل العقاري.
السجل العقاري يستهدف تسجيل 80% من عقارات المملكة بحلول 2028.
التوسع في 10 مناطق ومرحلة جديدة من خدمات التسجيل العيني.
الوسيط العقاري شريك رئيسي في رحلة التحول الرقمي للقطاع العقاري.

اضغط هنا واقرأ المزيد

أنواع عقود الوساطة

- عقد وساطة مع المالك.
- عقد وساطة مع المشتري أو المستأجر.
- عقد وساطة بين وسيط ووسيط فرعي.
- عقود المزادات والاستشارات العقارية.

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

نظام الوساطة العقارية..

24 مادة تعزز الشفافية وتحمي أطراف السوق

يشكل نظام الوساطة العقارية أحد أبرز التشريعات المنظمة لسوق العقار في المملكة العربية السعودية، إذ وضع إطارًا قانونيًا متكاملاً لممارسة الوساطة والخدمات العقارية، بما يعزز الشفافية ويرفع كفاءة السوق ويحفظ حقوق جميع الأطراف. كما نقل النظام النشاط العقاري إلى مرحلة أكثر احترافية من خلال تنظيم التراخيص، وتحديد مسؤوليات الوسطاء، وإقرار ضوابط واضحة للعقود والعمولات، إلى جانب فرض رقابة وعقوبات على المخالفين.

يتألف نظام الوساطة العقارية من 24 مادة تغطي مختلف الجوانب التنظيمية لمهنة الوساطة والخدمات العقارية، بدءًا من التعريفات والأهداف، مرورًا بشروط الترخيص ومهام الهيئة العامة للعقار، وصولاً إلى تنظيم عقود الوساطة، والتزامات الوسطاء، وضوابط العربون والعمولات، وآليات الرقابة والعقوبات.

من يشمله النظام؟

تسري أحكام النظام على جميع ممارسي الوساطة العقارية والخدمات العقارية، إضافة إلى كل من يتعامل مع هذه الخدمات أو يستفيد منها، مع حظر ممارسة النشاط أو تقديم أي خدمة عقارية دون الحصول على ترخيص رسمي من الهيئة العامة للعقار.

دور الهيئة العامة للعقار

منح النظام الهيئة العامة للعقار صلاحيات واسعة لتنظيم القطاع، تشمل:

- إعداد العقود الإلزامية والاسترشادية.
- وضع اللوائح المنظمة للأنشطة العقارية.
- اعتماد المعايير المهنية لممارسة الوساطة.
- تنظيم وسائل التسويق العقاري.
- إعداد برامج لتطوير وتحفيز القطاع.
- استقبال البلاغات والشكاوى.
- وضع آليات الرقابة وضبط المخالفات.

أهداف النظام

يركز النظام على بناء سوق عقارية أكثر كفاءة وتنظيمًا من خلال:

- تنظيم أعمال الوساطة والخدمات العقارية.
- تعزيز الشفافية والإفصاح في التعاملات.
- حماية حقوق البائعين والمشترين والمستأجرين.
- رفع جودة الخدمات العقارية.
- الحد من الممارسات غير النظامية.
- توفير بيئة استثمارية أكثر موثوقية.

ضوابط ممارسة الوساطة العقارية

حدد النظام مجموعة من الشروط الأساسية لممارسة الوساطة، أبرزها:

- أن يكون عقد الوساطة مكتوبًا.
- إيداع نسخة من العقد لدى الهيئة العامة للعقار.
- تحديد مدة العقد، وفي حال عدم النص عليها تكون 90 يومًا.
- السماح للوسيط بالاستعانة بوسيط آخر ما لم ينص العقد على خلاف ذلك.
- إلزام الوسيط بالحصول على ما يثبت ملكية العقار أو حق الانتفاع، إلى جانب المستندات والبيانات التي تحددها اللائحة التنفيذية.

التزامات الوسيط العقاري

فرض النظام عددًا من الالتزامات المهنية على الوسطاء، من أبرزها:

- ممارسة النشاط وفق الترخيص الممنوح.
- الحفاظ على مصالح العملاء وعدم الإضرار بها.
- الإفصاح عن جميع المعلومات الجوهرية المتعلقة بالعقار.
- عدم تقديم بيانات مضللة.
- الحفاظ على سرية الصفقات.
- إبلاغ الهيئة بأي تعديل يطرأ على بيانات النشاط.
- ممارسة العمل بمهنية وشفافية.
- إظهار اسم الوسيط ورقم الترخيص في جميع الإعلانات العقارية.
- كما ألزم النظام الوسطاء بتسجيل جميع عقود الوساطة والصفقات العقارية عبر المنصة الإلكترونية التابعة للهيئة.

تنظيم الضمان في عقود الإيجار

حدد النظام آلية التعامل مع مبلغ الضمان (التأمين)، حيث يتولى الوسيط استلامه وتسليمه للهيئة أو الجهة المخولة بحفظه حتى انتهاء العلاقة الإيجارية.

وفي حال وجود نزاع بين المؤجر والمستأجر حول قيمة الأضرار، يبدأ الحل عبر خبراء متخصصين تعينهم الهيئة بموافقة الطرفين، قبل اللجوء إلى المحكمة المختصة إذا تعذر التوصل إلى اتفاق.

متى يستحق العربون ومتى يُعاد؟

حدد النظام سقف العربون بنسبة لا تتجاوز 5% من قيمة الصفقة، وإذا تجاوزها اعتُبر مقدمًا من قيمة العقار.

كما اشترط النص كتابةً على أن المبلغ يمثل عربونًا، وإلا اعتُبر مقدم ثمن يرد عند فسخ العقد.

ولا يجوز للوسيط الاحتفاظ بالعربون لضمان حقوقه، بينما يلتزم البائع أو المؤجر بإتمام الصفقة بعد استلامه، ويكون العربون من حقه إذا تعثر الإتمام بسبب المشتري أو المستأجر دون وجود عيب في العقار، أما إذا كان التعثر خارج إرادة الطرفين فيعاد العربون إلى من دفعه.

عمولة الوسيط العقاري

حدد النظام العمولة الأساسية للوسيط بنسبة:

- 2.5% من قيمة البيع.
- 2.5% من قيمة إيجار السنة الأولى في عقود الإيجار.

ويجوز الاتفاق كتابيًا على نسبة مختلفة، على أن يتحمل العمولة الطرف الذي أبرم عقد الوساطة مع الوسيط.

كما لا يجوز للوسيط، إذا تعاقد مع أكثر من طرف في الصفقة نفسها، أن يتجاوز مجموع ما يحصل عليه النسبة النظامية المحددة.

المخالفات والعقوبات

حدد النظام عددًا من المخالفات التي تستوجب العقوبة، من أبرزها:

- ممارسة النشاط دون ترخيص.
- تقديم بيانات غير صحيحة للحصول على الترخيص.
- إخفاء معلومات جوهرية عن العقار.
- نشر معلومات أو إعلانات مضللة.

العقوبات:

- الإنذار.
- تعليق الترخيص لمدة تصل إلى سنة.
- إلغاء الترخيص.
- غرامة تصل إلى 200 ألف ريال، مع إمكانية مضاعفتها عند تكرار المخالفة خلال ثلاث سنوات.
- كما يحق لمن صدر بحقه قرار بالعقوبة التظلم أمام الجهة القضائية المختصة خلال 30 يومًا من تاريخ إبلاغه بالقرار.

نقلة تشريعية لسوق العقار

أرسى نظام الوساطة العقارية منظومة تنظيمية حديثة تستهدف رفع مستوى الاحترافية في السوق العقارية السعودية، من خلال تنظيم أعمال الوسطاء، وإلزامهم بالترخيص والإفصاح والشفافية، وتحديد حقوق والتزامات جميع الأطراف، بما يعزز الثقة في التعاملات العقارية ويدعم استدامة نمو القطاع بما يتماشى مع مستهدفات رؤية السعودية 2030.

أملاك

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

مسار
مستويات الوساطة العقارية

يهدف إلى رفع كفاءة الوسطاء العقاريين، وتجويد الخدمات المقدمة للمتعاملين، وبناء رحلة تأهيلية مهنية تواكب تطور السوق ومتطلبات الممارسة، وسيكون اجتياز المستوى التأسيسي سيكون متطلبًا لإصدار رخصة «فال».

ماهي أبرز التحديات التي تواجه الوسيط العقاري؟

استطلاع: عبدالله بن سعود السبيعي

في عالم تتسارع فيه وتيرة الصفقات العقارية يقف الوسيط العقاري في قلب العاصفة فهو حلقة الوصل التي تحمل على عاتقها طموحات المشترين ومخاوف البائعين لكن خلف هذه الواجهة البراقة يواجه هؤلاء المحترفون تحديات جمة تبدأ من تقلبات السوق ولا تنتهي عند المنافسة الرقمية الشرسة، فالوسيط اليوم يبذل جهداً مضاعفاً للبقاء في مهنة تتطلب مهارات متجددة وفهماً عميقاً للأنظمة المتغيرة ناهيك عن الضغط المستمر لتلبية توقعات عملاء يبحثون عن الأفضل بأقل تكلفة ممكنة مما يجعل عمله أشبه بسباق متصل نحو الثقة والاحترافية.

فارس الشهري: الأفضل تسويق العقار في جهتين

قال فارس الشهري، شريك مؤسس في شركة مسارات الاستقرار العقارية، إن من أبرز التحديات التي يواجهها الوسيط العقاري هو نقص المعروض فأغلب الملاك الآن يعرضون الوحدات السكنية لدى المكاتب العقارية ولا يعرضونها لدى الوسيط العقاري، ومن أبرز الحلول التي أراها من وجهة نظري أن يكون هناك مناصفة بين المكتب والوسيط العقاري؛ بحيث يتم تسويق العقار في جهتين وخاصة أن هناك بعض الملاك يضع عقاره السكني لدى مكتب عقاري وينتظر مدة طويلة قد تصل إلى سنة دون أن يجد له مشترٍ، وفي المقابل قد يكون هناك وسيط عقاري قد يتوفر لديه مشترين بحكم علاقاته وليس لديه مانع بأن تقسم نسبة السعي على شخصين بدلًا من أن تكون على شخص واحد لتجاوز هذه العقبة بشرط الاتفاق مع المكتب العقاري والسوق بلا شك يتسع للجميع.

عبدالرحمن الغامدي: تحدي في مواكبة التشريعات

أكد عبدالرحمن الغامدي، مدير قسم التطوير في القطاع العقاري أن سرعة إطلاق بعض التشريعات التنظيمية تساهم في عدم مواكبة الوسيط العقاري لهذه التنظيمات وبذلك قد يتأخر في إنجاز الصفقات العقارية والبحث عنها بسبب أنه يجب عليه أن يفهم بعض الأنظمة ويستوعبها ليستطيع مواكبة هذه المتغيرات السريعة، وأرى أن حل هذه الإشكالية هو نشر المعلومة عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي من الجهات الحكومية ولا أن ينتظر الوسيط العقاري الفعاليات المهتمة بالشأن العقاري مثل ملتقى الوساطة العقارية ليحصل على المعلومة، وبلا شك أن للوسيط العقاري دور مهم في البحث والاطلاع على التشريعات الجديدة من المنصات الرسمية المختصة مثل الهيئة العامة للعقار حتى لا يتأخر في مواكبة السوق .

صالح السليم: صعوبات في بداية تنفيذ النظام

قال صالح السليم، صاحب مؤسسة عقارية، إن أي نظام جديد يصدر قد يكون هناك صعوبة في فهمه أو عدم وضوح إلى أن يكتمل ويحقق جميع أهدافه وتتضح العيوب ويتم تداركها، وأنا من أوائل الوسطاء العقاريين الذي حصلوا على «رخصة فال»، ففي البداية كان موضوع الدورات معقد وواجهت صعوبات في الدخول للموقع من تأخير وبطء، والحمد لله هناك اهتمام كبير من قبل الهيئة العامة للعقار بالموقع وأصبح الآن أفضل من السابق من ناحية التسهيلات للحصول على الدورات، وأيضاً منصة إيجار واجهت فيها أخطاء كثيرة من ناحية التعليق وتسجيل الوحدات وإصدار السندات؛ لكن الأجمل في هذا كله الاهتمام الذي حصل لهذه المنصات من قبل الهيئة العامة للعقار التي عالجت هذه الإشكالات إلى حد كبير وبإذن الله القادم أجمل. وأقول للوسيط العقاري السوق فيه خير كثير واتبع التنظيمات بحصولك على الرخصة واهتم بالعلاقات واحرص على حضور معارض مهتمة بالشأن العقاري مثل ملتقى الوسيط العقاري وغيرها ونسأل الله التوفيق للجميع.

سعود الفريدي: عقبة التسويق دون عقد وساطة

أكد الأستاذ سعود الفريدي، مستشار عقاري، أن أبرز التحديات الحقيقية التي تواجه الوسيط العقاري هو طلب مالك العقار التسويق لعقاره بدون إبرام عقد وساطة عقارية وربما هي العقبة الوحيدة برأيي التي تواجه الوسطاء العقاريين في التسويق، ونتمنى من الهيئة العامة للعقار النظر لهذا الأمر وإيجاد حل يرضي الجميع، ونصيحتي لكل وسيط عقاري أن يحرص على إيضاح كل التفاصيل التي تخص العقار المسوق له، وخاصة أن المشتري لا يعرف العقار إلا من خلالك، ومثل ما ترضاه لنفسك يجب عليك أن ترضاه للمشتري الذي يهتم بأن يكون هناك ضمان للعقار وليس مجرد تسويق ومتابعة حتى الإفراغ ليرضي الله عز وجل قبل كل شي ثم العميل.

عبدالله الدوسري: المشكلات التقنية أبرز التحديات

ذكر عبدالله الدوسري، وسيط عقاري، أن من أبرز التحديات هو المشكلات التقنية من بطء وتعليق الذي يواجهه عند ابرام العقود مع العملاء وعدم حفظ الخطوات التي تم إجراءها في المنصة وأن يكون هناك أتمتة للعقود، وأن لا يكون هناك متطلبات كثيرة لإجرائها حتى لا يتم العودة للمالك لسؤاله عن بعض المعلومات الخاصة بالعقار فيكون هناك تأخير في عملية إبرام العقد ونصيحتي لكل وسيط عقاري أن يقرأ السوق بشكل جيد وأن تكون العروض لديه بأسعار معقولة ولا يبالغ فيها.

بيانات
عقود الوساطة العقارية

- بيانات أطراف العقد.
- بيانات الوكيل ورقم الوكالة إن وجد.
- مدة العقد.
- بيانات العقار محل التعاقد.
- نسبة عمولة الوساطة العقارية.

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

مطالبات بإلغاء رخصة موثوق من «التسويق العقاري»

التسويق الإلكتروني يساعد الوسطاء على الوصول إلى المستهدفين

عبدالرحمن الشهراني: عدم ثقة العميل في الوسيط

قال عبدالرحمن الشهراني، وسيط عقاري، إن مـن أبـرز التحديات التي تواجه الوسـطاء العقاريين هو عدم ثقة العميل في الوسيط العقاري، وذلك قد يعود ربما لسـوء تعامل من البعض سابقاً وأيضاً التعامل غير الصادق من آخرين.

وأوصى الشهراني الوسيط العقاري الذي يحرص على عمليـة البيع أكثر من حرصه على جودة العقار الذي يسـوق لـه، بأن يعمل بما قاله الرسول صلى الله عليه وسلم (لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه)، ويجب على الوسيط أن يضع نفسه مكان المشتري، ويتقي الله عز وجل في عملية البيع وإيضاح كل التفاصيل الخاصة بالعقار حتى لا يسيئ لزملائه الآخرين من الوسطاء العقاريين، وأضاف أن التحدي الأكبر هو شركات الوساطة العقارية التي ربما يكون لها الحضور الأقوى في عملية الوساطة العقارية من الوسيط الفرد وأعتقد أنه يجب على هذه المنشأة العقارية أن تكون متكاتفة مع الوسيط العقاري حتى تبني الفرد لأنه قد يكون رزقها من هذا الوسيط الفرد .

وليد الحربي: عقبات في الإعلان على المنصات

قال وليد الحربي وسيط عقاري، إن الهيئة العامة للعقار مشـكورة سهلت علينا الكثير وحفظت لنا جميع الحقوق، ولكن هناك نسبة كبيرة من الملاك يرفضون إبرام عقد وساطة معنا وهذا أحـد التحديات التي نواجهها الآن، وأضاف أنـه لا يمكن لنا أن يتـم الإعلان في وسائل التواصل الاجتماعي إلا بعد الحصول على رخصة موثوق مع رخصة فال حتى نتمكن مـن الإعلان لمنتج عقاري واحد، مشـيرًا إلى أن رسـوم رخصة موثـوق 15000 ريال قد لا يتكمن الوسيط العقاري الجديد دفعها وهو فـي بداياته المهنيـة. ونأمـل أن ينظر لهذا الأمـر وأن يكون هناك تسـهيل في عملية الإعلان على منصـات التواصـل الاجتماعي وخاصة أنني لا أملك قاعدة متابعين بالملايين مثل بعض المشـاهير ولست بحاجة لرخصة موثوق لأننـي لا أعلن عن منتجـات مختلفة ومتعددة وإعلاناتي فقط عن وحدات عقارية أو أراضـي حتـى يفرض علي رخصـة موثوق، فنرجو أن يتـم النظر لهذا الأمـر من الهيئة العامة للعقار.

حامد المطيري: «رخصة فال» تكفي للتسويق العقاري

شكر الأسـتاذ حامد المطيري، وسـيط عقاري، الهيئـة العامة للعقار على جهودها وما تقدمه من خطط وبرامج ولكن عندما ننـزل على أرض الواقع نواجه تحديات كثيرة من ضمنها الرسوم ربما تكون صعبة خاصة للشاب الذي لا يملك رأس مال يبدأ فيه يحتاج دعم مثلًا أن تكون أول سنة في حصوله على الرخصة مجاناً والسـنة الثانية تجدد برسـوم كما هو الآن، وأضـاف أن عملية فرض الحصول على رخصة موثوق هـذا أكبر تحـدٍ يواجهه الوسـيط العقاري وخاصة أن التسويق العقاري يعتمد بشكل كبير على وسـائل التواصل الاجتماعي وفـرض هذه الرخصة علينا كمسـوقين عقاريين يحد من عملية التسويق والوصول للعملاء المحتملين والمستهدفين، وأرى أن حصول الوسـيط العقاري علـى رخصة فال هذا يحصره فـي الإعلان فقط عن أي منتج عقاري بينما الحصـول علـى رخصة موثـوق يفتح البـاب له لأن يعلن لأي منتج آخر من سيارات وإلكترونيات وغيرها والوسـيط العقاري ليس بحاجة إلـى هذه الرخصة حتى يتـم الإعلان لأي عقار يسـوق لـه فيكفيه أن يحصل على رخصة فال وهذا هو المطلوب ليمارس بكل راحة الوسـاطة العقارية ويسـاهم فـي إبراز الوجه العمراني المتطـور للمملكة بين دول العالم.

مورا الدوسري: العلاقات العامة وحدها لا تكفي

قالت الدكتورة مورا الدوسري، مديرة الأصول العقارية والتأجير والتسـويق في شركة المغيب للتطوير والاستثمار العقاري، إن من أبرز التحديات التي تواجه الوسيط العقاري هي مهارات التواصل الإلكترونـي وخاصـة أن الوقت الحالي العلاقـات العامـة ربمـا لا تكفي في الوصول للعمـلاء المحتملين في ظل منافسة شرسة في السوق العقارية ويجب عليه أن يتميز بمهارات إعلامية وإعلانية بالإضافة إلى العلاقات الجيدة فالتسويق الآن لا يشبه أبدا التسويق في بدايات الطفـرة العقارية في المملكة وينبغـي عليـه أن يكون متحـدث جيد عنـده القدرة على الإقنـاع والتفاوض والتواصـل مع العمـلاء دائمًا والبحث الدؤوب عن الفرص المناسبة وتطوير مهاراته في البحث والإعلان والتصوير وخاصـة أن الوقت الحالـي أصبح لديه مشاركين في الوساطة العقارية من المشـاهير الذين لديهم قاعدة كبيرة من المتابعيـن وفرصة وصول المنتج العقـاري لديه أكبر وهـذا تحدي قوي، وأنصح أي وسـيط عقـاري جديد على الوساطة العقارية أن يأخذ فترة تدريب وذلـك بالعمـل في أحد الشـركات أو المكاتـب العقارية للاطـلاع على أبرز العـروض والأسـعار والاطـلاع على المنافسين واكتشاف الفرص من خلال التواصل المباشر مع العميل والنزول للميـدان العقـاري ليكـون لديه وعي عقـاري بالعقار الذي سـيقدمه ونوع العقار ومسـاحته ومواصفاته حتى لا يبـذل جهدًا علـى عميل غيـر محتمل وغير مهتم ويختصـر عليه الوقت في البحث والتسويق.

أنور القريشي: الشفافية هي الأهم في الوساطة

أكد المهندس المعمـاري والحاصل على الدكتوراة في العقار أنور القريشي أن الشـفافية هـي أهـم شـي فـي الوسـاطة العقاريـة وأرى أن الاطلاع والبحـث عـن المعلومة هي مـن أبرز التحديات التي تواجه الوسيط العقاري، وبعـد ذلـك يأتـي موضـوع أسـاليب التسويق للمنتجات والوحدات العقارية؛ فالبعض لا يفرق بين التسويق التقليدي والتسـويق بالطرق الحديثة الموجودة الآن، فطريقة التسـويق لها دور كبير في وصول الوحدات العقارية للباحثين عنهـا وخاصـة أن هناك تنافـس كبير فـي عمليـة التسـويق ومحاولة جذب العمـلاء لشـراء الوحـدات السـكنية بواسـطة منصات التواصل الاجتماعي فالتسـويق الإلكتروني أصبح مسـاعدًا قويًا للوسـيط العقـاري للوصول إلى العمـلاء المسـتهدفين وأنصـح لكل وسـيط عقـاري أن يخصـص جزء من وقته في كل يوم للبحث والتطوير حتى يستطيع مواكبة السوق والوصول لأكبر شريحة ممكنة من العملاء المحتملين وأود أن أشـكر الهيئة العامـة للعقار التي تسـاهم بشـكل كبير فـي تطوير ومسـاعدة كل الوسـطاء العقاريين للعمل فـي بيئة نظاميـة صحيحة يبرز من خلالها التطـور العمراني للمملكة والنشـاط العقاري الجاذب للاستثمار الأجنبي بـكل تأكيد.

أملاك

الأحد 26 يوليو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 340

أهداف
توثيق عقود الوساطة

- حفظ حقوق جميع أطراف الصفقة العقارية.
- تنظيم التعاملات في السوق وحماية المستفيدين من الاحتيال العقاري.
- الحد من النزاعات في القطاع العقاري.
- تحفيز النشاط العقاري ورفع المصداقية والثقة فيه.

الوساطة العقارية بين الإنجاز واكتمال البناء

تنظيم السوق العقارية بين سرعة التحول والاستدامة

سالم القحطاني

ليس من الإنصاف اختزال تجربة الهيئة العامة للعقار في نقد بعض قراراتها، كما أنه ليس من الموضوعية الاكتفاء بالإشادة بما تحقق دون مناقشة منهجية التطبيق. فالتجارب التنظيمية الكبرى لا تُقاس بحجم التغيير الذي تحدثه فقط، بل بقدرتها على بناء منظومة متكاملة تتدرج فيها التشريعات والإجراءات بصورة تجعل كل مرحلة تمهّد لما بعدها.

ومن هنا يبرز سؤال مهني مشروع: هل استطاعت منظومة الوساطة العقارية أن تجمع بين سرعة التحول واكتمال البناء التنظيمي بما يضمن استدامة الأثر وتعزيز ثقة السوق؟

لا شك أن نظام الوساطة العقارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/130) يمثل نقطة تحول مهمة في تاريخ القطاع العقاري السعودي. فقد انتقل السوق من إطار تنظيمي محدود ظل قائماً لعقود طويلة إلى منظومة حديثة تقوم على الترخيص والحوكمة والرقابة، وتشمل أنشطة متعددة مثل الوساطة والتسويق وإدارة الأملاك وإدارة المرافق والمزادات والاستشارات العقارية تحت مظلة تنظيمية موحدة تتمثل في «رخصة فال».

وهذا التحول يُعد إنجازاً تنظيمياً كبيراً، خصوصاً عند النظر إلى حجم السوق العقارية السعودية وتنوع أطرافها وتشعب أنشطتها.

وتعكس المؤشرات حجم هذا الإنجاز؛ إذ تجاوز عدد رخص الوساطة العقارية الصادرة 117 ألف رخصة، وأُبرم أكثر من 1.11 مليون عقد وساطة، فيما تجاوز عدد الصفقات البيعية والإيجارية 13 مليون صفقة بقيمة إجمالية تقارب 1.6 تريليون ريال خلال السنوات الأولى من تطبيق النظام. وهي أرقام تؤكد قدرة الهيئة العامة للعقار على الانتقال من مرحلة بناء الإطار النظامي إلى مرحلة التطبيق الفعلي على نطاق واسع.

لكن نجاح أي تحول تنظيمي لا يعني انتهاء رحلة التطوير، بل قد يكون بداية لمرحلة أكثر أهمية، وهي مرحلة اكتمال البناء.

حين تتغير الممارسة قبل اكتمال الصورة:

ظهر هذا التحدي في بعض النقاشات التي صاحبت تطبيق النظام، ومنها ما يتعلق بتداخل بعض الأنشطة الرقمية والتسويقية مع مفهوم الوساطة العقارية، كما ظهر في الحاجة المستمرة إلى إصدار توضيحات وتحديثات تنظيمية لمواكبة تطور السوق.

ولا يعني ذلك وجود خلل في أصل القرارات؛ فتنظيم النشاط العقاري يقع ضمن اختصاص الهيئة العامة للعقار، وهو أمر ضروري لحماية السوق ورفع مستوى المهنية. لكن التجارب التنظيمية الناجحة تثبت أن وضوح الرسالة التنظيمية وتوقيتها لا يقل أهمية عن القرار نفسه.

فالسوق لا تحتاج فقط إلى قواعد صحيحة، بل تحتاج أيضاً إلى قواعد تصل في الوقت المناسب وبالصورة التي تمنع الالتباس قبل حدوثه.

الإنجاز بداية الطريق

من الإنصاف التأكيد أن الهيئة العامة للعقار حققت تحولًا تنظيمياً مهماً في قطاع كان بحاجة إلى إعادة بناء شاملة، وأن سرعة الانتقال من مرحلة محدودة التنظيم إلى منظومة حديثة لم تكن مهمة سهلة.

لكن المرحلة المقبلة تتطلب التركيز على تعميق هذا الإنجاز، عبر تعزيز التكامل بين جميع مكونات المنظومة، بحيث تأتي التشريعات والإجراءات والتوعية والتأهيل ضمن مسار واحد واضح ومتسلسل.

فالنجاح التنظيمي لا يقاس فقط بعدد التراخيص أو حجم التعاملات، بل بمدى قدرة المنظومة على الاستمرار وتحقيق الثقة والاستقرار على المدى الطويل.

والوساطة العقارية السعودية قطعت شوطاً كبيراً في بناء الإطار التنظيمي، ويبقى التحدي الأهم هو اكتمال البناء؛ لأن التنظيم حين تتكامل حلقاته لا يصبح مجرد نظام يُطبق، بل يصبح ثقافة مهنية راسخة تقود السوق نحو مزيد من النضج والاستدامة.

@Salem Alkahtani

اضغط هنا واقرأ المزيد

من التنظيم إلى الاحترافية

كيف ترسم قرارات ملتقى الوساطة مستقبل السوق؟

ضيف الله المتعاني

شهد ملتقى الوساطة العقارية الثالث الإعلان عن حزمة من القرارات والمبادرات التي لم تكن مجرد تحديثات تنظيمية، بل تمثل خطوة متقدمة في مسار تطوير قطاع الوساطة العقارية في المملكة. فالنظر إلى هذه القرارات بوصفها إجراءات منفصلة لا يعكس الصورة الكاملة، إذ إنها تشكل منظومة مترابطة تستهدف إعادة صياغة بيئة العمل العقاري وفق معايير أكثر احترافية، وتنسجم مع مستهدفات رؤية المملكة 2030.

ولعل أبرز ما يلفت الانتباه هو أن جميع القرارات تدور حول ثلاثة محاور رئيسة: الامتثال، والتأهيل، والحوكمة.

فقرار قصر الإعلان العقاري على حاملي رخصة «فال» يرسخ مبدأ المسؤولية المهنية، ويضع حدًا لظاهرة الإعلانات الصادرة من غير الممارسين المرخصين، وهي إحدى أبرز التحديات التي واجهت السوق خلال الفترة الماضية. فالإعلان العقاري لم يعد مجرد وسيلة تسويقية، بل أصبح ممارسة مهنية ترتبط بحقوق المتعاملين، وتتطلب معرفة بالأنظمة وتحملاً للمسؤولية القانونية.

مسار تأهيلي جديد للوسطاء العقاريين

وفي المقابل، لم تكتفِ الهيئة العامة للعقار بتنظيم الممارسة، بل عملت على رفع جودة الممارسين أنفسهم، من خلال إطلاق المسار التأهيلي الجديد للوسطاء العقاريين، الذي ينتهي باختبار حضوري شامل للحصول على رخصة «فال» التي تضمن دخول ممارسين أكثر تأهيلاً إلى السوق.

ويأتي إطلاق دبلوم الأنظمة والتشريعات العقارية ليكمل هذا التوجه، إذ يؤكد أن تطوير القطاع لا يعتمد على التدريب القصير فحسب، بل يحتاج إلى بناء كوادر وطنية تمتلك معرفة متخصصة بالأنظمة والتشريعات العقارية، بما يعزز الامتثال ويحد من الأخطاء والممارسات غير النظامية.

أما التصنيف العقاري لمنشآت الوساطة والمزادات العقارية، فيُعد خطوة استراتيجية نحو بناء سوق أكثر تنافسية يهدف إلى تحفيزها على تطوير أدائها، ورفع جودة خدماتها، وتعزيز الشفافية أمام العملاء والمستثمرين.

إن ما شهدناه في ملتقى الوساطة العقارية الثالث يؤكد أن القطاع العقاري في المملكة يدخل مرحلة جديدة، لم يعد فيها النجاح قائمًا على حجم النشاط أو كثرة الإعلانات، بل على الكفاءة والامتثال والاحترافية. وهي مرحلة من شأنها أن تسهم في بناء سوق عقاري أكثر نضجًا واستدامة، يعزز ثقة المستثمرين والمتعاملين، ويواكب المكانة التي وصل إليها القطاع العقاري كأحد أهم روافد الاقتصاد الوطني.

@alsmsamaqar

اضغط هنا واقرأ المزيد

أملاك

الرقم القياسي لأسعار العقارات الربع الثاني 2026

1.3% الارتفاع السنوي.

3% الارتفاع الربعي.

القطاع السكني 2.6% الارتفاع السنوي.

القطاع التجاري 3.2% تراجع سنوي.

الأحد 26 يوليو 2026 السنة الثامنة عشر العدد 340

تحويل المكاتب إلى سكن..

الحل الذي لا يريد أحد أن يتحدث عنه!

عماد الطيار

في قلب مانهاتن، يجري الآن تحويل المقر الرئيسي السابق لشركة « فايزر Pfizer» إلى 1,600 شقة سكنية، في أكبر مشروع من نوعه في تاريخ الولايات المتحدة، وفي لندن، تم تحويل أكثر من 100 ألف مساحة مكتبية إلى منازل خلال العقد الماضي. عالمياً، أصبح تحويل المباني المكتبية القديمة إلى شقق سكنية (Office-to-Residential Conversion) هو الحل السحري المزدوج: إنقاذ الأصول المكتبية المتعثرة، وتوفير وحدات سكنية في قلب المدن المكتظة.

6.3 مليار دولار من رأس المال العالمي تنتظر الدخول للسوق السعودي

عيوب المكاتب القديمة تتحول إلى فرص مثالية لمشروعات سكنية حديثة

لكن عندما ننظر إلى السوق السعودي، نجد صمتاً مطبقاً حول هذا الحل. في الرياض وجدة، تقف العديد من المباني المكتبية القديمة من الفئتين B و C في الشوارع التجارية الرئيسية بنسب إشغال متدنية، بينما تشهد نفس المدن طلباً هائلًا على السكن. لماذا لا نتحدث عن هذا الحل؟ هل هو مجدٍ اقتصادياً؟ وما هي التحديات الهندسية والتنظيمية التي تمنعنا من استنساخ التجربة العالمية؟

في هذا التحقيق، نفتح ملف «التحويل» ونقرأ الأرقام والتحديات، لنكتشف ما إذا كان هذا هو مستقبل المباني المكتبية القديمة في السعودية.

الفئة (A) إشغال بالكامل

أما في السعودية، فالصورة تبدو مختلفة للوهلة الأولى، تقارير JLL للربع الثاني من 2025 تشير إلى نسب إشغال شبه كاملة للمكاتب الفاخرة (Prime) والفئة (A) في الرياض، حيث بلغت نسبة الشواغر 0.5% و 3.8% على التوالي.

لكن القصة الحقيقية تكمن في التفاصيل.

ماذا عن المباني القديمة؟

في الدمام، تبلغ نسبة الشواغر في مكاتب الفئة (B) حوالي 21.4% وفي الرياض وجدة، هناك مبانٍ مكتبية قديمة في الشوارع التجارية (مثل طريق الملك فهد القديم، وشارع التحلية) تعاني من تقادم مرافقها وعدم قدرتها على منافسة الأبراج الحديثة مثل مركز الملك عبدالله المالي (KAFD) هذه المباني هي المرشح الأول للتحويل.

مفارقات هندسية بين المكاتب والمساكن

قد يعتقد البعض أن تحويل مكتب إلى شقة هو مجرد بناء بعض الجدران الداخلية. الحقيقة أن التحدي الهندسي هو العائق الأكبر، لكنه يحمل مفارقة مدهشة.

قامت شركة الهندسة المعمارية العالمية Gensler بتقييم أكثر من 1,300 مبنى مكتبي في أمريكا الشمالية لمعرفة مدى قابليتها للتحويل. النتيجة؟ 25% فقط من المباني صالحة للتحويل.

لكن الاكتشاف الأهم كان أن «العيوب» التي تجعل المبنى المكتبي غير مرغوب فيه اليوم، هي ذاتها التي تجعله مشروعاً سكنياً مثالياً؛ وهذا ينطبق تماما عند إزالة التمديدات في المكاتب المكتومة من الفئة c تحصل على شقة سكنية بارتفاع 11 قدماً، وهو ما يعتبر ارتفاعاً فاخراً جداً في عالم السكن!

التحديات الهندسية الخمسة الكبرى:

عمق الطابق: المكاتب مصممة لتكون عميقة جداً، بينما الشقق تحتاج إلى نوافذ وإضاءة طبيعية في كل غرفة.

السباكة: المكاتب تحتوي على حمامات مركزية مجمعة في منطقة واحدة. تحويلها لسكن يعني الحاجة لتمديد سباكة لكل شقة (حمام ومطبخ).

النوافذ: النوافذ المكتبية غالباً لا تفتح، وتصميمها لا يوفر الخصوصية المطلوبة للسكن.

المرافق: المباني السكنية الحديثة تتطلب صالات رياضية، مسابح، ومساحات مشتركة، وهي غير متوفرة في المكاتب القديمة.

الهيكل الإنشائي شبكة الأعمدة في المكاتب قد تتعارض مع التقسيم الأمثل للشقق.

المباني الأفضل للتحويل هي تلك التي بنيت قبل منتصف التسعينات، حيث كانت مساحات الطوابق أصغر، والنوافذ قابلة للفتح، والأسقف أقل ارتفاعاً.

الفرصة السعودية: رأس المال الأجنبي والمناطق الثانوية

في 22 يناير 2026، اتخذت السعودية خطوة تاريخية بفتح 170 منطقة للمستثمرين الأجانب غير المقيمين. وتشير تقديرات Knight Frank إلى وجود 6.3 مليار دولار من رأس المال العالمي تنتظر الدخول للسوق السعودي.

المباني المكتبية القديمة في الشوارع التجارية الثانوية في الرياض وجدة، والتي فقدت بريقها لصالح المشاريع الكبرى، تمثل فرصة ذهبية. تحويل هذه المباني إلى شقق سكنية حديثة (Lofts) أو شقق فندقية مخدومة، سيوفر منتجاً عقارياً فريداً يلبي طلب فئة الشباب والمغتربين الذين يفضلون السكن في قلب المدينة المكتظ بالخدمات.

الخلاصة: متى نبدأ الحديث؟

تحويل المكاتب إلى سكن ليس حلًا سحرياً لكل مبنى فارغ. التحديات الهندسية حقيقية، والتكاليف مرتفعة. لكنه أداة استراتيجية أثبتت نجاحها عالمياً في إعادة إحياء الأصول الميتة وتوفير السكن في قلب المدن.

لكي نرى هذا الحل واقعاً في السوق السعودي، نحتاج إلى خطوتين:

مرونة تنظيمية: تشريعات مشابهة لـ PDR في بريطانيا، تسهل تغيير الاستخدام وتقدم إعفاءات أو حوافز للمطورين الذين يحيون المباني القديمة.

جرأة استثمارية: مطورون عقاريون مستعدون للخروج من الصندوق، واستخدام التكنولوجيا (مثل خوارزميات التقييم) لاقتناص المباني المناسبة للتحويل.

اضغط هنا واقرأ المزيد

الجدوى الاقتصادية لتحويل المكاتب إلى سكن

تكلفة التحويل عالميًا	ميزة اقتصادية	مدة التنفيذ
220 - 80 دولارًا للقدم المربع.	30% خفضًا في تكلفة المشروع مقارنة بالبناء الجديد.	18 إلى 24 شهرًا.

العائد على التقييم	متى تتحقق أعلى قيمة؟
ارتفاع قيمة المباني المحولة بنسبة 30% إلى 60%.	عند تحويل المباني المكتبية المتعثرة في المواقع المميزة.

العائد الحقيقي: رفع قيمة الأصل العقاري. | توفير الوقت والتكلفة. | تعزيز الجدوى الاستثمارية.

الدمام أعلى فرصة للتحويل

الرياض			جدة			الدمام		
الفئة A	الفئة B	إمكانية التحويل:	الفئة A	الفئة B	إمكانية التحويل:	الفئة A	الفئة B	إمكانية التحويل:
مكاتب	مكاتب	في المباني	مكاتب	مكاتب		مكاتب	مكاتب	
شواغر	شواغر	متوسطة	شواغر	شواغر	متوسطة	شواغر	شواغر	عالية جدًا
3.8%	2.9%	القديمة جدًا	3.3%	2.2%		17.2%	21.4%	

«هيئة المهندسين» ترصد 894 مخالفة

كشفت جولات رقابية مكثفة نفذتها الهيئة السعودية للمهندسين عن تسجيل 894 مخالفة فردية، إلى جانب رصد 17 منشأة مخالفة، وذلك خلال زيارات شملت أكثر من 20 شركة في عدد من القطاعات، من بينها المقاولات، والعقود المتكاملة، وإدارة المشاريع.

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

عبدالرحمن آل قوت

ما لا يقوله السعر ،،،

اقتصاد المكان

عندما نشتري منزلاً، نحسب كل شيء تقريباً: السعر، والمساحة، والتمويل، والقسط الشهري.

لكن هناك تكلفة أخرى لا تظهر في عقد الشراء، رغم أننا قد ندفعها كل يوم:

الوقت.

لنفترض أننا نقارن بين منزلين متقاربين في المواصفات؛ الأول أعلى سعراً، لكنه أقرب إلى العمل والخدمات، والثاني أقل سعراً، لكنه يضيف ساعة يومياً إلى وقت التنقل.

للوهلة الأولى، يبدو الثاني أكثر توفيراً.

لكن لو افترضنا 250 يوم تنقّل سنوياً، فإن ساعة إضافية يوميًا تعني 2,500 ساعة خلال عشر سنوات؛ أي ما يعادل أكثر من 104 أيام كاملة من العمر.

هنا يتغير السؤال:

هل كان المنزل الأقل سعراً هو الأقل تكلفة فعلًا؟

نحن نجيد حساب ما ندفعه من المال، لكننا لا نحسب دائمًا ما يأخذه المكان من وقتنا.

فالوقت الذي نقضيه في الطريق ليس مجرد دقائق عابرة؛ إنه جزء من يومنا كان يمكن أن يكون مع الأسرة، أو في العمل، أو الراحة، أو في تفاصيل أخرى نصنع بها حياتنا.

والأمر لا يتوقف عند الفرد.

فعندما تتكرر هذه المعادلة مع آلاف السكان، لا يعود الوقت المهدور شأناً فردياً، بل يتحول إلى تكلفة تدفعها المدينة كلها؛ ازدحام أكبر، واستهلاك أعلى، وضغط على البنية التحتية، وساعات أقل للإنتاج والحياة.

وهنا يصبح الوقت جزءاً من اقتصاد المكان؛ فالمدينة التي تختصر على سكانها ساعة من يومهم، لا توفر وقتاً فقط، بل تصنع قيمة اقتصادية واجتماعية تتراكم كل يوم.

لذلك، ربما نحتاج إلى توسيع مفهومنا لتكلفة العقار.

فالسعر يخبرنا كم سندفع لنمتلك المكان، لكنه لا يخبرنا دائماً كم سندفع لنعيش فيه.

وعند المفاضلة بين عقارين، ربما يستحق أن نضيف إلى السعر والمساحة سؤالاً آخر:

كم سيكلفني هذا المكان من وقتي؟

فقد نوفر جزءاً من سعر العقار...

ثم ندفع الفرق من أعمارنا ...

alqoot@gmail.com

حقوق الوسيط العقاري والتزاماته

فهد بن مطلق القباني

هنالك أمورٌ مهمة ينبغي على الوسيط العقاري أن يأخذها في الاعتبار؛ إذ إن مهنة الوساطة العقارية تقوم على مجموعة من الحقوق والالتزامات حيث ترتكز المهنة على التوفيق بين الأطراف والأمانة، وحسن النية، والالتزام بالأنظمة واللوائح المنظمة لها، بما يحقق حماية الحقوق والعلاقة التعاقدية بين أطراف التعامل.

حيث ان من التزامات الوسيط العقاري منها على سبيل المثال المحافظة على سرية المعلومات التي يطلع عليها بحكم أداء عمله، والالتزام بالحياد والاستقلالية، والنزاهة ومن ثم، فإن نجاح الوسيط العقاري قائم على احترامه لمبادئ الوساطة وانظمتها، وعرفها .

كما ويلتزم الوسيط العقاري بعدم ممارسة أي تصرف يتجاوز حدود القانونية بين العملاء، فلا يحق له تقديم تعهدات أو استلام المبالغ الأطراف إلا إذا كان مخولاً بذلك بموجب وكالة شرعية أو نظامية.

ويجب عليه العناية بالمستندات والوثائق والمحافظة عليها، والتأكد من سلامة البيانات التي يتداولها، كما وينبغي عليه عدم استغلال جهل العملاء بالأنظمة أو أوضاع السوق لتحقيق مكاسب غير مشروعة أو فرض شروط غير نظامية.

بل واجب على الوسيط العقاري أن يتم التعامل مع جميع الأطراف بحسن نية، والحرص على تقريب وجهات النظر بما يحقق المصلحة المشروعة لكل طرف، دون الإخلال بحقوق أي منهم عن كل ما من شأنه الإساءة إلى الوسطاء الآخرين أو المنافسة بوسائل غير مشروعة أو نشر معلومات غير صحيحة أو مضللة عنهم.

إن التعاون مع الجهات الرقابية والتنظيمية، وتقديم ما يطلب منه من بيانات أو مستندات وفقًا لما تقضي به الأنظمة، وتمكينها من أداء مهامها الرقابية وفقا لاختصاصها.

أما عن حقوق الوسيط العقاري فإنه يتمتع بجملة من الحقوق منها على سبيل المثال لا الحصر: يحق للوسيط العقاري أخذ العمولة المتفق عليها مقابل اتعابه كما ويحق له طلب ومعاينة كافة الصكوك، والوثائق الرسمية التي تثبت ملكية العقار للعميل وسلامته النظامية.

مستشار قانوني

اضغط هنا واقرأ المزيد

ليست كل القرارات القانونية الصحيحة.. قابلة للاستمرار

د. عبدالحكيم بن عبدالله الخرجي

كثيرًا ما يُسأل المستشار القانوني سؤالاً يبدو كافيًا لاتخاذ القرار:

«هل هذا الإجراء نظامي؟»

وحين تكون الإجابة بالإيجاب، يشعر متخذ القرار بأنه حصل على ما يحتاجه، وينصرف إلى التنفيذ مطمئنًا.

لكن التجربة العملية علمتني أن هذا السؤال، رغم أهميته، لا يكفي وحده. فالقرار قد يكون صحيحًا من الناحية القانونية، ومع ذلك لا يكون قرارًا جيدًا من الناحية المؤسسية. إن القانون يجيب عن مشروعية القرار، لكنه لا يضمن دائمًا قابليته للاستمرار.

فالقرارات لا تعيش في فراغ. إنها تتحرك داخل بيئة تتغير باستمرار؛ تتغير الإدارات، وتتبدل الأسواق، وتصدر تشريعات جديدة، وتتطور الممارسات الرقابية، وتتغير توقعات المتعاملين مع المؤسسة. وما يبدو اليوم قرارًا مثاليًا، قد

يتحول بعد سنوات إلى عبء يصعب الدفاع عنه أو الاستمرار في تطبيقه.

ولهذا فإن المستشار القانوني لا ينبغي أن يتوقف عند حدود السؤال: «هل يجوز؟»

بل عليه أن يضيف سؤالاً آخر أكثر عمقًا:

«هل سيظل هذا القرار مناسبًا إذا تغيرت الظروف التي بُني عليها؟».

لقد رأيت لوائح داخلية كانت متقنة عند إعدادها، لكنها أصبحت بعد سنوات عائقًا أمام العمل لأنها صيغت لمعالجة ظرف مؤقت، ثم استمرت وكأنها قاعدة دائمة.

ورأيت عقودًا تحقق حماية كبيرة لأحد الأطراف، لكنها فقدت قيمتها عندما تغير نموذج الأعمال، وأصبح تعديلها أكثر كلفة من الاستفادة منها.

كما رأيت قرارات إدارية صحيحة نظامًا، لكنها استندت إلى افتراضات لم تُراجع مع تغير الواقع، فتحولت من عنصر قوة إلى مصدر للمخاطر. وهذا ما يميز التفكير القانوني الاستراتيجي عن التفكير القانوني التقليدي. فالتفكير التقليدي يبحث عن القرار الصحيح في لحظة معينة.

أما التفكير الاستراتيجي، فيبحث عن القرار الذي يستطيع أن يبقى صحيحًا، أو على الأقل قابلاً للتكيف، عندما تتغير الظروف. ومن هنا، فإن جودة الرأي القانوني لا تُقاس فقط بسلامة استدلاله، بل أيضًا بمرونته.

@Dr_alkharji

اضغط هنا واقرأ المزيد

إصدار
5299 رخصة إنشائية بالأحساء

أصدرت أمانة الأحساء 5,299 رخصة إنشائية خلال النصف الأول من عام 2026، عبر منظومة التراخيص الإلكترونية في منصة «بلدي»، بما يسهم في تسهيل الإجراءات ودعم التنمية العمرانية بالمحافظة.

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340

تطوير الأعمال... خيار استراتيجي أم ضرورة للبقاء؟

د. مؤنس شجاع

لـم يعد تطوير الأعمال فـي بيئة الأعمال المعاصـرة خيارًا تلجأ إليه المؤسسـات عند تحقيق الاستقرار، بل أصبح ضرورة استراتيجية تفرضها سرعة المتغيرات الاقتصادية والتقنية وتزايد وتيرة المنافسـة. فالمؤسسات التي تكتفي بالحفاظ على أوضاعهـا الحالية غالبًا ما تجد نفسـها خارج دائرة المنافسـة على المدى القصير ، في حين تنجح المؤسسـات التي تتبنى ثقافة التطوير المستمر في تعزيز حضورها وتحقيق نمو مستدام والتكيف مع متغيرات السوق .

ويُعـد تطويـر الأعمال المحـرك الرئيس لاكتشـاف الفرص الاسـتثمارية وتوسـيع قاعدة العملاء، وتنويع مصادر الإيرادات بما

ينعكس على تعزيز القدرة التنافسية وزيادة الربحية. كما أنه يسـاهم في بناء شـراكات استراتيجية تفتح آفاقًا جديدة للنمو والتوسع، وتمنح المؤسسـة مرونة أكبر في مواجهة التحديات السوقية.

ومـن الجانـب التشـغيلي يمثـل تطوير الأعمال أداة فعالة لإعادة هندسة العمليات وتحسين كفاءة الأداء، من خلال تبني أفضل الممارسات، وتوظيف التقنيات الحديثة ورفع جودة المنتجات والخدمات الأمر الذي يؤدي إلى تحسين تجربة العملاء وتعزيز مستويات الرضا والولاء.

إن الأسـواق اليوم تتغير بوتيرة متسارعة وغيـر مسـبوقة مدفوعة بالتطـور التقني والتحـولات المستمـرة فـي سـلوك المسـتهلكين والرتم العالـي من التنافس، مما يجعـل الجمـود الإداري وعـدم الرغبة في التطـور أحد أكبـر المخاطر التـي تواجه المؤسسـات لذلـك فـإن الاسـتثمار في تطوير الأعمال لم يعد مجرد وسيلة لتحقيق النمو فحسـب بل أصبح صمام أمان يضمن استمرارية المؤسسة وقدرتها على التكيف مع المسـتقبل بإذن الله.

@MounesShujaa

عندما يلتقي التمويل العقاري السعودي برأس المال العالمي

محمد البشري

فـي عالـم المـال والاسـتثمار، لا تُقاس أهمية الشراكات بحجم الاتفاقيات الموقعة فحسـب، بل بما يمكـن أن تفتحه من آفاق جديدة للأسواق والمستثمرين والقطاعات الاقتصادية المختلفة. ومـن هذا المنطلق، تبرز الشراكة المقبلة بين الشركة السعودية لإعادة التمويل العقاري Saudi Real Estate Refinance Company (SRC) - والمملوكة من صندوق الاستثمارات السعودي. وبين شركة بلاك روك العالميـة BlackRock باعتبارها واحدة من أكثر الخطوات أهمية في مسـار تطوير سـوق التمويل العقاري السعودي وربطه بالأسواق المالية العالمية.

ولعل المتبع المحلى ينضر لهذه الشراكة القادمة علـى انها تبدو بعيدة عن المواطن الباحث عن مسـكن أو المسـتثمر العقاري المحلـي، إلا أن آثارها المسـتقبلية تمتد إلى مختلف مكونات المنظومة العقارية والمالية في المملكة، بدءاً من تكلفة التمويل العقاري وانتهاءً بتدفقـات رؤوس الأموال الأجنبية

طويلة الأجل.

شراكة لها أكثر من هدف

وتُعـد شـركة بـلاك روك العالميـة BlackRock أكبـر شـركة لإدارة الأصـول في العالـم، حيث تديـر أصولًا تتجـاوز عدة تريليونات من الدولارات موزعة على مختلف فئات الأصول والأسواق العالمية. وتمتلك الشركة خبرات واسعة في إدارة أدوات الدخل الثابت والأوراق المالية المدعومة بالأصول، بما في ذلك الرهون العقارية التي تشـكل إحدى الركائز الأساسـية للأسـواق المالية المتقدمة.

ومن هنـا جاءت الشـراكة مع الشـركة السعودية لإعادة التمويل العقاري لتضيف بعـداً اسـتراتيجياً يتجـاوز مجـرد التعـاون المؤسسـي التقليـدي. فالمملكـة تعمـل منذ سـنوات على بناء سوق ثانوية متطورة للتمويل العقـاري، بينما تمتلك BlackRock الخبرات والعلاقات الاستثمارية العالمية التي يمكن أن تسـاهم فـي تسـريع نضج هذه السـوق واستقطاب المسـتثمرين إليها.

وتكمن الفكرة الاساسية في أن التمويل العقـاري لا يجـب أن يظل محصـوراً داخل القطاع المصرفي المحلي، بل يمكن تحويله إلـى أصول مالية قابلة للاسـتثمار من قبل صناديق التقاعد وشركات التأمين والصناديق السيادية والمؤسسـات الاستثمارية حول العالـم. وكلمـا زادت وتوسـعت قاعـدة المستثمرين المشاركين في تمويل القطاع العقاري، كلما زادت قدرة السوق على النمو وزيادة الاقراض واستيعاب الطلب المتزايد على المنتجات العقارية.

@BeshriM

اضغط هنا واقرأ المزيد

المعماري د. هشام القاسم

هل وصلت أسعار العقارات إلى قيمتها العادلة؟

في كل دورة يشـهد فيها السوق العقاري ارتفاعًا أو انخفاضًا، يتكرر السـؤال نفسـه: هل تعكس الأسعار القيمة الحقيقية للعقار، أم أنها تجاوزتها؟

وفي السـوق السـعودي، يكتسـب هذا السـؤال أهمية أكبـر في ظل التحـولات الاقتصادية التـي تقودها رؤيـة المملكة 2030، والتوسـع في التمويـل العقاري، وارتفاع وتيرة المشـروعات العمرانية.

لكـن قبـل الإجابـة، لا بد مـن توضيـح أن «القيمـة العادلـة» لا تعني السـعر المنخفض أو المرتفع، بل تعني أن يكون سـعر العقـار متوافقًا مـع العوامل الاقتصاديـة التي تدعمه، مثل مسـتوى الطلـب الحقيقي، والدخـل، وتكلفة التطوير، وحجم المعروض، وجـودة البنية التحتية، وآفاق النمو المسـتقبلي للمنطقة.

أسباب ارتفاع الأسعار

خلال الفترة بين عامي 2020 و2023، سـجلت بعض المدن السـعودية، وفي مقدمتها الرياض، ارتفاعات ملحوظة في أسعار الأراضي والوحدات السـكنية، مدفوعـة بزيـادة الطلـب، ونمو التمويـل العقـاري، وإطلاق مشـروعات تنموية كبرى، إلى جانب انتقال المقـرات الإقليمية لعدد من الشـركات العالمية إلـى العاصمة. هـذه العوامل رفعـت الطلب بوتيرة أسـرع من قدرة المعـروض على الاسـتجابة، وهو ما انعكس مباشـرة على مسـتويات الأسعار.

إلا أن المشـهد بدأ يتغير تدريجيًا خلال العامين الماضيين. فمع ارتفاع أسعار الفائدة عالميًا، ارتفعت تكلفة التمويل العقاري، وأصبح المشترون أكثر حذرًا في اتخاذ قرار التملك. في المقابل، اسـتمر المطورون في طرح مشـاريع جديدة، ما سـاهم في زيادة المعروض في عـدد من المناطق، وأعاد شـيئًا من التوازن إلى السـوق. لذلك، لم تعد الأسعار ترتفع بنفس الوتيرة التي شـهدتها السنوات السـابقة، وبدأت بعض المناطق تسجل استقرارًا أو تصحيحات محدودة.

اختلاف القيمة العادلة للعقار

وهنا يبرز سـؤال أكثر دقة: هل يعني تباطؤ الأسـعار أن السوق أصبح أكثـر عدالة؟ فالقيمـة العادلة تختلف مـن مدينة إلى أخـرى، بل ومن حي إلى آخر داخـل المدينة نفسـها. فالعقار الواقع في منطقة تشـهد نموًا في عدد السـكان، أو تحسـنًا في البنيـة التحتية، أو تنفيذ مشـاريع نوعية، يكتسـب قيمـة اقتصاديـة حقيقية قـد تبرر ارتفاع سـعره. أمـا الارتفاع الناتـج فقط عن التوقعات أو المضاربات، فعادة ما يكون أقل اسـتدامة.

ومـن منظور اقتصـادي، هناك مجموعـة من المؤشـرات يمكن من خلالها تقييم ما إذا كانت الأسـعار تقترب من قيمتها العادلة، من أهمها نسبة سـعر العقار إلى متوسط دخل الأسـرة، والعائد الإيجاري، ومعدل الشـواغر، وحجم الطلب الحقيقي مقارنة بالطلب الاستثماري.

اضغط هنا واقرأ المزيد

@ArchHesham

أملاك الأخيرة
صحيفة عقارية
AMLAK

Tel: +966114649090 | Mob : +966504659090
إيداع: 7092 / 1432 - ردمد 1658 - 5585

رئيس التحرير
عبدالعزيز العيسى

للتواصل:
www.amlak.net.sa
info@amlak.net.sa

amlaknews
@amlak_news

الأحد 26 يوليو 2026 | السنة الثامنة عشر | العدد 340 | صحيفة عقارية أسبوعية

معرض «سيريدو» يستقطب 60 جهة عارضة في جدة

جدة- أملاك

تستضيف مدينة جدة خلال الفترة من 6 إلى 8 سبتمبر 2026 فعاليات النسخة الخامسة من معرض سيريدو للتطوير والتمليك العقاري، الذي يجمع المطورين العقاريين والمستثمرين وجهات التمويل والخبراء في منصة متخصصة تستهدف استعراض أحدث المشاريع العقارية والفرص الاستثمارية في السوق السعودية.

ويهدف المعرض إلى تعزيز التواصل بين مختلف أطراف المنظومة العقارية، ودعم الشراكات التجارية، إلى جانب تسليط الضوء على الحلول والخدمات الحديثة المرتبطة بالقطاع، ومناقشة أبرز التوجهات التي ترسم مستقبل الاستثمار العقاري في المملكة.

ومن المتوقع أن تستقطب النسخة الخامسة أكثر من 30 ألف زائر من المهتمين بالقطاع، بمشاركة أكثر من 60 جهة عارضة، إلى جانب 20 متحدثًا وخبيرًا يقدمون جلسات معرفية تناقش تطورات السوق، فيما تستهدف الفعالية فرصًا وصفقات تتجاوز قيمتها 4.2 مليار ريال.

وتركز الدورة الخامسة على توفير منصة متكاملة تتيح للمشاركين عرض المشاريع السكنية والتجارية ومتعددة الاستخدامات، والتعرف على فرص التملك والاستثمار، إلى جانب فتح قنوات مباشرة للتواصل بين أصحاب القرار والمستثمرين والشركاء المحتملين.

إطلاق أول مؤشر لجاهزية تملك المسكن

صندوق التنمية العقارية
REAL ESTATE DEVELOPMENT FUND

أملاك- متابعات

أطلق صندوق التنمية العقارية أول مؤشر لجاهزية تملك المسكن في المملكة (Homeownership Readiness Index - HRI)، وهو مؤشر وطني جديد يهدف إلى رصد مدى جاهزية المواطنين السعوديين لتملك مسكنهم الأول.

ويصدر المؤشر بشكل ربع سنوي، ليقدم مقياسًا استشرافيًا لثقة المستهلك في سوق الإسكان، من خلال قياس أربعة محاور رئيسة تؤثر في قرار التملك، وهي: الرغبة في شراء المسكن، والثقة في الحصول على التمويل، وسهولة الوصول إلى التمويل السكني، والجاهزية لتوفير الدفعة المقدمة.

ويُعد المؤشر الأول من نوعه في المملكة، إذ يوفر رؤية حول تطلعات المواطنين وثقتهم، والتحديات التي تواجههم في رحلة تملك المسكن الأول، بما يدعم صناعة القرار، ويسهم في تطوير السياسات الإسكانية، وتعزيز الابتكار في الحلول التمويلية، وتقوية منظومة التمويل السكني، بما يتوافق مع مستهدفات رؤية السعودية 2030.

وأوضح الرئيس التنفيذي لصندوق التنمية العقارية المهندس لؤي بن محمد الناهض، أن المؤشر يوفر أداة موحدة لقياس جاهزية المواطنين لتملك مسكنهم الأول على مستوى المملكة، مضيفًا أن نشره بشكل ربع سنوي سيمكّن من فهم تطلعات واحتياجات المستفيدين المتغيرة بصورة أفضل.

مستشار ذكي لكود البنية التحتية

أملاك - متابعات

أطلق مركز مشاريع البنية التحتية بمنطقة الرياض، مستشارًا ذكيًا لكود البنية التحتية، في خطوة تهدف إلى توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي لدعم العاملين في قطاع البنية التحتية، وتيسير الوصول إلى المعلومات الفنية المتعلقة بالكود.

وأوضح المركز أن المستشار يسهم في تمكين المستفيدين من الوصول السريع إلى المعلومات، ورفع مستوى الوعي، وتعزيز الالتزام بتطبيق كود البنية التحتية، إلى جانب دعم التواصل مع مختلف شرائح منفذي الأعمال من خلال توفير الخدمة باللغات العربية والإنجليزية والأردية.

وأشار إلى أن المستشار الذكي يُعد أداة رقمية تدعم اتخاذ القرارات الفنية في الميدان، ويُسهم في الحد من الأخطاء أثناء تنفيذ المشاريع عبر تقديم إجابات دقيقة ومتسقة تعزز الامتثال لمتطلبات كود البنية التحتية، بما يدعم مستهدفات التحول الرقمي في القطاع.