

Property

MIDDLE EAST

RIYADH - FEB 2026



افتتاحية

يمثل ريستاتكس الرياض العقاري 2026 محطةً سنويةً تعكس قوة القطاع العقاري السعودي وتسارع تحوله في ظل رؤية المملكة 2030. ولم يكن المعرض مساحةً لعرض المشاريع فحسب، بل منصةً لتوقيع الاتفاقيات، وإطلاق المبادرات، واستشراف مستقبل التطوير والتمويل والتحول الرقمي.

وانطلاقًا من أهمية هذا الحدث، تُصدر «بروبرتي ميدل إيست» هذا التقرير الخاص لتوثيق أعمال النسخة الحالية، وإبراز مسيرة معارض ريستاتكس العقارية التي انطلقت قبل أكثر من ثلاثة عقود. ويتضمن التقرير حوارًا مع الرئيس التنفيذي لشركة «رامتان» للمعارض والمؤتمرات، المشرف العام على معارض ريستاتكس، الأستاذ محمد بن حسين الفراج، إلى جانب توثيق ملتقى PropNext، وتقارير اقتصادية تُسلط الضوء على متانة السوق العقاري وحيويته المتنامية.

فريق التحرير



الفهرس



ريستاتكس الرياض العقاري 2026 يختتم نسخته الـ35 بمعرض تجاوز 24 مليار ريال

وبلغ عدد زوار المعرض أكثر من 64 ألف زائر على مدى أربعة أيام، حيث استعرض العارضون ما يزيد على 20 ألف وحدة سكنية ضمن مشاريع متنوعة، شملت منتجات سكنية ومخططات تطوير متعددة، عكست تنوع المعرض واستجابته لمتطلبات السوق والشرائح المختلفة من المستفيدين.

وشهد المعرض توقيع نحو 100 اتفاقية تعاون ومذكرات تفاهم بين مطورين وجهات تمويلية واستثمارية، في مجالات التطوير والتمويل والخدمات المرتبطة بالقطاع العقاري، بما يعزز التكامل بين مكونات المنظومة العقارية ويدعم استدامة النمو في السوق.

اختتم معرض ريستاتكس الرياض العقاري 2026 أعمال نسخته الخامسة والثلاثين، التي أقيمت برعاية معالي وزير البلديات والإسكان الأستاذ ماجد بن عبدالله الحقييل، وذلك خلال الفترة من 11 إلى 14 فبراير 2026 في مركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض، مسجلاً أرقامًا تعكس استمرار الحراك والنشاط في القطاع العقاري السعودي.

وسجلت الدورة الحالية تجاوز قيمة المشاريع والفرص الاستثمارية المعروضة حاجز 24 مليار ريال، بمشاركة أكثر من 85 جهة عارضة من شركات التطوير العقاري والجهات التمويلية والاستثمارية، إضافة إلى نمو في عدد المطورين المشاركين بنسبة تجاوزت 15% مقارنة بالنسخة السابقة، ما يعكس اتساع قاعدة المشاركة وثقة الشركات في المنصة.



الجوانب التنظيمية والتمويلية والاستثمارية، إضافة إلى التحولات الرقمية وأدوات التمويل الحديثة، بما يعكس تطور البيئة العقارية وانتقالها إلى مرحلة أكثر تنظيمًا وتكاملاً.

ويُعد معرض ريساتاكس الرياض من الفعاليات السنوية المتخصصة في القطاع العقاري، ويجمع تحت مظلة مطورين ومستثمرين وجهات تمويل، إلى جانب برنامج حوار متخصص، بما يعزز مكانته كمنصة تجمع بين عرض المشاريع وصناعة المعرفة، ويسهم في دعم مستهدفات رؤية المملكة 2030 من خلال تحفيز الاستثمار وتعزيز جودة المعروض العقاري في السوق السعودي.

ومن بين المشاريع التي أُعلن عنها خلال المعرض مشروع "نور خزام" شمال مدينة الرياض، الذي يضم أكثر من 3,000 وحدة سكنية بقيمة استثمارية تتجاوز 3.3 مليار ريال، ضمن تحالف يضم عددًا من شركات التطوير، وذلك في إطار الجهود المستمرة لرفع المعروض السكني في العاصمة ودعم التوسع العمراني.

كما شهدت نسخة هذا العام إطلاق النسخة الأولى من ملتقى PropNext، بوصفه منصة حوارية متخصصة في القطاع العقاري، تهدف إلى جمع المختصين وصناع القرار وقادة القطاع لمناقشة الاتجاهات الحديثة في التطوير العقاري، واستشراف مستقبل السوق العقاري في المملكة ومنطقة الشرق الأوسط. وقد تضمن الملتقى جلسات ركزت على





خلال كلمته في افتتاح المعرض..

الحقيل: ”ريستاتكس“ يجسّد نضج السوق العقاري وتطلعاته

استمرت هذه الفكرة لأنها عبّرت عن معنى أعمق؛ معنى تبيّي الطم، والعمل عليه، والتكيّف مع المتغيرات، والتعلّم من التحديات. لم تكن رحلة مستقيمة، بل كانت مسارًا من التطور، وإعادة الاكتشاف، والنمو المتواصل.

واليوم، ونحن ننظر إلى مسيرة ريستاتكس، نرى قصة سوق أدرك أن البناء الحقيقي يقوم على الاستمرارية، ويُقاس بالإصرار والعمل.

نحن اليوم في مرحلة مختلفة من مسيرة القطاع العقاري؛ مرحلة تُقاس بجودة التخطيط، وسرعة الإنجاز، ووضوح الأدوار بين الحكومة، والمطور، والمستثمر. مرحلة يكون فيها التنظيم محفزًا، والأنظمة مُمكنة، والشراكة أساسًا للنمو.

قبل (35) عامًا، بدأ ريستاتكس كفكرة بسيطة تبحث عن موقع لها بين الطموحات الكبرى. لم تكن الطريق مفروشة باليقين، ولم تكن التحديات قليلة. وكأي فكرة جديدة، واجهت الأسئلة، واختبرت قدرتها على الاستمرار، وتطلّب من أصحابها إيمانًا عميقًا بأن ما يُزرع اليوم قد يصبح أثرًا ممتدًا في الغد.

” الفكرة لا تكون صغيرة إذا آمن بها أصحابها، والبدايات المتواضعة لا تحدد حجم النهايات.

ومن هذا المنطلق، عملت منظومة البلديات والإسكان خلال السنوات الماضية على تهيئة بيئة داعمة للتطوير العقاري، تؤمن بأن تقدم المدن يبدأ من تمكين المبادرات التي تضيف قيمة حقيقية للإنسان والمكان، وتفتح الآفاق أمام الطموحات لتتحول إلى واقع ملموس.

نشهد اليوم في مختلف مدن المملكة حراكًا عقاريًا متسارعًا تجسده منصات ومعارض متخصصة؛ فقبل فترة قريبة احتضنت المملكة معرض «سيي سكيب»، وها نحن اليوم أمام «ريساتكس»، في مشهد يعكس حيوية السوق وتنوع فرصه. ورغم ما يُثار حول صعوبة السوق، فإن ما يقدمه المطورون والمستثمرون والقطاع التمويلي يؤكد إصرارهم على المضي قدمًا نحو تحقيق مستهدفات رؤية المملكة 2030.

في عام 2026، أصبح التطوير العقاري مرتبطًا بجودة الحياة والاستدامة، فأصبحنا نرى في كل مشروع جديد الأبنية الخضراء، والمدن الذكية، والمساحات

المفتوحة، والحدائق العامة، بما يعزز نمط حياة متوازنًا يجمع بين النمو الاقتصادي، والحفاظ على الموارد، وصناعة بيئات حضرية أكثر كفاءة وملاءمة للأجيال القادمة.

وفي هذا السياق، ولأننا نؤمن بأن الوقت هو العملة الأغلى للمستثمر، طوّرنا مركز خدمات المطورين «إتمام» ليكون عقلاً تقنيًا يربط المطور بالفرصة، ويختصر رحلة البناء من شهور إلى ضغطات زر، ليتحول «إتمام» إلى شريك نجاح ميداني، عبر 38 خدمة رقمية متكاملة ضمن مسارات واضحة وموحدة.

وخلف كل قصة نجاح وطنية، يقف دعم قيادتنا الرشيدة -حفظها الله- عاملاً حاسماً في تهيئة البيئة، وتعزيز الثقة، ودفع مسيرة التنمية، حتى أصبحت الأحلام مشاريع، والطموحات منجزات، ومدننا نماذج تنبض بالحياة والفرص.

قصة ريساتكس تذكّرنا بحقيقة بسيطة لكنها مؤثرة: أن الفكرة لا تكون صغيرة إذا آمن بها أصحابها، وأن البدايات المتواضعة لا تحدد

حجم النهايات، وأن الاستمرار هو الفارق بين حلم عابر وأثرٍ باقٍ.

نحن نعيش اليوم زمنًا مليئًا بالفرص، تتسع فيه مساحات الابتكار، ويزدهر فيه من يملك الجرأة على البدء. ورسالة أوجهها إلى شباب وشابات هذا الوطن: لا تنتظروا الفكرة المثالية، ابدؤوا بالفكرة التي تؤمنون بها، اعتنوا بها، طوّروها، واصبروا عليها، وتعلّموا من تحدياتها. تذكّروا دائماً أن كل منجز كبير حولنا كان يوماً ما فكرة تجرأ صاحبها أن يمنحها فرصة. أنتم تعيشون مرحلة استثنائية؛ فيها يُدعم الطموح، ويُحتفى بالمبادرة.

وتُفتح الأبواب لمن يسعى. استثمروا هذا الوقت، فالمستقبل لا يُمنح..

ختامًا، نحن نبي بيئة تزدهر فيها الأسر السعودية، ونمضي بثقة نحو مدن الغد التي رسمت ملامحها رؤية المملكة 2030؛ مدنٌ تُعلي جودة الحياة، وتفتح آفاق الفرص، وتضع الإنسان في قلب التنمية. فكونوا شركاء في صناعة هذا المستقبل، ومُسهمين في ترسيخ أثره.

وإن ما نشهده اليوم من حراكٍ ونمو هو ثمرة جهودٍ تكاملت، وعملٍ آمنٍ بأهمية الاستمرار والتطوير. وفي هذا السياق، أتقدم بجزيل الشكر والتقدير للقائمين على معرض ريساتكس، الذين حافظوا على استمراريته وعملوا على تطويره على مدى خمسة وثلاثين عامًا، حتى غدا منصةً تعكس نضج القطاع العقاري وتطلعاته.





ريستاتكس RESTATEX

الرياض العقاري 2026

عدد الزوار

64

ألف

جهة عارضة

85

جهة

عدد الوحدات

20

ألف وحدة

قيمة المعروض

24

مليار ريال

النسخة

35

أعلى قيمة مشروع

|| نور خزام

مليار
ريال

3.3





ريستاتكس.. ثلاثون عامًا تشهد على تحولات السوق العقارية السعودية

حين بدأت الحكاية!

انطلق ريستاتكس في تسعينيات القرن الماضي على يد المؤسس حسين الفراج، في مرحلة كانت السوق العقارية السعودية تشهد توشُّحًا حضريًا متسارعًا، مدفوعًا بالنمو السكاني، وتزايد الطلب على السكن والبنية التحتية. في تلك اللحظة، برزت الحاجة إلى منصة عقارية تجمع أطراف القطاع تحت سقف واحد، وتفتح مساحة منظمة للحوار بين المطورين والمستثمرين والجهات ذات العلاقة.

ومنذ دوراته الأولى، تجاوز المعرض الإطار التقليدي للعرض والتسويق؛ لينتقل إلى مساحة مهنية تُطرح فيها المشاريع، وتناقش التحديات، وتقرأ اتجاهات السوق، في وقت كانت فيه صناعة العقار تشق طريقها نحو مزيد من التنظيم والاحتراف.

على مدى أكثر من ثلاثة عقود، لم يكن معرض ريستاتكس مجرد فعالية سنوية في أجندة المعارض العقارية بالمملكة العربية السعودية، بل شكّل مسارًا وطنيًا متكاملًا واکب تطوّر السوق العقارية السعودية، ووثق مراحلها، وأسهم في تشكيل بيئتها التنظيمية والاستثمارية، ليغدو اليوم واحدًا من أقدم وأعرق المعارض العقارية في المملكة، ومرجعًا سنويًا لصناع القرار والمستثمرين والمطورين.

” أسهم المعرض في بناء ثقافة مهنية متخصصة حول صناعة العقار

الشفافية، وتمكين المستثمرين من فهم التحوّلات التشريعية المتسارعة.

ريستاتكس ورؤية 2030

ومع انطلاق رؤية المملكة 2030، دخل القطاع العقاري مرحلة جديدة تقودها المشاريع العملاقة، والمدن الذكية، والاستدامة، وجودة الحياة. وكان ريستاتكس حاضرًا في هذه المرحلة، بوصفه منصةً عقاريةً رافقت هذا التحوّل، وعكست ملامحه عامًا بعد عام، من خلال استقطاب الشركات الكبرى، ومناقشة مستقبل الاستثمار والتقنية العقارية ونماذج التطوير الحديثة.

أرقام توثق المسيرة

على مدى أكثر من ثلاثين عامًا، راكم ريستاتكس أثرًا استثنائيًا لا تُعبّر عنه الأرقام بوصفها إحصاءات مجردة، بل كسجلٍ تأثيرٍ طويل المدى. فقد شهدت نسخته المختلفة في الرياض وجدة والمنطقة الشرقية:

- مشاركة أكثر من 900 متحدث وخبير في الجلسات الحوارية والمنتديات المصاحبة.
 - استقطاب ما يزيد على 1.75 مليون زائر عبر مختلف النسخ.
 - مشاركة آلاف العارضين من شركات التطوير والتمويل والاستثمار.
 - عرض وإطلاق آلاف المشاريع العقارية السكنية والتجارية ومتعددة الاستخدامات.
 - إبرام صفقاتٍ واتفاقياتٍ بمليارات الريالات، أسهمت في تحريك السوق، وتعزيز الاستثمار.
- وهي أرقام تعكس مسارًا طويلًا من الثقة والاستمرارية والتأثير.

خلال تلك المرحلة، أدّى ريستاتكس دور المرآة للجراكم العقاري في المملكة، فعكس طبيعة النمو، وحجم الطلب، وأنماط التطوير السائدة آنذاك. ولم يقتصر أثره على رصد الواقع، بل أسهم في بناء ثقافة مهنية متخصصة حول صناعة العقار، واضعًا أسس حوارٍ مؤسسي ساعد لاحقًا على انتقال السوق من ممارسات تقليدية إلى منظومة أكثر تنظيمًا ونضجًا.

يوأكب التحوّلات العمرانية

مع اتساع المدن السعودية، وتزايد الطلب على الإسكان والمشاريع التجارية، واكب ريستاتكس التحوّلات العمرانية من خلال استقطاب مشاريع متنوعة، عكست الانتقال من التوسّع الحضري التقليدي إلى المخطّطات المتكاملة، والمشاريع متعدّدة الاستخدامات.

وخلال هذه المرحلة، تحوّل المعرض إلى محطة سنوية لقياس نضج السوق؛ حيث ظهرت مفاهيم جديدة في التخطيط والتطوير، وتنوّعت المنتجات العقارية، وبرزت شركات تطوير كبرى، اتخذت من ريستاتكس منصةً للإعلان عن مشاريعها النوعية.

حلقة وصل بين أطراف السوق العقارية

ومع تطوّر البيئة التنظيمية للقطاع العقاري، وصدور الأنظمة والتشريعات الحديثة، لعب ريستاتكس دورًا محوريًا في ربط أطراف السوق العقارية، عبر جمع الجهات التنظيمية والمطوّرين والممولّين، وصنّاع القرار في منصة واحدة، تُناقش فيها الأنظمة، وتُشرح التحديات، وتُستعرض آثارها على السوق والاستثمار.

وخلال هذه المرحلة، ترسّخ دور المعرض كمنصة حوارٍ مؤسسي تُسهم في رفع الوعي التنظيمي، وتعزيز



والتنظيمي للمعرض، وترسخت مكانته كمنصة موثوقة تعكس نُضج السوق العقارية السعودية وتحولاتها المتعاقبة.

وبعد أكثر من ثلاثين عامًا، يواصل ريساتاكس أداء دوره بوصفه ذاكرة حيّة للسوق العقارية السعودية، ومرجعًا يمكن من خلاله قراءة مسيرة التحوّل العمراني في المملكة؛ حيث لا تُقاس قيمته بعدد نُسخه أو حجم مشاركاته، بقدر ما تُقاس بعمق أثره التاريخي، وقدرته على مواكبة التحوّلات المتغيّرة مع الحفاظ على هويته ودوره.

روان الفراج: ريساتاكس محرّك إستراتيجي يدعم الحراك العقاري

وفي هذا السياق، أكدت روان بنت حسين الفراج، المدير العام لشركة "رامتان لتنظيم المعارض والمؤتمرات" -الجهة المنظمة لمعارض ريساتاكس- أن وصول المعرض إلى أكثر من ثلاثين عامًا من الاستمرارية يُعدّ إنجازًا وطنيًا يعكس الثقة العميقة التي يحظى بها على مستوى السوق.

وأشارت إلى أن ريساتاكس تجاوز منذ سنواتٍ كونه حدثًا عقاريًا دوريًا؛ ليصبح أحد المحرّكات الإستراتيجية الداعمة لتطوير القطاع العقاري، ومساهمًا في تعزيز مكانة المملكة كمركزٍ إقليميٍّ جاذِبٍ للاستثمار العقاري، من خلال جمع مختلف أطراف المنظومة في بيئة تفاعلية واحدة.

وأضافت "الفراج" إن المعرض كان على مدى عقودٍ منصةً لإطلاق مشاريع نوعية، وبناء شراكاتٍ طويلة الأمد، ودعم مستهدفات رؤية المملكة 2030؛ لا سيما في مجالات رفع نسب التملك السكني، وتنويع مصادر الدخل، وتحفيز الاستثمارات في المشاريع المستدامة، مؤكدةً أن استمرارية ريساتاكس تعكس التزام شركة رامتان بدورها الوطني في تطوير صناعة المعارض العقارية، ومواكبة التحوّلات الاقتصادية والعمرانية في المملكة.

ريساتاكس.. ذاكرة السوق العقارية السعودية
وتأتي النُسخ الحديثة من ريساتاكس، بما فيها النسخة الخامسة والثلاثون، امتدادًا طبيعيًا لمسيرة بدأت قبل أكثر من ثلاثة عقود، تراكم خلالها الرصيد المهنيّ



الفراج: "ريستاتكس" يعكس نُضج السوق العقارية السعودية وتحولاتها العميقة

أكد **محمد حسين الفراج**، الرئيس التنفيذي لشركة "رامتان لتنظيم المعارض والمؤتمرات"، أن **معرض ريستاتكس** لم يعد مجرد منصة لعرض المشاريع العقارية، بل تحوّل إلى منظومة وطنية متكاملة تجمع الاستثمار والتشريع والتطوير والتمويل، وصناعة القرار العقاري في مكان واحد.

وأشار الفراج، خلال حوارته مع **"بروبرتي ميدل إيست"**، إلى أن ريستاتكس أصبح حلقة وصل حقيقية بين السوق والجهات المنظمة، وبين الفرص والمستثمرين، بما يعكس عمق التحولات التي يشهدها القطاع العقاري السعودي ونُضجه المتسارع.

كيف تعرّف ريستاتكس اليوم؟

ريستاتكس، اليوم، تجاوز كونه معرضاً عقارياً بالمعنى التقليدي؛ ليصبح منظومة وطنية متكاملة تجمع الاستثمار، والتشريع، والتطوير، والتمويل، وصناعة القرار العقاري في مساحة واحدة.

هو منصة تلتقي فيها الرؤى مع الأنظمة، والفرص مع المستثمرين، والقطاع الخاص مع الجهات المنظمة، بما يعكس المستوى الذي وصلت إليه السوق العقارية السعودية من نُضج وتنظيم، وحجم التحولات العميقة التي تشهدها.

متى شعرت بأن "ريستاتكس" انتقل من كونه معرضاً إلى كونه حدثاً عقارياً مؤثراً؟

التحوّل الحقيقي بدأ عندما أصبح ريستاتكس مكاناً تُتخذ فيه القرارات، لا تُعرض فيه المشاريع فقط. عندما رأينا اتفاقيات تُوقّع داخل المعرض بقيمة تتجاوز مليارات الريالات، وتحوّل النقاش من البيع المباشر إلى التخطيط



والشركات والاستثمار طويل الأمد، أدركنا أن ريساتاكس تجاوز دوره التقليدي، وأصبح عنصرًا فاعلاً في توجيه السوق ودفعها إلى الأمام.

ما أبرز تحوُّلٍ شهده ريساتاكس خلال أكثر من 30 عامًا؟

أبرز تحوُّلٍ هو انتقال ريساتاكس من كونه منصة بيع وعرض، إلى منصة بناء سوق.

اليوم لم يُعدَّ المعرض مقتصرًا على عرض وحداتٍ سكنيةٍ أو أراضٍ للبيع، بل عن نماذج تمويلٍ مبتكرة، واستدامة، ومدن ذكية، وشركاتٍ إستراتيجيةٍ طويلة الأمد. هذا التحوُّل يعكس تطوُّر السوق العقارية السعودية نفسها، وكان ريساتاكس جزءًا من هذا التحوُّل وصانعًا له، لا مجرد شاهدٍ عليه.

ما الرقم أو المؤشر الذي يعكس القيمة الحقيقية لـ "ريساتاكس"؟

القيمة الحقيقية لا تُقاس بعدد أجنحة المشاركين أو الرُّؤار فقط، بل بحجم الأثر.

عندما نتحدث عن عشرات الاتفاقيات التي تُوقَّع سنويًا بقيمٍ تتجاوز مليارات الريالات، وعن مشاريع انطلقت من داخل ريساتاكس، وانتقلت من الفكرة إلى التنفيذ على أرض الواقع، إلى جانب الإقبال المتزايد من كبرى الشركات والمطوِّرين وجهات التمويل على المشاركة في المعرض عامًا بعد عام، فإن ذلك يُعدُّ المؤشر الأهم لنجاح ريساتاكس ودوره الحقيقي في السوق العقارية.

هل وُلدت داخل ريساتاكس صفقاتٌ أو شركاتٌ أثرت فعليًا على السوق؟

نعم، وبشكلٍ واضحٍ.. كثيرٌ من الشركات بين مطوِّرين وجهات

تمويل، أو بين مطوِّرين وجهات حكومية، انطلقت من لقاءاتٍ وجلساتٍ عُقدت داخل ريساتاكس. والأهم أن هذه الشركات لم تبقى في إطار التفاهات النظرية، بل تحوَّلت إلى مشاريع قائمة أسهمت في زيادة المعروض السكني، وتحفيز الاستثمار، وخلق فرصٍ اقتصاديةٍ حقيقيةٍ انعكست مباشرة على السوق.

ما الذي يجعل ريساتاكس منصةً عقاريةً مميزةً؟

يتميّز ريساتاكس بكونه منصةً تجمع بين المحتوى الاستثماري والتنظيمي والتمويلي في وقتٍ واحد؛ حيث لا يقتصر على عرض المشاريع، بل يوفر بيئةً تفاعليةً تجمع المطوِّرين والمستثمرين والجهات التنظيمية، وصناع القرار، بما يجعله انعكاسًا مباشرًا لنبض السوق العقارية، هذا التكامل، إلى جانب عمق النقاشات، ونوعية المشاركين، وحجم الاتفاقيات التي تنطلق من داخله، جعل ريساتاكس منصةً مؤثرةً في السوق، وليس مجرد حدثٍ عقاريٍّ تقليديٍّ.



كيف يضمن ريساتاكس جودة العارضين والمشاريع المشاركة؟

نحن لا نفتح باب المشاركة في المعرض لأي جهة، بل نحرص على استقطاب مطورين ذوي سجلٍ موثوق، ومشاريع متوافقة مع الأنظمة، وتحت إشراف جهاتٍ تنظيميةٍ مثل وزارة البلديات والإسكان، والهيئة العامة للعقار. هذا النهج يخلق بيئةً آمنةً للزائر والمستثمر، ويُعزز مصداقية ما يُعرض داخل المعرض.

ما الفئة التي يستهدفها ريساتاكس اليوم؟

يستهدف ريساتاكس، اليوم، طيفًا واسعًا من الفئات المرتبطة بالسوق العقارية، وفي مقدمتهم المستثمرون والمطورون العقاريون، وجهات التمويل، وصُناع القرار، إلى جانب الجهات التنظيمية. كما يخاطب المعرض المواطنين الباحثين عن حلولٍ سكنيةٍ موثوقة، وروّاد الأعمال، وكل من يرغب في تكوين صورةٍ شاملةٍ عن واقع السوق العقارية السعودية وتوجهاتها المستقبلية، في منصةٍ واحدةٍ تجمع الفرص والمعرفة والحوار.

ما التحوُّل الأهم الذي رصده ريساتاكس في السوق العقارية السعودية؟

التحوُّل الأهم الذي رصده ريساتاكس مبكرًا تمثَّل في انتقال السوق من التركيز على البيع الفردي والصفقات القصيرة الأمد، إلى الاستثمار طويل الأمد والمشاريع

المتكاملة القائمة على الشراكات والتخطيط المؤسسي. كما لاحظ المعرض تصاعد الاهتمام بالطول التمويلية المرنة، وتزايد دور الجهات التنظيمية في توجيه السوق، وهي مؤشراتٌ ظهرت في ريساتاكس قبل أن تتحوَّل إلى اتجاهاتٍ واضحةٍ في المشهد العقاري العام.

كيف يترجم ريساتاكس مستهدفات رؤية السعودية 2030 على أرض الواقع؟

من خلال دعم التملك، وجذب الاستثمار، وتمكين المطورين، وخلق بيئةٍ منظمةٍ وشفافة. ريساتاكس يساهم في تحويل الرؤية إلى مشاريع، والأهداف إلى أرقام، والطموحات إلى واقع ملموس، وهو جزءٌ من منظومةٍ اقتصاديةٍ أشمل تستهدف تنويع الاقتصاد، وتحقيق التنمية المستدامة.

ما الذي ميَّز نسخة ريساتاكس 2026 مقارنةً بالنسخ السابقة؟

تميَّزت نسخة ريساتاكس 2026 على مستوى المحتوى والتنظيم بعمق الطرح، ونضج الحوار؛ حيث عكست النسخة الخامسة والثلاثون خبرةً تراكميةً واضحةً للمعرض، تجلَّت في طبيعة النقاشات، والحضور الفاعل للجهات التنظيمية، ونوعية المشاريع المعروضة. كما اتسمت النسخة باتساع قاعدة المشاركين من المستثمرين المحليين والدوليين؛ ما جعلها محطةً لقياس مستوى نضج السوق، وليس مجرد استعراضٍ لحجمها.

ما الرسالة التي يوجِّهها ريساتاكس اليوم للمستثمرين والمهتمين؟

رسالة ريساتاكس للمستثمرين والمهتمين أن السوق العقارية السعودية باتت، اليوم، سوقًا قويةً وموثوقةً، تحكمها أطرٌ تنظيميةٌ واضحة، وتشريعاتٌ مستقرّة، وتقوم فرصها الاستثمارية على نماذج تطوير مستدامة، وشراكاتٍ طويلة الأمد. وقد عكست النقاشات والاتفاقيات والمشاريع التي شهدتها المعرض، خلال العام الحالي، مستوى متقدِّمًا من الشفافية والحوكمة، بما يجعل اتخاذ القرار الاستثماري أكثر استنادًا إلى المعرفة، ويُعزز ثقة المستثمرين بمتانة السوق وقدرتها على تحقيق عوائد طويلة المدى.

” يستهدف

ريساتاكس، طيفًا واسعًا من الفئات المرتبطة بالسوق العقارية، وفي مقدمتهم المستثمرون والمطورون العقاريون، وجهات التمويل، وصُناع القرار.

propnext
RIYADH

ريستاتكس
RESTATEX

The Next Property Frontier

propnext.net

Organizer



Organizing Partner

Property
MIDDLE EAST MEDIA

Media Partner

BERNAYS[®]
WORLDWIDE

ملتقى "PropNext" يناقش "فرص التعاون الخليجي في التطوير العقاري" ضمن ريساتاكس الرياض 2026



أدار الجلسة الإعلامي عبدالرحمن البشري، بمشاركة المهندس فيصل الناصر عضو لجنة الوساطة العقارية في اتحاد الغرف السعودية، وأحمد خلفان الرئيس التنفيذي لشركة أمواج بيتشفروننت البحرينية، وعبدالرحمن النجار الرئيس التنفيذي لشركة كيت العقارية وعضو لجنة العقار في غرفة قطر، وعلي محمد اللواتي رئيس لجنة التطوير العقاري في غرفة تجارة وصناعة عُمان.

ضمن فعاليات معرض ريساتاكس الرياض العقاري 2026، احتضن ملتقى PropNext في نسخته الأولى جلسة حوارية موسعة بعنوان "فرص التعاون الخليجي في التطوير العقاري"، ناقشت واقع التكامل بين دول مجلس التعاون، ومستقبل الاستثمار العقاري في ضوء التحولات التنظيمية، ومتطلبات الاستدامة، وتجارب الشراكة بين القطاعين العام والخاص.



المهندس فيصل الناصر عضو لجنة الوساطة العقارية في اتحاد الغرف السعودية

ريال، مقابل استثمارات عالمية في المملكة تقارب 8 مليارات ريال فقط، مع توجه للدخول بقوة إلى السوق السعودية، خصوصًا الرياض.

وأشار إلى أن العقار يُعدُّ ركيزة أساسية للبنية التحتية في قطاعات السياحة والرياضة والصحة والتعليم، مؤكدًا وجود تعاون وثيق بين الحكومة والقطاع الخاص في البحرين عبر مجلس التنمية الاقتصادية، الذي يعمل على تسهيل التراخيص وتمكين الصناديق الاستثمارية وتسريع إنجاز المشاريع.

وأوضح أن الحكومة تبنت سياسات داعمة للاستدامة، خاصة في مجال الطاقة، من خلال تحفيز الشركات المتخصصة في تقنيات الطاقة، ومنحها أطرًا تنظيمية تمتد بين 15 و20 عامًا، بما يسهم في خفض التكاليف وتعزيز النمو طويل الأجل؛ لا سيما في مناطق جنوب البحرين.

السعودية.. سوق واسعة وشراكة إستراتيجية مع القطاع الخاص

أكد المهندس فيصل الناصر أن المملكة، بحكم مساحتها وتنوعها الجغرافي، توفر فرصًا استثمارية كبيرة في مختلف المناطق، في ظل رؤية 2030 وما صاحبها من انفتاح تنظيمي.

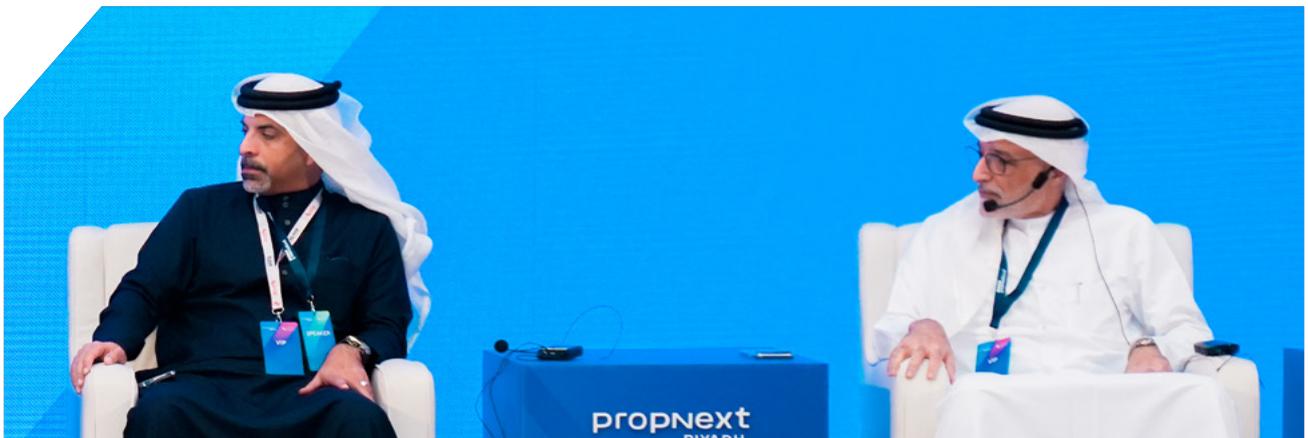
وأوضح أن مواطني دول مجلس التعاون يُعاملون معاملة السعوديين في الاستثمار، وأن الدولة تنظر إلى القطاع الخاص كشريك إستراتيجي.

وأشار إلى أن الفرص لا تقتصر على المشاريع العملاقة التي تقدّر بمليارات الريالات فقط، بل تمتد إلى المدن الكبرى والمتوسطة، مؤكدًا أن الاستدامة الاقتصادية باتت عنصرًا أساسيًا في التخطيط العقاري، خصوصًا مع النمو السكاني وارتفاع نسبة الشباب دون 30 عامًا، إضافة إلى التوسع في السياحة واستقبال زوار الحرمين.

ولفت إلى أن البرامج الحكومية مثل "شريك" و"المحتوى المحلي"، ودور الغرف التجارية في ربط القطاع الخاص بالجهات التمويلية والتنظيمية، تعكس توجهًا واضحًا لدعم المستثمرين وتمكينهم.

البحرين.. استثمارات متبادلة وحوافز للاستدامة

من جهته، أكد أحمد خلفان أن الاستثمار العقاري بين دول مجلس التعاون يمثل محورًا إستراتيجيًا، لافتًا إلى أن حجم الاستثمارات العقارية في البحرين خلال السنوات العشر الماضية بلغ نحو 100 مليار ريال سعودي، منها استثمارات سعودية متوقعة تُقدّر بنحو 15 مليار



أحمد خلفان الرئيس التنفيذي لشركة أمواج بيتشفرنت البحرينية، وعبدالرحمن النجار الرئيس التنفيذي لشركة كيت العقارية



علي محمد اللواتي رئيس لجنة التطوير العقاري في غرفة تجارة وصناعة عُمان

” اختُتِمت الجلسة بالتأكيد على أن دول مجلس التعاون تمتلك مقوّمات تشريعية ومالية وبشرية تؤهلها لبناء سوق عقارية خليجية متكاملة

قطر.. تشريعات جاذبة وشراكات ضامنة للاستدامة

بدوره، شدد عبدالرحمن النجار على أن تنوع الفرص بين دول الخليج يعزز التكامل الإقليمي، مبيّنًا أن قطر طورت تشريعات خاصة لدعم الاستثمار العقاري، تتيح التملك الحر لمواطني دول مجلس التعاون في مناطق محددة، وتسمح للأجانب بالتملك الحر أو الانتفاع لمدة 99 عامًا، مع مزايا تشمل الإقامة العقارية والدائمة.

وأوضح أن قطر تُعد الدولة الوحيدة التي تمنح المستثمر العقاري الأجنبي مزايا تعليمية وصحية مجانية لأسرته، مشيرًا إلى أن العوائد الاستثمارية في السوق القطرية تتراوح بين 8% و11% بعد خصم التكاليف.

واستعرض النجار تجربة الشراكة بين القطاعين العام والخاص، خاصة في مشاريع المدارس؛ حيث طُرحت 55 مدرسة للاستثمار الخاص بعقود إيجارية تصل إلى 25 عامًا، ضمن حزمة توسعت لاحقًا إلى 120 مدرسة.

وتناول تجربة كأس العالم؛ حيث جرى تنفيذ مشاريع إسكان بالتعاون بين الحكومة والقطاع الخاص، بضمانات إيجارية طويلة الأجل تراوحت بين 5 و10 سنوات قابلة للتجديد، وأسهمت في استقرار السوق بعد البطولة.

وأشار إلى أن الحكومة أنشأت لجنة عقارية قبل المونديال لتقدير الاحتياجات السكنية ووضع حلول تضمن استدامة القطاع بعد الحدث، بما في ذلك إعادة توظيف الوحدات السكنية ودعم الطلب عبر سياسات تنظيمية مدروسة.

عُمان.. نمو هيكلي وإصلاحات تنظيمية ضمن رؤية 2040

من جانبه، أوضح علي محمد اللواتي أن ما تشهده سلطنة عُمان ليس طفرة مؤقتة، بل نمو هيكلي مدعوم بإصلاحات تشريعية وتنظيمية ضمن رؤية عمان 2040؛ حيث كان القطاع الخاص شريكًا أساسيًا في صياغة الرؤية ومؤشراتها.

وأشار إلى فتح المجال أمام المستثمرين الأجانب في مشاريع سكنية وسياحية متكاملة، مع دخول شركات إقليمية وعالمية بارزة، إلى جانب إطلاق برنامج “صروح” لتوفير أراضٍ سكنية في مختلف المحافظات، كما تم طرح مقترحات لتعزيز التكامل الخليجي عبر صناديق استثمار مشتركة وأدوات مثل الريت لتوزيع عوائد الإيجارات، إضافة إلى تطوير المنظومة المالية من خلال إنشاء مركز عُمان المالي وتعزيز دور بورصة مسقط.

واختُتِمت الجلسة بالتأكيد على أن دول مجلس التعاون تمتلك مقوّمات تشريعية ومالية وبشرية تؤهلها لبناء سوق عقارية خليجية متكاملة، قادرة على تحقيق التنوع الاقتصادي والاستدامة، وتعظيم الاستفادة من الفرص الاستثمارية المشتركة، بما يخدم الأجيال القادمة، ويعزز مكانة المنطقة كمحور عقاري إقليمي متقدم.

“الهيئة العامة للعقار” تستعرض مستقبل “الترميز العقاري”



خارطة طريق طموحة واستعرض الشدي مراحل العمل في البيئة التنظيمية التجريبية (Sandbox)، مشيرًا إلى أن المرحلة الأولى شهدت نجاحًا ملموسًا من خلال تفعيل أول صك في معرض “سيي سكيب”، والعمل مع 9 شركات أدرجت فرضًا استثمارية أُغلق بعضها في وقت قياسي لم يتجاوز الساعة الواحدة، وعملية التداول تتم بشكل رسمي.

”التوجه نحو “الترميز العقاري” جاء لكسر حواجز الاستثمار التقليدية التي كانت تتطلب مبالغ ضخمة

وأعلن الشدي أن الهيئة تتجه نحو إطلاق المرحلة الثانية، والتي ستضمن: تمكين حالات استخدام جديدة وأوسع، وفتح المجال للمستثمرين الأجانب (المقيمين وغير المقيمين) إلى جانب تفعيل “نموذج

استعرض الأستاذ ماجد الشدي، مدير عام الابتكار وتطوير الأعمال في الهيئة العامة للعقار، تفاصيل الحراك التطويري الذي تشهده المملكة في مجال “الترميز العقاري” (Tokenization) و”الملكية الجزئية”، مؤكدًا أن هذه التقنيات تهدف بشكل أساسي إلى تسهيل دخول صغار المستثمرين إلى القطاع العقاري من خلال تجزئة الأصول وتخفيض مبالغ الاستثمار لتبدأ من 500 ريال أو أقل.

توسيع قاعدة الاستثمار والتحول الرقمي

وأوضح الشدي في ملتقى PropNext ضمن فعاليات ريساتاكس الرياض، أن التوجه نحو “الترميز العقاري” جاء لكسر حواجز الاستثمار التقليدية التي كانت تتطلب مبالغ ضخمة؛ حيث تتيح المنصات العقارية حاليًا فرضًا مجهزة ومحكمة بالكامل، تخضع للفحص والتدقيق قبل إدراجها؛ مما يضمن مرونة عالية في الدخول والخروج من الاستثمار، وأشار إلى أن البنية التحتية المتطورة، ممثلة في “السجل العقاري”، تدعم هذه المنصات تقنيًا وتنظيميًا لضمان الشفافية والموثوقية.

التداول الثانوي، الذي سيتيح تبادل الحصص العقارية بشكل آني ولحظي وشفاف.

وعن آلية العمل والشركات المشاركة وعن رحلة الاستثمار، بين الشدي أنها تبدأ من خلق الفرصة والتحقق من سلامة الصكوك، ثم التحقق من أهلية المستثمر (KYC)، وصولاً إلى التجزئة الرقمية والإدارة الكاملة للأصل وتوزيع العوائد.

ونوه بمشاركة عدة منصات رائدة في هذه التجربة مثل: (جزء، مداك، شركة غانم، شركة سهل)، بالإضافة إلى شركات أخرى قيد الاختبار مثل (حصيلة، حصتك، دروب، نولا، وأصول جاما).

دعوة للمبتكرين

وفي ختام حديثه، دعا مدير عام الابتكار في "الهيئة العامة للعقار" المطورين والمبتكرين في التقنية

في إطار المرحلة التجريبية الأولية، تم إطلاق منصة ترميز التملك الجزئي للعقارات بتعاون مشترك بين منصات التقنية العقارية المرخصة من الهيئة والسجل العقاري

- أهداف المرحلة التجريبية:
1. التملك الجزئي للعقارات
 - تملك الشخص مباشرة لأصل العقاري ويتم إثبات ذلك في السجل العقاري
 - تعكس الرموز الرقمية بيانات التملك المسجلة، (مع بقاء السجل العقاري هو المرجع النظامي المعتمد)
 2. التنفيذ بواسطة منصات التقنية العقارية
 - تتولى منصات التقنية المرخصة من الهيئة العامة للعقار تنفيذ مهام توفير الأصول، والتسويق، واستكمال إجراءات تسجيل المستثمرين، وإدارة العقارات، وتوزيع عوائد الإيجارات، وذلك بموجب تفويض رسمي
 3. تصميم مرحلة تجريبية مرنة
 - مع عدد منصات التقنية العقارية
 - فهم آلية عمل السوق من المرحلة التجريبية للمساعدة على التوسع والوصول للنموذج المثالي

propnext
RIYADH



propnext
RIYADH

خبراء: الاستثمار العقاري في المملكة يتجه نحو النمو المستدام بضوابط تنظيمية واضحة



أدار الجلسة حمود المحمود، مدير المحتوى في "مجرة"، بمشاركة مجدي الحريري، رئيس مجلس إدارة شركة مكين مطورون عمرايون، وفيصل الحوذان، عضو اللجنة الوطنية للتطوير العقاري باتحاد الغرف السعودية والرئيس التنفيذي لشركة رؤى الحرم المي، وعبدالرحمن القحطاني الرئيس التنفيذي لشركة سمو للاستثمار الدولي، ونايف الصقعي، مدير إدارة مواعمة العرض والطلب بوزارة البلديات والإسكان.

ناقش ملتقى PropNext في نسخته الأولى مستقبل الاستثمار العقاري في المملكة، خلال جلسة حوارية حملت عنوان "إلى أين يتجه الاستثمار العقاري في المملكة"، بمشاركة نخبة من القيادات التنفيذية والتنظيمية في القطاع، وذلك ضمن فعاليات معرض ريبستاتكس الرياض العقاري 2026.



فيصل الحودان عضو اللجنة الوطنية للتطوير العقاري باتحاد الغرف السعودية والرئيس التنفيذي لشركة رؤى الصرم المكي

تنفيذ فعلي ومنظومة حضرية حديثة

من جانبه، أوضح فيصل الحودان أن المملكة وضعت خطة واضحة للتطوير العقاري تقوم على ثلاثة عناصر رئيسية: تهيئة البنية التحتية، تطوير الأنظمة والحوكمة، وتحفيز الاستثمار، بما يسمح للقطاع الخاص بتقديم منتج تنافسي يعتمد على التكنولوجيا والاستدامة.

وأشار إلى أن المملكة تشهد تحولاً جذرياً في العمران الحديث عبر مشاريع كبرى رسمت نطاقات جغرافية جديدة للتنمية؛ ما أسهم في بناء منظومة حضرية متكاملة تركز على جودة الحياة، وكفاءة التنقل، وطول الطاقة الحديثة، مضيفاً إن دخول المستثمر الأجنبي يُعزز المنتج المحلي عبر شراكات إستراتيجية مع مطورين يفهمون طبيعة السوق.

وأكد أن قطاع الضيافة في مكة المكرمة يشهد تطوراً غير مسبوق، مع رفع سقف التوقعات لتقديم خدمات تضاهي المعايير العالمية، إلى جانب الاستثمار في الكوادر الوطنية لضمان استدامة المنظومة.

فرص أكبر من التحديات

بدوره، وصف عبدالرحمن القحطاني القطاع العقاري بأنه أحد أبرز المحركات للاقتصاد السعودي، مشيراً إلى أن المشاريع الكبرى التي أطلقها صندوق الاستثمارات العامة شكّلت نقطة تحوّل، ودفعت القطاع الخاص إلى مواكبة منتجات أكثر تطوراً تركز على جودة الحياة والخدمات المتكاملة.



مجدي الحريري رئيس مجلس إدارة شركة مكبون مطورون عمرايين

منظومة متكاملة تقود المرحلة الجديدة

أكد مجدي الحريري أن مستقبل التطوير العقاري يرتكز على أربعة أركان رئيسية تشمل المطور، والمستثمر، والجهات التنظيمية والتشريعية، إضافة إلى مشغل المشروع، موضّحاً أن نجاح المشاريع الحديثة واستدامتها مرهون بتحقيق التوازن بين هذه العناصر.

وأشار إلى أن السوق السعودية شهدت تحوّلاً نوعياً؛ حيث انتقلت الجهات الحكومية من دور المنظم إلى دور الموجه لصناعة العقار، في ظل اكتمال المنظومة التشريعية وتعزيز موثوقية أنظمة مثل البيع على الخارطة، مشدداً على أن أي مشروع عقاري اليوم لا يُقاس بموقعه فقط، بل بقدرته على التشغيل وتحقيق دخل مستدام.

وأوضح أن رؤية 2030 شكّلت محفزاً رئيسياً لنمو القطاع عبر تنمية الموارد غير النفطية، لافتاً إلى أن الطلب في السوق السعودية حقيقي ومدفوع بالنمو السكاني المتزايد، سواء على السكن أو المكاتب أو الضيافة والترفيه، مبيّناً أن دخول الشركات العالمية رفع مستوى المنافسة، وأصبح المشتري أكثر انتقائية؛ ما يتطلب دراسات دقيقة للسوق، وتجنب الإغراق في بعض المنتجات.

” المملكة تشهد تحولاً في العمران الحديث عبر مشاريع كبرى رسمت نطاقات جغرافية جديدة للتنمية



نايف الصقعي مدير إدارة مواعمة العرض والطلب بوزارة البلديات والإسكان



عبدالرحمن القحطاني الرئيس التنفيذي لشركة سمو للاستثمار الدولي

” السوق العقارية انتقلت من مرحلة النمو المتسارع إلى مرحلة النمو المستدام، في ظل منظومة تشريعية أكثر نضجًا وتكاملاً

المواعمة بين العرض والطلب.. خطوة استباقية

من جهته، شدد نايف الصقعي على أن مواعمة العرض والطلب لم تعد مجرد استجابة لحركة السوق، بل أصبحت نهجًا استباقيًا قائمًا على دراسة احتياجات المستفيدين، سواء من حيث نوع المنتج أو الشريحة المستهدفة أو القدرة الشرائية.

وأوضح أن التركيبة السكانية الجديدة، التي تميل إلى الأسر الصغيرة، تتطلب نماذج سكنية مختلفة، وهو ما انعكس في برامج التمويل والدعم، لافتًا إلى أن القرارات التنظيمية الأخيرة، بما في ذلك حوكمة السوق ورسوم الأراضي البيضاء وتملك غير السعوديين، جاءت بعد دراسات أثمر لضمان استدامة النمو وتحقيق توازن السوق، مؤكدًا أن السوق العقارية انتقلت من مرحلة النمو المتسارع إلى مرحلة النمو المستدام، في ظل منظومة تشريعية أكثر نضجًا وتكاملاً.

وأوضح أن البيئة التشريعية والتنظيمية شهدت تحسنًا ملحوظًا؛ ما عزز جاذبية السوق أمام المستثمرين المحليين والأجانب، مؤكدًا أن الفرص الاستثمارية تفوق التحديات، رغم وجود استحقاقات كبرى مثل إكسبو 2030 وكأس العالم 2034، التي تتطلب موارد مالية وبشرية كبيرة.

وأضاف إن التطوير العقاري يقوم على أربع ركائز أساسية تتمثل في: الهندسة المالية، وإدارة التطوير والمقاولات، والتسويق والبيع، والاستدامة وخدمات ما بعد البيع.

وكشف أن شركة سمو تطور مشاريع تتجاوز مساحتها 70 مليون متر مربع بقيمة إجمالية تزيد على 40 مليار ريال، إلى جانب إطلاق مشروع “الدمام الجديد” بمساحة تتجاوز 32 مليون متر مربع واستثمارات غير مباشرة قد تصل إلى 80 مليار ريال.

” البيئة التشريعية والتنظيمية شهدت تحسنًا ملحوظًا؛ ما عزز جاذبية السوق أمام المستثمرين المحليين والأجانب

رؤية NHC في PropNext: تطويرٌ عمرانيٌّ متسارع يواكب مستهدفات رؤية 2030 والأحداث العالمية



مدير الجلسة:
أ.علي الهمامي
مستشار في
إدارة السمعة

م.عبدالرحمن الدهاسي
رئيس قطاع الاستثمار
العقاري السكني
NHC

م. يحيى سراج
رئيس وجهة الفرسان
NHC

وتعزيز مفهوم جودة الحياة منذ اليوم الأول للسكن. وأوضح أن الشركة لا تكتفي بتوفير الوحدات السكنية، بل تسعى إلى تطوير مجتمعات متكاملة تواكب تطورات الأجيال القادمة، مع تنوع في المنتجات والخدمات والمرافق.

” **نجاح المنتج السكني والاستثماري يرتكز على ثلاثة محاور رئيسية: الأرض، والبنية التحتية، والبنية الفوقية**

وأشار إلى أن وجهة ”الفرسان“ تمثل بوابة شمال شرق الرياض، وتمتد على مساحة تقارب 35 مليون متر مربع،

شهد ملتقى PropNext الرياض جلسة حوارية بعنوان ”رؤية شركة NHC نحو التطوير العمراني المتسارع“، أدارها المستشار في إدارة السمعة علي الهمامي، بمشاركة كل من المهندس عبد الرحمن الدهاسي، رئيس قطاع الاستثمار العقاري السكني في NHC، والمهندس يحيى سراج، رئيس وجهة ”الفرسان“.

وناقشت الجلسة دور الشركة في إعادة تشكيل المشهد العمراني بالمملكة، وآليات تحقيق التوازن بين جودة الحياة والعائد الاستثماري، إضافة إلى أثر التقنيات الحديثة والأحداث العالمية المرتقبة على القطاع العقاري.

حضور وطني واسع وتأثير عمراني متنامٍ

استهل المهندس يحيى سراج حديثه بالإشارة إلى أن NHC تعمل حاليًا في أكثر من 17 مدينة عبر 27 وجهة سكنية، مؤكدًا أن جميع المشاريع تركز على إثراء تجربة العميل

وأشار إلى أن القطاع العقاري يرتبط بعشرات الصناعات؛ ما يجعل تطوير منتجات تناسب مع الطلب المتغير مساهمًا مباشرًا في دعم الناتج المحلي وتعزيز النشاط الاقتصادي.

التقنيات الحديثة بين الجودة والوقت

وتطرقت الجلسة إلى دور تقنيات البناء الحديثة؛ حيث أوضح المهندس سراج أن استخدام أدوات مثل نمذجة معلومات البناء (BIM)، وتقنيات الخرسانة مسبقة الصب (Precast)، وأنظمة القوالب الحديثة، أصبح أكثر انتشارًا، لما توفره من رفع جودة وتسريع عمليات التنفيذ.

ويبين الدهاسي أن التقنيات الحديثة قد لا تخفض التكلفة المباشرة دائمًا، لكنها تختصر زمن التنفيذ، وهو عنصر مؤثر في المعادلة الاستثمارية؛ إذ إن الوقت يُعد تكلفة بحد ذاته، وأكد أن NHC لا تشترط تقنية محددة على المطورين، لكنها تلمس نضجًا

وأشار إلى أن مستهدف رفع نسبة تملك المواطنين إلى 70% بحلول عام 2030 كان منطلقًا رئيسيًا في صياغة خطط الشركة، مبيّنًا أن NHC عملت على دراسة احتياجات الأسرة السعودية بدقة؛ ما أسهم في تحقيق مبيعات تقارب 130 ألف وحدة سكنية حتى الآن، وهو ما يعكس مواعمة المنتج للسعر والموقع والطلب الفعلي.

تغيّر أنماط الطلب وتنوع المنتجات

أكد المهندس سراج أن أنماط الطلب السكني شهدت تحولات واضحة خلال السنوات الأخيرة؛ نتيجة تغيّر حجم الأسرة السعودية ودخول شرائح جديدة من المستثمرين، إضافة إلى تملك غير السعوديين وارتفاع الطلب المرتبط بالمشاريع الكبرى. وأوضح أن هذا التغيّر فرض تنوعًا أكبر في المنتجات، من حيث المساحات والتصاميم، لمواكبة التحولات الديموغرافية والاقتصادية.

بما يعادل مساحة ثمانية أحياء من أحياء العاصمة، مع قابلية مستقبلية للتوسع.

وأضاف إن الموقع الإستراتيجي يشكل أحد أهم محركات الجاذبية الاستثمارية، إلى جانب تصميم المخطط العام وتنوع الاستخدامات بين السكني والتجاري والاستثماري، فضلًا عن توزيع المرافق العامة والحدائق بما يعزز تميز كل مجاورة سكنية.

معادلة الاستثمار: الأرض والبنية التحتية والفوقية

من جانبه، أوضح المهندس عبد الرحمن الدهاسي أن نجاح المنتج السكني والاستثماري يرتكز على ثلاثة محاور رئيسية: الأرض، والبنية التحتية، والبنية الفوقية. وأكد أن تحقيق التوازن بين الجودة الهندسية والتكلفة المناسبة يمثل الأساس لإنتاج وحدات قابلة للشراء وتلبي احتياجات السوق.



متزايدًا في السوق بأهمية تبيّ طول بناء متقدمة.

وأشار سراج إلى أن وعي المستهلك النهائي تطور بشكل ملحوظ؛ إذ بات يُقبل على الوحدات المنفذة بتقنيات حديثة، إدراكًا لجودتها وموثوقيتها وسرعة تسليمها، متوقعًا أن تسهم وفورات الإنتاج الكمي مستقبلاً في خفض التكاليف تدريجيًا.

دعم المطورين وتأهيل الشركات

وفيما يتعلق بآليات دعم المطورين، أوضح الدهاسي أن NHC وضعت معايير تأهيل تشمل الجوانب المالية والفنية والتشغيلية، لضمان قدرة الشركاء على تنفيذ المشاريع وتسليمها وفق أعلى المعايير. وأكد أن باب الشراكة مفتوح أمام المطورين الراغبين، ضمن إجراءات تأهيل واضحة وميسرة.

من سرعة البيع إلى تجربة العميل

ولفت الدهاسي إلى أن السوق شهدت تحوُّلاً في عقلية المطورين خلال السنوات الخمس الماضية؛ فبعد أن كان معيار النجاح يرتكز على سرعة البيع، خاصة في نموذج البيع على الخارطة، أصبح التركيز أكبر على دراسة احتياجات السوق الفعلية وتطوير تصاميم مبتكرة. وأضاف إن المطور الذي لا يواكب تطورات السوق معرّض للتراجع، في ظل بيئة تنافسية متسارعة.

وبدوره، شدد سراج على أن «تجربة العميل» باتت معيارًا رئيسيًا للاستدامة والنجاح، مشيرًا إلى أن سمعة المشروع وتوصيات العملاء (Word of Mouth) أصبحت عاملاً حاسماً في تعزيز المبيعات واستمرار الشركات.

إكسبو وكأس العالم.. محفزات توسع جديدة

واختتمت الجلسة باستعراض أثر استضافة المملكة لمعرض «إكسبو» وكأس العالم 2034؛ حيث أكد سراج أن هذه الأحداث الكبرى تمنح المطورين جرأة أكبر في تسريع إطلاق المكونات التجارية والاستثمارية، استباقاً للطلب المتوقع.

من جهته، أوضح الدهاسي أن ارتفاع الطلب المرتقب على السكن لأغراض الاستثمار خلال هذه الفعاليات يمثل فرصة واسعة للمستثمرين، مؤكداً أن تنوّع منتجات NHC بين السكني والاستثماري يعزز جاهزية الشركة للاستفادة من هذه المحفزات ودعم التوسع في أعمال التطوير خلال السنوات المقبلة.

الجلسة عكست بوضوح تحوُّل القطاع العقاري في المملكة من مجرد تطوير وحدات سكنية إلى بناء مجتمعات متكاملة، تستند إلى دراسة الطلب، وتوظيف التقنية، وتعزيز تجربة العميل، ضمن رؤية تنموية متسارعة تواكب مستهدفات 2030 والأحداث العالمية القادمة.



عقاريون ومطوِّرون: "الترميز العقاري" ثورة رقمية تفتح الأبواب لصغار المستثمرين في السعودية



أن الهدف الأسمى هو معالجة "جمود" الأصول العقارية وتحويلها إلى أصول سائلة سهلة التداول.

وأضاف: "الترميز يسمح بتجزئة العقار إلى حصص صغيرة جدًا، وهو أمر كان مستحيلًا في الواقع التقليدي؛ مما يفتح الباب أمام صغار المستثمرين لامتلاك حصص في أصول كبرى بمبالغ زهيدة".

رحلة التحوُّل الرقمي التي تشهدها المملكة، بما يتماشى مع رؤية 2030 لتنشيط القطاع العقاري وزيادة سيولته.

تحويل الأصول الثابتة إلى "سيولة" متداولة

استهل الرئيس التنفيذي لأصول جاما كاميران خليل، الجلسة بتعريف الترميز العقاري بأنه عملية تحويل صكوك الملكية التقليدية إلى منتجات رقمية قابلة للتجزئة، موضِّحًا

شهدت العاصمة الرياض جلسة حوارية موسَّعة ضمن فعاليات منتدى "PropNext" الرياض 2026، تحت عنوان "رقمنة العقار السعودي.. من التسجيل والتميز إلى الابتكار التقني"، أدارتها الإعلامية الاقتصادية إيفلين مصطفى، بمشاركة نخبة من رواد التقنية العقارية والمطورين.

وأجمع المشاركون على أن تحويل العقارات إلى "رموز رقمية" (Tokens) يُمثل المرحلة الثالثة والأهم في

” القيمة المضافة للترميز تكمن في ”تنويع المخاطر“

التحدي الأهم والخدمة الأكبر لقطاع ”التوكنز“؛ لضمان سرعة الدخول والخروج ومنع التضارب في الأسعار.

كما أعرب عن تفاؤله الكبير بمستقبل هذه التجربة في المملكة، قائلاً: ”نحن أمام تجربة فريدة في السوق السعودية؛ فقد لمسنا ثقة وإقبالاً عاليًا من المستثمرين على المنصات القائمة حاليًا“. وأضاف إن إطلاق ”البيئة التجريبية التشريعية“ (Sandbox) يفتح آفاقًا كبيرة لزيادة الفرص وضح رؤوس الأموال وتحريك الدورة الاقتصادية في عالم العقار.

تجربة سعودية فريدة عالميًا

واختتم المشاركون الجلسة بالتأكيد على أن التجربة السعودية في الترميز العقاري تُعد ”فريدة وغير مسبوقه“؛ نظرًا للتطور التشريعي الذي تقوده الهيئة العامة للعقار والسجل العيني. ومع وجود 9 شركات تعمل حاليًا ضمن ”البيئة التجريبية“ (Sandbox)، يتوقع الخبراء أن يتحول لسان حال المستثمر قريبًا من السؤال عن ”سعر المتر“ إلى السؤال عن ”سعر التوكن“، في إشارة إلى نضج الاستثمار العقاري الرقمي في المملكة.

وأشار الشويعر إلى أن جذب المستثمر، سواء كان سعوديًّا أو أجنبيًّا، يتطلب توفير آلية للاطلاع السريع والموثوق على تفاصيل العقار عبر جهة معتمدة تمر على كافة جوانبه الفنية. وشدد على أن الأصول القائمة والأصول المدرة للدخل (Income generating assets) هي الخيار الأفضل والأسهل لعملية الترميز وبيع ”التوكنز“ في الوقت الحالي، مقارنة بمشاريع البيع على الخارطة.

كما لفت إلى أن المستثمر بحاجة لرؤية معلومات موثقة وشاملة قبل الشراء؛ تشمل التصاميم، وأعمال الترميم، وحتى احتساب العقار كأصول متناقصة القيمة (Depreciating assets)، مؤكدًا أن توافر هذه البيانات الموثقة من جهات معتمدة هو ما سيساعد بشكل كبير في إنجاح تجربة الترميز العقاري.

إدارة المخاطر وتنويع المحافظ

بدوره، أوضح رئيس الشركات في شركة ”ستيك“ للاستثمار العقاري نايف السعدون، أن القيمة المضافة للترميز تكمن في ”تنويع المخاطر“. فبدلاً من استثمار كامل رأس المال في عقار واحد، يمكن للمستثمر توزيع محفظته على عدة عقارات مرمزة. وأكد السعدون على ضرورة وجود ”سوق ثانوية“ محكومة تسمح للمستثمرين بالدخول والخروج من الاستثمار وتسييل حصصهم بسرعة وشفافية.

وفيما يخص الجانب التنظيمي، شدد السعدون على ضرورة خلق قوانين محكومة وواضحة تضمن للمستثمر معرفة آليات الخروج من الاستثمار بسهولة، وأكد أن وجود ”سوق ثانوية محكومة“ للتداول هو

التقنية كمرآة للتشريعات

من جانبه، أكد المدير التنفيذي للتقنية والابتكار في ”بروبتيك“ محمد الحمدان، أن التقنية العقارية هي ”وصف وعكس“ للتشريعات التنظيمية. وأشار إلى أن المملكة انتقلت من رقمنة الوثائق إلى رقمنة العمليات، وصولاً إلى ”ترميز الأصول“ الذي يعزز الموثوقية والحوكمة.

وكشف الحمدان عن دخول تقنيات الذكاء الاصطناعي العام (AGI) في تقييم الفرص العقارية خلال 60 ثانية فقط؛ مما يسرع وتيرة اتخاذ القرار الاستثماري ويدعم دقة تسعير ”التوكنز“.

تخفيف العبء عن المطورين العقاريين

وفي سياق متصل، شدد الرئيس التنفيذي للعمليات في ”تلال العقارية“ محمد الشويعر، على أن الترميز يخدم المطور العقاري عبر تخفيف الأعباء التشغيلية؛ إذ تتيح هذه التقنية التعامل مع منصة واحدة محكومة بدلاً من التعامل المباشر مع آلاف الملاك. وأكد الشويعر على أهمية ”توعية السوق“، معتبرًا أن نجاح التجربة يعتمد بشكل أساسي على فهم المستثمر البسيط لكيفية عمل الترميز وحماية حقوقه.

” المملكة انتقلت

من رقمنة

الوثائق إلى

رقمنة العمليات،

وصولاً إلى ”ترميز

الأصول“

القطاع العقاري السعودي يدخل مرحلة تحوُّل إستراتيجي مدعومة برؤية 2030



أي وقت مضى. وأوضح أن هذه الأحداث ساعدت شركات التطوير في معرفة "أين تتجه البلاد" وما هي الاحتياجات الفعلية التي يجب تلبيتها على المستويين المتوسط والبعيد.

وأوضح أن برامج الرؤية (الإسكان، جودة الحياة، خدمة ضيوف الرحمن) وضعت مؤشرات أداء دقيقة مكّنت الشركات من التخطيط للمديين المتوسط والطويل بناءً على أرقام واقعية.

وأشار المحمدي إلى أن احتمال الدورة التنفيذية من تراخيص وخدمات

محمد المحمدي: الرؤية بوصلة الإستراتيجية والمرونة سر النجاح

أكد الرئيس التنفيذي للإستراتيجية في شركة "رتال للتطوير العمراني" الأستاذ محمد المحمدي، أن وجود رؤية 2030 جعل اتخاذ القرار الإستراتيجي أكثر وضوحاً وسهولة للمطورين.

ووصف المحمدي استضافة المملكة لحدثي "إكسبو 2030" وكأس العالم 2034 بأنهما ضيفان لطيفان، لم يأتيا فقط كأحداث عابرة، بل كأدوات رسمت بدقة ملامح الطريق للمطورين العقاريين، وجعلت الرؤية المستقبلية أكثر وضوحاً من

شهد ملتقى "PropNext الرياض 2026" جلسة حوارية بعنوان "آفاق التطوير العقاري في المملكة العربية السعودية"، وذلك ضمن فعاليات معرض ريستاتكس الرياض العقاري 2026.

أدار الجلسة مدير المحتوى في شركة "مجرة" الدكتور حمود المحمود، وبمشاركة نخبة من قيادات القطاع العقاري والمالي. وسلّطت الجلسة الضوء على التحوُّلات الجوهرية في مفاهيم السكن، وجاهزية البنية التحتية والتشريعية لاستضافة الأحداث العالمية الكبرى مثل "إكسبو 2030" وكأس العالم 2034.

التشريعات؛ مما قلل المخاطر على المطور والمستثمر على حد سواء.

وأوضح العجمي أن السوق اليوم تشهد تباينًا كبيرًا في متطلبات العملاء بناءً على التوزيع الجغرافي للمناطق؛ فما يطلبه العميل في منطقة معينة قد يختلف تمامًا عما يبحث عنه آخر في منطقة أخرى، وهو ما يفرض على المطورين ضرورة فهم "الخصوصية المنطقية" سواء في المخططات الشاملة (Master Plan) أو في تصميم الوحدات السكنية نفسها.

شريف صادق: عولمة المتطلبات العقارية وجذب الاستثمارات الأجنبية

من جانبه، تناول الرئيس التنفيذي لشركة جروفا للتطوير، الأستاذ شريف صادق، كيفية تلبية احتياجات الثقافات المتنوعة في ظل الانفتاح الاقتصادي للمملكة.

وأوضح أن متطلبات الرفاهية (مثل النوادي الصحية والخدمات المشتركة) أصبحت عالمية؛ مما يسهل على المطورين تصميم مشاريع تناسب السعوديين والمقيمين والمستثمرين الأجانب.

وبنية تحتية انعكس على رضا العميل النهائي، مؤكّدًا التزام القطاع العقاري بالجدول الزمني لاستضافة الفعاليات العالمية.

وشدّد على أهمية "المرونة" في مواجهة المتغيّرات الاقتصادية، مستشهدًا بنهج الدولة في مراجعة الخطط لتتواءم مع المستجدات الوطنية الكبرى.

سعود العجمي: تغير ثقافة "بيت العمر" وتنامي الثقة في "البيع على الخارطة"

من جهته، استعرض الرئيس التنفيذي لشركة ليدار للاستثمار، الأستاذ سعود العجمي، التحول في سلوك المستهلك السعودي، مشيرًا إلى أن مفهوم السكن شهد تغيرًا جذريًا.

وذكر أن الطلب تحوّل من المساحات الكبيرة المرهقة ماليًا إلى "الوحدات الملمومة" والذكية، خاصة مع توافر جودة الحياة في الأحياء والمجمعات التي تنفذها شركات كبرى مثل "الوطنية للإسكان NHC".

ولفت العجمي إلى أن ثقافة "البيع على الخارطة" (Off-plan) اكتسبت زخمًا كبيرًا بفضل مرونة الدفعات وتطور





واختتم المتحدثون بالتأكيد على أن القطاع العقاري السعودي لا يمر بمجرد "طفرة" عابرة، بل هو تحوّل هيكلي مدعوم بإرادة سياسية وتشريعات مرنة، داعين القطاع الخاص للالتزام بالكود العقاري والمعايير التنظيمية لضمان مستقبل حضري يليق بمكانة المملكة العالمية. مشيرين إلى أن التطوير العقاري في المملكة لم يحدّ مجرد نشاط استثماري، بل مشروع وطني متكامل يرتبط بالتخطيط الحضري وجودة الحياة وجذب الاستثمارات العالمية.

واتفق المتحدثون على أن وضوح الرؤية، ومرونة السياسات، وجاهزية المنظومة، وارتفاع مستوى الثقة بين المطور والمستثمر والممول، تمثل جميعها دعائم رئيسية لمرحلة نمو مستدامة، تواكب طموحات المملكة نحو 2030 وما بعدها.

وأكدت الجلسة أن القطاع العقاري السعودي يقف اليوم على أعتاب مرحلة تاريخية، مدعومًا ببنية تنظيمية متقدمة، وزخم استثماري متصاعد، وطموح وطني يتجاوز حدود التوقعات.

وأشار إلى أن الأجيال الجديدة تملك اهتمامات تقنية موحدة مثل "الألعاب الإلكترونية" (E-gaming)، وهو قطاع ينمو بقوة في المملكة ويؤثر على تصميم الوحدات المستقبلية.

وأكد أن قرار تملك الأجانب جعل المملكة مركزًا إقليميًا للأعمال والريادة.

إبراهيم النويبت: تناغم القطاعين المالي والعقاري لرفع نسب التملك

تحدث الأستاذ إبراهيم النويبت، الرئيس التنفيذي لشركة قيمة المالية، عن الجوانب التمويلية، مؤكدًا أن الطفرة العمرانية الحالية ناتجة عن عمل معقد ومتناغم بين المشرّعين والقطاع الخاص.

وبين أن البنوك والصناديق العقارية تعمل كأدوات لتحفيز العرض، مع وجود رقابة دقيقة من البنك المركزي وهيئة سوق المال لضمان استدامة التمويل.

وأشار إلى أن القرارات التنظيمية في الرياض تهدف لموازنة الأسعار مع الطلب المستقبلي، مؤكدًا أن الوصول لنسبة تملك تقارب 70% هو ثمرة هذا التكامل.

تسويق العقار السعودي يتحول من "سد الاحتياج" إلى "قيمة اقتصادية عالمية"



في المملكة انتقل من مرحلة "الإعلان التقليدي" الذي يكتفي بالإجابة عن سؤال (ماذا أبيع؟)، إلى مرحلة "التسويق الذي" القائم على تحليل البيانات وصناعة الطلب الحقيقي.

”المفرج: تحول التسويق العقاري السعودي من “لوحات الإعلانات” إلى خوارزميات التنبؤ بسلوك المستهلك

وكشف المفرج عن توجه الهيئة لاستخدام البيانات الضخمة (Big Data) من منصات مثل "سكي" و"إيجار" للتخطيط المستقبلي وتحليل الفجوة بين العرض والطلب. وأوضح أن الهيئة طورت خلال العام الأخير

شهد مؤتمر PropNext الرياض 2026 جلسة حوارية بعنوان "التسويق العقاري الذي.. من الإعلان التقليدي إلى بناء القيمة والطلب"، أدارها الرئيس التنفيذي لشركة بيريز ورلد وايد الأستاذ محمد الحمود، بمشاركة نخبة من المسؤولين والخبراء في القطاع العقاري والتسويق.

وأجمع المتحدثون على أن التسويق العقاري السعودي في طريقه ليصبح عابراً للقارات بفضل رؤية 2030، حيث انتقلت بوصلة القطاع من الإعلانات التقليدية إلى إستراتيجيات التنبؤ بسلوك المستهلك عبر الخوارزميات، وصناعة مجتمعات سكنية متكاملة تستهدف المستثمر المحلي والأجنبي على حد سواء، مع التأكيد على أن "أسنة" التقنية هي مفتاح بناء الثقة المستدامة في المستقبل.

أكد الأستاذ تيسير المفرج، مدير عام الاتصال الإستراتيجي في الهيئة العامة للعقار، أن مفهوم التسويق العقاري

تكميلية، بل هما الركيزة الأساسية لفهم وتحليل سلوك العميل العقاري وتوجيه الطلب في المملكة.

وأوضح المحمود أن الدور الجوهرى للمنصات الرقمية يتمثل في كونها "حلقة وصل" حية تعكس التغيرات اللحظية في سلوك المستفيدين، مشيرًا إلى أن تحليل الضغط المتزايد على هذه المنصات يساعد الجهات المعنية على فهم توجهات السوق بدقة، ومن ثم صياغة أفكار وطول تتماشى مع تطورات العملاء والمستثمرين.

” بندر المحمود: المنصات الرقمية هي ”حلقة الوصل“ الأهم لفهم سلوك المستفيدين.. والمستقبل للذكاء الاصطناعي

وقال: "المنصات اليوم تعطينا بيانات حقيقية حول كيفية تغير السلوك الشرائي والسكني، وهذا يمكننا من استهداف الشرائح المناسبة بالرسائل الصحيحة وفي الوقت المثالي".

وفي رؤيته لمستقبل القطاع، شدد المحمود على أن التكامل بين المنصات والبيانات الضخمة والذكاء الاصطناعي هو الذي سيرسم ملامح المرحلة المقبلة، مؤكدًا أن وتيرة التطور التقني المتسارعة تجعل من الصعب التنبؤ بالمدى الذي قد يصل إليه التحول في السنوات القادمة.

وأكد على أن "المستقبل هو للمنصات والذكاء الاصطناعي"، متوقعًا أن تشهد الفترة القريبة القادمة قفزات نوعية في كيفية تحليل البيانات العقارية وتطوير تجربة المستفيد بشكل غير مسبوق.

خوارزميات متقدمة تعمل على تقسيم المستفيدين إلى شرائح دقيقة (Personas)، مما يتيح التنبؤ باحتمالية إتمام الصفقات وتتبع سلوك العميل داخل المنصات العقارية.

وقال المفرج: "التسويق اليوم لم يعد مجرد لوحة إعلانية، بل هو فهم دقيق للطلب؛ متى نخطب العميل؟ وبأي رسالة؟ وكيف نتفاوض لنصل إلى مرحلة الإغلاق؟".

تسويق "عابر للقارات": السعودية وجهة عالمية

وفيما يخص فتح التملك للأجانب، أكد المفرج أن التسويق العقاري السعودي في طريقه ليصبح "عابرًا للقارات"، حيث لن يقتصر الأمر على بيع الوحدات السكنية، بل سيشمل تسويق "القيم السعودية" والمزايا التنافسية للمملكة، بما في ذلك: الأمان والبيئة التقنية المتقدمة، والثقافة السعودية والعمق الديني، وجودة الحياة والميز النسبية للمناطق.

وأشار إلى أن الهيئة تعمل على إصدار لوائح منظمة لممارسة غير السعوديين للنشاط العقاري، لمواكبة انفتاح السوق على الاستثمار الأجنبي.

وشدد المفرج على الدور المحوري لإدارات التسويق في صياغة المنتج العقاري، معتبرًا إياها حلقة الوصل بين "تجربة العميل" والقسم الهندسي. وأوضح أن التغذية الراجعة من المسوّقين هي التي باتت تحدد اليوم الموقع، والتصميم، والخدمات، مؤكدًا أن "التسويق الحقيقي هو خلق الحاجة لمنتجات ابتكارية قبل عملية البيع".

الذكاء الاصطناعي يخاطب الحضور

وفي لفتة تقنية لافتة خلال الجلسة، استعان المفرج بأداة ذكاء اصطناعي لسؤالها عن مستقبل القطاع، حيث أجاب "الذكاء الاصطناعي" بأن الأدوات التقنية ستسمح بتوقع احتياجات العملاء قبل التعبير عنها، مع التأكيد على أن "اللمسة البشرية في بناء الثقة ستظل هي الأساس الذي لا غنى عنه".

بدوره، أكد الأستاذ بندر المحمود، مدير إدارة شرائح المستفيدين بوزارة البلديات والإسكان، أن المنصات الرقمية والذكاء الاصطناعي لم يعودا مجرد أدوات

وحول دور التقنيات الحديثة، وصف المسقطي دخول الذكاء الاصطناعي في صناعة الهوية والرسائل التسويقية بأنه "تطور إيجابي" يمنح المبدعين أبعادًا كانت مستحيلة سابقًا، لكنه طرح تساؤلًا جوهريًا حول القدرة على التأثير العاطفي.

وقال: "سنشهد ضخمًا كبيرًا للإعلانات المنتجة بالكامل عبر الذكاء الاصطناعي، والتحدي الحقيقي يكمن في مدى قدرة هذه الرسائل على إقناع المتلقي عاطفيًا".

وأشار إلى أن نضج السوق العقارية السعودية سيحول التركيز من مجرد "البيع للمستفيد الأول" إلى نماذج استثمارية أطول مدى، مثل مشاريع التأجير الكبري (كما في نموذج "ليسن فالي")، مؤكدًا أن القوانين والتشريعات الحالية تضمن استمرار عجلة التسويق العقاري بمستويات احترافية غير مسبوقة.

”محمد علي: المشاريع السعودية الكبرى تبيع “مجتمعات متكاملة” لا مجرد وحدات سكنية.. والثقة هي العملة القادمة

أكد الأستاذ محمد علي، مدير تسويق شركة "الساتين العقارية"، أن تحديث قوانين تملك الأجانب في المملكة العربية السعودية قد فتح الباب أمام تدفق رؤوس أموال ضخمة جاهزة للاستثمار، مشيرًا إلى أن دور السوق العقاري اليوم هو إبراز المزايا التنافسية التي تجعل السوق السعودية وجهة عالمية للاستثمار طويل الأمد.

وأوضح علي أن العميل الأجنبي أو المستثمر الدولي يبحث بالدرجة الأولى عن "الاستثمار طويل الأمد" (Long-term investment) وعن عنصر الأمان والطمأنينة في المنطقة. وأضاف: "بفضل رؤية المملكة 2030 والتشريعات المتلاحقة، أصبحت السوق العقارية السعودية تنافس المستويات العالمية، وباتت المملكة وجهة جذابة للاستثمار الأجنبي بامتياز".

”المسقطي: المشاريع العقارية السعودية أصبحت “معيارًا عالميًا” والذكاء الاصطناعي يعزز الإبداع

أكد رئيس مجلس إدارة MMBrand الأستاذ محمد المسقطي، أن القطاع العقاري في المملكة العربية السعودية يشهد تحولًا جذريًا يتجاوز مفاهيم العرض والطلب التقليدية، ليصل إلى مرحلة "بناء القيمة" والتميز في تفاصيل المنتج العقاري.

وأوضح المسقطي أن انطلاقة "رؤية المملكة 2030" كانت نقطة التحول الرئيسية، حيث قدمت البرامج الحكومية مشاريع كبرى أصبحت بمثابة "المعيار" (Benchmark) ليس فقط داخل المملكة، بل وعلى المستوى الدولي.

وأضاف: "المملكة لا تعيد إنتاج تجارب الآخرين أو تنقل أفكارًا معلبة من الخارج، بل تقدم منتجات عقارية تتبع من عمق الأصالة والانتماء السعودي، لكن بروح عالمية ومعايير تفوق التوقعات، وما نعيشه اليوم هو مجرد البداية في ظل التشريعات الجديدة وفتح التملك لغير السعوديين".

وفي الإجابة عن سؤال حول تغير الرسائل الاتصالية مع دخول جمهور دولي جديد للسوق، أشار المسقطي إلى أن الخطاب التسويقي سيشهد تطورًا ليناسب مع المستهدفين من الخارج، مؤكدًا أن المشاريع الحالية - خاصة في الرياض - مصممة بالفعل بمعايير "جودة حياة" عالمية، مما يجعلها جاهزة للمنافسة دون الحاجة لتغيير جوهري في أصل المنتج.

كما توقع المسقطي نموًا كبيرًا في قطاع "الوحدات السكنية ذات العلامات التجارية" (Branded Residences)، مشيرًا إلى نضج تجارب محلية قادرة على خلق علامات تجارية سعودية تنافس البراندات العالمية، من خلال دمج مفهوم الضيافة السعودية الأصيلة بالمنتج العقاري الحديث.

من جهته، أكد المهندس مشعل القاسم، الرئيس التنفيذي لشركة "مشيد"، أن السوق العقارية في المملكة العربية السعودية تمر بمرحلة انتقالية تاريخية، محوّلًا البوصلة من سوق تخدم الاحتياج المحلي فقط إلى مركز جذب تجاري ودولي ينافس الأسواق العالمية.

وأوضح القاسم أن إستراتيجيات التسويق تشهد تغييرًا جذريًا تماشيًا مع "تغير الأهداف"، فبينما كان التركيز سابقًا ينصب على تلبية الاحتياج السكني للمواطنين والمقيمين، بات العقار اليوم يُعامل كـ "قيمة اقتصادية" ومنتج استثماري يركز على العوائد.

وقال القاسم: "نحن اليوم أمام لغة مختلفة تمامًا؛ فالمستثمر الأجنبي، سواء كان يمتلك بشكل كامل أو عبر (الرميز العقاري) والملكية الجزئية، يرى في العقار السعودي فرصة تضاهي الفرص في الأسواق المالية العالمية، وهذا يتطلب تكاتفًا بين الجهات الحكومية والقطاع الخاص لتقديم المملكة كبيئة تكاملية للأعمال".

وكشف المهندس مشعل القاسم عن توجه شركة "مشيد" لتقديم حلول تواصلية مبتكرة تواكب رؤية 2030، مشيرًا إلى أن الحملات التسويقية للوحدات لم تعد كافية وحدها. وفي هذا الصدد، استعرض القاسم منتجات الشركة النوعية: منصة "بشت": كبوابة رقمية للمشاريع العقارية، والتي تستعد لإطلاق نسختها الإنجليزية بالكامل لتسهيل دخول الرأسمال الأجنبي وتزويده بالبيانات والأصول اللازمة.

وأشاد القاسم بالتكامل بين الهيئة العامة للعقار، وهيئة السياحة، ووزارة الاستثمار، مؤكدًا أن هذا التناغم يساهم في إلهام الشركات المحلية لتطوير أدواتها التسويقية لتخاطب الجمهور العالمي، تزامنًا مع استضافة المملكة لأحداث كبرى مثل إكسبو 2030 وكأس العالم.

واختتم تصريحه بالتأكيد على أن مستقبل التسويق العقاري يكمن في "الطول الذكية" التي تصل إلى الجمهور المستهدف بدقة متناهية، مشددًا على أن منصة "بشت" و"مجتمع مشاريع" سيمثلان البوابة الأولى والميسرة لدخول المستثمر الدولي إلى قلب السوق السعودية.

وفي إجابته عن جاهزية فرق التسويق لهذه المرحلة الجديدة، أكد أن المشاريع المليارية والعملقة (Mega & Giga Projects) التي تشهدها المملكة لا تباع مجرد وحدات سكنية من شقق وفلل، بل تقدم "مجتمعات متكاملة" (Communities).

وقال: "هذه المجتمعات تمثل بيئة جاذبة وخصبة للمستثمر الأجنبي، وتوفر في الوقت نفسه جودة حياة استثنائية للمالك السعودي، مما يجعلها منتجات قادرة على المنافسة في المحافل الدولية".

أنسنة التسويق: العاطفة تتفوق على الذكاء الاصطناعي

وحول تسارع التحول الرقمي ودخول أدوات الذكاء الاصطناعي، حذر محمد علي من الاعتماد الكلي على التقنية كبديل للعنصر البشري، مؤكدًا أن الاستثمار الحقيقي يجب أن يكون في "تجربة العميل" وبناء الثقة.

وصرح قائلاً: "القرار العقاري، سواء كان استثماريًا أو سكنيًا، هو قرار عاطفي بحت. الذكاء الاصطناعي أداة مساندة، لكنه يفتقر إلى العاطفة (Emotions) اللازمة لبناء علاقة طويلة الأمد مع العميل".

وعن مستقبل أقسام التسويق، أشار علي إلى أن "التسويق الرقمي" ضروري، إلا أن "التسويق التقليدي" (Offline Marketing) يظل جزءًا لا يتجزأ من الإستراتيجية الناجحة، ليس لغرض البيع المباشر فحسب، بل لبناء قوة العلامة التجارية وترك انطباع ذهني عميق لدى المستثمرين.

وأكد على أن الوصول إلى مرحلة "النضج التام" في التسويق العقاري يتطلب رحلة متكاملة تبدأ من أول اتصال بالعميل وتستمر إلى ما بعد البيع، لضمان بناء ثقة مستدامة تتواكب مع طموحات المملكة نحو عام 2030.

” مشعل القاسم: العقار السعودي يتحول من ”احتياج سكني“ إلى ”قيمة اقتصادية دولية“

الحارثي: نظام تملك الأجانب يعزز استقرار السوق ويدعم تنويع المنتجات العقارية في السعودية



داخل المملكة أو خارجها، التملك ضمن أطر تنظيمية واضحة، مع التأكيد على عدم الإخلال بتوازن السوق أو حقوق المواطنين.

وأشار إلى أن اللائحة التنفيذية المنتظر صدورها خلال الربع الأول من 2026 ستحدد نسب ومساحات التملك والنطاقات الجغرافية، ضمن حوكمة تضمن استقرار السوق وزيادة المعروض العقاري، لافتًا إلى أن أحد أبرز أهداف النظام هو تحفيز دخول شركات تطوير عالمية تسهم في تنويع المنتجات العقارية ورفع جودة المشاريع وتعزيز التنافسية، بما ينعكس على جودة الحياة وخيارات السكن المتاحة.

وأضاف إن قطاع التطوير العقاري يمثل ركيزة أساسية للناجح المحلي، نظرًا لارتباطه بأكثر من 120 نشاطًا اقتصاديًا، من بينها المقاولات ومواد البناء والهندسة

أكد ماجد العرابي الحارثي، رئيس مجلس إدارة الجمعية التعاونية للوسطاء والمسوقين العقاريين، أن القطاع العقاري في المملكة دخل مرحلة جديدة من النضج بعد اكتمال منظومته التشريعية والتنظيمية، مشيرًا إلى صدور نحو 20 تنظيمًا وتشريعًا أسهمت في تعزيز الحوكمة واستقرار السوق.

جاء ذلك خلال مشاركته في جلسة بعنوان "دور الوسيط في تملك غير السعودي للعقار"، ضمن ملتقى PropNext في نسخته الأولى، المقام على هامش معرض ريستاتكس الرياض العقاري 2026.

وأوضح الحارثي أن بدء تنفيذ نظام تملك غير السعوديين للعقار يمثل تحديًا للتنظيم الصادر عام 1421هـ، والذي كان يقصر التملك سابقًا على المقيم وبغرض السكن فقط، أما اليوم، فأصبح بإمكان الأفراد والشركات، سواء

والخدمات، إلى جانب دوره في توفير فرص العمل، مؤكداً أن المستهدف رفع مساهمة القطاع العقاري إلى 17% من الناتج المحلي، ضمن جهود تنويع الاقتصاد وتعزيز مساهمة القطاعات غير النفطية.

”الحارثي: النظام يُتيح الاستثمار في مختلف الفئات العقارية، السكنية والتجارية والصناعية والزراعية والسياحية

وتطرق الحارثي إلى أثر نظام تملك غير السعوديين للعقار في دعم القطاع السياحي، الذي يستهدف استقبال 150 مليون سائح بحلول 2030، مع احتمالات تجاوز هذا الرقم، في ظل المشاريع الكبرى مثل نيوم والدرعية والقدية وغيرها، مشيراً إلى أن إتاحة التملك والرهن والانتفاع لغير السعوديين تمثل بيئة جاذبة للاستثمار المؤسسي والفردي.

وأوضح أن المملكة وقّرت مرتكزات أساسية لأي بيئة استثمارية ناجحة، تشمل الاستقرار السياسي والمالي، وثبات العملة، ووضوح الرؤية حتى عام 2030، إضافة إلى التركيبة السكانية الشابة، حيث تقل أعمار نحو 70% من السكان عن 35 عامًا، ما يعزز الطلب المستقبلي على المنتجات السكنية.

وبيّن أن الإجراءات أصبحت ميسرة بالكامل عبر منصات رقمية موحدة،

والسياحية، مع صكوك ملكية كاملة قابلة للبيع والرهن والتأجير، في بيئة تنظيمية متكاملة تعزز موثوقية السوق عبر السجل العقاري ومنصات الوساطة المرخصة.

واختتم الحارثي تصريحه بالتأكيد على أن القطاع العقاري السعودي أصبح أكثر جاذبية للمستثمرين المحليين والدوليين، مدعوًا بحزمة حوافز تنظيمية وتمويلية واسعة، وبسوق مستقرة تتجه نحو مزيد من النمو والتوسع خلال السنوات المقبلة.

تتيح للأفراد داخل المملكة وخارجها التسجيل والتملك إلكترونياً، مع إمكانية الحصول على التمويل العقاري والرهن عبر البنوك المحلية، ضمن أطر تنظيمية واضحة، منوهاً إلى تسهيل إجراءات الشركات الأجنبية من خلال وزارة الاستثمار وتفعيل الهوية الرقمية للمفوضين، بما يسرّع عمليات التملك.

وأكد أن النظام يتيح الاستثمار في مختلف الفئات العقارية، السكنية والتجارية والصناعية والزراعية





تقارير
عقارية

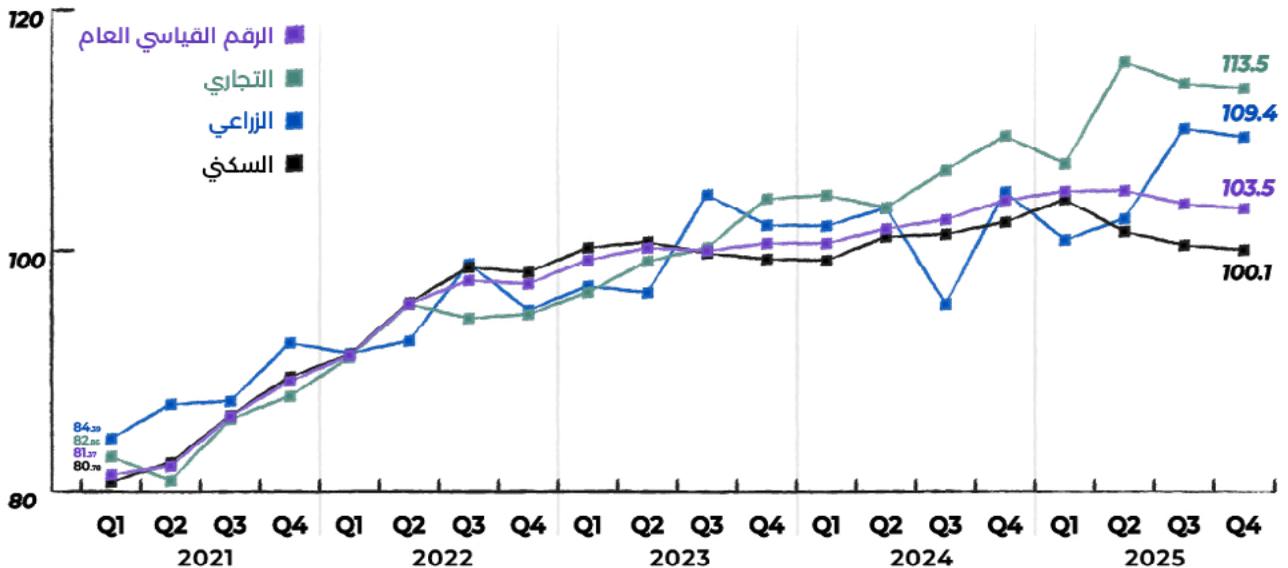
العقار السعودي يدخل مرحلة "الاستثمار الذكي" وإعادة التوازن

تبيان الأرقام القياسية لأسعار القطاعات العقارية المختلفة



كشفت الأرقام القياسية لأسعار الربع الرابع من عام 2025، عن مرحلة العقارية، اتسمت بوضوح التباين العقارات في السعودية، خلال الربع انتقالية مهمة في دورة السوق بين أداء القطاعات المختلفة.

الأرقام القياسية لمؤشر أسعار العقارات في السعودية (نقطة)



بعد سنواتٍ من الارتفاعات المتسارعة، بدأت السوق تدخل مرحلةً أكثرَ نُضجًا

التي تراجعت بنسبة 2.43%؛ ما يعكس انحسار المضاربات وتحوُّل السوق نحو تقييم أكثر عقلانيةً للأصول غير المطوّرة.

فبعد سنواتٍ من الارتفاعات المتسارعة، بدأت السوق تدخل مرحلةً أكثرَ نُضجًا، تتراجع فيها بعض الفئات السكنية تحت ضغط التمويل، وتغيّر سلوك الطلب، في مقابل استمرار الزخم في القطاع التجاري المدعوم بالنشاط الاقتصادي. وتكتسب هذه المؤشرات أهميةً خاصةً للمستثمرين والمطوّرين والمواطنين؛ كونها تعكس اتجاهاتٍ حقيقيةً للأسعار، وتساعد في إعادة تقييم قرارات الشراء والتطوير والاستثمار على أسس أكثر واقعيةً واستدامةً.

ووفق الهيئة العامة للإحصاء السعودية سجّل الرقم القياسي العام لأسعار العقارات تراجعًا طفيفًا بنسبة 0.67% خلال الربع الرابع من 2025 مقارنةً بالفترة نفسها من 2024؛ لينخفض من 104.18 نقطة إلى 103.48 نقطة. ورغم محدودية التراجع، إلا أنه يحمل دلالةً مهمةً على أن السوق لم تُعد في مرحلة الارتفاع الشامل، بل بدأت تشهد تحصيلًا تدريجيًا تقوده القطاعات ذات الوزن الأكبر، وعلى رأسها القطاع السكني.

وجاء القطاع السكني، الذي يُمثّل 72.66% من وزن المؤشر، الأكثر تأثرًا، مسجّلًا انخفاضًا بنسبة 2.24%. ويُعزى هذا التراجع إلى مزيجٍ من العوامل، أبرزها ارتفاع تكلفة التمويل، وتراجع القدرة الشرائية، إضافةً إلى زيادة المعروض في بعض المدن الرئيسية. وقد كان الانخفاض أكثر وضوحًا في قطع الأراضي السكنية

الأرقام القياسية لأسعار العقارات في السعودية (نقطة)				
التغير	Q4_2025	Q4_2024	الأوزان	نوع العقار
-2.43%	99.76	102.25	45.85%	أرض سكنية
-1.34%	103.25	104.66	10.46%	فيلا سكنية
-2.46%	98.90	101.40	14.99%	شقة سكنية
-0.21%	98.52	98.73	1.37%	دور سكني
3.46%	113.99	110.17	22.84%	أرض تجارية
5.66%	111.24	105.28	2.02%	عمارة تجارية
1.15%	100.95	99.80	0.55%	معرض / محل
4.33%	109.44	104.89	1.94%	أرض زراعية
-0.67%	103.48	104.18	100.00%	الرقم القياسي العام

بعض الشرائح، ويفتح المجال أمام المشترين؛ لتحسين شروط التفاوض والاختيار. أما فئة الدور السكني، فقد شهدت تراجعًا محدودًا بلغ 0.21%؛ ما يعكس استقرارًا نسبيًا في الطلب عليها.

في المقابل، واصل القطاع التجاري أداءه الإيجابي، مسجّلًا نموًا بنسبة 3.59% مدفوعًا بتحسُّن النشاط الاقتصادي وارتفاع الطلب على الأصول المرتبطة بالأعمال والخدمات. وبرزت العمائر التجارية كأعلى الفئات نموًا بنسبة 5.66%، تلتها الأراضي التجارية بارتفاع 3.46%؛ ما يؤكد توجّه المستثمرين نحو الأصول المُدرّة للدخل ذات العوائد المستقرة.

وتُعدّ السياسات الحكومية عاملاً محوريًا في هذا التحوُّل؛ لا سيما تطبيق وتوسيع رسوم الأراضي البيضاء، التي استهدفت تغيير سلوك المستثمرين من تعطيل الأراضي إلى تحفيز التطوير الفعلي. كما أسهم ضخّ عشرات الآلاف من الأراضي السكنية للمواطنين بأسعار رمزية في تعزيز جانب العرض، وتخفيف الضغط على الطلب؛ ما دعم استقرار الأسعار، وأضعف جاذبية الاحتفاظ بالأراضي دون تطوير.

وفي تفاصيل المنتج السكني، تراجعت أسعار الشقق بنسبة 2.46% والفلل بنسبة 1.34%، وهو ما يشير إلى حالةٍ من التشبّع النسبي في



الأراضي البيضاء، وتوجيه رأس المال من الاكتناز غير المنتج إلى التطوير العقاري الفعلي. ويكشف هذا المؤشر عن خريطة جديدة لتوزيع الفرص الاستثمارية بين المناطق؛ حيث لم تُعد الارتفاعات والانخفاضات مؤشر ضعيف أو قوة بقدر ما أصبحت انعكاساً لإعادة تسعير السوق وفق معطيات أكثر توازناً.

مؤشر أسعار العقارات حسب المناطق الإدارية

ويعكس مؤشر أسعار العقارات، حسب المناطق الإدارية، تبايناً واضحاً في أداء السوق العقارية السعودية، خلال الربع الرابع من 2025، وهو تباين لا يمكن قراءته بمعزلٍ عن التحولات الهيكلية التي تقودها السياسات الحكومية، وعلى رأسها ضخ الأراضي، وتفعيل رسوم

كما سجّل القطاع الزراعي ارتفاعاً لافتاً بنسبة 4.33% رغم وزنه المحدود، في انعكاسٍ لزيادة الاهتمام بالأراضي الزراعية، والمشاريع المرتبطة بالأمن الغذائي والاستثمار طويل الأجل. ويُعزّز هذا الأداء فكرة تنوُّع الفرص العقارية خارج الإطار التقليدي للسكن والتجارة.

مؤشر أسعار العقارات في المناطق التي شهدت ارتفاعاً

المنطقة	الربع الرابع 2024	الربع الرابع 2025	التغير
الشرقية	93.89	97.63	3.99%
مكة المكرمة	98.23	100.65	2.47%
تبوك	102.22	103.37	1.13%
جازان	99.31	100.38	1.07%
الجوف	93.48	93.83	0.38%

وتمثل المناطق التي سجلت ارتفاعاً في مؤشر أسعار العقارات في الغالب مناطق تشهد توسعاً عمرانياً أو اقتصادياً حقيقياً، أو انتقالاً تدريجياً لرؤوس الأموال الباحثة عن فرص تطويرية خارج النطاقات التقليدية المشبعة. هذه الارتفاعات لا تعكس موجة مضاربية، بل تشير إلى تحسُّن في جودة الطلب، وانتقال الاستثمار من مرحلة الترقُّب إلى مرحلة التنفيذ.

وتصدَّرت المنطقة الشرقية قائمة الارتفاعات بنسبة 3.99% وهو ارتفاع يعكس دور المنطقة كمحور اقتصادي وصناعي متكامل، مدعوم بقطاع الطاقة والصناعة والخدمات اللوجستية. هذا الارتفاع يُشير إلى تحرك رؤوس الأموال نحو تطوير مشاريع سكنية وتجارية تخدم العاملين في القطاعات الصناعية، ويعكس كذلك توسُّع الطلب الحقيقي المرتبط بالنشاط الاقتصادي، وليس بالمضاربة السعرية.

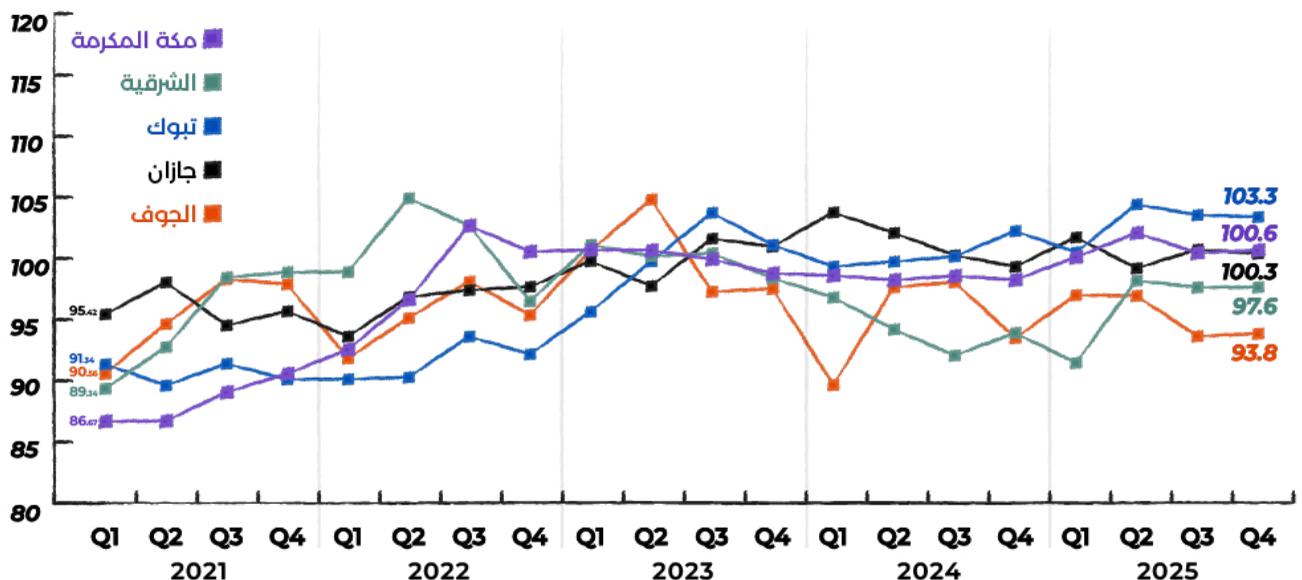
وسجَّلت منطقة مكة المكرمة ارتفاعاً بنسبة 2.47%، وهو ارتفاع متوازن يعكس الطلب المستدام المرتبط بالأنشطة الدينية والسياحية والخدمية. ورغم سياسات كبح الأسعار، لا تزال مكة تحتفظ بجاذبيتها الاستثمارية، لكن مع تحوُّل واضح من الاكتناز طويل الأجل للأراضي إلى مشاريع تطويرية تحقق تدفقات نقدية فعلية، خصوصاً في الإسكان المتوسط والخدمات المرتبطة بالزُّورار.

ويعكس ارتفاع مؤشر أسعار العقارات في تبوك بنسبة 1.13% الأثر المباشر للمشاريع التنموية الكبرى في شمال المملكة. هذا الارتفاع يُفسَّر اقتصادياً باعتباره تسعيراً استباقياً لقيمة مستقبلية ناتجة عن توسُّع البنية التحتية، ويشير إلى دخول استثمارات تطويرية تدريجية؛ لا سيما في الإسكان والخدمات، بدلاً من المضاربة قصيرة الأجل.

كما يعكس الارتفاع المحدود في جازان (1.07%) والجوف (0.38%) مرحلة انتقالية للسوق العقارية في هذه المناطق. فرغم أن الارتفاعات طفيفة، إلا أنها تحمل دلالة مهمة تتمثل في استقرار الأسعار، وبدء تشكُّل طلب تنموي مدفوع بتحسُّن الخدمات والبنية التحتية؛ ما يفتح المجال أمام مطوِّرين محليين لاستكشاف فرص تطوير منخفضة المخاطر نسبياً.

وبصورة عامة، تعكس المناطق الصاعدة انتقال رأس المال نحو أسواق عقارية ما زالت في مراحل نموها؛ حيث ترتبط العوائد بالاستثمار في التطوير لا في الاحتفاظ بالأصول غير المنتجة. ويلاحظ أن هذه الارتفاعات تأتي متناغمة مع السياسات الحكومية؛ ما يُعزِّز استدامتها ويقلل مخاطر الفقاعات السعرية.

مؤشر أسعار العقارات في المناطق التي شهدت ارتفاعاً في الربع الرابع من 2025



مؤشر أسعار العقارات في المناطق التي شهدت انخفاضاً

المناطق التي شهدت انخفاضاً في مؤشر أسعار العقارات لا تُمثّل تراجعاً في جاذبية الاستثمار بقدر ما تعكس نجاح سياسات إعادة ضبط السوق. فالانخفاضات المسجلة تُعدّ نتيجةً مباشرةً لزيادة المعروض، وتراجع المضاربة، وتحوّل المستثمرين من الاكتناز إلى التطوير، وهو تحوّل صحيّ يُعيد تسعير الأصول وفق قيمتها الاقتصادية الحقيقية.

وسجّلت حائل انخفاضاً حاداً بنسبة 8.94% والحدود الشمالية بنسبة 6.76%؛ مما يشير إلى تصحيح سعريّ واضحٍ بعد فتراتٍ من تسعيرٍ غير مدعومٍ بطلبٍ فعليّ. واقتصادياً، يعكس هذا التراجع انسحاب رؤوس الأموال المضاربية، وبدء مرحلة إعادة تقييم للأراضي؛ ما يفتح المجال أمام مطوّرين حقيقيّين للدخول بأسعار أكثر عدالة.

ويعكس انخفاض المدينة المنورة بنسبة 6.13%، والباحة بنسبة 5%، زيادة المعروض السكانيّ، وتوسّع برامج الإسكان. ورغم المكانة الدينية للمدينة المنورة، إلا أن السوق تشهد انتقالاً من الاكتناز طويل الأجل إلى التطوير المنظم؛ ما يؤدي إلى ضغطٍ نزوليّ على الأسعار، لكنه يُعزّز في المقابل نشاط التطوير والاستثمار التشغيليّ.

وتراجع مؤشر أسعار العقارات في الرياض بنسبة 3.04% يحمل دلالة عميقة؛ إذ يعكس نجاح السياسات

الحكومية في تهدئة أكثر الأسواق سخونة. هذا الانخفاض لا يعني ضعف الطلب، بل يُشير إلى انتقال السوق من مرحلة الارتفاع السعري إلى مرحلة النضج؛ حيث تتحوّل رؤوس الأموال من شراء الأراضي إلى تطوير المشاريع السكنية والتجارية ذات العائد المستدام.

كما تعكس الانخفاضات المتوسطة في القصيم (-2.73%)، عسير (-2.53%)، ونجران (-2.17%)، استقراراً نسبياً مع تصحيحٍ محدودٍ للأسعار. هذه المناطق تشهد إعادة توازن بين العرض والطلب؛ ما يُقلل من تقلبات السوق، ويجعلها أكثر جاذبية للاستثمار طويل الأجل القائم على التطوير التدريجيّ.

إجمالاً، تُمثّل الانخفاضات المسجلة مؤشراً إيجابياً على كفاءة السياسات العقارية؛ حيث ساهمت رسوم الأراضي البيضاء وضخّ الأراضي في كبح الأسعار، وتحفيز التطوير. وتكشف حركة رؤوس الأموال عن تحوّلٍ إستراتيجيٍّ من الاكتناز السلبي

إلى الاستثمار المنتج، وهو ما يدعم استدامة السوق العقارية، ويُعزّز دورها في النمو الاقتصادي على المدى الطويل.

وتشير بيانات الربع الرابع من 2025 إلى أن السوق العقارية السعودية دخلت مرحلة إعادة توازن وانتقائية، لم تُعد فيها جميع الفئات تتحرك في الاتجاه نفسه. فالتصحيح السكانيّ يمنح المواطنين فرصةً أوسع للشراء بشروطٍ أفضل، ويدفع المطوّرين إلى إعادة النظر في نماذج التسعير والتطوير، بينما يبرز القطاع التجاريّ كوجهة استثمارية أكثر جاذبيةً في المدينتين القريبتين والمتوسط.

وفي ظل استمرار السياسات الحكومية الداعمة لزيادة المعروض وتحفيز التطوير، تتجه السوق نحو نموذجٍ أكثر كفاءةً واستدامة، يقوم على الطلب الحقيقي والقيمة المضافة، لا على المضاربات قصيرة الأجل.

مؤشر أسعار العقارات في المناطق التي شهدت انخفاضاً			
التغير	الربع الرابع 2025	الربع الرابع 2024	المنطقة
-8.94%	93.80	103.01	حائل
-6.76%	94.41	101.26	الحدود الشمالية
-6.13%	92.01	98.02	المدينة المنورة
-5.00%	78.93	83.09	الباحة
-3.04%	109.88	113.33	الرياض
-2.73%	93.01	95.62	القصيم
-2.53%	86.31	88.55	عسير
-2.17%	100.55	102.78	نجران

الإيجارات السكنية في السعودية

مؤشر اقتصادي يكشف دورة صعودٍ جديدةٍ وفرصًا استثماريةً واعدة



لأنه يعكس توازناتٍ دقيقةً بين العرض والطلب، والدخل، والسياحة، والنمو السكاني، والسياسات الإسكانية، وحركة رؤوس الأموال.

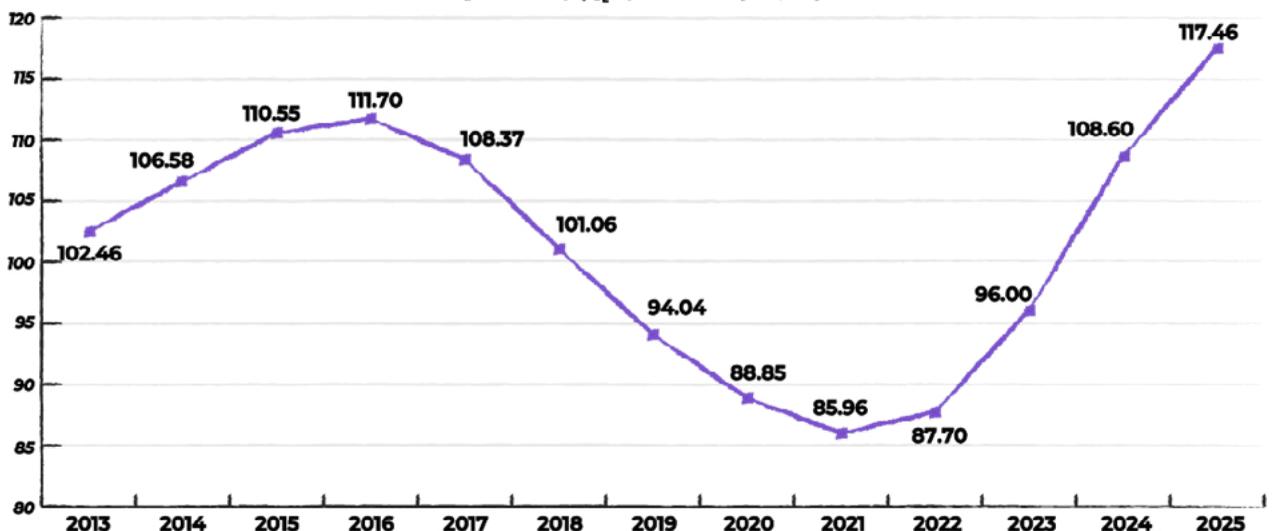
وخلال الفترة من 2013 إلى 2025، مرَّ هذا المؤشر بدورةٍ كاملةٍ من الصعود، ثم التصحيح، ثم العودة القوية إلى الارتفاع؛ ما يجعل قراءته اليوم ضرورية لفهم المرحلة المقبلة في السوق العقارية السعودية.

وبالنسبة للمطوِّرين، لم يَعد الرهان على البيع فقط، بل بات التطوير بغرض التأجير أحد أكثر النماذج جاذبيةً من حيث استقرار التدفقات النقدية، وارتفاع العائد المعدل بالمخاطر.

ويُشكّل مؤشر أسعار الإيجارات السكنية أحد أهم المؤشرات الكاشفة لنبض الاقتصاد الحقيقي؛

دخلت سوق الإيجارات السكنية في السعودية مرحلة نموٍّ هيكليٍّ طويل الأجل مدعومةً بعوامل ديمغرافية واقتصادية وسياحية متشابكة. ويعكس وصول مؤشر متوسط أسعار الإيجارات السكنية إلى 117.46 نقطة في 2025 (أعلى مستوى تاريخي)، وارتفاع الإيجارات الفعلية بنسبةٍ مغرية، تحوُّل السوق من مرحلة التصحيح إلى مرحلة توسُّعٍ استثماريٍّ.

مؤشر متوسط أسعار الإيجارات السكنية



المسار الزمني لمؤشر الإيجارات.. من التصحيح العميق إلى القفزة التاريخية

تشير البيانات إلى أن متوسط مؤشر أسعار الإيجارات السكنية ارتفع من 102.46 نقطة في 2013 إلى 111.70 نقطة في 2016، في مرحلة اتسمت بنمو اقتصادي قوي، وزخم سكاني، وتوسع حضري سريع. غير أن الفترة من 2017 إلى 2021 شهدت تصحيحًا سعرًا واضحًا؛ حيث انخفض المؤشر إلى 85.96 نقطة في 2021، متأثرًا بعوامل متداخلة شملت تباطؤ الاقتصاد العالمي، وإصلاحات هيكلية، ثم جائحة كورونا التي ضغطت على الطلب السكني المؤقت.

لكن منذ عام 2022، بدأ المؤشر يستعيد زخمه، مسجلًا 96 نقطة في عام 2023، ثم قفز إلى 108.60 نقطة في عام 2024؛ ليصل في عام 2025 إلى 117.46 نقطة، وهو أعلى مستوى تاريخي للمؤشر؛ ما يؤكد دخول السوق مرحلة دورة صعودٍ جديدة مدفوعة بعوامل هيكلية لا مؤقتة.

البُعد الديمغرافي.. 15 مليون وافد ونمو سكاني مستمر

أحد أهم محركات الطلب على الإيجارات السكنية في السعودية هو النمو السكاني المتواصل، إلى جانب وجود نحو 15 مليون وافد يشكلون شريحة رئيسية من الطلب الإيجاري، خصوصًا في المدن الكبرى والمناطق الاقتصادية الحيوية. هذه الفئة تعتمد في الغالب على الإيجار؛ ما يجعل الطلب عليها أكثر

ثباتًا وأقل تأثرًا بدورات التملك. كما أن التوسع في المشاريع الصناعية، واللوجستية، والسياحية، وفتح قطاعات جديدة أمام الاستثمارات الأجنبية، أدى إلى تدفق سكاني داخلي وخارجي نحو المدن الرئيسة؛ ما عزز الضغط على السوق الإيجارية، حتى في ظل توسع المعروض السكني.

مفارقة التملك المرتفع ونمو الإيجارات

رغم وصول نسبة تملك الأسر السعودية إلى 66%، وهي نسبة تاريخية تعكس نجاح السياسات الإسكانية والتمويلية، فإن الطلب

على الإيجارات السكنية واصل الارتفاع. هذه المفارقة تحمل دلالات اقتصادية مهمة، أبرزها أن سوق الإيجار لم تعد بديلًا عن التملك فقط، بل أصبحت خيارًا اقتصاديًا مرنا لفئات متعددة، تشمل الشباب، والوافدين، والعاملين في المدن الكبرى، وحتى بعض الأسر السعودية التي تفضل المرونة الجغرافية.

كما أن ارتفاع التملك لا يعني بالضرورة انخفاض الطلب الإيجاري، بل غالبًا ما يترافق مع نمو اقتصادي واسع يخلق وظائف جديدة، ويجذب سكانًا جددًا، وهو ما حدث فعليًا في السعودية خلال السنوات الأخيرة.



الأبعاد الجغرافية.. المدن الكبرى تقود.. والمناطق الطرفية تلحق

على مستوى المناطق، تتصدّر الرياض المشهد بارتفاع سنويّ بلغ 10.91%، وهو انعكاسٌ مباشرٌ لدورها كمركزٍ اقتصاديٍّ وماليٍّ وإداريٍّ، واستقطابها المتزايد للشركات العالمية، والمشاريع الكبرى. كما سجّلت

مؤشر أسعار الإيجار السكني حسب المناطق (نقطة)			
التغير	ديسمبر 2025	ديسمبر 2024	المنطقة
10.91%	139.75	126.00	الرياض
0.74%	106.99	106.20	مكة المكرمة
8.76%	129.24	118.83	المدينة المنورة
5.52%	145.44	137.83	القصيم
2.10%	111.46	109.16	المنطقة الشرقية
4.36%	117.45	112.55	عسير
5.65%	122.02	115.50	تبوك
9.38%	124.29	113.63	حائل
11.98%	124.24	110.95	الحدود الشمالية
0.80%	98.38	97.60	جازان
6.06%	128.05	120.74	نجران
0.73%	111.98	111.17	الباحة
1.24%	112.33	110.95	الجوف

ارتفاع الإيجارات حسب نوع الوحدة السكنية

تُظهر البيانات أن الإيجارات الفعلية للسكن ارتفعت بنسبة 8% بين 2024 و2025، وهو نموٌّ قويٌّ يعكس تحسُّن القدرة الاستيعابية للسوق. لكن الأهم هو التفاوت بين أنواع الوحدات السكنية، والذي يحمل رسائل استثمارية واضحة.

ويشير ارتفاع إيجار الدور في فيلا بنسبة 11% إلى زيادة الطلب على الوحدات متوسطة الكثافة التي تجمع بين الخصوصية والكلفة الأقل مقارنةً بالفيلات المستقلة. في المقابل، سجّل إيجار الشقق نموًّا بنسبة 10%؛ ما يعكس الطلب المرتفع من الأفراد والأسر الصغيرة والوافدين، خصوصًا في المدن الكبرى.

مؤشر أسعار الإيجار السكني حسب العقار			
المؤشر	متوسط 2024	متوسط 2025	التغير
الإيجارات الفعلية للسكن	108.60	117.46	8%
إيجار فيلا	106.18	110.70	4%
إيجار دور في فيلا	115.07	128.22	11%
إيجار شقة	109.51	120.78	10%

أما إيجارات الفلل، فرغم نموّها بنسبة أقل (4%)، فإنها تعكس سوقًا أكثر استقرارًا وأقل تقلبًا، وغالبًا ما ترتبط بالطبقات ذات الدخل المرتفع؛ ما يجعلها ملاذًا استثماريًا طويل الأجل بعوائد مستقرة.



وتشير جميع المؤشرات إلى أن سوق الإيجارات السكنية في السعودية دخلت مرحلة نمو هيكلي مدعومة بعوامل ديمغرافية واقتصادية وسياحية، وليس مجرد موجة مؤقتة. ومع استمرار النمو السكاني، وتوسع الاقتصاد غير النفطي، وتحول المدن السعودية إلى مراكز جذب إقليمية، يُتوقع أن تظل الإيجارات السكنية أحد أكثر القطاعات العقارية جاذبية للاستثمار خلال السنوات المقبلة، خصوصًا في المشاريع المتوسطة الكثافة، والمواقع الحضرية ذات الطلب المرتفع.

الحدود الشمالية وحائل والمدينة المنورة معدلات نمو مرتفعة؛ ما يشير إلى انتقال تدريجي في الطلب نحو مناطق كانت سابقًا أقل نشاطًا.

في المقابل، سجّلت مناطق مثل مكة المكرمة، وجازان، والباحة، نموًا محدودًا، وهو ما يعكس توازنًا نسبيًا بين العرض والطلب، أو خصوصية ديمغرافية واقتصادية مختلفة، لا تعني ضعف السوق بقدر ما تعني استقرارًا سعرًا.

السياحة والاقتصاد الجديد.. محرك غير تقليدي للإيجارات

لا يمكن قراءة ارتفاع الإيجارات السكنية بمعزل عن الازدهار السياحي في السعودية. فالتوسع في الفعاليات والمواسم السياحية، وزيادة أعداد الزوّار، خلق طلبًا غير مباشر على السكن طويل ومتوسط الأجل للعاملين في القطاع السياحي والخدمي، إضافة إلى أن بعض الوحدات السكنية خُرجت من سوق الإيجار التقليدي إلى الإيجار السياحي؛ ما قلّص المعروض ورفع الأسعار.



تحليل: التمويلات العقارية الجديدة للأفراد وتأثير أسعار الفائدة بين البنوك



اتجاهات أسعار الفائدة بين البنوك، دون الدخول في تفاصيل تسعير البنوك الفردية أو شروط القروض.

” يُعدُّ التمويل العقاري أحد أهم محركات النشاط الاقتصادي والقطاع السكني

المصرفي؛ ما يجعله أداة مناسبة لتحليل التغيرات في حجم التمويل العقاري على المستوى الكلي.

ويعتمد هذا التحليل على بياناتٍ رسميةٍ مجمّعة للفترة 2018-2025، ويركّز على دراسة العلاقة بين تطوّرات التمويل العقاري للأفراد (جمالياً وبحسب نوع العقار) وبين

يُعدُّ التمويل العقاري أحد أهم محركات النشاط الاقتصادي والقطاع السكني؛ حيث يتأثر بشكلٍ مباشرٍ بالسياسة النقدية، ومستويات أسعار الفائدة. ويُستخدم سعر الفائدة بين البنوك لثلاثة أشهر (3M SAIBOR) كمؤشّر مرجعيٍّ يعكس أوضاع السيولة، وتكلفة الأموال في القطاع

ويعزى ضعف التأثير السريع لانخفاض أسعار الفائدة في عام 2025 إلى استمرار ارتفاع أسعار العقارات عند مستويات تفوق القدرة التمويلية للأفراد؛ حيث أصبحت قيم الوحدات السكنية أعلى من حجم التمويل الممكن الحصول عليه وفقاً لمستويات الدخل، والضوابط الائتمانية المعتمدة على الراتب. ونتيجة لذلك، لم يترجم الانخفاض النسبي في أسعار الفائدة إلى زيادة ملموسة في الطلب على التمويل العقاري؛ إذ

أولاً: التمويلات العقارية الجديدة للأفراد

تُظهر البيانات نموًا قويًا في التمويلات العقارية الجديدة للأفراد، خلال الفترة من 2018 إلى 2021؛ حيث ارتفع حجم التمويل من 27.74 مليار ريال في 2018 إلى ذروته عند 152.54 مليار ريال في 2021. وتزامن هذا النمو مع انخفاض ملحوظ في سعر الفائدة بين البنوك، الذي تراجع من 2.45% في 2018 إلى 0.81% في 2021؛ ما يشير إلى بيئة نقدية داعمة للتمويل والاقتراض.

إجمالي التمويلات العقارية الجديدة للأفراد وتأثير الفائدة بين البنوك (M3 SAIBOR)			
السنة	عدد العقود	التمويل (مليار ريال)	الفائدة بين البنوك لـ 3 شهور
2018	46,820	27.74	2.45%
2019	135,779	78.96	2.63%
2020	225,073	150.79	1.19%
2021	201,481	152.54	0.81%
2022	154,392	120.27	3.13%
2023	102,853	77.74	5.93%
2024	122,302	91.06	6.02%
2025	108,795	80.42	5.31%

ظل عامل القدرة الشرائية هو القيد الأساسي أمام توسع التمويل، وليس تكلفة الفائدة وحدها.



كما انعكس انخفاض أسعار الفائدة على عدد العقود المبرمة؛ إذ سجّل عدد العقود ارتفاعًا كبيرًا حتى عام 2020؛ ما يعكس زيادة الإقبال على التمويل العقاري في ظل انخفاض تكلفة التمويل على مستوى السوق. ويلاحظ أن هذا الأثر لم يكن فوريًا فقط، بل استمر على مدى عدة سنوات مع بقاء أسعار الفائدة عند مستويات منخفضة نسبيًا.

في المقابل، بدءًا من عام 2022، ومع ارتفاع سعر الفائدة بين البنوك إلى 3.13%، ثم إلى ما يقارب 6% في 2023 و2024، انخفض حجم التمويل، وعدد العقود بشكلٍ واضح. ويعكس هذا التراجع حساسية الطلب الكلي على التمويل العقاري تجاه تشديد السياسة النقدية وارتفاع تكلفة الأموال.

أما في عام 2025، فيُلاحظ استقرار نسبي في حجم التمويل، مقارنةً بعام 2023، بالتزامن مع تراجع طفيف في سعر الفائدة؛ ما قد يشير إلى بداية تكيف السوق مع مستويات الفائدة المرتفعة، دون العودة إلى مستويات النشاط السابقة لفترة الفائدة المنخفضة.

ثانيًا: تمويلات شراء الفلل

تمثل تمويلات شراء الفلل الحصة الأكبر من إجمالي التمويل العقاري، وتُظهر البيانات نمطًا مشابهًا للاتجاه العام للسوق. فقد ارتفع حجم التمويل من 21.97 مليار ريال في 2018 إلى 96.19 مليار ريال في 2021، مدفوعًا بانخفاض أسعار الفائدة، وتوسُّع الطلب على تملك المساكن.

خلال فترة انخفاض سعر (3M SAIBOR) في 2020 و2021، سجّلت تمويلات الفلل مستويات مرتفعة؛ ما يعكس تأثير قرارات شراء الوحدات السكنية الأكبر حجمًا بتكلفة التمويل، وظروف السيولة. ويبدو أن هذا النوع من التمويل أكثر حساسية للتغيّرات في أسعار الفائدة مقارنةً ببعض الأنواع الأخرى.

ومع بدء ارتفاع أسعار الفائدة في 2022 وما بعدها، تراجع حجم تمويلات شراء الفلل بشكلٍ واضح؛ ليصل إلى 53.33 مليار ريال في 2023. ويعكس ذلك تأجيل أو إعادة تقييم قرارات الشراء في ظل ارتفاع تكلفة الاقتراض على مستوى السوق. مع الارتفاعات القليلة في 2024 و2025، يظهر نوع من الاستقرار النسبي في التمويل، رغم بقاء أسعار الفائدة عند مستويات مرتفعة؛ ما قد يشير إلى تحوُّل جزئيٍّ في الطلب نحو المشترين الأكثر قدرةً على تحمُّل تكلفة التمويل أو إلى تكثيف السوق مع الارتفاعات القليلة.

تمويلات شراء الفلل وتأثير الفائدة بين البنوك (M SAIBOR3)

السنة	التمويل (مليار ريال)	الفائدة بين البنوك لـ 3 شهور
2018	21.97	2.45%
2019	56.52	2.63%
2020	93.26	1.19%
2021	96.19	0.81%
2022	83.97	3.13%
2023	53.33	5.93%
2024	58.30	6.02%
2025	51.44	5.31%



ثالثًا: تمويلات شراء الشقق

شهدت تمويلات شراء الشقق نموًا تدريجيًا وواضحًا خلال الفترة من 2018 إلى 2021؛ حيث ارتفع التمويل من 3.41 مليار ريال إلى 28.40 مليار ريال. ويعكس هذا النمو تزايد الطلب على الوحدات السكنية الأقل تكلفة نسبيًا، خاصةً في ظل انخفاض أسعار الفائدة.

يلحظ أن تمويلات الشقق واصلت تحقيق مستويات مرتفعة نسبيًا حتى مع بدء ارتفاع أسعار الفائدة في 2022، مقارنةً بأنواع التمويل الأخرى. وقد يشير ذلك إلى أن الطلب على الشقق أقل حساسيةً نسبيًا لارتفاع الفائدة؛ نظرًا لانخفاض قيمة التمويل مقارنةً بالفلل.

وفي عام 2023، ومع وصول سعر الفائدة بين البنوك إلى مستويات مرتفعة، تراجع حجم التمويل، إلا أن هذا التراجع لم يكن حادًا بنفس درجة تراجع تمويلات الفلل. ويعكس ذلك دور الشقق كخيارٍ سخيٍّ بديلٍ في فترات تشديد السياسة النقدية.

أما في 2024 و2025، فتُظهر البيانات تقلباتٍ محدودةً في حجم التمويل؛ ما قد يدل على استمرار الطلب الهيكلي على هذا النوع من المساكن، حتى في بيئة أسعار فائدة مرتفعة نسبيًا.

” تمويلات الشقق

واصلت تحقيق

مستويات مرتفعة حتى مع بدء ارتفاع أسعار الفائدة في 2022

السنة	التمويل (مليار ريال)	الفائدة بين البنوك لـ 3 شهور (SAIBOR M3)
2018	3.41	2.45%
2019	11.31	2.63%
2020	21.92	1.19%
2021	28.40	0.81%
2022	27.24	3.13%
2023	20.25	5.93%
2024	28.09	6.02%
2025	24.30	5.31%



رابعًا: تمويلات شراء الأراضي

السكنية

ما قد يعكس عوامل أخرى غير سعر الفائدة، مثل تغيُّر التوقعات المستقبلية أو السياسات التنظيمية المتعلقة بالأراضي.

ومع بدء ارتفاع أسعار الفائدة في 2022 وما بعدها، انخفض حجم تمويلات الأراضي بشكلٍ حادٍ؛ ليصل إلى مستوياتٍ منخفضةٍ جدًا في 2023. ويعكس ذلك حساسية هذا النوع من التمويل للتغيرات في تكلفة الأموال، كونه غالبًا ذا طبيعة استثماريةٍ أكثر من كونه استهلاكيًا.

تُظهر تمويلات شراء الأراضي السكنية أعلى درجةً من التقلُّب مقارنةً ببقية أنواع التمويل. فقد ارتفع التمويل بشكلٍ حادٍّ في 2020 ليصل إلى 35.61 مليار ريال، تزامنًا مع انخفاض كبير في أسعار الفائدة؛ ما يُشير إلى نشاطٍ استثماريٍّ قويٍّ خلال فترة السيولة المرتفعة.

في عام 2021، ورغم استمرار انخفاض سعر الفائدة، تراجع التمويل نسبيًا؛

وفي عامي 2024 و2025، استقر التمويل عند مستوياتٍ متدنيةٍ نسبيًا؛ ما يشير إلى استمرار تأثير أسعار الفائدة المرتفعة على قرارات تمويل شراء الأراضي، مقارنةً ببقية القطاعات السكنية.

ويعكس الانهيار الأكبر في تمويل الأراضي، من 35.6 مليار ريال في 2020 إلى 4.6 مليار ريال في 2025، توقف "المضاربة التمويلية". فمع فائدة مرتفعة، تصبح تكلفة الفرصة البديلة للاحتفاظ بأرض بيضاء عالية جدًا؛ مما وجّه السيولة نحو الوحدات الجاهزة للسكن بدلًا من الأراضي الفضاء.

ملاحظات تحليلية:

تؤكد البيانات وجود علاقة عكسية واضحة بين أسعار الفائدة بين البنوك (3M SAIBOR) وحجم التمويل العقاري على المستوى الكلي، مع اختلاف درجة التأثير حسب نوع العقار، إلا أن المتغيرات في 2025، أعطت عدة ملاحظات:

ارتباط غير متكافئ

الارتباط بين الفائدة وحجم التمويل عكسي وواضح، لكن "التعافي" ليس بالضرورة سريعًا. وانخفاض الفائدة

السنة	التمويل (مليار ريال)	الفائدة بين البنوك لـ 3 شهور (SAIBOR M3)
2018	2.36	2.45%
2019	11.14	2.63%
2020	35.61	1.19%
2021	27.95	0.81%
2022	9.07	3.13%
2023	4.16	5.93%
2024	4.68	6.02%
2025	4.68	5.31%

تؤكد البيانات وجود علاقة عكسية واضحة بين أسعار الفائدة بين البنوك وحجم التمويل العقاري

في 2025 لم يرفع التمويل فورًا؛ لأن الأسعار السوقية للعقارات وصلت لمستوياتٍ تفوق سقوف الدخل الائتماني. (فجوة بين الدخل وسعر العقار). انتقلت السوق العقارية السعودية من مرحلة "السيولة هي المحرك" في الفترة (2018-2021) إلى مرحلة "القدرة الائتمانية هي القيد" (2023-2025).

نضج السوق

استقرار الأرقام في 2024-2025 يشير إلى أن السوق بدأت تجد "قاعها" السعري، وأن الطلب المتبقي هو طلب "حقيقي" للسكن وليس طلبًا مدفوعًا بالسيولة الرخيصة فقط.

تحدي القدرة الشرائية

المشكلة الحالية لم تُعد تقنية (نسبة فائدة) بقدر ما هي هيكلية للأفراد.

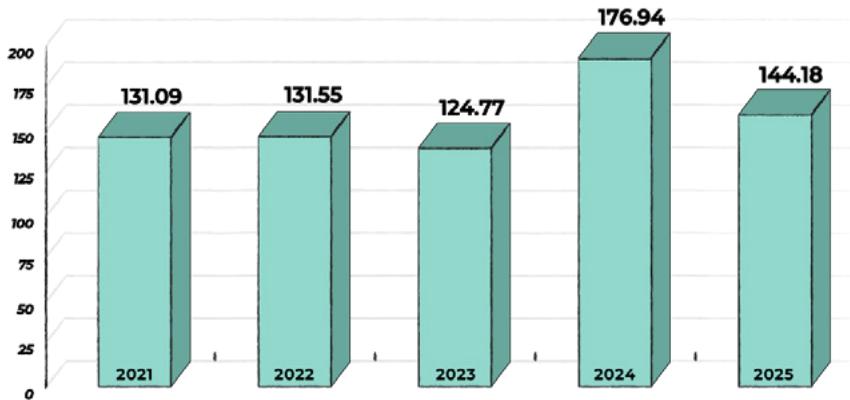


تحوُّل السيولة من المضاربة إلى البناء يُعزِّز سوق العقارات السكنية

بيع 184 ألف عقارٍ سكنيٍّ بقيمة 144 مليار ريال في 2025



مبيعات العقارات السكنية (بالمليار ريال)



شهدت مبيعات العقارات السكنية في المملكة العربية السعودية تراجعًا من 177 مليار ريال في عام 2024 إلى 144 مليار ريال في عام 2025، وهو انعكاسٌ لتراجع المضاربة وتحوُّل سيولتها نحو البناء والتطوير الفعلي، ويتضح ذلك من الإعلان عن مشاريع سكنيةٍ بقيمٍ تصل إلى عشرات المليارات من الريالات. هذا التوجُّه لا يعكس ضعف السوق، بل يُشير إلى إعادة توجيه السيولة نحو تلبية الطلب الحقيقي المتزايد للأسر. ويُعزِّز هذا التحوُّل سياسات الحكومة الرامية لإعادة التوازن في السوق، مثل فرض رسوم الأراضي البيضاء وتشجيع التطوير العملي، إضافة إلى ضخِّ أكثر من 40 ألف وحدةٍ سكنيةٍ بأسعارٍ رمزيةٍ للمستفيدين؛ مما

مبيعات العقارات حسب المنطقة الإدارية

وأكدت البيانات تصدر الرياض، ومكة المكرمة سوق العقارات السكنية من حيث حجم المبيعات، وعدد الصفقات؛ حيث سجّلت الرياض أكثر من 46 ألف صفقة، بقيمةٍ إجماليةٍ

حوّل مسار السيولة من المضاربة والاكتمال إلى تعزيز العروض الفعلي. ونتيجةً لذلك، ظهر أثر هذه السياسات في ارتفاع نسبة تملك السعوديين للسكن إلى 66% بنهاية 2025، بما يعكس استقرارًا عقاريًّا ونموًّا اقتصاديًّا مستدامًا.

مبيعات العقارات السكنية في 2025				
المساحة	السعر	عدد العقارات	عدد الصفقات	المنطقة الإدارية
34,701,093	50,862,901,855	48,040	46,317	الرياض
28,890,793	50,512,370,409	47,856	47,576	مكة المكرمة
19,584,690	20,179,561,148	28,473	28,118	الشرقية
7,714,879	7,606,473,457	11,445	11,434	المدينة المنورة
6,814,801	3,919,962,093	8,487	8,476	عسير
13,995,574	3,848,457,531	13,052	12,976	القصيم
2,271,594	1,930,222,003	3,881	3,864	تبوك
7,905,213	1,819,821,400	8,954	8,938	حائل
3,284,569	1,417,819,006	4,754	4,740	جازان
3,313,702	809,852,715	3,106	3,105	الجوف
2,039,139	597,172,588	2,680	2,679	نجران
2,430,515	389,578,153	2,756	2,743	الحدود الشمالية
757,318	287,270,088	1,052	1,051	الباحة
133,703,880	144,181,462,446	184,536	182,017	المجموع

50.86 مليار ريال، بينما مكة أكثر من 47 ألف صفقة بقيمة 50.51 مليار ريال. وهذا يعكس تركيز النشاط العقاري في المدن الكبرى؛ نتيجة للطلب العالي على السكن في مراكز الأعمال والخدمات.

وجاءت المنطقة الشرقية، والقصيم، والمدينة المنورة، في مرتبة متوسطة، وهو ما يدل على توازن نسبي بين عدد الصفقات والمساحات، مع وجود طلبٍ مستقرٍ على العقارات السكنية في المدن الثانوية والكبيرة التي تشهد توسعًا سكانيًا معتدلاً.

أما المناطق الأقل نشاطًا مثل الباحة، والجوف، والحدود الشمالية، فقد سجّلت عددًا محدودًا من الصفقات (ألف إلى ثلاثة آلاف صفقة)، رغم أن المساحات المباعة فيها كبيرة نسبيًا، مقارنةً بعدد العقارات؛ ما يُشير إلى أن هناك قطعًا أراضٍ أكبر تُباع بشكلٍ أقل كثافةً مقارنةً بالمناطق الحضرية.

ويُظهر تحليل قيمة المبيعات أن قيمة الصفقات لا تتناسب دائمًا مع المساحة، فمثلًا مساحة العقارات المباعة في الرياض بلغت 34.7 مليون متر مربع، بيعت بسعر إجمالي 50.86 مليار ريال، بينما مكة 28.89 مليون متر مربع، مع سعرٍ قريب جدًا (50.51 مليار)؛ ما يشير إلى أن سعر المتر المربع في مكة أعلى نسبيًا؛ نتيجة الطلب السياحي والديني على العقار السكني.

اقتصاديًا، هذه البيانات تعكس تركيز رأس المال العقاري في المدن الكبرى؛ الأمر الذي يشجّع على تطوير مشاريع سكنية متعددة الوحدات، بدلًا من مشاريع الأراضي الكبيرة في المدن الصغيرة، كما يعكس الطلب على جودة الموقع أكثر من حجم العقار.

ومن ناحية الاستثمار، فإن المناطق الأقل نشاطًا تقدّم فرصًا للشراء بأسعارٍ معقولة، بينما الرياض ومكة تعتبران من الأسواق عالية السيولة، المناسبة للمستثمرين الباحثين عن عوائد سريعة من الإيجار أو إعادة البيع، مع الإشارة إلى أن ضخّ الأراضي الحكومية والسياسات العقارية مثل رسوم الأراضي البيضاء ساعدت في التحكم في الأسعار.



الأماكن الأكثر ربحيةً للاستثمار في مشاريع سكنية متكاملة. ما يعني أن السوق ليست مقتصره على شريحة واحدة، بل تشمل الأسر والمتوسطين، بالإضافة إلى المستثمرين الباحثين عن عوائد إيجابية.

ويمكن ملاحظة أن الطلب في هذه الأحياء يستهدف مزيجًا من الشقق السكنية والفلل الصغيرة؛

أكثر الأحياء بيعًا للعقارات السكنية في 2025

تصدّرت أحياء مثل الجنادرية، الرمال، ونمار في الرياض قائمة أكثر الأحياء نشاطًا، ويُلاحظ أن الجنادرية سجّلت 5171 صفقةً بإجمالي 2.63 مليار ريال؛ ما يدل على وجود طلبٍ مستمرٍّ على الأحياء ذات البنية التحتية الجيدة، والخدمات المميزة.

سجّل حي الرمال، بالرغم من عدد الصفقات الأقل (2484 صفقة)، قيمةً ماليةً أعلى بـ3.69 مليار ريال؛ ما يشير إلى أن العقارات فيه أكبر حجمًا أو أعلى سعرًا للمتر المربع؛ مما يعكس توجّه المشترين نحو العقارات الراقية.

فيما تعكس أحياء النظيم والخبر وعريض تنوُّع الطلب داخل الرياض، حيث يوجد تمايز بين العقارات الفاخرة والعقارات المتوسطة؛ ما يتيح للقطاع العقاري مرونةً في الاستهداف، وتقديم منتجاتٍ مختلفةٍ بحسب القدرة الشرائية.

وفي مكة، سجّل حي القناديل 1584 صفقةً بإجمالي 1.94 مليار ريال؛ مما يوضح أن المدينة المقدسة لا تزال محط اهتمامٍ للمستثمرين والسكان؛ بسبب قُربها من الحرم والأنشطة التجارية المرتبطة بالحج والعمرة.

اقتصاديًا، هذا التركيز على الأحياء النشطة يعكس توزيع رأس المال بشكلٍ مركزيٍّ داخل المدن الكبرى، ويعطي مؤشراتٍ للمطوّرين على

أكثر الأحياء بيعًا للعقارات السكنية في 2025				
المساحة	السعر	عدد العقارات	عدد الصفقات	المدينة/ الحي
1,982,926	2,626,082,245	5,177	5,171	الرياض/ الجنادرية
982,990	3,692,188,193	2,502	2,484	الرياض/ الرمال
1,579,653	2,159,184,703	2,526	2,186	الرياض/ نمار
993,083	1,941,884,811	1,584	1,584	مكة/ القناديل
864,015	1,440,830,455	1,528	1,528	الرياض/ النظيم
676,846	1,480,995,438	1,406	1,391	الرياض/ الخبر
562,144	582,763,462	1,320	1,314	الرياض/ عريض



أكبر 10 صفقات لشراء عقارات سكنية في 2025		
المساحة	السعر	المدينة
137,763	1,239,867,270	الدرعية
3,496	850,000,000	الرياض
46,055	750,000,000	الرياض
3,620,200	600,000,000	جدة
4,180	541,467,000	الرياض
13,512	408,800,000	مكة المكرمة
4,068	340,000,000	مكة المكرمة
10,617	321,200,000	مكة المكرمة
704	274,561,200	المدينة المنورة

خلاصة

تُظهر بيانات عام 2025 أن السوق العقارية السعودية تشهد تحوُّلاً نوعياً؛ حيث تراجع المضاربة مقابل ارتفاع الطلب الحقيقي للأسر والمستثمرين الراغبين في التطوير الفعلي. وتؤكد هذه التحوُّلات نجاح سياسات الحكومة في إعادة التوازن للسوق، بما في ذلك فرض رسوم الأراضي البيضاء وضخّ وحداتٍ سكنيةٍ بأسعارٍ رمزية، وهو ما انعكس في ارتفاع نسبة تملك السعوديين للسكن إلى 66%. وترسّخ الصفقات الكبرى والمشاريع السكنية الضخمة في المدن الكبرى مثل الرياض، ومكة المكرمة، الدور المحوريّ لرأس المال العقاريّ في تعزيز المعروض الفعليّ، مع إبقاء الفرص متاحةً للمستثمرين في المدن الأقل نشاطاً. وبذلك، يعكس عام 2025 نموذجاً للسوق العقارية المستدامة، التي تجمع بين الاستثمار المُريح، والطلب الفعلي المتزايد للأسر، مع دعم الاستقرار الاقتصادي ونمو القطاع على المدى الطويل.

أكبر 10 صفقات شراء عقارات سكنية في 2025

أعلى صفقة سُجّلت في الدرعية بمبلغ 1.24 مليار ريال لعقار مساحته أكثر من 137 ألف متر مربع؛ ما يعكس اهتماماً بالعقارات الكبيرة المخصصة لمشاريع تطويرية أو سكنية متعددة الوحدات.

سُجّلت الرياض 3 صفقاتٍ ضخمةٍ من أكبر الصفقات، تتراوح أسعارها بين 750 و850 مليون ريال، وهذا يدلُّ على وجود استثماراتٍ ضخمةٍ موجّهةٍ لتطوير مشاريع فاخرة أو أراضٍ ذات موقعٍ إستراتيجيٍّ.

وسُجّلت جدة صفقةً بمبلغ 600 مليون ريال على مساحة 3.6 مليون متر مربع، وهو مؤشر على الاهتمام بالمشاريع الكبيرة خارج الرياض، خصوصاً في المدن الساحلية؛ حيث الطلب على العقارات الترفيهية أو الاستثمارية أكبر.

وفي مكة المكرمة، سُجّلت 3 صفقاتٍ تجاوزت قيمتها الإجمالية 1.07 مليار ريال، وهو يعكس الطلب العالي على الأراضي السكنية قرب الحرم، سواء للاستثمار طويل الأجل أو لتطوير وحداتٍ سكنيةٍ تناسب الحجاج والزوّار.

تؤكد هذه التحوُّلات نجاح سياسات الحكومة في إعادة التوازن للسوق، بما في ذلك فرض رسوم الأراضي البيضاء

أما الصفقة الكبرى في المدينة المنورة بقيمة 274 مليون ريال لمساحةٍ صغيرةٍ نسبياً (704 أمتار مربعة) تعكس أن الموقع أهم من الحجم، خصوصاً في المدن المقدسة التي تتميز بمحدودية الأراضي، وزيادة القيمة السوقية للعقارات.

اقتصادياً، هذه الصفقات الكبيرة تشير إلى تحرك رأس المال الاستثماري بشكلٍ مركزيٍّ نحو الأراضي الفاخرة، والمشاريع الكبيرة، وهو ما يعكس ثقة المستثمرين في السوق العقارية السعودية على المدى الطويل، كما أن الأسعار المرتفعة لهذه الصفقات ترفع متوسط سعر المتر في المدن الكبرى.

تملك الأسر السعودية للعقار السكني يتجاوز 66% بنهاية 2025

جزءًا من الدخل الشهري إلى بناء قيمة تراكمية بدلاً من الاستنزاف المستمر.

اقتصاديًا، أسهم اتساع قاعدة التملك في تعزيز استقرار الطلب داخل السوق العقارية، والحد من التقلبات الحادة التي كانت تُغذيها المضاربات قصيرة الأجل. ومع تحوُّل الطلب نحو الاستخدام الفعلي، أصبح النمو العقاري أكثر ارتباطًا بالاقتصاد الحقيقي، مدعومًا بحركة نشطة في قطاعات التمويل والبناء والخدمات، ضمن بيئة أكثر توازنًا واستدامة.

”**أسهم اتساع قاعدة التملك في تعزيز استقرار الطلب داخل السوق العقارية، والحد من التقلبات الحادة**“

شهد القطاع العقاري في المملكة العربية السعودية، خلال السنوات الأخيرة، تحوُّلاً هيكلياً واضحاً، انعكس بشكلٍ مباشرٍ على واقع السكن للأسر السعودية.

ووفق وزير “البلديات والإسكان” رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للعقار، الأستاذ ماجد بن عبدالله الحقييل، ارتفعت نسبة تملك المساكن من 47% في عام 2016 إلى أكثر من 66% بنهاية عام 2025، في مؤشرٍ يعكس نُضج المنظومة العقارية، وفعالية الأطر التنظيمية التي أعادت ضبط السوق، وربط نموها بالطلب السكني الحقيقي.

ولم يكن هذا التحوُّل نتاج توشُّع عشوائيٍ في المعروض، بل نتيجة مسارٍ متدرِّجٍ أعاد تعريف دور السكن في الاقتصاد، من كونه عبئاً استهلاكياً متكرراً إلى أصلٍ طويل الأجل يسهم في الاستقرار المالي للأسر. فارتفاع التملك يقلل تعرُّض المواطنين لتقلبات الإيجارات، ويُعزِّز قدرتهم على التخطيط المالي، ويحوِّل



بقدرتها على الاستمرار دون اختلالات
تمثّل استقرار الأسر أو السوق.

وفي المحصلة، يعكس وصول
نسبة تملك الأسر السعودية إلى
أكثر من 66% بنهاية عام 2025
مرحلة متقدمة من نُضج السوق
العقارية؛ حيث أصبح السكن أداة
استقرارٍ اقتصاديٍّ واجتماعيٍّ،
ومحرّكًا استثماريًا يشجّع على
البناء والتطوير، وتحقيق القيمة
المضافة. إنجاز يتجلّى في أثره على
الأرض، ويُقرأ في استدامته، أكثر مما
يُختزل في رقم.

الاقتصادية والاجتماعية. ويسهم
هذا التوجه في دعم الطبقة
الوسطى، ويُخفّف الضغوط
المستقبلية على أدوات الدّعم
المباشر، ويمنح الاقتصاد الوطني
قدرًا أعلى من التوازن والمرونة.
ورغم ما تحقّق، تبقى المحافظة
على هذا المسار مرهونةً باستمرار
كفاءة التنظيم، وضبط التمويل
العقاريّ، وتحقيق توازنٍ دقيقٍ بين
الأسعار ومستويات الدخل، إلى جانب
ضمان عدالة التوزيع الجغرافيّ
وجودة المنتج السكنيّ. فنجاح
تجربة التملك لا يُقاس بالوصول
إلى نسبةٍ محدّدة، بقدر ما يُقاس

استثماريًا، يُمثّل هذا المستوى
من التملك إشارةً واضحةً لرأس
المال بأن السوق السكنية باتت
أكثر قابليةً للتنبؤ، وأقلّ عرضةً
للصدمات المفاجئة. فوجود طلبٍ
سكنيٍّ واسعٍ ومستقرٍّ يشجّع
المستثمرين والمطوّرين على توجيه
استثماراتهم نحو تطوير الأراضي
وتحويلها إلى منتجاتٍ سكنيةٍ جاهزة،
بدل الاحتفاظ بها كمخزونٍ جامدٍ
انتظارًا لارتفاع الأسعار، ويُعزّز هذا
التحوّل دورة رأس المال، ويرفع
كفاءة استخدام الأراضي، ويخلق
أرباحًا قائمةً على التطوير والإنتاج لا
على المضاربة.

كما أسهم وضوح التنظيمات
واستقرار السياسات في تقليص
المخاطر التشريعية، وهو عاملٌ
حاسمٌ في قرارات الاستثمار طويل
الأجل. فالسوق التي تتمتع بإطارٍ
تنظيميٍّ متماسكٍ تشجّع دخول
المستثمر المؤسسي، وتدفع
المطوّرين إلى التوسّع في مشاريع
إسكانية متوسطة وطويلة الأجل،
مستندين إلى طلبٍ فعليٍّ لا إلى
توقّعاتٍ سريعةٍ مؤقتة.

اجتماعيًا، انعكس استقرار السكن
على مستوى الأمان النفسي للأسر،
وعزّز الإحساس بالانتماء والاستقرار
المكاني. فالمسكن المملوك لا يوفر
مأوى فقط، بل يُشكّل قاعدةً
للاستقرار الأسري، ويُعزّز التماسك
الاجتماعي، وجودة الحياة في
المدن والأحياء السكنية.

وعلى مستوى أوسع، فإن توسيع
قاعدة التملك يعكس توجّهًا
إستراتيجيًا نحو بناء استقرارٍ طويل
الأجل؛ حيث يتحوّل السكن من ملفٍّ
خدميٍّ إلى ركيزةٍ من ركائز الاستدامة





إخلاء مسؤولية

- تُقدّم "بروبرتي ميدل إيست ميديا" المعلومات الواردة هنا لأغراض إعلامية فقط.
- لا تُقدّم "بروبرتي ميدل إيست ميديا" أي ضمانات صريحة أو ضمنية بشأن دقة أو اكتمال أو مدى ملاءمة المعلومات لأي غرض معيّن.
- على الرغم من أن "بروبرتي ميدل إيست ميديا" قد بذلت قصارى جهدها لضمان دقة المعلومات الواردة هنا، إلا أنها لا تتحمّل أي مسؤولية عن أي أخطاء أو سهو أو نقص.
- لا تتحمّل "بروبرتي ميدل إيست ميديا" أي مسؤولية عن أي خسارٍ أو ضررٍ قد ينتج عن استخدام المعلومات الواردة هنا، أو عن أي قراراتٍ أو تصرفاتٍ يتخذها القارئ بناءً على هذه المعلومات.
- يُنصح القراء بالتحقق من صحة المعلومات من مصادر أخرى، واستشارة المتخصّصين قبل اتخاذ أي قرارات بناءً على هذه المعلومات.

محتوى ثريّ وموثوقٌ يُغطي كافة جوانب القطاع العقاريّ

تنطلق "بروبرتي ميديل إيست" من الشرق الأوسط؛ لتوفر منصةً إعلاميةً رصينة، متخصصةً في أسواق العقارات بالمنطقة، وتسعى إلى توفير محتوى ثريّ وموثوقٍ يُغطي كافة جوانب القطاع العقاري، بدءًا من الأخبار وتغطية أهم الأحداث العقارية في المنطقة بأسلوب فريد من نوعه، وصولاً إلى متابعة أداء الشركات العقارية في أسواق المال، وإجراء المقابلات الحصرية، والتقارير المتعمّقة، المدعومة بالأرقام والإحصائيات الدقيقة.

Q | propertymiddleeast.com



انضم الآن
لنشرتنا البريدية

