

اتجاهات العقار 2026

نقدم لقرائنا الكرام إصداراً خاصاً باتجاهات سوق العقار لعام 2026
يتناول موضوعات الساعة ونظرة على التوقعات العقارية المستقبلية
في الكويت وأبرز الأسواق العالمية.



برؤية رائدة وخبرة
تمتد لأكثر من
خمسة عقود



شركة وافرة العقارية

41

عام من النجاح

القضية الإسكانية.. حلول مبتكرة بالتعاون مع القطاع الخاص

يشهد السوق العقاري الكويتي في المرحلة الراهنة تحولاً جوهرياً بات حديث الأوساط الاقتصادية والعقارية، حيث أخذت ملامح التوازن والاستقرار في الظهور بعد سنوات طويلة من التحديات المتراكمة التي أثقلت كاهل القطاع. هذه التحديات تمثلت أساساً في تزايد قوائم الانتظار الإسكانية، وارتفاع تكاليف البناء، ونقص المعروض السكني مقارنة بحجم الطلب المتنامي، فضلاً عن غياب الأدوات التمويلية والتشريعية الكفيلة بدعم التنمية العمرانية المستدامة. لكن خلال الفترة الماضية، بدأت الكويت تعيد رسم خريطة القطاع العقاري عبر تبني حزمة إصلاحات تشريعية ومبادرات حكومية مبتكرة تستهدف معالجة جذور الأزمة الإسكانية، وفتح الباب واسعاً أمام القطاع الخاص ليكون شريكاً رئيسياً في الحل. فالأزمة الإسكانية لم تعد شأنًا اجتماعياً فحسب، بل تحولت إلى قضية اقتصادية وإنمائية كبرى ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمستقبل التنمية الوطنية ورؤية «كويت جديدة 2035».

وفي قلب هذه التحولات، برز مشروع قانون المطور العقاري كأحد أهم الأدوات التنظيمية التي أعادت صياغة العلاقة بين الدولة والمستثمرين والمواطنين. كما يوازنه مشروع قانون التمويل العقاري الذي يُرتقب إقراره قريباً ليشكل رافعة مالية تعزز السيولة وتدعم قدرة المواطنين على تملك السكن. هذان القانونان معاً يمثلان حجر الزاوية في بناء سوق عقاري مبتكر يتسم بالنضج والاستدامة.

تفعيل قانون المطور العقاري

معاناة الأسر الكويتية من طول فترات الانتظار للحصول على سكن ملائم لم تعد خافية، حيث تجاوزت الطلبات المسجلة على قوائم المؤسسة العامة للرعاية السكنية حاجز المئة ألف طلب. ولطالما عانت الدولة من تحديات في توفير مساكن كافية وحديثة تتناسب مع النمو السكاني السريع، ما جعل الحلول التقليدية غير كافية. ومن هنا جاء تفعيل قانون المطور العقاري الذي أقر عام 2023 ليحدث تحولاً تاريخياً في فلسفة التعامل مع القضية الإسكانية. فالمؤسسة العامة للرعاية السكنية بادرت، أخيراً، إلى إطلاق أولى الخطوات العملية لتفعيل هذا القانون عبر طرح حزم استثمارية تستهدف المطورين العقاريين لبناء نحو خمسة آلاف وحدة سكنية موزعة على مدن مثل «المطلاع»، و«جابر الأحمد»، و«سعد العبدالله». وهذا الطرح لم يكن مجرد توسع عمراني، بل خطوة استراتيجية ترمي إلى إدخال القطاع الخاص كفاعل رئيسي في حل أزمة السكن.

اللافت -وفق الخبراء- أن هذا التوجه المتوقع لا يقتصر على وحدات سكنية تقليدية، بل يعتمد على معايير تصميم عصرية تراعي جودة البناء، وتكامل الخدمات، وتنوع الخيارات بما يلبي احتياجات مختلف الشرائح، من الأسر الكبيرة إلى الشباب المقبلين على الزواج. وبذلك، لا تُختصر مهمة المطور العقاري في بناء مساكن فقط، بل في تطوير مجتمعات متكاملة تعكس ملامح المدن الحديثة.

170 ألف قسيمة

ولم يتوقف الأمر عند حدود المشاريع المطروحة، بل أعلنت المؤسسة عن خطط لتوسيع رقعة الاستثمار عبر طرح 170 ألف قسيمة على ثلاث شركات استشارية لتصميم البنى التحتية لمناطق استراتيجية جديدة مثل «الصابرية»، و«نواف الأحمد»، و«الخيران» الإسكانية. هذه المدن تمثل الامتداد الطبيعي للنمو الحضري في الكويت، وتؤشر إلى رؤية طويلة المدى قائمة على توزيع عمراني متوازن يعالج الاكتظاظ ويمنح المواطنين بدائل متعددة.

ويجمع الخبراء على أن دخول المطور العقاري الخاص إلى الساحة سيخلق بيئة تنافسية صحية تدفع نحو تحسين الجودة، وتسريع الإنجاز، وابتكار حلول جديدة. لكنهم في المقابل يشددون على أن نجاح التجربة يتطلب منظومة حوكمة واضحة، وتنسيقاً فعالاً بين القطاعين العام والخاص، إضافة إلى تعديلات مستمرة على التشريعات لمواكبة المتغيرات وإزالة العقبات.

▶ تفعيل «المطور العقاري» إحدى أهم الأدوات التنظيمية التي أعادت صياغة العلاقة بين الدولة والمستثمرين

▶ دخول «المطور» سيخلق بيئة تنافسية صحية تدفع نحو تحسين الجودة وتسريع الإنجاز وابتكار حلول جديدة

▶ قانون التمويل العقاري سيشكل رافعة مالية تعزز السيولة وتدعم قدرة المواطن على تملك السكن

▶ القانونان معاً سيشكلان حجر الزاوية لبناء سوق عقاري كويتي متطور يتسم بالنضج والاستدامة الشاملة

▶ طرح 170 ألف قسيمة على ثلاث شركات استشارية لتصميم البنى التحتية لمناطق إستراتيجية جديدة



▶ نجاح تجربة «المطور»
يتطلب تنسيقاً فعالاً
بين القطاعين وتعديلات
مستمرة على التشريعات
لمواكبة المتغيرات

▶ تفعيل أدوات التمويل
العقاري سيضخ سيولة
جديدة في السوق.. ويحفز
البنوك على تطوير منتجات
تنافسية

▶ «التمويل» سيحوّل أزمة
الإسكان من عبء حكومي
إلى فرصة استثمارية تحرك
عجلة القطاع المالي
والعقاري معاً

التمويل العقاري.. الحلقة المكملّة

إذا كان قانون المطور العقاري يحدد الإطار التنظيمي والمادي للمشاريع السكنية، فإن قانون التمويل العقاري المرتقب يشكل الجانب المالي المكمل الذي يضمن تدفق السيولة واستدامة الحلول. فالأزمة الإسكانية في جوهرها ليست فقط أزمة معروض، بل أيضاً أزمة تمويل. فحتى مع توفر المساكن، يبقى التحدي في قدرة المواطن على الشراء.

ويرى الخبراء أن القانون المنتظر يتوقع أن يفتح الباب أمام المواطنين للحصول على قروض سكنية ميسرة من البنوك المحلية، مع تحمل الدولة لعبء الفوائد، فيما يبقى أصل القرض على عاتق البنوك. هذا النموذج الذكي لتقاسم الأعباء يخفف الضغط على الموازنة العامة، ويتيح في الوقت ذاته توسيع قاعدة المستفيدين من برامج الإسكان.

ويشبهون إلى أن تفعيل أدوات التمويل العقاري سيضخ سيولة جديدة في السوق، ويعزز ثقة المستثمرين، ويحفز البنوك على تطوير منتجات تمويلية تنافسية تتناسب مع شرائح مختلفة من المجتمع. ومن شأن ذلك أن يحول أزمة الإسكان من عبء حكومي ثقیل إلى فرصة استثمارية تحرك عجلة القطاع المالي والعقاري معاً في آن واحد.

إستراتيجية شاملة

ويؤكد الخبراء أن التمويل العقاري لا يُعد مجرد وسيلة مالية، بل جزءاً من استراتيجية اقتصادية شاملة تهدف إلى إعادة توزيع الموارد واستغلال السيولة الكبيرة المتوفرة لدى البنوك. وهو ما يعزز استدامة الحلول الإسكانية ويتيح للدولة توجيه مواردها نحو مشاريع البنية التحتية والخدمات الأساسية دون إثقال كاهلها بتكاليف السكن.

- ▶ التمويل العقاري سيتيح للدولة توجيه موازنتها نحو مشاريع البنية التحتية والخدمات الأساسية دون إثقال كاهلها بتكاليف السكن
- ▶ التوجّه لا يقتصر على وحدات سكنية تقليدية.. بل يعتمد على معايير تصاميم عصرية تلبي احتياجات مختلف شرائح
- ▶ عقاريون: الكويت تمتلك مواقع بحرية مميزة يمكن استغلالها لتشيد أبراج سكنية عمودية تطل على البحر
- ▶ ارتفاع تكاليف البناء وتقلب أسعار المواد الإنشائية من بين أبرز التحديات التي تواجه سوق العقار المحلي
- ▶ تطوير القطاع يتطلب القضاء على البيروقراطية وتعزيز البنية التحتية المرنة لاستيعاب التوسع العمراني



التحديات القائمة

رغم التفاؤل الكبير في المرحلة المقبلة، تبقى هناك تحديات بارزة، أهمها:

- 1 - ارتفاع تكاليف البناء وتقلب أسعار المواد الإنشائية.
- 2 - البيروقراطية وتعقيدات الإجراءات.
- 3 - محدودية مدد عقود الاستثمار مقارنة بالأسواق العالمية، ما يقلل من جاذبية البيئة الاستثمارية.
- 4 - الحاجة إلى بنية تحتية مرنة قادرة على استيعاب التوسع العمراني.

ومن هنا، يؤكد مختصون أن نجاح المبادرات العقارية الجديدة يتطلب معالجة هذه التحديات في السوق العقاري، ما يستلزم مراجعة مستمرة للقوانين والسياسات لضمان توافيقها مع متطلبات الواقع. ويرى مراقبون أن قوة هذه المبادرات لا تعتمد فقط على حجمها أو طموحها، بل على قدرتها على مواجهة العقبات الرئيسية من خلال شراكات متوازنة تجمع بين القطاعين العام والخاص، واستراتيجيات تنفيذ واضحة تضمن تحقيق الأهداف. ويشددون على ضرورة تبني نهج ديناميكي يراعي التغيرات الاقتصادية والاجتماعية، لتعزيز استدامة القطاع العقاري ودعم استقراره على المدى الطويل.

الكويت نحو سوق عقاري ناضج

يؤكد مراقبون أن نجاح الكويت في تفعيل قانون المطور العقاري وبرامج التمويل العقاري، بالتزامن مع إدارة كفؤة للشراكات بين القطاعين العام والخاص، سيمهد الطريق لدخول السوق العقاري مرحلة جديدة من النضج والاستقرار.

ويرون أن هذه الخطوة ستتيح تحقيق تطلعات المواطنين بالحصول على سكن ملائم يلبي احتياجاتهم، مع تعزيز جاذبية الكويت سوقاً استثمارياً واعداً وأمناً في أعين المستثمرين المحليين والدوليين على حد سواء.

ويضيف المراقبون أن هذه الجهود تتجاوز مجرد معالجة أزمة إسكانية، إذ تشكل جزءاً من رؤية وطنية طموحة تهدف إلى إعادة صياغة البنية العمرانية والاقتصادية للدولة. ومن شأن هذا النهج أن يساهم في تحسين جودة الحياة، وتحويل التحديات العقارية إلى فرص استثمارية مستدامة تدعم التنمية الشاملة.

ويؤكدون أن تحقيق هذه الأهداف يتطلب تنسيقاً عالي المستوى بين الجهات الحكومية والمطورين العقاريين، مع وضع استراتيجيات واضحة تضمن استدامة المشاريع وتلبية الاحتياجات المتزايدة للسكان، ما يعزز مكانة الكويت مركزاً إقليمياً للاستثمار العقاري.

نهج مدروس في اختيار المواقع

اختيار مواقع مثل «المطلاع» و«جابر الأحمد» و«سعد العبدالله»، ولاحقاً «الصابرية» و«نواف الأحمد» و«الخيران»، لم يكن عشوائياً أو من دون هدف. بل جاء وفق معايير مدروسة تراعي النمو السكاني، وتوافر الأراضي القابلة للتطوير، والقدرة على ربط هذه المدن بشبكات الطرق والخدمات.

الطموح الحكومي والخاص يتجاوز فكرة بناء مساكن تقليدية، إلى إنشاء مدن متكاملة تضم مدارس، ومستشفيات، ومرافق ترفيهية، ومساحات خضراء، ومراكز تجارية، بما يتوافق مع متطلبات الحياة العصرية. وولفت خبراء العقار إلى أن الكويت تمتلك مواقع بحرية فريدة، وبالتالي يمكن استغلالها لتشيد أبراج سكنية عمودية تطل على البحر، ما يمنح قيمة استثمارية وسكنية استثنائية. كما أنه يجب ألا يقتصر الطرح على الفئات ذات الدخل المرتفع، بل يجب أن يشمل أيضاً ذوي الدخل المتوسط عبر توفير خيارات متنوعة، مثل «التاون هاوس»، وذلك في إطار سياسة إسكانية أكثر شمولية.

ويشددون على أن تطوير بنية تحتية حديثة ومرنة يمثل الشرط الأساسي لنجاح هذه الرؤى، لتفادي مشكلات الازدحام وضغط الطرق والخدمات.

الدعم الموجّه للفئات المستحقة

ويقول بعض خبراء العقار أن التوجهات الحديثة لدعم السكن يجب أن تركز على استهداف الفئات الأقل قدرة على تملك المساكن بشكل مستقل، بعيداً عن الدعم الشامل الذي كان سائداً سابقاً. وينصحون بتوجيه الشرائح الأخرى نحو برامج التمويل العقاري والمبادرات التطويرية التي يديرها المطورون العقاريون، حيث تُعد هذه السياسة خطوة نحو تحقيق العدالة الاجتماعية في توزيع الدعم، مع تخفيف الضغط على المالية العامة، ودعم استدامة الموازنة الحكومية، وضمان توجيه الموارد لمن هم بأمر الحاجة إليها.

دور القطاع المالي

ويؤكد الاختصاصيون في المجال العقاري والمالي أن البنوك المحلية الكويتية تمتلك سيولة كبيرة تجعلها مؤهلة لدعم المشاريع العقارية بقوة. كما أن الصناديق السيادية الكبرى تبدي اهتماماً متزايداً للاستثمار في السوق الكويتي بفضل البيئة القانونية الحامية لرؤوس الأموال. ومن شأن دخول هذه الأطراف تعزيز المنافسة على تقديم منتجات تمويلية مرنة، وتحفيز المطورين على تقديم مشاريع مبتكرة وجاذبة.

الخلاصة

ما يجري اليوم في السوق العقاري الكويتي ليس مجرد طرح مشاريع جديدة، بل هو تحول استراتيجي يضع القطاع على أعتاب مرحلة مختلفة كلياً. فمع وجود قانون المطور العقاري كإطار تنظيمي، وقانون التمويل العقاري كركيزة مالية، ودخول القطاع الخاص كشريك أساسي، باتت الكويت أقرب إلى معالجة أزمة السكن بطريقة مستدامة.

لذلك، فإن المستقبل العقاري للكويت مرهون بقدرة الدولة على تفعيل التشريعات، وإدارة الشراكات، وتجاوز التحديات. وإذا ما تحقق ذلك، فإن البلاد ستنجح في تحويل حلم «كويت جديدة 2035» إلى واقع عمراني واجتماعي واقتصادي ملموس، ينعكس إيجاباً على حياة المواطنين، ويعزز مكانة الكويت وجهة استثمارية واعدة في المنطقة.

صندوق «المركز» العقاري يواصل أداءه المستدام مدفوعاً بإدارة احترافية وإستراتيجية مدروسة



في التركيز على تقديم حلول مبتكرة لتمكين عملائنا وتعزيز مكانة (المركز) كشريك في إدارة الثروات.

ويتيح صندوق «المركز» العقاري للمستثمرين بمختلف شرائحهم فرصة الاستثمار في محفظة مختارة ومتنوعة من العقارات المدرة للدخل في الكويت، من خلال إدارة احترافية ورقابة تنظيمية متكاملة تشمل مدقق حسابات وأمين حفظ ومراقب استثمار ومسجلاً مستقلاً، بما يضمن أعلى مستويات الشفافية وحماية المستثمرين. ويساهم ذلك في تقليل تعرض المستثمرين للمخاطر التشغيلية، وغيرها من التحديات المرتبطة بالتملك المباشر للعقارات.

وتبلغ الأصول المدارة لدى صندوق «المركز» العقاري حالياً 81 مليون دينار كويتي، فيما يبلغ إجمالي الأصول المدارة ضمن محفظة «المركز» العقارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا 298 مليون دينار كويتي، مما يعكس النمو المتواصل لقطاع الاستثمار العقاري في «المركز» وثقة المستثمرين بخبراته الممتدة.

ويجسد هذا الأداء الخبرة العريقة، التي يتمتع بها «المركز» لأكثر من خمسة عقود في الاستثمار العقاري وإدارة الأصول وإدارة الثروات، الأمر الذي مكنه من الحصول على العديد من الجوائز والتقديرية من مجالات عالمية متخصصة ومرموقة، مثل غلوبل فاينانس وإيميا فاينانس ويوروموني وميد وغلوبل إنفيسستور، وهو ما أدى لتعزيز سمعته كشريك استثماري موثوق.



• عبد اللطيف النصف

• **عبد اللطيف النصف:**
منتجاتنا العقارية تتيح للمستثمرين الوصول إلى فئات أصول مختلفة ومصادر دخل مستقرة

في «المركز»: «نحرص في (المركز) على توفير فرص استثمارية ذات عوائد مستدامة وتوزيعات شهرية مستقرة، بما يمثل قيمة مضافة على المدى الطويل لعملائنا. ولا شك أن إدراج الاستثمارات العقارية ضمن خطة توزيع الأصول له أهمية بالغة في تنوع المحفظة الاستثمارية. ولذلك، فإن منتجات (المركز) العقارية تتيح للمستثمرين إمكانية الوصول إلى فئات أصول مختلفة ومصادر دخل مستقرة. واستناداً إلى إرث (المركز) وسجله الحافل، فإننا سنستمر



• ميلاد إيليا

• **ميلاد إيليا: صندوق «المركز» العقاري صمد أمام مختلف الدورات الاقتصادية بفضل أصوله المتنوعة**

بما يعزز مرونة الصندوق وقدرته على تحقيق عوائد مستدامة. ولقد تمكن صندوق (المركز) العقاري من الصمود أمام مختلف الدورات الاقتصادية، بفضل أصوله الرئيسية المتنوعة، والدخل المستقر من الإيجارات، وإدارة الأصول الاستباقية، والاستراتيجية المالية المتحفظة، والقدرة على التكيف مع متغيرات الأسواق، والحوكمة الرشيدة.

ومن جانبه، قال عبد اللطيف النصف، العضو المنتدب لإدارة الثروات وتطوير الأعمال

أعلن المركز المالي الكويتي «المركز» عن أداء صندوق المركز العقاري للربع الثالث في عام 2025، حيث حقق الصندوق عوائد بنسبة 5.9% في عام 2025، مدفوعاً بثبات مستويات الإشغال وتنوع الأصول والدخل المستقر من الإيجارات عبر محفظته العقارية المحلية المتنوعة والمتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

ويعد صندوق المركز العقاري من أوائل الصناديق العقارية في الكويت، حيث حافظ على مسيرة أداء متميزة منذ تأسيسه قبل أكثر من 23 عاماً، بمتوسط عائد داخلي سنوي بلغ 7.7%، مما يجعله نموذجاً للاستقرار والثقة في قطاع يشهد تغيرات دورية.

ويواصل «المركز» توسيع قاعدة مستثمريه، حيث أصبحت منتجاته العقارية متاحة لكل المقيمين في الكويت من جميع الجنسيات وفقاً لقانون الاستثمار الأجنبي، مما يمنح المستثمرين فرصة المشاركة في القطاع العقاري والاستفادة من الإدارة الاحترافية «للمركز». ويقوم الصندوق بتوزيع أرباح نقدية شهرية، ويوفر إمكانية الاشتراك بسهولة ومرونة عالية، تتيح للمستثمرين زيادة مساهماتهم، أو إعادة استثمار أرباحهم بسهولة عبر تطبيق iMarkaz لتجربة رقمية ميسرة وآمنة.

وبهذه المناسبة، صرح ميلاد إيليا، نائب الرئيس التنفيذي لإدارة الاستثمار العقاري في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في «المركز»، قائلاً: «حقق صندوق (المركز) العقاري عوائد مستقرة، باعتباره أحد أبرز الصناديق العقارية في الكويت وأقدمها، من خلال محفظة متنوعة من العقارات المحلية، بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية. ويتولى فريقنا إدارة هذه المحافظ بكفاءة لتقديم مستويات مستدامة من معدلات الإشغال وصافي الدخل من الإيجارات،

معلومات مهمة

- مدير الصندوق: شركة المركز المالي الكويتي ش.م.ك.ع. «المركز»، مدينة الكويت، المرقاب، شارع السور، برج الشايح، الدور 8، هاتف: 8000 2224 965 +، ص.ب. 23444، الصفاة 13095 دولة الكويت.
- أعضاء الهيئة الإدارية للصندوق: غازي العصيمي، ميلاد إيليا، خالد المبارك.
- للحصول على نسخة من النظام الأساسي ونشرة الإصدار والتقارير المالية للصندوق، يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.markaz.com

تنويه

تم إعداد هذا الإعلان لأغراض ترويجية، وتم اعتماده من قبل «المركز»، ولم يتم إغفال ذكر أي بيانات ضرورية عن الاستثمار محل الإعلان. وقد تتعرض الاستثمارات في الصندوق إلى مخاطر التغيرات في الأسواق. ولا يوجد أي ضمان أو تأكيد أن الاستثمار سوف ينتج عنه أي عوائد. ولذلك يتعين على المستثمرين المحتملين إجراء التحليلات والأبحاث الخاصة بهم، والتشاور مع مستشاريهم الماليين والقانونيين والضريبيين والتدقيقين، وغيرهم من المستشارين المتخصصين في اتخاذ القرارات الاستثمارية،

والمعلقة بأي استراتيجية يناقشها هذا المحتوى، وفهم أن مثل هذا الاستثمار يحمل درجة كبيرة من مخاطر خسارة أصل الاستثمار، ولا يمكن توقع نسبة التوزيعات أو ضمانها. والأداء السابق ليس بالضرورة مؤشراً ولا ينبئ بالضرورة عن الأداء المستقبلي. صافي قيمة الأصول للصندوق متغير وقابل للنقص أو الزيادة. يرجى مراجعة نشرة الاكتتاب وجميع وثائق الصندوق، لفهم عوامل الخطر الناتجة عن الدخول في هذا الاستثمار ومنهجية الاستثمار وعملياته قبل أن يتم الاستثمار في الصندوق.

استثمر في صندوق المركز العقاري

الاستثمار في صندوق المركز العقاري يعني أنك جزء من قصة نمو القطاع العقاري في الكويت، ويمكنك من تحقيق عوائد مستقرة ومستدامة، بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. ابدأ رحلتك اليوم واستفد من خبرة تفوق 23 عاماً في الاستثمار العقاري في الكويت.

أداء الصندوق

%17.8	العائد الكلي (يناير 03 - ديسمبر 03)
%40.2	العائد الكلي (يناير 03 - ديسمبر 05)
%32.1	العائد الكلي (يناير 06 - ديسمبر 08)
%4.6	العائد الكلي (يناير 09 - ديسمبر 11)
%21.1	العائد الكلي (يناير 12 - ديسمبر 14)
%2.1	العائد الكلي (يناير 15 - ديسمبر 17)
%2.7	العائد الكلي (يناير 18 - ديسمبر 20)
%9.6	العائد الكلي (يناير 21 - ديسمبر 23)
%193.90	العائد الكلي (يناير 03 - سبتمبر 25)
%42.73	الأرباح الرأسمالية منذ التأسيس
%151.17	توزيعات الدخل منذ التأسيس
%6.80	إجمالي العائد على أساس سنوي
%4.60	متوسط العائد السنوي (نقد)
%3.69	التذبذب (3 سنوات)

%7.68

معدل العائد الداخلي:

%5.03

المتوسط السنوي للتوزيعات الشهرية
من صافي قيمة الوحدة منذ التأسيس:

للاستثمار العقاري، اسأل أهل الخبرة.

تنويه هام



المركز
MARKAZ
markaz.com
+965 2224 8000

بيانات عن صندوق
"المركز" العقاري



«وفرة العقارية».. استثمار برؤية تنموية وروح تطويرية نحو الريادة والاستدامة

في زمنٍ يتغيّر فيه المشهد العقاري بسرعة، وتحوّل فيه التنمية من مشروع عمراني إلى رؤية اقتصادية متكاملة، تبرز «وفرة العقارية» كأحد النماذج الكويتية التي اختارت أن تجمع بين فكر الاستثمار وروح التطوير. منذ تأسيسها في عام 1984، تبنت الشركة فلسفة تقوم على تحويل المشاريع إلى قيمة اقتصادية مضافة، لا مجرد مبانٍ تُشيد، بل مجتمعات تُبنى وتدار وفق معايير جودة واستدامة عالية.

تتضح من مسيرة وفرة العقارية رؤيتها العميقة للسوق المحلي ودورها الفاعل في دعم خطط الدولة التنموية، وتعكس استراتيجيات الشركة في التوسع والاستثمار توجهها نحو بناء مشاريع نوعية تُضيف قيمة اقتصادية حقيقية، وتفتح آفاقاً جديدة أمام القطاع الخاص للمشاركة في التنمية.

كما تضع الشركة الاستدامة في صميم رؤيتها المستقبلية، بوصفها ركيزة أساسية لبناء بيئة عمرانية متوازنة تواكب تطلعات الكويت والمنطقة نحو تنمية عقارية حديثة ومسؤولة.

الاستدامة.. نهج «وفرة» نحو تنمية خضراء ورؤية مستقبلية

وفي الاستدامة، تسعى شركة وفرة العقارية إلى تعزيز ممارساتها المستدامة بما يتماشى مع رؤية الكويت 2035 نحو اقتصادٍ أخضر ومجتمع مزدهر، وانطلاقاً من مسؤوليتها البيئية، تعمل الشركة على إعادة تدوير نفايات الورق والبلاستيك في جميع مرافقها الإدارية، كما تعتمد في مشاريعها على المباني الذكية التي تسهم في توفير الطاقة وتقليل الانبعاثات الكربونية. وتولي الشركة اهتماماً خاصاً بتخصيص مساحات خضراء ضمن مشاريعها العقارية لتوفير بيئة صحية مستدامة تسهم في رفاهية الأفراد والمجتمع.

هذه المبادرات لا تأتي بمعزل عن رؤيتها الأوسع، بل تشكل امتداداً لفكر تطويري يؤمن بأن الاستدامة ليست خياراً تجميلاً، بل مساراً اقتصادياً طويل المدى يعزز قيمة المشاريع ويكسبها بعداً إنسانياً وحضارياً، فالشركة ترى أن التطوير الحقيقي يبدأ من احترام البيئة، وأن الاستثمار الأمثل هو الذي يوازن بين الكفاءة الاقتصادية والمسؤولية المجتمعية.

ومن هنا، تعمل «وفرة العقارية» على دمج حلول البناء الذكي والتقنيات الحديثة في تصاميمها المستقبلية، بما يتيح تحسين جودة الحياة وتخفيض الأثر البيئي في الوقت ذاته، لتكون جزءاً فاعلاً من التحول الوطني نحو تنمية مستدامة تليق بالكويت وتواكب رؤيتها لعام 2035.

منظومة إدارية متكاملة تقود وفرة نحو الريادة والاستدامة

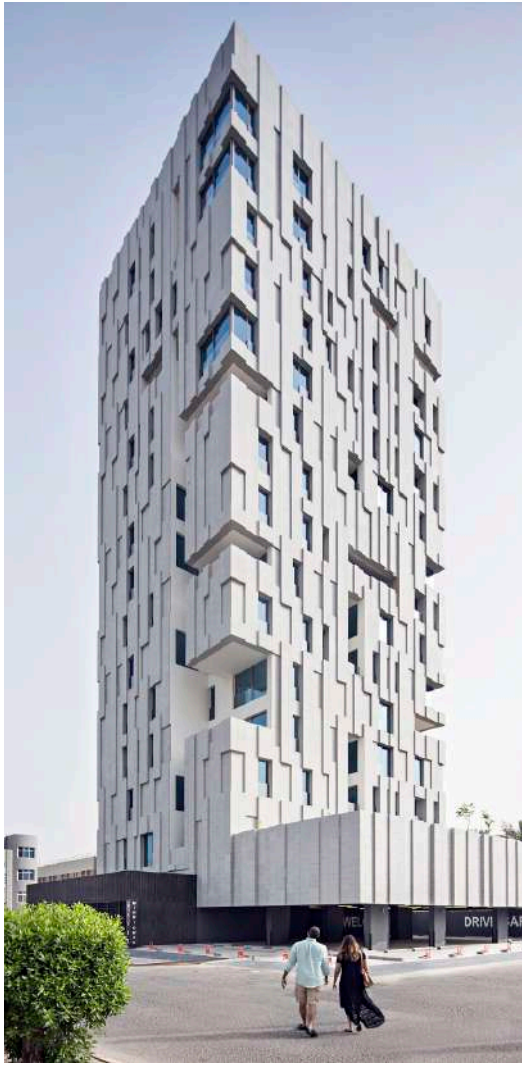
وفي إطار هذا الهيكل الإداري المتكامل، تنتهج شركة وفرة العقارية أسلوب عمل مؤسسي قائماً على التخطيط الدقيق والتنسيق بين الإدارات، بما يضمن تحقيق أعلى مستويات الكفاءة في الأداء والجودة في التنفيذ.



● مشروع وفرة ليفينغ - الجابرية



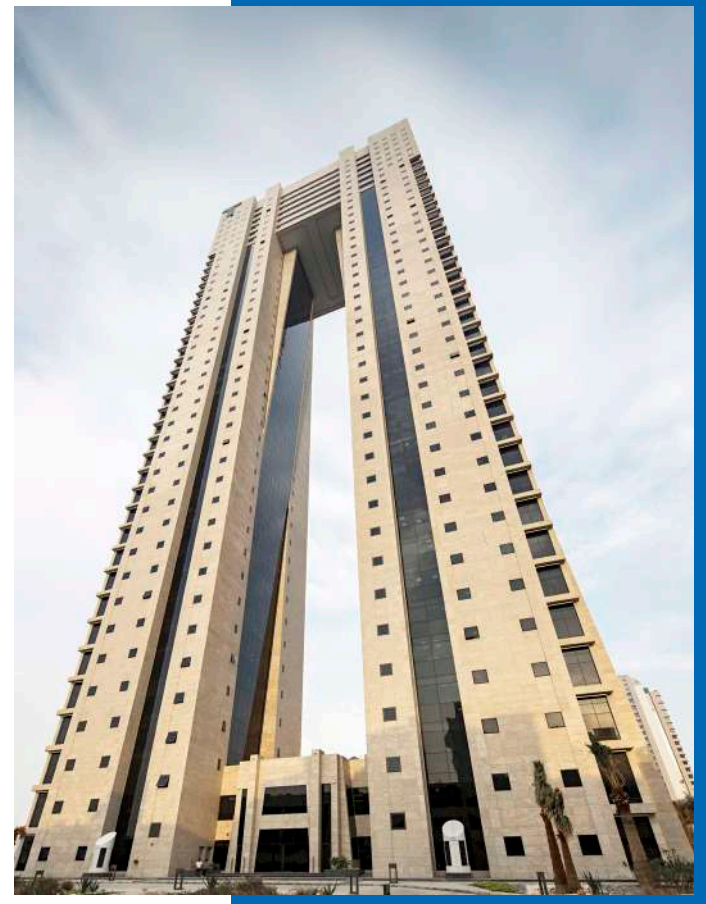
● مشروع وفرة سيف - المهبولة



● مشروع ويند تاور - السالمية



● وفرة رزידنس - أبوظبي



● برج التوأم - المرقاب



● مكاتب وفرة سكوير - أبوظبي

«منذ تأسيسها عام 1984
تبنت فلسفة تقوم على بناء
مجتمعات لا مباني فقط

«وفرة» تدرك أن الاستثمار
في الإنسان هو الركيزة الأولى
لاستدامة النجاح

«الهيكل الإداري المتكامل أساس
الريادة والكفاءة التشغيلية في
«وفرة العقارية»

«الشركة تمضي بثبات نحو
مستقبل عقاري أكثر استدامة
وازدهاراً للكويت

فكل إدارة تؤدي دوراً محورياً ضمن منظومة مترابطة تسعى إلى تطوير العمليات وتحسين تجربة العملاء وتعزيز مكانة الشركة في السوق المحلي والإقليمي. كما تولي «وفرة العقارية» اهتماماً كبيراً بتأهيل كوادرها البشرية، عبر برامج تدريبية متخصصة تسهم في تطوير المهارات وتعزيز ثقافة الابتكار والعمل الجماعي، إدراكاً منها بأن الاستثمار في الإنسان هو الركيزة الأولى لاستدامة النجاح. وتعتمد الشركة في إدارتها للمشاريع على أحدث الأنظمة التقنية، ما يتيح تتبع الأداء بشكل لحظي وضمان سرعة الإنجاز ودقة التنفيذ، إضافة إلى رفع مستوى الشفافية في جميع مراحل العمل. بهذا النهج المؤسسي المتكامل، ترسخ «وفرة العقارية» مكانتها كشركة رائدة تجمع بين التنظيم الإداري المتقدم والرؤية التطويرية العميقة، لتواصل مسيرتها بثبات نحو تحقيق رؤيتها في تطوير بيئة عمرانية مستدامة تمثل نموذجاً يحتذى في السوق الكويتي. وفي ختام مسيرتها الممتدة عبر أربعة عقود من العمل والتطوير، تواصل «وفرة العقارية» ترسيخ حضورها كأحدى العلامات البارزة في القطاع العقاري الكويتي، مستندة إلى رؤية واضحة تجمع بين الابتكار والاستدامة والمسؤولية المجتمعية. فبين مشاريعها التي تُترجم فكر التطوير الحديث، وهيكلها الإدارية التي تعكس كفاءة الأداء، ومبادراتها البيئية التي تؤكد التزامها مستقبلاً أخضر، تثبت الشركة أن الريادة لا تُبنى بالحجر فحسب، بل بالفكر الذي يصنع الفارق، وبالإيمان بأن التنمية الحقيقية تبدأ من الإنسان وتمتد إلى المكان. هكذا تمضي «وفرة» بخطوات واثقة نحو المستقبل، شريكاً فاعلاً في بناء الكويت أكثر استدامة وازدهاراً.

المعمارية سارة صادق تطلق حملة توعوية حول دور فن العمارة في المجتمع

من النادر أن نجد مكتباً متخصصاً بالهندسة المعمارية يقوم بحملة واسعة من خلال لوحات الشوارع.

إنّ ما الذي دفع المهندسة المعمارية سارة صادق، الغنية عن التعريف، والفائزة بجوائز عالمية، وصاحبة التقدير المحلي والخليجي، إلى ذلك؟ وما هي الرسالة التي أرادت إيصالها؟ مع خبرة عمرها أكثر من 15 سنة، ومشاريع في أغلب دول مجلس التعاون وغيرها من دول العالم، تحاول المهندسة تقديم رؤية تحديثية للمشهد المعماري المحلي، بحيث تسهم الحملة والتفاعل معها في الارتقاء بالكويت، نظراً للدور المعروف لفن العمارة في الحفاظ على التراث وتحديثه، وفي نقل الثقافة بين الأجيال، والإسهام إيجابياً في حضارة المجتمع.

أهداف الحملة

- الإضاءة على أهداف العمل المعماري بجانب العمل الحرفي.
- إبراز الأدوار التي يلعبها في المجتمع لناحية حمل ثقافة المجتمع ورقية من جيل إلى جيل.
- فن العمارة يمكنه خلق هوية بصرية لحضارة مجتمع بعينه (حين يقال الإهرامات نتذكر الفراعنة والعكس).
- لفئة توعوية لضرورة الارتقاء بالعمل المعماري، وعدم الاكتفاء به كوسيلة مادية، وإلا دفع المجتمع أثمناً مختلفاً المستويات، منها . على سبيل المثال لا الحصر . اختلال التنظيم المدني للبيئة المحلية، الفوضى البصرية للعمارة، غياب المساحات الخضراء، أو عدم جدواها.

عناوين الحملة

- فن العمارة.. ناقل للثقافة عبر الأجيال

العمارة ليست حجارة صامتة، بل ذاكرة حية تنقل ملامح ثقافة المجتمع من جيل إلى جيل. كل مبنى يحمل قصة زمنه، وكل تفصيل معماري يوصل رسالة تستمر بعد رحيل صانعيها.

- فن العمارة.. جزء من حضارة المجتمع

الحضارة لا تُقاس بالكلمات فقط، بل بما يتركه أي مجتمع من معالم شاخصة. العمارة هي مرآة لتاريخ هذا المجتمع، تعكس حضوره وتطوره وتفاعله مع الأرض والزمان.

- فن العمارة.. توجّه فكري

العمارة ليست فناً بصرياً وحسب، بل هي فكر يوجّه اختيار المواد، أسلوب البناء، وعلاقة المكان بالإنسان. هي تعبير عن فلسفة مجتمعية تختار كيف تُبنى الحياة وتُعاش في الفضاءات اليومية.

- فن العمارة.. هوية بصرية للمكان

كل مدينة تُعرف بعمارتها، وكل مكان يحمل بصمته الخاصة. العمارة ترسم الملامح البصرية، التي تُميّز المكان عن غيره، فتمنحه شخصية فريدة تبقى في الذاكرة، وتعرّف الناس به.

- فن العمارة.. إبداع وثقافة ومسؤولية اجتماعية

ليست العمارة مجرد تصميم جميل، بل هي مسؤولية تجاه المجتمع، فهي تُترجم قيمه وثقافته في إبداع معماري يُلبّي احتياجات الناس، ويعكس روح المكان، مع الالتزام بالبعدين الإنساني والاجتماعي.

فن العمارة... رؤية

كيف تجسّد المعمارية سارة صادق هذه الأهداف في عملها؟

الحملة في مرحلتها الثانية حاولت إعطاء فكرة نوعية عن كيفية تجسيد أهداف العمل المعماري الراقي كما تفهمها وتنفذها سارة صادق في عملها، وفي التزامها تجاه عملائها محلياً وخارجياً:

- فن العمارة.. رؤية

تعكس المشاريع التجارية (العمارات) للمعمارية صادق رؤية مختلفة، وذلك بالعمل على مساحات متصلة مع أحدث حلول الاستدامة والطاقة، لتخدم الإنسان والمكان معاً.

- فن العمارة.. استدامة

الاستدامة في تصاميمها ليست خياراً، بل هي التزام، خلق التوازن الفكري بالتصميم ودمجه مع منظور بيئي لاستدامة مستقبلية.

- فن العمارة.. إتقان بالتفاصيل

التفاصيل ليست ترفاً، بل بصمة معمارية تعكس جذورنا الثقافية وتربط الأجيال بهويتها. كل عنصر يحمل معنى ليحوّل المبنى إلى قصة تُحكى.

- فن العمارة.. طاقة

تصاميم سارة صادق المعمارية تستند إلى علم طاقة المكان، وهو المؤثر الأساسي في طاقة المستخدم، ويسهم في نقل طاقة إيجابية إلى البيئة الخارجية. «مشروع ريادي نفتخر به يضع الفعل المعماري في خدمة رقي المجتمع».

- فن العمارة.. ضوء وإضاءة

الطبيعة مصدر إلهامنا الأول لتصميم الإضاءة، التميّز بدمج الضوء الطبيعي مع الإضاءة المعمارية الإبداعية، وبذلك يتم تحقيق طاقة إيجابية واستدامة مبتكرة للمستخدم والمكان، إضافة إلى خلق علامة بصرية في المحيط.



فن العمارة...



رؤية



مدن جديدة.. ترسم ملامح مستقبل العمران في الكويت

تتبلور في الكويت ملامح جيل جديد من المدن السكنية تمثل خطوة نوعية في معالجة الملف الإسكاني برؤية أكثر شمولاً وتفاؤلاً، فبدلاً من أن تبقى القضية الإسكانية عبئاً متراكماً، تتحول اليوم إلى فرصة اقتصادية وتنموية تُعيد توزيع النمو العمراني، وتخلق أنماط سكن متطورة تواكب احتياجات الأجيال القادمة.

تصوّر المدن الجديدة يقوم على فكرة التكامل بين البنية التحتية والخدمات والمرافق، بحيث يعيش المواطن في مجتمع متكامل تتوافر فيه المدارس والمراكز الصحية والحدائق والمجمعات التجارية.

وتُعدّ هذه المدن ركيزة أساسية في التطور العمراني، إذ تسعى الدولة من خلالها إلى خلق مراكز عمرانية جديدة تخفف الضغط عن العاصمة وتوزّع التنمية بشكل متوازن بين المحافظات، مع الاعتماد على الشراكة مع القطاع الخاص لضمان الكفاءة والابتكار في التخطيط والتنفيذ.

إنها مدن المستقبل، حيث تتحول الرعاية السكنية من مجرد توفير بيت إلى تجربة حياة متكاملة، تتناغم فيها مفاهيم الاستدامة، والتقنيات الذكية، والجودة العمرانية، لتعبر عن مرحلة جديدة من النمو الحضري الواعي في الكويت.

شراكة موسّعة مع القطاع الخاص

تستعد وزارة الإسكان لإطلاق مرحلة جديدة في تطوير المدن السكنية، حيث أعلنت أن المرحلة المقبلة ستشهد توسعة في الشراكة مع القطاع الخاص ليكون شريكاً أساسياً في التنمية، وذلك من خلال طرح ثلاث حزم استثمارية تتضمن إنشاء نحو 5 آلاف وحدة سكنية في مدن مثل المطلاع وسعد العبدالله وجابر الأحمد، ضمن نموذج تطوير حديث يشمل التصميم والتمويل والبناء والتشغيل والبيع في منظومة واحدة متكاملة.

هذه المشروعات ستدار بنظام متكامل يشمل التصميم، التمويل، البناء، التشغيل، والبيع، على أن تُسلم الأصول غير السكنية للحكومة، ما يفتح المجال أمام دخول المطور العقاري المنظم إلى السوق الكويتي بشكل موسع، ما يمثل نقلة نوعية في طريقة تنفيذ المشروعات الإسكانية في الكويت.

تلك الخطوة من شأنها أن تُدخل أدوات تمويل واستثمار مبتكرة تسهم في تسريع وتيرة الإنجاز ورفع جودة التنفيذ، إلى جانب تنويع أنماط السكن وتخفيف الأعباء المالية عن الدولة.

كما تفتح المبادرة الباب أمام الشركات الوطنية لتوسيع مشاركتها في التطوير العمراني، وبناء سوق عقاري منظم يقوم على معايير تخطيطية واقتصادية واضحة، تُسهم في إنشاء مجتمعات سكنية متكاملة تحقق التوازن بين الاحتياجات الاجتماعية والعوائد الاقتصادية، وتؤسس لمرحلة جديدة من التنمية الحضرية في الكويت.

خطط ضخمة لتغطية الطلب

الخطة الإسكانية تتضمن إنشاء 170 ألف وحدة سكنية خلال السنوات المقبلة موزعة على مدن جديدة مثل الصابرية ونواف الأحمد والخيران، إضافة إلى مشروعات أصغر بنحو 10 آلاف وحدة في مناطق الصليبية وقيماء وجنوب سعد العبدالله والمرقاب.

وبذلك تستهدف الدولة تلبية ما يقارب 180 ألف طلب إسكان من أصل 197 ألفاً متوقعاً خلال العقد المقبل، ما يعني تغطية نحو 91 في المئة من الاحتياجات السكنية إذا التزمت الخطة بجدولها الزمنية.

وبدون القطاع الخاص، لن تستطيع الحكومة أن تنجز هذا الهدف الطموح بمفردها، إذ إن حجم الطلبات المتزايد وتكاليف التنفيذ العالية يتطلبان شراكة حقيقية تضمن التمويل والخبرة والإدارة الحديثة للمشروعات.

إن إشراك المطورين العقاريين والمستثمرين المحليين سيخفف العبء المالي والإداري عن الدولة، ويعزز كفاءة التنفيذ وجودة المشروعات السكنية، فنجاح الخطة الإسكانية لا يتوقف عند توفير الأراضي أو التمويل فقط، بل على تنويع أدوات التنفيذ وتفعيل الشراكات بما يضمن استدامة الحلول وتلبية الاحتياجات المستقبلية.

القضية الإسكانية تتحوّل اليوم إلى فرصة اقتصادية وتنموية

تخلق أنماط سكن متطورة تواكب احتياجات الأجيال القادمة

الحكومة توسّع شراكتها مع القطاع الخاص لتسريع التنفيذ

المبادرة تفتح الباب أمام الشركات الوطنية لتوسيع مشاركتها

خطوة من شأنها أن تُدخل أدوات تمويل واستثمار مبتكرة

بناء سوق عقاري منظم يقوم على معايير تخطيطية واقتصادية واضحة

من مدينة تُسكن.. إلى مدينة تُفكر

في الرؤية الجديدة للمدن الكويتية، لا يقتصر التطوير على الخرسانة والإسفلت، بل يمتد إلى بناء «مدن ذكية» تتفاعل مع ساكنيها في الزمن الحقيقي، تخيل مدينة تُضيء شوارعها تلقائياً حين يمر أحد سكانها، وتعيد تدوير مياهها وطاقاتها دون تدخل بشري، وتتابع جودة هوائها وصحتها البيئية كما يراقب الجسد نبضه.

هذا المستوى من التطور العمراني لم يعد حلمًا، بل مطلباً وطنياً يستدعي تكاتف الجهود بين الدولة والقطاع الخاص، لبناء مدن حديثة تعبر عن طموح الكويت ومستقبلها الواعد.

لتجسيد توجه عمراني يجمع بين الذكاء الصناعي، وإنترنت الأشياء، والاستدامة البيئية، لتصبح الكويت نموذجاً في الخليج لمدن تتعلم وتطور نفسها باستمرار، ستكون نقلة من «مدينة تُسكن» إلى «مدينة تُفكر»، حيث يصبح الإنسان محور التجربة، والتقنية شريكاً في صنع تفاصيل الحياة اليومية.

الفجوة الإسكانية تحت المجهر .. حقائق بالأرقام

تضع الأرقام التالية تصوراً واضحاً لحجم الملف الإسكاني في الكويت وطبيعة الأهداف التي تسعى الدولة لتحقيقها خلال السنوات المقبلة، إذ تُظهر الفجوة بين الطلب القائم والمتوقع حجم التحدي، وتبرز في المقابل الجهود الحكومية عبر الخطط والمشروعات المستهدفة لتقليص هذه الفجوة وتلبية احتياجات المواطنين.

- الطلبات الإسكانية الحالية: 105 آلاف طلب
- الطلب المتوقع في 2035: 197 ألف طلب
- الوحدات المستهدفة: 170 ألف وحدة جديدة
- التغطية المتوقعة: 180 ألف طلب (91% من الإجمالي)
- الحزم الاستثمارية الأولى: 5 آلاف وحدة



دعوات لإعادة تخطيط عمراني متوازن وشامل

تتزايد المطالبات في الكويت بضرورة إعادة النظر في أسلوب التخطيط الحضري القائم، والانتقال نحو رؤية أكثر توازناً وشمولاً تعيد توزيع التنمية والخدمات بعيداً عن التركز في العاصمة. وتتمحور الدعوات حول وضع خطة عمرانية وطنية تضمن عدالة توزيع المشاريع والمرافق والبنية التحتية بين جميع المحافظات، بما يساهم في تخفيف الضغط عن المدن الرئيسية وتحقيق تنمية متوازنة. ومن أبرز المطالب أن يتم إنشاء محاور تنمية جديدة ترتبط بشبكة نقل ومواصلات حديثة، لتسهيل الحركة وتقليل الاختناقات المرورية، إلى جانب تطوير المناطق القائمة لتصبح أكثر قدرة على استيعاب الزيادة السكانية، كما يُدعى إلى توظيف التقنيات الحديثة في نظم التخطيط وإدارة الأراضي، بما يعزز الكفاءة في استخدام المساحات ويوجه النمو العمراني بشكل منظم ومستدام. وتتركز المطالب كذلك على ضرورة دمج التخطيط الحضري مع سياسات الإسكان والمرافق والخدمات، بحيث لا تبقى المشاريع العمرانية بمعزل عن احتياجات المواطنين، مع اعتماد معايير بيئية واجتماعية تراعي جودة الحياة. ويطالب المهتمون بفتح المجال أمام إعادة تقييم المخطط العمراني العام للدولة وتحديثه بما يتواءم مع المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية، إلى جانب سنّ تشريعات مرنة تسمح بتعديل الحدود العمرانية وتوسيع المدن وفق الحاجة. هذه الخطوات، بحسب المطالب، تمثل مدخلاً أساسياً لتأسيس مدن أكثر توازناً واستدامة، وتحقيق رؤية تنمية تمتد آثارها إلى مختلف مناطق الكويت.

تحديات أمام التنفيذ

رغم وضوح الأهداف والرؤية الإسكانية وطموح الخطة في تلبية معظم الطلبات خلال العقد المقبل، فإن الطريق نحو التنفيذ لا يخلو من عقبات تستدعي معالجة دقيقة وتنسيقاً مؤسسياً محكماً، ومن أبرز التحديات:

- **الحوكمة والإدارة:** الحاجة إلى إطار إداري مرن وفعال يضمن سرعة اتخاذ القرار وجودة التنفيذ في المشاريع الكبرى
- **آليات الشراكة:** صعوبة اختبار وتطبيق نموذج الشراكة مع القطاع الخاص لأول مرة على نطاق واسع، وضمان توازن الأدوار بين الدولة والمطورين
- **اختيار المواقع:** أهمية تحديد مواقع سكنية مناسبة قريبة من المناطق الحضرية والخدمات لضمان استقرار الأسر ونجاح التجربة
- **التمويل والجدولة الزمنية:** توفير التمويل الكافي والالتزام بالجدول الزمني الطموحة دون تعطيل أو تأخير
- **التنسيق بين الجهات الحكومية:** تجنب تضارب الصلاحيات وتكرار الإجراءات بين المؤسسات المختلفة
- **البنية التحتية والخدمات:** مواكبة شبكات الطرق والمرافق العامة لمشروعات الإسكان الجديدة لتجنب عزلة المدن السكنية
- **ثقة السوق والمواطنين:** بناء الثقة بين الدولة والمطورين العقاريين من جهة، وبين الحكومة والمواطنين من جهة أخرى لضمان قبول واستمرارية النموذج الجديد



القطاع العقاري.. انتعاشة واضحة وتحول في بؤصلة المستثمرين

يشهد السوق العقاري الكويتي موجة انتعاش لافتة، تؤكدتها أحدث بيانات وزارة العدل -إدارة التسجيل العقاري والتوثيق- التي أظهرت استمرار الصفقات العقارية في تسجيل أداء قوي خلال عام 2025، متجاوزة مستويات الأعوام السابقة. هذا الزخم يعكس تنامي الثقة في العقار الكويتي كأداة استثمارية آمنة ومستقرة، خصوصاً في ظل التقلبات الاقتصادية التي تشهدها الأسواق الإقليمية والعالمية.

نمو لافت

بلغت جملة قيمة التداولات في سبتمبر 2025 نحو 347.3 مليون دينار، بزيادة بلغت نسبتها 22.5% مقارنة بشهر سبتمبر من العام الماضي، عندما سجلت التداولات نحو 283.5 مليون دينار. هذه الزيادة السنوية تعكس اتجاهًا صاعدًا في الطلب على العقار، يؤكد أن السوق ما زال في حالة توسع صحي وليس في مرحلة تراجع.

أما على مستوى الأداء التراكمي، فقد حققت التداولات منذ بداية العام وحتى نهاية سبتمبر نحو 3.117 مليار دينار، مقارنة بـ 2.424 مليار دينار خلال الفترة نفسها من عام 2024، أي بنمو بلغ 28.6%. وهي نسبة تعتبر من الأعلى خلال السنوات الأخيرة، حيث إن هذا النمو المستدام يبرهن أن السوق لم يتأثر بعوامل موسمية أو طارئة، بل يسير في منحني تصاعدي مستمر.

«الخاص» يحافظ على تماسكه

ظل نشاط السكن الخاص محافظاً على مكانته كأحد أعمدة السوق العقاري، حيث بلغت تداولاته نحو 119.9 مليون دينار في سبتمبر الماضي، لتشكل 34.5% من إجمالي قيمة السوق. وعلى الرغم من التراجع الطفيف عن أغسطس، فإن هذا المستوى يُعد قريباً من المتوسط السنوي، ما يؤكد استقرار الطلب على المنازل الخاصة، خاصة في المحافظات النشطة مثل الأحمدية وحولي. ولعل اللافت أن متوسط قيمة الصفقة الواحدة ارتفع إلى 391 ألف دينار مقارنة بـ 380 ألفاً في أغسطس، وهو ما يدل على تحسّن نوعية الصفقات واتجاه المشترين نحو العقارات ذات القيمة الأعلى أو المواقع المتميزة، بدلاً من العقارات الصغيرة أو الأقل جودة. وهذا التطور يعكس ارتفاع الوعي الاستثماري لدى شريحة المشترين، وثقتهم في الأصول العقارية طويلة الأجل.

«الاستثماري» يقود الانتعاش

يُعد نشاط العقار الاستثماري المحرك الرئيسي لصعود السوق خلال العام الجاري. فقد بلغت قيمة تداولاته في سبتمبر 118.5 مليون دينار، بارتفاع 19.8% عن أغسطس، لتستحوذ هذه الشريحة على 34.1% من إجمالي السيولة العقارية، بعد أن كانت 20.9% فقط في أغسطس.

هذا التحول اللافت يعكس انتقال جزء من السيولة إلى العقار الاستثماري، مدفوعاً بارتفاع العوائد الإيجارية، وتزايد الطلب على الوحدات المعدة للتأجير. كما ارتفع عدد صفقات هذا النشاط إلى 141 صفقة مقابل 118 في أغسطس، ما يشير إلى توسّع قاعدة المشترين والمستثمرين. ورغم أن قيمة الصفقات الإجمالية كانت أقل قليلاً من متوسط الـ 12 شهراً الماضية، إلا أن التحسّن في عدد المعاملات يعبر عن سوق أكثر نشاطاً وتنوعاً، مع دخول فئات جديدة من المستثمرين الصغار والمتوسطين الباحثين عن دخل دوري مستقر.

«التجاري» يستعيد زخمه

شهد الأداء السنوي للعقارات التجارية فززة هائلة بنسبة 400.3% مقارنة بسبتمبر 2024. وهذا الارتفاع التاريخي يؤكد عودة المستثمرين الكبار إلى السوق التجاري بعد فترة هدوء.

كما بلغ متوسط قيمة الصفقة التجارية الواحدة نحو 6.8 ملايين دينار، بارتفاع 22.3% عن أغسطس، ما يبرز وجود صفقات نوعية كبرى في مناطق تجارية مهمة، وربما استعداد شركات لتوسيع أعمالها أو استثمار فوائض السيولة في أصول ثابتة ذات مردود طويل الأجل. اللافت أيضاً أن معدل قيمة التداولات التجارية خلال آخر 12 شهراً بلغ 73 مليون دينار، ما يعني أن شهر سبتمبر وحده تجاوز هذا المتوسط بنسبة تفوق 30%، وهي إشارة قوية إلى تحسّن شهية المستثمرين تجاه القطاع التجاري، لا سيما في ظل استقرار بيئة الأعمال الكويتية واستمرار الإنفاق الحكومي الداعم للقطاع الخاص.

الأحمدي وحولي تتصدران النشاط

من بين المحافظات، برزت محافظة الأحمدية في صدارة النشاط العقاري بحصة 39.1% من إجمالي الصفقات (183 صفقة)، تلتها محافظة حولي بنسبة 22.2% (104 صفقات). هذا التوزيع الجغرافي يعكس توسع النشاط العمراني في المناطق الجنوبية من البلاد، مع تزايد الطلب على العقارات السكنية والاستثمارية هناك بفضل تحسّن الخدمات والبنية التحتية.

كما تشير هذه الأرقام إلى تحول تدريجي في مراكز الثقل العقاري بعيداً عن المناطق المزدحمة تقليدياً إلى مناطق جديدة تتمتع بفرص نمو مستقبلية، وهو ما يدعم الاستدامة في نشاط السوق ويمنع تركّز السيولة في نطاقات محدودة. يبدو واضحاً أن القطاع العقاري الكويتي استفاد في 2025 من حالة التذبذب في أسواق المال العالمية، إذ لجأ العديد من المستثمرين إلى العقار كملاذ آمن يحافظ على القيمة ويحقق عائداً ثابتاً.

كما ساهمت البيئة التمويلية المستقرة، وتوافر السيولة المصرفية، في دعم حركة الشراء والبيع، لا سيما مع استمرار معدلات الفائدة في مستويات معتدلة نسبياً، ما جعل التمويل أكثر جاذبية للأفراد والمؤسسات.

توقعات إيجابية لبقية العام

استناداً إلى الأداء التراكمي للأشهر التسعة الأولى، فإن السوق يتجه لإنهاء عام 2025 على أداء قياسي. وإذا استمرت السيولة عند متوسط الأشهر الماضية -وفق تقديرات المراقبين- فإن القطاع العقاري في طريقه لتسجيل أحد أفضل أعوامه منذ عقد، مدعوماً بعوامل محلية قوية واستقرار سياسي واقتصادي واضح.

4 عوامل دعمت نشاط السوق

ويمكن القول إن عام 2025 يمثل نقطة تحول في هيكل السوق العقاري الكويتي. فبعد سنوات من الهدوء النسبي، عاد النشاط بقوة مدفوعاً بمزيج من العوامل:

- 1 - زيادة الطلب الاستثماري طويل الأجل.
- 2 - ارتفاع العوائد الإيجارية في السكن الاستثماري.
- 3 - توسّع البنية التحتية ومشروعات التطوير في المحافظات.
- 4 - ثقة المستثمرين في استقرار السوق المحلي.

هذا المزيج أوجد سوقاً أكثر توازناً بين النشاط السكني والتجاري، وأعاد الحيوية إلى قطاعات كانت شبه راكدة قبل عامين. كما أن دخول مستثمرين جدد وتنوّع المحافظ الاستثمارية يعززان النظرة المستقبلية الإيجابية للسوق. ومع استمرار الزخم الحكومي في مشروعات التطوير العمراني، وتوسيع المناطق السكنية الجديدة، وتحسّن بيئة التمويل، فإن التوقعات ترجّح أن يختتم عام 2025 على أعلى مستوى تداولات عقارية منذ أكثر من عشر سنوات. لتبقى الكويت واحدة من أكثر الأسواق العقارية استقراراً وجاذبية في المنطقة.

استفاد من تذبذب أسواق المال العالمية ولجوء العديد من المستثمرين إلى العقار كملاذ آمن

السوق العقاري في طريقه لتسجيل أحد أفضل أعوامه منذ عقد.. مدعوماً بعوامل محلية قوية

3.1 مليارات دينار قيمة التداولات العقارية منذ بداية العام وحتى سبتمبر.. بنمو 28.6%

النمو يبرهن أن القطاع لم يتأثر بعوامل موسمية أو طارئة.. بل يسير في منحني تصاعدي

السكن الخاص حافظ على مكانته كأحد أعمدة السوق بتداولات 119.9 مليون دينار في سبتمبر

القطاع الاستثماري شهد دخول مستثمرين صغار ومتوسطين بحثاً عن دخل مستقر

شقق
وحدات
+12,000

الموظفين
+130

المساحة
الإجمالية
لمحافظة
الأراضي
+919,026
الف متر
مربع

المشاريع
+13

دولة
+7

المدن
+12



AQARAT
عقارات

www.aqarat.com.kw

خلال الفترة من 2 إلى 4 أبريل المقبل في أرض المعارض

الكويت تستضيف معرض «سيتي سكيب 2026»:

بوابة المستثمرين الكويتيين إلى فرص الاستثمار العقاري العالمية



● المهندس مشعل المحم



● ألكسندر هوف

▶ ألكسندر هوف: سنظهر للعالم أهم المشاريع العمرانية الكويتية

▶ الملحم: سنتبنى إطلاق جائزة الكويت للتميز العقاري وجائزة التميز المعماري



Cityscape Kuwait

وأوضح أن «بلوبرينت» تأسست في عام 2009 من قبل مجموعة من رجال الأعمال والمؤسسات المالية، بهدف خدمة القطاع العقاري والاستثماري، وهي الوكيل لشركة نايت فرانك وسافيلز كبرى شركات الاستشارات العقارية العالمية، ومؤخراً أضافت لها وكالة إنفورما، أكبر شركة تنظيم معارض في العالم.

يذكر أن شركة إنفورما تأسست في لندن، وهي مدرجة ضمن مؤشر FTSE 100، وتعد أكبر منظم للمعارض في العالم بفضل سجلها الحافل في تنظيم فعاليات عالمية المستوى. وقد حققت الشركة إيرادات بلغت 3.55 مليارات جنيه إسترليني في عام 2024، وتشرف على فعاليات دولية كبرى، منها سيتي سكيب غلوبل، ومعرض الصحة العربي، ومهرجان كان ليونز للإبداع، وموني 20/20. وبفضل خبرتها العالمية، تستعد إنفورما لتقديم حدث استثنائي في الكويت.

ومن جانب آخر، فقد أسست «بلوبرينت» للخدمات العقارية ذراعها للمعارض العقارية العالمية.



● لقطة من معرض سيتي سكيب

تستعد دولة الكويت لاستضافة معرض سيتي سكيب، أكبر سلسلة معارض للتنمية الحضرية في العالم، خلال الفترة من 2 إلى 4 أبريل 2026، في أرض المعارض الدولية بالكويت. ويُعد هذا الحدث محطة بارزة في عودة الكويت إلى سلسلة معارض سيتي سكيب العالمية المرموقة للمرة الأولى منذ عام 2013، حيث يتيح للمستثمرين الكويتيين فرصاً غير مسبوقة للوصول إلى الأسواق العقارية الدولية، وربط الطلب المحلي بالاستثمار العالمي.

يُعرف معرض سيتي سكيب بجذب المشاركين من مختلف أنحاء العالم، وسيسلط الضوء هذا العام على المشاريع الكويتية الطموحة في مجالات البنية التحتية والتحول الحضري، بما يتماشى مع رؤية الكويت 2035 الهادفة إلى تنويع الاقتصاد وتحديث البنية التحتية. وسيسعى المعرض لتسليط الضوء على أبرز المشاريع الوطنية الكبرى، مثل مطار الكويت الدولي الجديد، وشبكة السكك الحديدية الوطنية، وميناء مبارك الكبير، والمدن السكنية الجديدة، بما يعكس جاهزية الكويت للنمو المحلي واستقطاب الاستثمارات الأجنبية.

بالنسبة للمستثمرين الكويتيين، يشكّل معرض سيتي سكيب الكويت 2026 منصة استراتيجية لاستكشاف المشاريع العقارية العالمية، بدءاً من الوحدات السكنية في المدن الدولية الكبرى، وصولاً إلى الأصول التجارية في الأسواق الناشئة. وسيوفر الحدث فرصاً للأفراد والمؤسسات الكويتية لتنويع محافظهم الاستثمارية والمشاركة في مشاريع عالمية واعدة، بما يتماشى مع التوجه المتزايد لدى المواطنين الكويتيين نحو الاستثمار عبر الحدود وتوسيع آفاقهم المالية.

وسيُسهّم الحضور الدولي الواسع لمعرض سيتي سكيب في جذب المستثمرين الأجانب إلى الكويت، حيث سيتم استعراض المشاريع العقارية المستقبلية أمام جمهور عالمي. كما ستُعقد مؤتمرات ومنتديات لتعزيز التعاون وتبادل الخبرات بين المتخصصين الكويتيين والدوليين، بما يفتح آفاقاً جديدة للشراكات والاستثمار المشترك.

وقال ألكسندر هوف، المدير العام للمجموعة في شركة إنفورما: «سيتي سكيب الكويت 2026 سيكون لحظة تحول في قطاع العقارات الكويتي. من خلال جمع الأطراف المحلية والدولية، سيسلط المعرض الضوء على مكانة الكويت كمركز ديناميكي للاستثمار والابتكار في التنمية الحضرية، وسنظهر للعالم أهم المشاريع العمرانية الكويتية».

من جانبه، أعلن المهندس مشعل المحم، الرئيس التنفيذي لشركة بلوبرينت، عن الحدث، مؤكداً أهمية سيتي سكيب كمنصة لعرض رؤية الكويت المتجددة أمام العالم، مشيراً إلى أن دور بلوبرينت في تنظيم الحدث يعكس التزامها بدعم قطاعات العقار والتنمية الحضرية في البلاد.

وأضاف الملحم أننا سنستغل المعرض في إبراز الدور الريادي للكويت في الصناعة العقارية، فشركات العقار الكويتية هي الأولى في الخليج العربي على مستوى الأسبقية، في البناء والتطوير، كما سنسعى في المؤتمر لإطلاق جائزة الكويت للتميز العقاري، وجائزة الكويت للتميز المعماري. تحت مظلة شركات عالمية.

Cityscape Kuwait

2-4 أبريل 2026
أرض المعارض الكويت



انضم إلى أضخم سلسلة
فعاليات عقارية في العالم.

الآن في الكويت!

الشريك الرسمي



Cityscape-Events.com/Kuwait

«نايت فرانك»: نتيجة الطلب المتزايد على أسلوب الحياة الفاخر

تسارع نمو عقارات العلامات التجارية العالمية

العلامات لم تعد حكرًا على الفنادق فقط.. بل توسعت لتشمل أسماء من عالم السيارات

المشاريع العالمية تجاوزت حاجز الألف مشروع قائم و قيد الإنشاء في أكثر من 83 دولة

الشرق الأوسط يشهد أكبر قفزة بإجمالي المشاريع قيد التطوير.. بقيادة الإمارات والسعودية

إلى 26.7% من إجمالي المشاريع قيد التطوير، مدفوعة بتوسع سريع في الإمارات والسعودية. أما منطقة آسيا والمحيط الهادئ، فرغم حيوية أسواق مثل تايلند والهند، فمن المتوقع أن تتراجع حصتها نسبياً. وأكد تقرير «نايت فرانك» أن المطورين باتوا يوجهون أنظارهم نحو أسواق النمو في الشرق الأوسط وأمريكا اللاتينية وغيرها.

تحول مركز الجاذبية شرقاً وجنوباً

وأوضح التقرير أن مركز الثقل الجغرافي لتلك المشاريع يتحرك تدريجياً شرقاً، بفعل التوسع في الأسواق الآسيوية والشرق أوسطية، بعد أن كان متركزاً غرب الأطلسي في تسعينيات القرن الماضي نتيجة هيمنة الولايات المتحدة آنذاك.

استمرار هيمنة العلامات الفندقية

وترى «نايت فرانك» أنه رغم دخول علامات من مجالات السيارات والأزياء والساعات، ما زالت العلامات الفندقية تستحوذ على 83% من المشاريع الحالية، ومن المتوقع أن تحافظ على حصة تقارب 80% مستقبلاً.

تنوع جغرافي إستراتيجي

في حين لا تزال مراكز الفخامة العريقة، مثل دبي وميامي، قوية، يُظهر خط المشاريع المستقبلية توسعاً ملحوظاً في أسواق الفخامة الجديدة والناشئة. كما يشهد القطاع حضوراً متزايداً في أسواق جديدة، مع مناطق نمو ملحوظة تشمل المملكة العربية السعودية ومصر واليابان وفرنسا والأسواق الأمريكية خارج نيويورك وميامي.

وتؤكد «نايت فرانك» أن هذه الظاهرة العالمية تعكس سعي المطورين والعلامات التجارية إلى استقطاب قواعد عملاء جدد من أصحاب الثروات الكبيرة، وتنوع بصمتهم الجغرافية للحد من المخاطر واستقطاب الثروات الناشئة.

مع استمرار تزايد الطلب على العقارات الفاخرة التي تحمل توقيع علامات تجارية مرموقة، قدم تقرير صادر عن شركة «نايت فرانك» رؤى معمقة حول توجهات السوق العالمية، مستنداً إلى تحليل شامل لمشاريع رائدة تشمل أسماء بارزة ارتبطت بأرقى معايير الرفاهية مثل «فور سيزونز» و«ريتز كارلتون»، إلى جانب علامات غير فندقية مبتكرة من علامات السيارات الفاخرة مثل «بنتلي» و«أستون مارتين». كشف التقرير عن نمو غير مسبوق في سوق العقارات السكنية التي تحمل توقيع علامات تجارية، فقد تجاوزت المشاريع العالمية حاجز الألف مشروع قائم و قيد الإنشاء في أكثر من 83 دولة، تجسدها ما يقارب 80 علامة مرموقة في قطاعي الضيافة والمنتجات الفاخرة.

نمو متسارع

أوضح التقرير أن عدد المشروعات ارتفع من 169 مشروعاً عام 2011 إلى 611 مشروعاً حالياً، مع توقعات بتجاوز 1000 مشروع بحلول عام 2030. كما قفز عدد الوحدات من نحو 27 ألف وحدة إلى أكثر من 162 ألف وحدة متوقعة في 2030.

وأشار إلى أن الزخم تسارع منذ عام 2023 نتيجة الطلب المتزايد على أسلوب الحياة الفاخر المرتبط بالعلامات التجارية، ورغبة المطورين في تعزيز تموضعهم في الشريحة المتميزة من السوق. ورغم توقع تباطؤ وتيرة النمو بعد عام 2028، إلا أن القطاع سيواصل التوسع مدعوماً بتنوع جغرافي متزايد ودخول علامات تجارية جديدة من خارج القطاع الفندقي.

تراجع الهيمنة الأمريكية وصعود الشرق الأوسط

تستمر أمريكا الشمالية، وخصوصاً الولايات المتحدة، في قيادة السوق العالمية، لكن حصتها تراجعت من 32.7% من المشاريع القائمة إلى 26.2% من المشاريع المستقبلية.

في المقابل، يشهد الشرق الأوسط أكبر قفزة، إذ ارتفعت حصته من 15.9%

the place to be

الأشنيوز

THE AVENUES

الكويت KUWAIT



أكثر من 60 عاماً من الخبرة العقارية...
جذورها ممتدة من قلب الكويت إلى آفاقها

Over 60 years of real estate expertise...

With roots that extend from the heart of Kuwait to its horizons

«المباني».. من الأفيوز - الكويت إلى المدن الجديدة توسّع بصمتها في المشهد العمراني

الشريعان: التعاون مع الدولة من أولوياتنا وندعم التوجهات الحكومية لتحسين البيئة السكنية عبر شراكات فاعلة في المدن الجديدة

الشريعان: نركز حالياً على تنويع محفظتنا بين المشاريع التجارية والسكنية والفندقية مع أولوية للمشاريع السكنية.. نظراً لأهميتها الوطنية



● الأفيوز - الكويت



● فندق والدورف أستوريا الكويت



● فندق هيلتون جاردن إن الأفيوز - الكويت

في كل مدينة هناك مشروع يغيّر ملامحها... وفي الكويت، يكفي أن تقول «الأفيوز» ليُستحضر مشهد التطور والحدثة والهوية المعمارية المعاصرة.

من فكرة على الورق إلى أيقونة عمرانية أصبحت جزءاً من حياة الناس اليومية، صنعت شركة المباني نموذجاً مختلفاً في عالم التطوير العقاري، نموذجاً يتحدث بلغة التجربة، لا الجدران.

اليوم، ونحن أمام مرحلة جديدة من المشاريع الكبرى في الكويت، تمتد بصمة «المباني» إلى مجالات أوسع: من المولات إلى الفنادق، ومن المجمعات إلى المدن السكنية، لتعيد تعريف مفهوم التنمية العقارية في بلد يسعى للتحوّل إلى مركز اقتصادي وسياسي في المنطقة.

في هذه المقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة المباني وليد خالد الشريعان، نقرب أكثر من كواليس الرؤية، والتحديات، والطموحات التي تحملها هذه الشركة العملاقة... كيف تخطط؟ كيف تنفّذ؟ وكيف ترى مستقبل التطوير العقاري في الكويت؟ وفما يلي تفاصيل اللقاء:

1 - ما أبرز المشاريع التي تنفذها شركة المباني حالياً داخل الكويت؟

تعمل شركة المباني حالياً على تطوير وتنفيذ مجموعة من المشاريع المميزة داخل الكويت، بالتعاون مع مؤسسات الدولة ضمن إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPP). ومن أبرز هذه المشاريع مشروع أفنتورا وسوق صباح، بالإضافة إلى مشروع بلاج 13 الذي يجري تطويره بالتعاون مع شركة المشروعات السياحية.

وتهدف هذه المشاريع إلى دعم الجهود الوطنية في معالجة الأزمة الإسكانية، وتعزيز دور القطاع الخاص في التنمية، مع التركيز على تطوير بيئة عمرانية متكاملة ترفع جودة الحياة في الكويت.

2 - هل هناك خطة توسّع جديدة بعد «الأفيوز» ومشاريعكم السابقة؟

نعم، لدينا رؤية واضحة وإستراتيجية مدروسة للتوسع بعد نجاح مشاريعنا السابقة، وأبرزها «الأفيوز»، حيث نطمح أن نساهم في تحقيق رؤية كويت جديدة 2035، ونعمل حالياً على دراسة فرص جديدة خصوصاً في المشاريع السكنية والتنموية التي تتماشى مع أولويات الدولة، ونسعى إلى تقديم مفاهيم تطوير عقارية حديثة تتناسب مع احتياجات السوق وتساهم في حل الأزمة الإسكانية.

3 - كيف تختلف فلسفة «المباني» في التطوير عن بقية الشركات العقارية المحلية؟

ترتكز فلسفة شركة المباني على إستراتيجية مدروسة في التوسع وتنوع الأصول والاستدامة في كل مشروع، فنحن لا ننظر إلى المشروع كمنشأة فحسب، بل كمنظومة متكاملة تساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. كما نضع الابتكار وجودة التصميم في صميم عملنا، مع الالتزام بأعلى المعايير العالمية وأفضل ممارسات الاستدامة.

4 - ما الرؤية التي تقود الشركة في المرحلة المقبلة، خصوصاً مع التحولات في سوق العقار والتجزئة؟

تتركز رؤيتنا على التوسع في قطاعات جديدة، بحيث لا تقتصر مشاريعنا على المجمعات التجارية، بل تمتد إلى المشاريع السكنية والتنموية التي تخدم العملاء وتنسجم مع أولويات الحكومة. كما نواكب تحولات سوق التجزئة ونعمل على تطوير مشاريع تلبي احتياجات الجيل الجديد وتواكب تطور أنماط الحياة.

5 - كيف تتعامل الشركة مع متغيرات السوق في ظل توسّع المنافسة الإقليمية؟

نؤمن أن المنافسة الإقليمية الصحية تدفعنا إلى الابتكار أكثر، لذلك نركز على تقديم قيمة مضافة في كل مشروع نعمل على تطويره، سواء من حيث التصميم، أو الالتزام بالممارسات المستدامة في تنفيذه، أو تعزيز تجربة العملاء. كما نولي اهتماماً خاصاً ببناء شراكات محلية وعالمية تُمكننا من تقديم حلول مبتكرة تناسب السوق الكويتي.



● أفنتورا ريزدنسز



● أفنتورا ريزدنسز



● أفنتورا مول



● مشروع بلاج 13



● فندق هامبتون إن في سوق صباح



● مشروع سوق صباح

فلسفة «المباني» تقوم على الابتكار والاستدامة وتنوع الأصول.. مع التزام بأعلى المعايير العالمية في كل مشروع

أفنتورا ريزدنسز يضم 21 مبنى و276 وحدة سكنية ويجاوره أفنتورا مول بمساحة مبنية 295.000 م²

10 - ما حجم الاستثمارات التي ضختها الشركة في السوق المحلي خلال السنوات الأخيرة؟

خلال السنوات الماضية ضخّت شركة المباني استثمارات كبيرة في السوق المحلي تجاوزت قيمتها المليار دينار كويتي، منها تطوير مشاريع تجارية وسكنية ضخمة. ومن المتوقع أن تصل قيمة استثماراتنا القادمة في المشاريع الإسكانية عدة مليارات من الدنانير، ما يعكس ثقتنا في الاقتصاد الكويتي.

11 - كيف تنعكس مشاريعكم الكبرى على الاقتصاد الوطني وفرص العمل للشباب الكويتي؟

نؤمن أن مشاريعنا لا تخلق أثراً عمرانياً فحسب، بل اقتصادياً واجتماعياً أيضاً، إذ ساهمت مشاريعنا مثل الأفيوز في خلق آلاف فرص العمل للشباب الكويتي وتعزيز مكانة الكويت كمركز تجاري وسياحي، كما دعمت مشاريع الشباب المحلية من خلال احتضان محالهم وربطها بالعملاء، ما يعكس ثقتنا في أفكارهم ونجاح مشاريعهم.

12 - ما تقييكم لتطور بيئة الاستثمار في الكويت، وهل تشجع على مزيد من التوسع؟

تشهد بيئة الاستثمار في الكويت تحسناً مستمراً بفضل دعم الحكومة وسعي كل من وزارات التجارة والإسكان والمالية والعدل نحو تحسين بيئة الأعمال في الكويت وحل المشاكل المتعلقة بها من خلال تطوير بعض التشريعات المنظمة لهذه الاستثمارات وكذلك إقرار تشريعات جديدة، بالإضافة إلى المناقصات التي سيتم طرحها. ونحن متفائلون جداً بالمرحلة المقبلة، خصوصاً مع توجه الدولة لتعزيز دور القطاع الخاص في التنمية.

13 - ما هي جهود شركة المباني في تطبيق معايير البناء الأخضر والاستدامة؟

نلتزم في جميع مشاريعنا بمعايير الاستدامة والبناء الأخضر، ونعتمد تقنيات حديثة لتقليل استهلاك الطاقة والمياه ودعم الممارسات البيئية. ونفخر بأن 4 من مشاريعنا حاصلة على اعتمادات LEED، حيث حصل الأفيوز على الشهادة الفضية، بينما حصل كل من أفنتورا وسوق صباح والأفيوز-الخبر على شهادة ما قبل الاعتماد من الفئة الذهبية.

14 - ما تصورك لمستقبل التطوير العقاري في الكويت خلال العقد القادم؟

نتوقع أن يشهد التطوير العقاري في الكويت تحولاً نوعياً خلال العقد المقبل، مدفوعاً بالقوانين الجديدة والتوجه الحكومي نحو المدن الجديدة والمشاريع الإسكانية. ونرى في ذلك فرصة كبيرة للقطاع الخاص للمساهمة بفعالية في تنفيذ رؤية الكويت العمرانية.

6 - نسمع عن مشاريع سكنية وتجارية جديدة لشركة المباني.. ما أبرزها حالياً؟

نعمل حالياً على تطوير مشاريع سكنية وتجارية ضمن خطة إستراتيجية لدعم جهود الدولة في معالجة الأزمة الإسكانية، بالتعاون مع وزارة الإسكان لتقديم حلول تقلص قوائم الانتظار وتلبي الطلب المتزايد على السكن.

يبرز مشروع أفنتورا ريزدنسز بمساحة تأجيرية تبلغ 50.000 م²، ويضم 21 مبنى مخصصاً للإيجار تحتوي على 276 وحدة (204 شقق و72 تاون هاوس)، ويجاوره أفنتورا مول بمساحة مبنية 295.000 م² وتأجيرية 108.200 م².

أما على صعيد المشاريع التجارية، يمتد سوق صباح كأحد المشاريع الشاملة والمستدامة ذاتياً على 23.200 م²، ويضم سوقاً وفندقاً ومحال ومطاعم وصالات سينما ومرافق ترفيهية وموقف سيارات من ستة طوابق. كما نعمل على تطوير مشروع بلاج 13 (هيلتون المنقف سابقاً) يعد من أبرز المنتجعات البحرية في الكويت، بمساحة 242.436 م²، وقد تم توقيع اتفاقية تشغيله مع شركة هيلتون العالمية لمدة 17 عاماً.

7 - هل تخططون للدخول في مشاريع المدن الجديدة أو الشراكة مع الدولة في مشاريع تطوير حضري أو إسكاني؟

يُعد التعاون مع الدولة من أولوياتنا، حيث نحرص على شراكات فاعلة في مشاريع التطوير الحضري والمدن الجديدة، ونقدم التوجهات الحكومية لتحسين البيئة السكنية. ونرى أن القوانين الجديدة مثل قانون المطور العقاري والرهن العقاري، والمناقصات القادمة، ستفتح آفاقاً أوسع لهذه الشراكات، مع تقدير جهود وزير الدولة لشؤون البلدية والإسكان المهندس عبداللطيف المشاري وفريقه في دعم حلول الإسكان المستقبلية.

8 - ما طبيعة المشاريع التي تركزون عليها الآن؛ مراكز تسوق، مكاتب، فنادق، أم مجمعات سكنية؟

نركز حالياً على تنوع محفظتنا الاستثمارية بين المشاريع التجارية والسكنية والفندقية، مع تركيز خاص على المشاريع السكنية لما لها من أهمية وطنية. كما نعمل على تطوير مشاريع متكاملة تجمع بين المجمعات التجارية والفنادق والإسكان والترفيه في بيئة واحدة متكاملة لتعزيز تجربة عملائنا.

9 - إلى أي مدى تعتمدون على الشراكات مع القطاعين العام والخاص في تنفيذ مشاريعكم المحلية؟

نعتبر الشراكة مع القطاعين العام والخاص محورياً رئيسياً في نجاح أي مشروع. ولدينا شغف حقيقي للتعاون مع الجهات المحلية والعالمية، ونعمل بروح الفريق الواحد مع الحكومة لتحقيق الأهداف الوطنية، خصوصاً في مجال حل الأزمة الإسكانية.



موجة جديدة من الحياة
A New Wave of Living

أفنتورا
AVENTURA



سوق صباح
SOUK SABAH

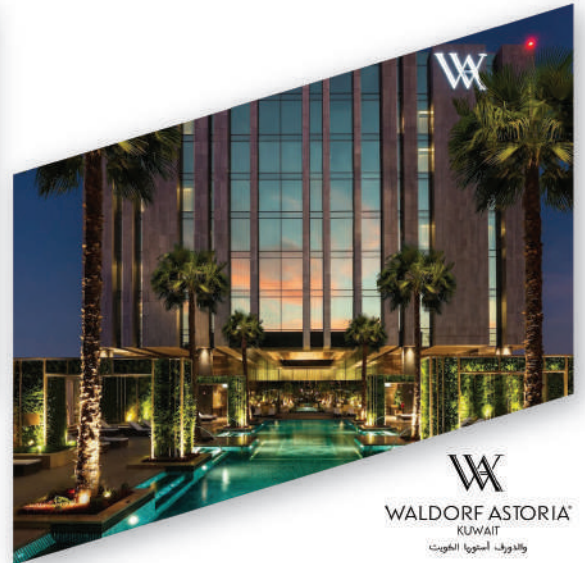
تراث تقليدي بأجواء حضرية
A Traditional Heritage with an Urban Flavor



Hilton
Garden Inn
The Avenues Kuwait
هيلتون جاردن إن الأفينوز الكويت



بلاج - ١٣
PLAGE-13



W
WALDORF ASTORIA
KUWAIT
والدورف أستوريا الكويت

وجهة واحدة لجميع احتياجاتك العقارية



خدمة تحصيل الإيجارات للأفراد والشركات

- مجاناً
- بدون وسيط
- سهولة الاستخدام عبر الموبايل
- بروابط دفع غير منتهية الصلاحية
- ترسل تلقائياً

خدمة التقييم العقاري

- إمكانية تقديم واستلام التقييم بالكامل عبر التطبيق
- دفع رسوم التقييم إلكترونياً
- تقرير مع QR Code للتحقق من مصداقية التقرير

الخدمات العقارية في KIB



التمويل العقاري



التقييم العقاري



إدارة العقار



الاستشارات العقارية



البنك يقدم منظومة متكاملة تجعله الوجهة الأولى لجميع الاحتياجات العقارية في الكويت

KIB.. خمسون عاماً من الريادة العقارية

منذ تأسيسه في عام 1973، خطّ بنك الكويت الدولي (KIB) مسيرة مميزة في تاريخ القطاع العقاري في دولة الكويت، ليصبح إحدى أبرز ركائز تطويره وازدهاره. بدأ البنك رحلته بتأسيس قسم التقييم العقاري، الذي وضع اللبنة الأولى لمهنة التقييم في الكويت، قبل أن تتسع دائرة نشاطه، لتشمل مختلف احتياجات السوق العقاري من التمويل العقاري إلى إدارة أملاك الغير، وصولاً إلى الاستشارات العقارية والحلول الرقمية. ليقدّم منظومة متكاملة، تجعل منه «وجهة واحدة لجميع الاحتياجات العقارية».

وخلال العقود الخمسة الماضية، عزّز البنك موقعه كجهة معتمدة في المجال العقاري، بعد اعتماده رسمياً من جهات عدة، مثل بنك الكويت المركزي، ووزارة التجارة والصناعة، والعديد من الهيئات والمؤسسات الحكومية. كما ساهم في إنشاء واحدة من أكبر قواعد البيانات العقارية في دولة الكويت، تضم عشرات الآلاف من البيانات العقارية والمعايير الميدانية، التي تغطي مختلف القطاعات السكنية والتجارية والاستثمارية، مما يوفر أساساً متيناً لدعم قرارات التمويل والاستثمار والحد من مخاطرها. ويواصل قسم التقييم والاستشارات العقارية في البنك أداء دور محوري في دراسة اتجاهات السوق وتحليلها، استناداً إلى معايير مهنية دقيقة.

ويعود هذا النجاح خلال السنوات الماضية إلى نخبة من الكفاءات والخبرات المتميزة في فريق الإدارة العقارية بالبنك، الذي يضم مجموعة من المتخصصين في مجالات التمويل والتقييم والاستشارات العقارية. ويضم الفريق طاقماً هندسياً وفنياً مختصاً، يتمتعون بخبرة عملية وسوقية واسعة، اكتسبوها على مدى سنوات من العمل المهني بالسوق العقاري. كما يحرص البنك على تطوير قدراتهم بصورة مستمرة، من خلال برامج تدريبية ودورات تخصصية تُعقد بشكل دوري، داخل الكويت وخارجها، بما يعزز من كفاءتهم ويواكب أحدث الممارسات العالمية في القطاع العقاري.

نشر المعرفة وبناء الكفاءات العقارية

يؤمن KIB بأن دوره لا يقتصر على تقديم الخدمات المصرفية والعقارية، بل يشمل أيضاً نقل المعرفة وتطوير القدرات الوطنية في هذا المجال. وانطلاقاً من مسؤوليته المجتمعية لنقل العلم والمعرفة، عقد البنك، بالتعاون مع جامعة الكويت، سلسلة من المحاضرات لتطوير منهج أكاديمي في الاستثمار والتقييم العقاري، يهدف إلى تأهيل جيل جديد من المقيمين العقاريين الكويتيين وفق المعايير المهنية الدولية. وقد أثمرت المحاضرات تدريب أكثر من 300 طالب وطالبة، وتنظيم ورش عمل تطبيقية، وإدماج الجانب العملي ضمن المناهج الأكاديمية. كما يشارك البنك في تعزيز الحوار حول فن الاستثمار العقاري وتطبيقات معايير التقييم الدولية، بالتعاون مع جهات حكومية واتحادات مهنية، مثل اتحاد العقاريين وجمعية المقيمين العقاريين الكويتية، دعماً لتطوير بيئة عمل قائمة على الشفافية والتكامل بين القطاعين العام والخاص. وفي هذا السياق، يواصل البنك تنظيم الملتقى العقاري السنوي، الذي يُعقد هذا العام للنسخة الثالثة على التوالي في 2025، ليكون منصة تجمع الخبراء والمقيمين والمستثمرين وصنّاع القرار لبحث التحديات والفرص في السوق العقاري ومناقشة أحدث الممارسات المهنية في مجالات التقييم والتمويل وإدارة المحافظ العقارية. وقد أصبح الملتقى إحدى المبادرات السنوية، التي تعزّز التواصل وتبادل الخبرات داخل القطاع العقاري في دولة الكويت.



• مشاركون في ندوة عقارية

خدمات «KIB Aqari» تشمل
تحصيل الإيجارات تلقائياً وتتبع
الدفعات وطلب خدمات
التقييم العقاري إلكترونياً
وتوثيق التقارير

منصة «KIB Aqari» الأولى
من نوعها في الكويت
كمنظومة رقمية موحدة
تجمع مختلف الخدمات
العقارية في مكان واحد



ملتقى KIB العقاري الثالث "التقييم العقاري والمعايير الدولية"



● صورة تذكارية في ملتقى KIB العقاري



● حضور كبير في الندوة

إستراتيجيات التحول الرقمي في البنك

تزامناً مع التحول الرقمي المتسارع في مختلف القطاعات، عمل KIB على تطوير حلول رقمية متكاملة تلبي احتياجات السوق العقاري، وتساهم في رفع كفاءة الخدمات. فقد أطلق البنك منصة «عقاري» Aqari، وهي الأولى من نوعها في الكويت، كمنظومة رقمية موحدة تجمع مختلف الخدمات العقارية في مكان واحد. تمكن المنصة المستخدمين من إدارة وتقييم محافظهم العقارية بسهولة ومن أي مكان، مع خصائص تشمل تحصيل الإيجارات تلقائياً، وتتبع الدفعات، وطلب خدمات التقييم العقاري إلكترونياً، إلى جانب توثيق التقارير عبر رمز QR يتيح التحقق منها مباشرة من خلال تطبيق KIB Aqari.

كما طور البنك تطبيقات مساندة، مثل حاسبة التمويل العقاري للمشاريع الاستثمارية والتجارية، وحاسبة تكلفة البناء لأصحاب القسائم السكنية، إضافة إلى نظام متكامل لإدارة العقارات وتحصيل الإيجارات إلكترونياً عبر خدمة KNET والبطاقات الائتمانية. وتساهم هذه الأدوات في تسهيل المعاملات، وتقليل الإجراءات الورقية، وتعزيز الشفافية في التعامل مع العملاء.

يتجه KIB نحو المستقبل برؤية تضع التحول الرقمي والاستدامة في صميم استراتيجيته العقارية. من خلال بناء شراكات فعّالة مع مؤسسات القطاعين العام والخاص. ويعمل البنك على تطوير وتوسيع منصة KIB Aqari، لتشمل أدوات ذكية قائمة على الذكاء الاصطناعي، وتحليل البيانات الكبيرة، بما يعزز من كفاءة الخدمات العقارية وجودة القرارات الاستثمارية بالسوق العقاري. كما يسعى البنك إلى ترسيخ مكانته ليصبح الوجهة الأولى لجميع الاحتياجات العقارية في دولة الكويت، تأكيداً لدوره الريادي في بناء قطاع عقاري أكثر ابتكاراً واستدامة وتكاملاً في المنطقة.

▶ طور خدمات
مساندة مثل
حاسبة التمويل
العقاري للمشاريع
الاستثمارية
والتجارية وحاسبة
تكلفة البناء
لأصحاب القسائم
السكنية



مشروع العاصمة يرسى معايير جديدة في الهندسة والتصميم والاستدامة

يعكس ملامح التطور العمراني المتنامي في قلب مدينة الكويت



● مشروع العاصمة بجميع أقسامه المول والبرج والشقق الفندقية



● العاصمة مول من الداخل

يتميز البرج بتصميمه العصري وموقعه الاستثنائي، الذي يمنحه إطلالة بانورامية خلابة على المدينة والبحر، وقد شُيّد على مساحة تقارب 1750 متراً مربعاً، ويتألف من 51 طابقاً، منها 46 طابقاً مخصصة للمكاتب بمساحة إجمالية قابلة للتأجير تبلغ نحو 60.000 متر مربع.

بدأت إدارة التأجير في تسويق المساحات وإبرام العقود في الربع الأول من 2024، حيث حقق البرج نسب إشغال مرتفعة في فترة زمنية وجيزة قرابت 50%، واستقطب مجموعة من الشركات المحلية والعالمية المرموقة، وأهمها شركة الاتصالات الكويتية (STC)، والتي شغلت مساحة تجاوزت 25% من المساحة التأجيرية للبرج.

ويتميز البرج بمرونة عالية في تصميم المساحات، إذ تبلغ مساحة الطابق الواحد نحو 1300 متر مربع تقريباً، مع إمكانية تقسيمه إلى أربع وحدات تبدأ من 250 متراً مربعاً، مما يتيح خيارات متنوعة تناسب احتياجات الشركات المختلفة.

ولضمان انسيابية الحركة وسرعة الوصول، يضم البرج نظام مصاعد متطوراً مكوناً من ثلاث مجموعات، تحتوي كل مجموعة على ستة مصاعد، بالإضافة إلى مصاعد مخصصة للخدمات.

كما يضم بهو استقبال واسعاً بتصميم عصري أنيق، مزوداً بأحدث أنظمة الأمن والمراقبة العاملة على مدار الساعة، إلى جانب شبكة إنترنت متقدمة وأنظمة اتصالات حديثة، توفر بيئة عمل مثالية للمستأجرين.

وحرصاً على راحة المستأجرين والزوار، تم تخصيص مواقف سيارات خاصة لمستأجري البرج، مع خدمة ركن السيارات لتسهيل الوصول، بالإضافة إلى مبنى مواقف متعدد الأدوار مجاور للموقع.

أثر المشروع

يُساهم مشروع العاصمة بكل مكوناته في إعادة تنشيط قلب مدينة الكويت، إذ يُعد أحد أكبر المشاريع التجارية المتكاملة في البلاد، ويضم مركز تسوق فريداً بتصميمه المعماري المبتكر، يُعد الأكبر من نوعه كمركز تسوق عمودي في مدينة الكويت. ويأتي هذا المول ليدعم تجربة موظفي البرج، ويوفر خيارات متنوعة لـ نزلاء فندق ماريوت للشقق الفندقية الفاخرة، مما يخلق تكاملاً بين جميع مكونات المشروع.

ويمثل المشروع نقلة نوعية في تطوير المنطقة التجارية، من خلال ما يقدمه من خدمات متكاملة وتجربة راقية لكل من الزوار والمستأجرين، بما يعزز مكانة العاصمة كمركز حضري نابض بالحياة، ومقصد رئيسي للأعمال والتسوق والترفيه.

مشروع العاصمة

يقع مشروع العاصمة في قلب مدينة الكويت، ليشكل أحد أبرز معالمها المعمارية الحديثة. ويعكس ملامح التطور العمراني، الذي جعلها تضاهي أرقى العواصم العالمية. يتميز المشروع بموقعه الاستراتيجي في قلب المنطقة التجارية، ويتألف من ثلاثة مكونات رئيسية:

المجمع التجاري «العاصمة مول»، الذي افتُتح في نوفمبر 2021، وبرج العاصمة المطل على البحر ومدينة الكويت، والذي يضم مساحات مكتبية متعددة الاستخدامات، بالإضافة إلى مبنى الشقق الفندقية الفاخرة، التي تُدار من قبل مجموعة ماريوت العالمية.

ويُعد المشروع الأكبر من نوعه داخل المدينة، بمساحة مبنية إجمالية تبلغ 380.000 متر مربع، تشمل جميع مكوناته، حيث روعي في تصميمه الجوانب الجمالية والهندسية الحديثة. وتم تزويده بأحدث التقنيات ليرسي معايير جديدة في مجالي التصميم والاستدامة.

برج العاصمة

يُعد برج العاصمة أحد أهم عناصر المشروع، وقد تم افتتاحه في نهاية عام 2023 بعد اكتمال أعمال البناء والتشطيبات، ليشكل إضافة نوعية ومعمارية مميزة لواجهة مدينة الكويت الحديثة.

المشروع الأكبر من نوعه داخل

العاصمة بمساحة مبنية إجمالية تبلغ

380 ألف متر مربع

يتألف من 51 طابقاً منها 46

مخصصة للمكاتب بمساحة إجمالية

قابلة للتأجير 60 ألف متر مربع

يُساهم مشروع العاصمة بكل

مكوناته في إعادة تنشيط قلب

الكويت إذ يُعد أحد أكبر المشاريع

التجارية المتكاملة



العاصمة
Assima

برج العاصمة ...
مركز الأعمال النابض في قلب العاصمة.



+965 22996152

للاستفسار

«الحسبة».. من تطبيق هاتف إلى مرصد عقاري



► **منيرة المطيري:** نطمح في «الحسبة» لأن نكون المرجع الوطني للبيانات العقارية

► **نسعى إلى تطوير مؤشر عقاري شامل يعكس حركة السوق ويسهم في بناء رؤية أوضح للمستقبل**

من اتخاذ قرار واع، وتمنح المستثمر رؤية واقعية للسوق، وتساعد المقيمين والبُنوك على تحديد القيمة العادلة للعقارات، استناداً إلى بيانات موثوقة لا تخمينات.

تطوير مؤشر عقاري شامل

من جهتها، أوضحت منيرة المطيري، نائبة المدير العام لـ«الحسبة»، أن المرحلة المقبلة ستركز على تطوير مؤشر عقاري شامل يعكس حركة السوق ويسهم في بناء رؤية أوضح للمستقبل، مشيرة إلى أن الهدف هو أن تصبح «الحسبة» مرجعاً وطنياً للبيانات العقارية في الكويت والمنطقة.

ختاماً، «الحسبة» ليست تطبيقاً عادياً، بل مشروع وطني يسعى إلى رفع كفاءة السوق العقاري الكويتي، وتحقيق بيئة شفافة مبنية على البيانات. «بضغطة زر واحدة» يمكن للمستخدم أن يعرف قيمة العقار، وتاريخ المنطقة، واتجاه السوق.

وهكذا أصبحت «الحسبة» أكثر من منصة رقمية.. إنها مرجع السوق ومقياس الثقة العقارية في الكويت.



► **خالد العتيبي:** تعاونات استراتيجية مع جهات مصرفية، مثل بنك بوبيان لتوفير خدمات مشتركة تربط بين خدمة حسبة التمويل وطلبات التمويل العقارية

► **التطبيق يساعد المقيمين والبنوك على تحديد القيمة العادلة للعقارات استناداً إلى بيانات موثوقة.. لا تخمينات**

• مؤشر الحسبة الذي يرصد تغيرات الأسعار.
• خدمة معرفة سعر العقار السكني من خلال الخريطة التفاعلية.

خريطة تفاعلية جديدة

وحول ذلك، أكد خالد العتيبي الشريك المؤسس لـ«الحسبة» أن الخريطة التفاعلية الجديدة تعد من أبرز التحسينات التقنية، حيث تتيح للمستخدمين تصفح البيانات العقارية، والوصول إلى تفاصيل الصفقات والمزادات وقيم العقارات من خلال تجربة سهلة ومتكاملة.

كما أطلقت الشركة تعاونات استراتيجية مع جهات مصرفية، مثل بنك بوبيان، لتوفير خدمات مشتركة تربط بين خدمة حسبة التمويل وطلبات التمويل العقارية - تزامناً مع إصدار قانون الرهن العقاري.

نحو سوق عقاري أكثر نضجاً

وأكد أن رؤية «الحسبة» تتجاوز فكرة التقييم، فهي تسعى إلى إعادة تنظيم العلاقة بين المعلومة العقارية وصانع القرار، من خلال تقديم بيانات دقيقة وسهلة الفهم، تمكن المستخدم



في زمن تتسارع فيه المتغيرات الاقتصادية، وتتسارع فيه قرارات الشراء والاستثمار العقاري، برز اسم «الحسبة» كاحدى أهم المنصات الرقمية التي غيرت مفهوم المعلومة العقارية في الكويت.

منذ انطلاقتها عام 2016، رسّخت شركة الحسبة العقارية مكانتها كمرجع موثوق للبيانات العقارية، تجمع بين التقنية الحديثة والخبرة الميدانية لتقديم للمستخدمين معلومات دقيقة ومحدثة تعكس الواقع الحقيقي للسوق.

منصة تجمع الخبرة والتقنية

لم تعد «الحسبة» مجرد تطبيق بالهاتف الذكي، بل منظومة متكاملة تعتمد على الذكاء التحليلي وقواعد البيانات الرسمية لتوفّر أدوات تقييم فورية للعقارات السكنية، وتظهر اتجاهات الأسعار في مختلف المناطق، وتتيح للمستخدم معرفة القيمة الاستراتيجية لعقاره خلال ثوان معدودة.

تعمل الشركة من خلال فريق متخصص يجمع بين خبراء التقييم والتمويل والمعلومات الجغرافية، لتبقى «الحسبة» أقرب إلى كونها مرصداً عقارياً رقمياً يخدم الأفراد والشركات والمؤسسات المالية على حد سواء.

الشفافية هدف.. والمعلومة مسؤولية

تؤمن «الحسبة» بأن شفافية السوق العقاري لا تتحقق إلا بتوافر المعلومة للجميع، لذلك تتيح لمستخدميها الاطلاع على تفاصيل الصفقات العقارية الرسمية، وأسعار المزادات العقارية، والعروض العقارية.

وبفضل هذه الشفافية أصبح التطبيق أداة يعتمد عليها المتعاملون في السوق سواء لتقدير قيمة بيت، أو لمقارنة الأسعار قبل الشراء أو لدراسة فرص الاستثمار العقاري.

خدمات مبتكرة تلبي احتياجات السوق العقاري

قدمت «الحسبة» مجموعة من الأدوات الذكية، مثل:

- حسبة البناء لتقدير تكلفة إنشاء العقار.
- حسبة التمويل العقاري لمعرفة القسط والقيمة الإجمالية للتمويل.

الحسبة

خدمات عقارية متكاملة



الوساطة العقارية



حسبة التمويل



حسبة البنين



حسبة العقار



الإعلانات العقارية



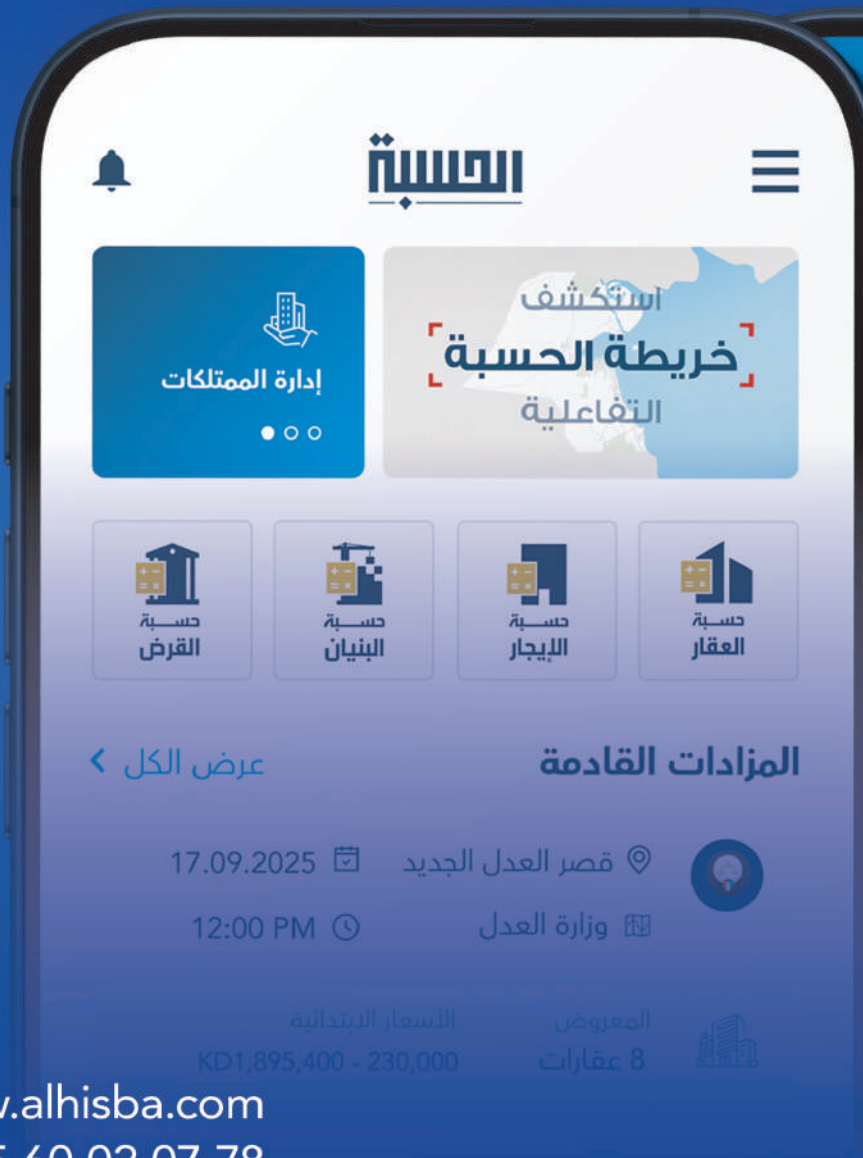
الخريطة التفاعلية



بيانات الصفقات



بيانات المزادات



سجل الآن على تطبيق الحسبة



www.alhisba.com

+965 60 02 07 78

«الميثاق العقارية» نظمت 3 فعاليات للتعريف بالمشاريع الإماراتية

في مركز دبي المالي العالمي DIFC، والذي يمثل وجهة سكنية راقية تجمع بين الموقع الاستثنائي في قلب المدينة والتصاميم المعمارية الحديثة، التي تعكس أسلوب الحياة العصري في دبي.

إلى جانب ذلك، تم تسليط الضوء على مشروع W Residences، الذي يجسد مفهوم السكن الفندقي الفاخر، بما يقدمه من خدمات راقية وتصاميم مستوحاة من العلامة العالمية W Hotels، ليمنح السكان تجربة معيشية استثنائية تجمع بين الأناقة والراحة، ثم تلتها فعالية أخرى في سبتمبر 2025، بالتعاون مع المطور إعمار، التي عرضت مشاريعها المتميزة في دبي مثل The Valley، وغيرها من المشاريع، التي تمثل نموذجًا للخدمة والتكامل العمراني. كما كشفت الشركة خلال الفعالية عن مجموعة من المشاريع الجديدة المقبلة قريبًا، والتي تعكس استمرار توسع إعمار في تطوير وجهات سكنية متكاملة، تجمع بين جودة التصميم وروح المدينة الحديثة.

واختتمت السلسلة بفعالية تعريفية ناجحة في أكتوبر 2025، بالتعاون مع شركة الدار، التي عرضت مجموعة من مشاريعها الحديثة في كل من دبي وأبوظبي، أبرزها Rise by Athlon و Fahid Beach Terraces، وسط إقبال كبير من الزوار والمستثمرين.

ثقة متزايدة

وأشار عبدالرؤوف عبدالله إلى أن الإقبال المتزايد من المستثمرين الكويتيين على حضور هذه الفعاليات، يعكس الثقة القوية في السوق العقاري الإماراتي، لما يتميز به من استقرار اقتصادي وبيئة قانونية واضحة، بالإضافة إلى تنوع المشاريع وتوافر أنظمة دفع مرنة تعتمد على دفعات مجدولة، تمتد خلال مراحل الإنشاء وحتى التسليم، مما يسهل على المستثمرين امتلاك وحداتهم دون أي أعباء مالية مفاجئة. وأضاف أن الميثاق العقارية تعمل باستمرار على نقل التجربة الاستثمارية الإماراتية إلى السوق الكويتي، وتقديمها بأسلوب يعزز وعي المستثمر المحلي بأهمية التخطيط العقاري الآمن والمستدام.

رؤية للتوسع الإقليمي

واختتم عبدالله تصريحه قائلًا: «نجاحنا في هذه الفعاليات الثلاث هو امتداد لمسيرة الميثاق العقارية، التي بدأت منذ عام 2012 في مدينة صباح الأحمد البحرية، واليوم نواصل رحلتنا الإقليمية بثقة، لنكون جسر الربط بين المستثمر الكويتي والمطور الإماراتي، من خلال فعاليات، ومشاريع، وشراكات تعكس رؤيتنا نحو سوق خليجي متكامل».

نظمت شركة الميثاق العقارية، خلال عام 2025، ثلاث فعاليات تعريفية كبرى، ضمن استراتيجيتها الرامية إلى تعزيز جسور الاستثمار بين دولة الكويت ودولة الإمارات العربية المتحدة، استعرضت خلالها أحدث المشاريع العقارية، بالتعاون مع نخبة من كبار المطورين الإماراتيين، وهم: أراد في الشارقة، إعمار في دبي، الدار في أبوظبي.

وأكد المدير العام لشركة الميثاق العقارية، عبدالرؤوف عبدالله، أن تنظيم هذه الفعاليات يأتي ضمن خطة الميثاق لتوسيع حضورها الإقليمي، وتوفير فرص استثمارية حقيقية للمستثمر الكويتي، عبر قنوات رسمية وآمنة، تضمن أعلى معايير الشفافية والمصداقية، موضحة أن كل فعالية شهدت حضورًا لافتًا من المهتمين بالسوق العقاري الإماراتي والباحثين عن استثمارات ذات عوائد واستقرار على المدى الطويل.

المشاريع المعروضة

بدأت سلسلة الفعاليات في أغسطس 2025، بالتعاون مع المطور «أراد»، حيث تم استعراض مجموعة من مشاريعها في إمارة الشارقة، ومن أبرزها مشروع «مسار»، الذي يُعدّ واحدًا من أكثر المشاريع تميزًا من حيث التصميم والمساحات الخضراء، إذ يضم آلاف الأشجار ويشكّل بيئة طبيعية أشبه بغابة سكنية هادئة، تجمع بين الرفاهية والخصوصية والحياة الصحية في قلب المدينة.

كما تم خلال الفعالية استعراض مجموعة من المشاريع المتميزة في دبي، من أبرزها مشروع Akala



عبدالرؤوف عبدالله:

التعاون قائم مع أكبر المطورين الإماراتيين مثل «أراد» و«إعمار» و«الدار»

الإقبال من العملاء الكويتيين يعكس الثقة في السوق العقاري الإماراتي واستقرار عوائده



مركز الميثاق العقارية في الإمارات نخبة المطورين الإماراتيين في الكويت



22289666

@al_mithaq

www.almithaqkw.com

العقار التركي.. ارتفاع الطلب المحلي وتراجع «الأجنبي»

الطلب الأجنبي في أدنى مستوياته

في المقابل، يواصل الطلب الأجنبي على العقارات التركية تراجعاً، إذ بلغت مبيعات الأجانب في أغسطس 2025 نحو 1810 وحدات فقط، بتراجع 19.8% مقارنةً بأغسطس 2024. كما بلغ إجمالي المبيعات للأجانب في الفترة بين يناير وأغسطس 2025 نحو 13077 وحدة، منخفضاً بنسبة 13.2% في المئة عن العام السابق. وتُعزى أسباب هذا الانخفاض إلى التعديلات الصارمة في قوانين منح الإقامة مقابل الاستثمار العقاري، وارتفاع الأسعار بالنسبة للمستثمرين الأجانب، خاصة في المدن الساحلية مثل أنطاليا ومرسين، وفقاً لصحيفة إندى ترك.

نظرة مستقبلية

تُظهر الأرقام أن سوق العقارات السكنية في تركيا يمر بمرحلة تعافٍ ملحوظة خلال 2025، مع تسجيل مبيعات قوية منذ أبريل وحتى أغسطس، وارتفاع عدد الصفقات الشهرية إلى مستويات ما قبل جائحة كورونا. ورغم ذلك، تبقى معدلات الفائدة المرتفعة والتضخم المتواصل أبرز التحديات التي تعيق الوصول إلى التمويل، وتقلص فرص امتلاك المسكن خصوصاً بين متوسطي الدخل. ومن المتوقع أن يواصل السوق أداءه القوي حتى نهاية عام 2025، مدعوماً بالطلب المحلي القوي، خاصة في المدن الكبرى، مع احتمالية انتعاش محدود في الطلب الأجنبي إذا ما تحسنت شروط الإقامة والترويج الدولي.

سجل سوق العقارات السكنية في تركيا أداءً قوياً خلال عام 2025، مدفوعاً بارتفاع الطلب المحلي، وعودة تدريجية للثقة في القطاع رغم استمرار التحديات الاقتصادية، ولا سيما ارتفاع معدلات التضخم والفائدة.

ووفقاً لبيانات رسمية صادرة عن معهد الإحصاء التركي، بلغت مبيعات الشقق السكنية في البلاد 978070 وحدة خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام، مسجلة ارتفاعاً بنسبة 21.3% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2024.

وفي أغسطس 2025 وحده، تم بيع 143319 وحدة سكنية، بزيادة سنوية بلغت 6.8%. كما كشفت البيانات أن مدينة إسطنبول، كبرى المدن التركية، واصلت تصدرها للسوق بـ 21814 وحدة مبيعة في أغسطس فقط، ما يمثل نحو 15.2% من إجمالي المبيعات الشهرية، تليها أنقرة بـ 13000 وحدة وإزمير بـ 7000 وحدة تقريباً.

عودة تدريجية للرهن العقاري

رغم أن أسعار الفائدة على القروض العقارية لا تزال مرتفعة نسبياً، فقد سجلت المبيعات الممولة عبر الرهن العقاري في أغسطس 2025 نمواً ملحوظاً بنسبة 45.2% على أساس سنوي، بإجمالي 19712 وحدة، ما يمثل نحو 13.8% من إجمالي المبيعات خلال الشهر. ويعكس هذا النمو نسبياً عودة الثقة تدريجياً في نظام التمويل العقاري، خصوصاً بين المواطنين الباحثين عن بدائل للإيجار، في ظل استمرار تضخم أسعار الإيجارات بنسبة تفوق 70% سنوياً في بعض المدن الكبرى.

▶ إسطنبول تصدرت

السوق بـ 21814 وحدة

مبيعة بأغسطس فقط

▶ أنقرة باعت 13 ألف وحدة

سكنية.. تلتها إزمير

بحوالي 7 آلاف

▶ نظام التمويل العقاري

يستعيد الثقة تدريجياً

كخيار بديل للإيجار

▶ أسعار الإيجارات قفزت

في بعض المدن بأكثر

من 70% سنوياً



فندق يوتل
ميامي - امريكا



الطي هيلز
الشارقة



دومس
دبي



501 ميامي
امريكا



إرث من التميّز في مجال العقار

Legacy of Real Estate Excellence



www.aqarat.com.kw

دور «أسمنت الكويت» في تطوير القطاع العقاري في الكويت أول مصنع في الكويت يحصل على شهادة الاعتماد البيئي المستدام

تُعتبر شركة أسمنت الكويت واحدة من الشركات الرائدة في صناعة الأسمنت بالمنطقة، حيث تلعب دوراً محورياً في دعم المشاريع العقارية والتنموية في الكويت. تأسست الشركة في عام 1968، وهو المصنع الوحيد المتكامل، الذي يقوم بصناعة مادة الاسمنت، بدءاً من المواد الأولية، مما يجعلها جزءاً لا يتجزأ من البنية التحتية والتطوير الحضاري في دولة الكويت.



01 إنتاج الأسمنت العالي الجودة

تقوم شركة أسمنت الكويت بإنتاج الاسمنت البورتلاندي العادي والاسمنت المقاوم للكبريتات رقم 5 بجودة عالية مطابقة للمواصفات الكويتية والخليجية والأمريكية، وذلك بالاعتماد على أحدث الوسائل التكنولوجية الحديثة في مراقبة الانتاج وفحص الاسمنت بشكل دوري، وهي حاصلة على شهادة علامة الجودة الكويتية، وشهادة ISO 9001-2015، وقد ساهمت جودة منتجاتها في ضمان متانة المنشآت وسلامتها.

02 شهادة الاعتماد البيئي المستدام

تعتبر شركة أسمنت الكويت أول مصنع في دولة الكويت يحصل على شهادة الاعتماد البيئي المستدام، هذا الإنجاز يعكس التزام الشركة بالمعايير البيئية، ويُعزز سمعتها في السوق، ويعكس حرصها على تقليل التلوث البيئي لعملياتها، لتصبح منتجاتها من الاسمنت منتجات صديقة للبيئة.

03 التعاون مع المطورين العقاريين

تعمل شركة أسمنت الكويت بشكل وثيق مع المطورين العقاريين، لتوفير الاسمنت في الوقت المناسب وبالكميات المطلوبة. هذا التعاون يسهل عملية البناء، ويضمن التزام المطورين بالمواعيد النهائية للمشاريع، مما يحقق فعالية أكبر في تنفيذ المشاريع.

04 خلق فرص عمل للكويتيين

تساهم شركة أسمنت الكويت بشكل كبير في خلق فرص عمل للكويتيين، من خلال توظيفهم مباشرة في مختلف المجالات، مثل الإنتاج والهندسة والإدارة. بالإضافة إلى ذلك، تقدم الشركة برامج تدريب وتطوير مهنية تعزز مهارات الكوادر الوطنية. كما تتعاون مع المؤسسات التعليمية لتوفير فرص التدريب العملي للطلاب، مما يُعد خطوة مهمة نحو إعداد أجيال جديدة من الكوادر المؤهلة.

05 تقديم حلول مبتكرة

تقوم الشركة بتطوير حلول مبتكرة تلبي احتياجات السوق العقاري المتغيرة، من خلال تقديم منتجات جديدة بتقنيات حديثة، وكذلك توفر شركة أسمنت الكويت اسمنت يتوافق مع التصاميم المعمارية، ويلبي القوة المطلوبة لأي تصميم هندسي من بيوت وجسور وأبراج وبنية تحتية.

06 الإسهام في التنمية المستدامة

تلتزم شركة أسمنت الكويت بمبادئ التنمية المستدامة، حيث تسعى إلى تقليل التلوث البيئي لعملياتها، من خلال استخدام تقنيات حديثة في الإنتاج والتوزيع مما خولها للحصول على شهادة الاعتماد البيئي الدولي (EPDs) كأول مصنع يحصل عليها في دولة الكويت، وتكون منتجاتها صديقة للبيئة. هذا الالتزام يعزز سمعة المطورين العقاريين، الذين يستخدمون منتجات صديقة للبيئة في المباني الخضراء المستدامة.

07 المشاريع التنموية

ساهمت منتجات شركة أسمنت الكويت في الكثير من البنى التحتية للمدن السكنية والمشاريع التنموية في دولة الكويت، حيث استخدمت منتجاتها في كثير من المشاريع الإسكانية والإنشائية، والطرق، والجسور، والمرافق العامة، والتي تُعتبر أساساً للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في الكويت.



الإيجابيات الناتجة عن دور أسمنت الكويت

● تعزيز النمو الاقتصادي:

من خلال توفير الاسمنت للمشاريع العقارية، الذي يعتبر اللبنة الأساسية في عمليات البناء، لتساهم الشركة في تعزيز النمو الاقتصادي المحلي.

● خلق فرص عمل:

دعم المشاريع العقارية والالتزام بتوظيف الكويتيين يساهم في خلق فرص عمل جديدة.

● تحسين نوعية الحياة:

من خلال تطوير مشاريع سكنية وتجارية جديدة، تساهم الشركة في تحسين نوعية الحياة للمواطنين.

تلعب شركة أسمنت الكويت دوراً حيوياً في تطوير القطاع العقاري في الكويت، من خلال تقديم منتجات وطنية عالية الجودة، والتعاون الوثيق مع المطورين، وتقديم حلول مبتكرة. كما تساهم في خلق فرص عمل للكويتيين وتعزيز التنمية المستدامة. إن تأثيرها الإيجابي يتجاوز مجرد توفير المواد، ليشمل تحسين البنية التحتية وتعزيز النمو الاقتصادي في البلاد، مما يجعلها رائدة في هذا المجال.



زخم قوي يعزز نشاط سوق العقار التجاري

فإما أن تتحوّل هذه الطفرة إلى مسار مستدام يدعم تنويع الاستثمار في العقار التجاري ويعزز من جاذبيته كخيار آمن وطويل الأمد، وإما أن تتضح لاحقاً كحركة ظرفية مرتبطة بمتغيرات محدودة المدى.

وبين هذا وذاك، تبقى مؤشرات الأشهر المقبلة حاسمة في تحديد اتجاه السوق، خصوصاً مع ترقب القرارات التمويلية وأسعار الفائدة، إلى جانب قدرة السوق على استيعاب الطلب المتزايد والحفاظ على توازن العرض والطلب دون الدخول في دوامة من التضخم السعري.

هيمنة «الأحمدي»

وفيما يتعلق بتوزيع التداولات بحسب المحافظات، فقد استحوذت محافظة الأحمدية على النصيب الأكبر بعدما سجلت 100 صفقة، أي ما يعادل 72% من إجمالي التداولات التجارية خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الجاري، محققة قفزة لافتة بنسبة 212.5% مقارنة بـ 32 صفقة فقط في الفترة نفسها من العام الماضي. هذا التكسب في الأحمدية جاء بفارق واسع عن محافظة العاصمة التي حلت في المرتبة الثانية بـ 18 صفقة فقط، ما يبرز تركيز النشاط التجاري في الأحمدية بشكل لافت ويعكس تحولها إلى بؤرة رئيسية للتداولات التجارية على حساب بقية المحافظات.

توزيع الصفقات

أظهرت بيانات التداولات أن الأراضي التجارية هيمنت على النشاط خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام، إذ شكّلت نحو 62% من إجمالي القيمة بإجمالي 356.95 مليون دينار موزعة على 96 صفقة، أي ما يعادل 69% من إجمالي عدد الصفقات المسجلة في السوق.

في المقابل، جاءت البنايات التجارية في المرتبة الثانية من حيث النشاط، بعد أن بلغت قيمتها الإجمالية نحو 144.43 مليون دينار عبر 24 صفقة، ما يعادل 25% من القيمة الإجمالية للتداولات، وسُجّلت أعلى صفقة في هذا القطاع في منطقة حولي، حيث بيعت بناية تبلغ مساحتها 17098 متراً مربعاً بقيمة 25 مليون دينار.

أما على مستوى التوزيع الجغرافي، فقد استحوذت منطقة القبلية على النصيب الأكبر بـ 10 بنايات بيعت بقيمة 49.1 مليون دينار، تلتها السالمية بخمس صفقات، ثم حولي بأربع صفقات، فيما توزعت باقي التداولات على منطقتي شرق والفحيحيل.

فيما يتعلق بالمجمعات التجارية، فجاءت في المرتبة الثالثة بعدد 11 صفقة وبقيمة إجمالية بلغت 73.16 مليون دينار، توزعت على 4 مجمعات في حولي، و3 في جليب الشيوخ، ومجمع واحد في كل من الفحيحيل والجهراء وشرق والفروانية. في حين شكّلت المحال التجارية نحو 12.7% من القيمة الإجمالية للتداولات.

يشبه العقار التجاري في الكويت ميزان حرارة المدينة، ترتفع مؤشرات مع اندفاع المستثمرين، وتنخفض حين تتكدّس الشواغر خلف واجهات الأبراج والمجمعات، وما بين أرقام قياسية في قيمة التداول، وتحديات متراكمة في المكاتب والمتاجر، يتحوّل هذا القطاع إلى ساحة تختبر توازن العرض والطلب، وتكشف عن مزاج السوق واتجاهاته المقبلة.

خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام الجاري، شهد سوق العقار التجاري في الكويت قفزة لافتة في نشاطه، عكست حالة من الانتعاش بعد فترة من الهدوء النسبي، فقد ارتفع عدد الصفقات بنسبة 46.3% لتصل إلى 139 عقاراً مقارنة بـ 95 عقاراً في الفترة ذاتها من العام الماضي، في حين سجّلت القيمة الإجمالية نمواً بنسبة 8% لتبلغ نحو 575.97 مليون دينار مقابل 532.98 مليون دينار العام الماضي.

ذروة استثنائية في مارس وأغسطس

اللافت أنّ النشاط لم يكن موزعاً بالتساوي على مدار الأشهر، بل تركز بشكل استثنائي في شهري مارس وأغسطس، حيث تم خلالهما إبرام 89 صفقة تجارية، مقابل 24 فقط في الفترة نفسها من 2024، أي بزيادة ضخمة بلغت 240.8%، ويكشف ذلك عن اندفاع ملحوظ للمستثمرين في فترات معينة، قد ترتبط إما بقرارات تمويلية أو بتوجهات سوقية موسمية.

أما أغسطس فشكّل العلامة الفارقة، إذ استحوذ وحده على 43 صفقة بقيمة 240.07 مليون دينار، أي ما يعادل 43.4% من إجمالي قيمة التداولات خلال الفترة بأكملها، هذه القيمة مثّلت قفزة قياسية بنسبة 293.2% مقارنة بشهر أغسطس من العام الماضي، ما يعكس إقبالاً مكثفاً على السوق خلال هذا الشهر تحديداً.

الزخم التجاري

تكشف هذه المعطيات عن مسارين متوازيين في حركة السوق، فمن حيث العدد، يظهر الارتفاع الكبير في الصفقات عودة قوية لشهية المستثمرين نحو العقار التجاري باعتباره أداة استثمارية مفضلة في ظل حالة من الاستقرار النسبي التي تشهدها القطاعات الأخرى.

أما من حيث القيمة، فإن النمو المتواضع بالمقارنة مع عدد الصفقات يعكس أن جزءاً كبيراً من التداولات اتجه إلى عقارات ذات قيم متوسطة أو أقل، وهو ما يشير إلى دخول شرائح استثمارية جديدة تسعى إلى تنويع محافظها المالية. غير أن تركز معظم هذه الصفقات في شهرين فقط يثير تساؤلات حول مدى استدامة هذا الزخم، ويُمكن القول إنّ السوق يقف اليوم أمام مرحلة اختبار حقيقية:

الأراضي التجارية تتصدّر المشهد بـ 96 صفقة.. بقيمة 357 مليون دينار لتشكل 63% من القيمة الإجمالية

تمركز الصفقات في شهرين فقط يثير تساؤلات حول مدى استدامة الانتعاش التجاري في السوق الكويتي

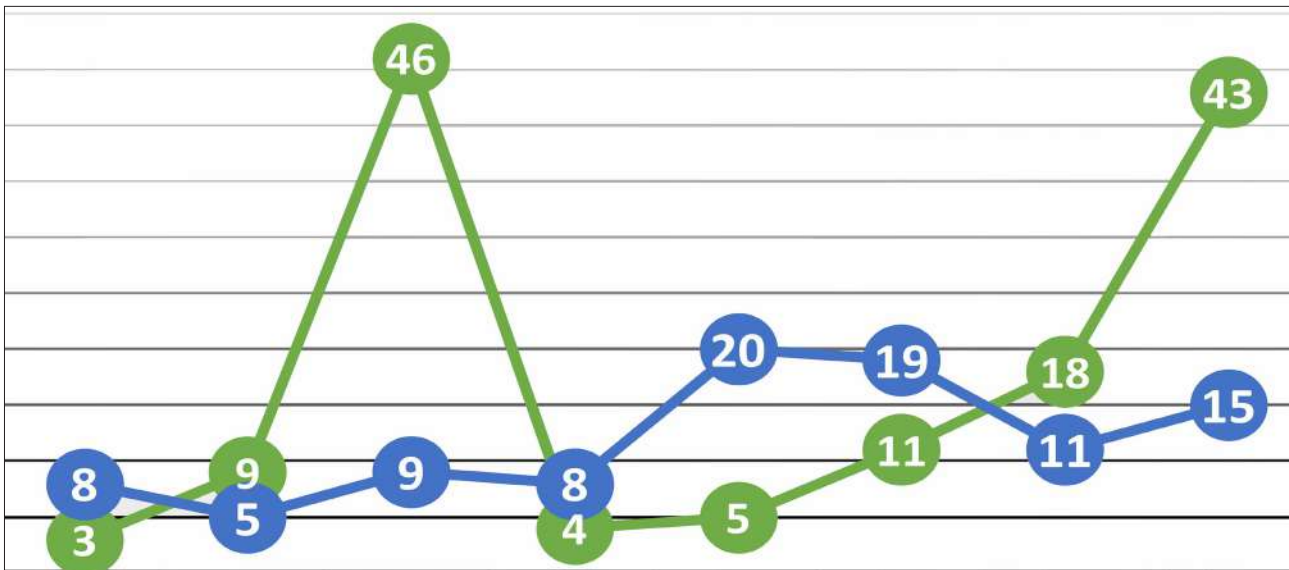
استحوذت «القبلية» على النصيب الأكبر بـ 10 بنايات بيعت بقيمة 49.1 مليون دينار.. تلتها السالمية بـ 5 صفقات

المجمعات في الكويت جاءت بـ 11 صفقة.. وبقيمة إجمالية بلغت 73.16 مليون دينار

البنايات التجارية بلغت قيمتها 144.4 مليون دينار عبر 24 صفقة.. وسُجّلت أعلى صفقة في حولي بـ 25 مليون دينار

«الأحمدي» تحوّلت إلى بؤرة رئيسية للتداولات التجارية.. مستحوذة على 72% من إجمالي الصفقات في 8 أشهر

التداولات التجارية في 8 أشهر (2025-2024)



	يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس
عدد التداولات في 2025	3	9	46	4	5	11	18	43
عدد التداولات في 2024	8	5	9	8	20	19	11	15

عدد التداولات في 2025 عدد التداولات في 2024

- القيمة: 25 مليون دينار
- *التوزيع الجغرافي:
- القبلة: 10 بنايات بقيمة 49.1 مليون دينار
- السالمية: 5 صفقات
- حولي: 4 صفقات
- شرق والفحيحيل: صفقات متفرقة

3 - المجمعات التجارية:

- عدد الصفقات: 11 صفقة
- القيمة الإجمالية: 73.16 مليون دينار
- *التوزيع الجغرافي:
- حولي: 4 مجمعات
- جليب الشيوخ: 3 مجمعات
- الفحيحيل، الجهراء، شرق، الفروانية: مجمع واحد في كل منطقة

1 - الأراضي التجارية:

- القيمة الإجمالية: 356.95 مليون دينار
- عدد الصفقات: 96 صفقة
- نسبة من القيمة الإجمالية: 62%
- نسبة من عدد الصفقات: 69%

2 - البنايات التجارية:

- القيمة الإجمالية: 144.43 مليون دينار
- عدد الصفقات: 24 صفقة
- نسبة من القيمة الإجمالية: 25%
- *أعلى صفقة:
- الموقع: حولي
- المساحة: 17098 متراً مربعاً

أرقام عقارية

في دراسة أعدتها القبس حول أداء السوق التجاري خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام، تم رصد حركة التداولات العقارية بأنواعها المختلفة، حيث كشفت الأرقام عن تصدر الأراضي التجارية من حيث القيمة وعدد الصفقات، تلتها البنايات والمجمعات التجارية، وتضمنت الدراسة مجموعة من الإحصائيات الدقيقة التي تعكس واقع السوق العقاري الكويتي وتوزيعه الجغرافي.

التداولات التجارية في أول ثمانية أشهر 2025 مقارنة بـ 2024 (بالمليون دينار)

نسبة التغير في القيمة بالـ %	القيمة في 2024	القيمة في 2025	عدد التداولات في 2024	عدد التداولات في 2025	
- 87.90 %	43.20	5.230	8	3	يناير
- 623.70 %	7.835	56.70	5	9	فبراير
- 24.20 %	61.39	76.25	9	46	مارس
- 76.50 %	35.30	8.290	8	4	أبريل
- 93.30 %	164.5	10.94	20	5	مايو
- 21.50 %	93.70	73.50	19	11	يونيو
- 59.10 %	65.96	104.9	11	18	يوليو
- 293.20 %	61.05	240.0	15	43	أغسطس
- 8 %	532.9	575.9	95	139	سبتمبر

WPC للتشطيبات والتكسيات الخارجية.. تجمع بين الطابع الهندسي واللمسة العصرية



تعمل Woodpecker في مجال التشطيبات، الأبواب، التكسية الخارجية، وكذلك أنظمة WPC (Wood-Plastic Composite). لديها خبرة تسويق محلي في الكويت، وتقوم بتصميم وتوريد وتركيب واجهات وخارجيات وكذلك أبواب. وتقدم الشركة ضماناً يصل إلى 25 سنة على بعض المنتجات، مع تأكيد على تحمل درجات الحرارة العالية.

ما يميزها في السوق؟

- حلول متكاملة: ليس فقط توريد المنتج، بل التصميم، التنفيذ، التركيب.
- المواد المقاومة للحرارة والمناخ: توفير ضمان طويل (25 سنة) يشير إلى ثقة الشركة في جودة المنتج ومناسبته للبيئة المحلية الحارة.
- التركيز على الشكل والفخامة: تستهدف Woodpecker العملاء، الذين يرغبون بتشطيبات عالية المستوى (مشاريع سكنية فاخرة، واجهات، شرفات).
- وكيل حصري لمادة WPC: الشركة وكيلاً حصرياً لـ NewTechWood، مما يعطيها تفوقاً في مادة معينة مميزة في السوق.

الموقع الجغرافي وساعات العمل

- مقرها/ نشاطها داخل الكويت. الحساب الرسمي: Woodpecker Kuwait على إنستغرام.
- ساعات العمل: من السبت إلى الخميس، الساعة 9 صباحاً إلى 9 مساءً.

المنتجات أو الخدمات التي تقدمها

- أبواب خارجية أو داخلية (door systems) ذات تصميم عصري وفخامة.
- واجهات أو تكسيات خارجية بمادة WPC، مما يقلل من الصيانة ويزيد من المتانة. لديها خبرة أكثر من 10 سنوات في تكسية الواجهة الخارجية بالـ WPC.
- خدمات التصميم والتنفيذ (design + execution).
- ضمانات طويلة وتأكيد على الجودة والبيئة المحلية (ملائمة لطقس الخليج).

لماذا قد تختارهم؟

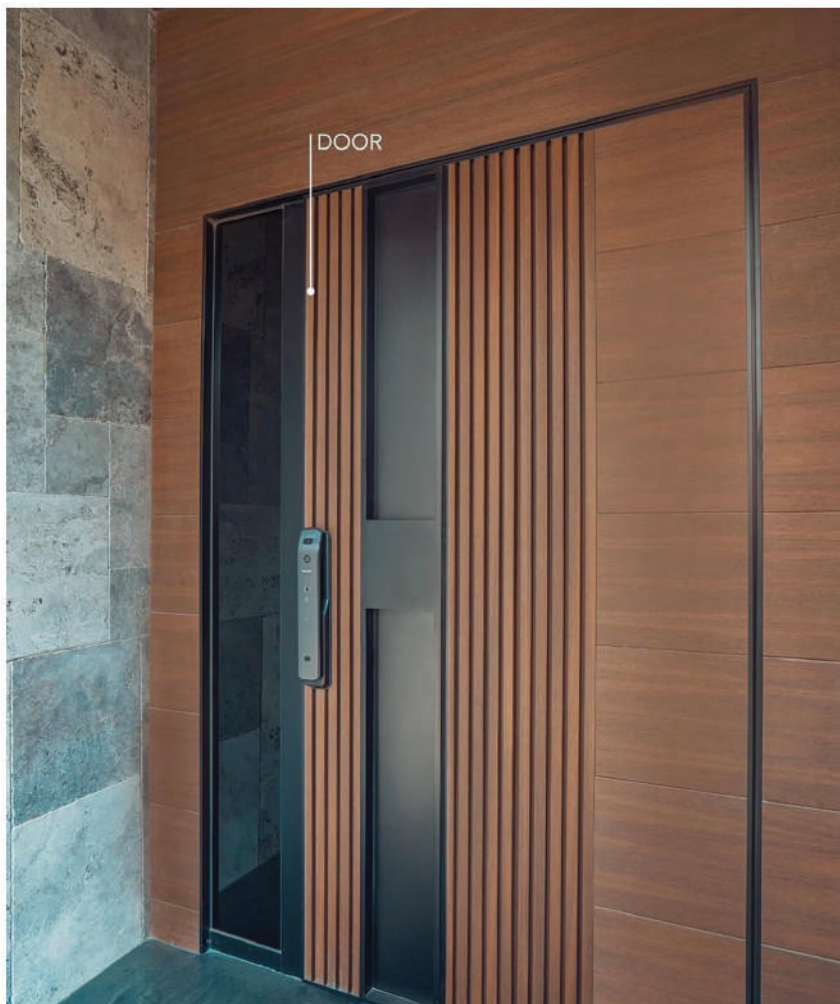
- لأنهم يقدمون حلولاً شاملة: من التصميم إلى التنفيذ، مما يقلل التنسيق بين عدة مقاولين.
- لأنهم يستخدمون مواد مميزة ومتطورة (مثل WPC) مما يعطي ميزة من حيث المتانة وعمر الخدمة.
- لأنهم متمركزون في السوق الخليجي ويأخذون في خططهم المناخ المحلي (حرارة، رطوبة، ...).
- لأنهم يوفر ضماناً طويلاً — علامة ثقة في المنتج.





WOODPECKER
وود بيكر

حلول متكاملة.. تصميم، توريد، تركيب



أبواب خارجية (Door Systems) ذات تصميم عصري وفخامة

تكسيات خارجية بمادة WPC، مما يقلل من الصيانة ويزيد من المتانة

«خبرة أكثر من 10 سنوات في تكسية الواجهة الخارجية بال WPC»

خدمات التصميم والتنفيذ (Design + Execution)

كفالة طويلة الأمد وملائمة البيئة المحلية (حرارة، طقس الخليج)

22285699

@woodpecker_kw

قصور بالملايين.. أعلى 10 عقارات أمريكية

تصدّر قصر «كازا إنكانتادا» التاريخي في حي بيل إير بمدينة لوس أنجلوس قائمة أعلى المنازل المعروضة للبيع في الولايات المتحدة خلال أكتوبر 2025. وتعكس هذه القائمة، التي نشرها موقع العقارات المتخصص Realtor.com، استمرار النشاط القوي في سوق العقارات الفاخرة الأمريكية، حيث تجاوزت القيمة الإجمالية للعقارات العشرة، نصف مليار دولار، مع بقاء الطلب مرتفعاً على المساكن الفارهة ذات المواقع المميزة والإطلالات النادرة. وفيما يلي أعلى عشرة عقارات معروضة للبيع في السوق الأمريكية:

1 - قصر «كازا إنكانتادا» - لوس أنجلوس

● السعر: 190 مليون دولار

«كازا إنكانتادا»، القصر الضخم المكون من سبع غرف نوم، والذي يتربع على تلة بارزة، مملوك لكارين وينيك، أرملة الملياردير غاري وينيك، بُني العقار عام 1937 ليكون «أعظم مسكن في أمريكا»، ثم أُعيد تصميمه، أخيراً، على يد المصمم الشهير بيتر مارينو، ليصبح تحفة فريدة تجمع بين الفخامة التاريخية والحداثة الراقية. تمتد الملكية على مساحة 8.4 أفدنة.



● قصر كازا إنكانتادا

2 - قصر «الطائرة النفاثة» - كاليفورنيا

● السعر: 100 مليون دولار

في قلب حي تروستدیل إستيتس الراقى يعد قصر «الطائرة النفاثة» من أبرز العقارات الحديثة بمساحة 18400 قدم مربعة، صممه المهندس المعماري الشهير بول مكلين، ويتميز بإطلالات بانورامية واسعة جداً ومرتفعة، تشبه ما يراه الراكب في طائرة نفاثة من المناظر الخلابة التي تمتد من وسط مدينة لوس أنجلوس إلى المحيط الهادئ.



● قصر الطائرة النفاثة

3 - «مزرعة ميل» - نيويورك

● السعر: 90 مليون دولار

مزرعة ميل، هذه المزرعة التي تبلغ مساحتها 2.151 فدان، وتضم 10 منازل، مملوكة للمدير التنفيذي في بير ستيرنز، دانيال سلوت، وتُعرض للبيع لأول مرة. وتتميز المزرعة بمنازل رئيسية مساحتها 5600 قدم مربعة يُعرف بـ«بيت الطاحونة»، ويقع على ضفاف نهر بانس بروك الذي يعود تاريخه إلى حرب الاستقلال الأمريكية.



● مزرعة ميل

4 - قصر «كريستال كوف» - كاليفورنيا

● السعر: 65 مليون دولار

يمتد قصر «كريستال كوف» الفاخر المؤلف من ست غرف نوم على مساحة 11095 قدماً مربعة، وقد شُيّد عام 2013 ليصبح تحفة معمارية تطل على المحيط الهادئ بإطلالات بانورامية تمتد من جزيرة كاتالينا إلى شبه جزيرة بالوس فيرديس، ما يجعله الخيار الأمثل للمشاهير ورجال الأعمال الباحثين عن إقامة استثنائية على ساحل كاليفورنيا الذهبي.



● قصر كريستال كوف

5 - قصر «العقار الجوهرة» - كاليفورنيا

● السعر: 60 مليون دولار

عاد العقار التاريخي المؤلف من ثماني غرف نوم، الذي شُيّد عام 1917، إلى السوق بعد أن طُرِح لأول مرة في يوليو 2021 بسعر 74 مليون دولار. يمتد القصر على مساحة 13629 قدماً مربعة داخل عقار يُعرف بـ«العقار الجوهرة» بمساحة 10.41 أفدنة. صُمم التصميم المفتوح للمنزل على طراز الصالون الأوروبي، مع أسقف مزخرفة بعوارض خشبية فاخرة.



● قصر العقار الجوهرة

► «كازا إنكانتادا» يتصدّر قائمة أفخم القصور الأمريكية بـ190 مليون دولار

► «الطائرة النفاثة».. تحفة لوس أنجلوس بإطلالات لا تُضاهى بـ100 مليون دولار

► قصر كريستال كوف.. بإطلالات بانورامية بـ65 مليون دولار

► أيقونة بقلب كاليفورنيا.. قصر «العقار الجوهرة» يُعاد طرحه مقابل 60 مليوناً

6 - قصر «توسكالوسا أفينيو» - كاليفورنيا

● السعر: 49.9 مليون دولار

يقع القصر في شارع توسكالوسا أفينيو الهادئ، تبلغ مساحته 16942 قدماً مربعاً، مصمماً بتصاميم فاخرة، وسينما منزلية، وساونا، وغرفة مساج، ومركز لياقة بدنية، ومكتبة. يتكون القصر المكون من ثلاثة طوابق من أرضيات رخامية وخشبية، وجدران زجاجية قابلة للطي من الأرض إلى السقف، وستة مدافئ، وسلم منحني فخ.

7 - قصر «نيو-فدرالي» - نيويورك

● السعر: 45.5 مليون دولار

يبرز في نيويورك قصر فخ بتصميم «نيو-فدرالي» مؤلف من ست غرف نوم، صممه في الأصل المهندس المعماري الشهير تشارلز أبلات عام 1904 خضع العقار، أخيراً، لتجديد شامل وجذري، ليعود بمظهر معاصر مع الحفاظ على روحه التاريخية. يمتد القصر على مساحة 14300 قدم مربعة موزعة على ستة طوابق، ويُعد تحفة نادرة تجمع بين التراث المعماري الأمريكي الكلاسيكي والرفاهية الحديثة، في واحد من أرقى أحياء مانهاتن.

8 - قصر «بالم بيتش» - فلوريدا

● السعر: 44.85 مليون دولار

في قسم العقارات الراقية بمدينة بالم بيتش، يُعاد طرح قصر «بالم بيتش» الفخم الذي يضم خمس غرف نوم للبيع. يقع القصر على قطعة أرض مزدوجة، حيث شُيد عام 1999، ويمتد على مساحة 8862 قدماً مربعة. يُعد هذا العقار فرصة استثمارية في واحدة من أكثر المناطق تميزاً في فلوريدا، حيث يجمع بين الخصوصية والقرب من مراكز النفوذ والرفاهية.

9 - «قصر تريبيك» - كاليفورنيا

● السعر: 42 مليون دولار

في قلب حي فرايمان كانيون الراقى بإستوديو سيتي، أنجز «قصر تريبيك» الفخم والجديد كلياً على قطعة أرض بمساحة 1.46 فدان. الموقع نفسه الذي كان يضم منزل المقدم الأسطوري لبرنامج «جيوباردي»، أليكس تريبيك. يُعد هذا القصر جوهرة معمارية حديثة في لوس أنجلوس، مثالياً لمن يرغب في امتلاك قطعة من تاريخ الترفيه مع لمسات الرفاهية المعاصرة.

10 - قصر توسكاني - كاليفورنيا

● السعر: 39.99 مليون دولار

في قلب المثلث البلاتيني الراقى بمنطقة بيل إير السفلي، شُيد قصر بتصميم توسكاني معاصر عام 1931 ويمتد على مساحة 11050 قدماً مربعة، لكنه خضع لتحديث داخلي مدروس بعناية، مع الأرض البالغة قرابة فدان واحد، والتي تزخر بنوافير مائية وبساتين حمضيات وأشجار زيتون، ما يجعله جوهرة نادرة في واحدة من أكثر المناطق تميزاً في لوس أنجلوس.



● قصر نيو-فدرالي



● قصر بالم بيتش



● قصر تريبيك



● قصر توسكاني



● قصر توسكالوسا أفينيو

تعكس روح المنزل ومزاجه وهويته

«بيت الإنارة».. العنوان الرئيسي لكيفية اختيار الإضاءة المنزلية



• م. محمد عيسى الرئيس التنفيذي لشركة «بيت الإنارة»

الإدارة الناجحة بالنسبة لي ليست أن تحقق أرقامًا كبيرة، بل إن تبني مؤسسة تعرف لماذا تفعل ما تفعله.

رؤية للمستقبل

في بيت الإنارة نؤمن بأن مستقبل الإضاءة في الكويت لن يُقاس بعدد المنتجات أو المعارض، بل بمدى الوعي لدى الناس. الإضاءة ليست رفاهية، بل ثقافة. والمنازل الكويتية الحديثة تستحق إضاءة تعبر عن ذوق أصحابها وتاريخهم وثقافتهم، لا أن تُقلد أنماطًا مستوردة من الخارج. حين نفكر في الإضاءة، نحن في الحقيقة نفكر في الطريقة التي نعيش بها. الضوء هو الذي يربطنا بالمكان، ويجعلنا نحب تفاصيله، ونرتاح فيه.

ولهذا أرى أن دور القائد في هذا القطاع لا يقف عند الإدارة التجارية، بل يمتد إلى بناء فكر ووعي في المجتمع، فالإضاءة ليست مجرد شعاع.. إنها طريقة حياة.

في وقتنا الحاضر، لم تعد الإضاءة مجرد وسيلة نستخدمها لنرى الطريق أو نكمل بها أعمالنا في الليل، بل أصبحت جزءًا من حياتنا اليومية ومن أسلوب العيش الحديث. مع تحول الليل إلى وقت عمل وحركة مثل النهار، وتغيّر نمط الحياة في المدن، صار للضوء دور أساسي في تشكيل المزاج العام للمكان. في العمارة، وفي أماكن العمل، وحتى في المنازل. اليوم، الإضاءة ليست ترفاً، بل هي عنصر من عناصر جودة الحياة، هي التي تُظهر جمال المواد المستخدمة في البناء، وتبرز تصميم الواجهات والأثاث، وتمنح المكان روحه. العقار الجميل بلا إضاءة متقنة يفقد نصف قيمته، لأن الضوء هو العنصر الذي يُبرز التفاصيل ويمنحها الحياة.

تغيير المفهوم

حين دخلت بيت الإنارة السوق الكويتي، كان قطاع الإضاءة محدودًا في فكر الناس، يُنظر إليه كجزء تكميلي لا أكثر. أغلب المشاريع كانت تختار الإضاءة في آخر مراحل التنفيذ، دون إدراك لدورها الحقيقي في إبراز المكان أو تحسين التجربة المعيشية.

قرّرنا وقتها أن نبدأ التغيير، ليس فقط كمشروع تجاري، بل كرسالة ووعي. أردنا أن نُعيد للإضاءة مكانتها، وأن نُعرّف الناس كيف يمكن للضوء أن يغيّر شكل المكان وإحساس الإنسان به.

لهذا السبب، صممنا معارضنا لتكون تجربة بصرية حقيقية، لا مجرد مكان للبيع. نرى الزائر الفرق بين الإضاءة العشوائية، وتلك المصممة بعناية، بين الضوء الذي يرهق العين وذلك الذي يُريحها. أصبح الناس يزورون المعارض لا للشراء فقط، بل لاكتشاف كيف يمكن للضوء أن يحكي قصة المكان. شاركنا في أكثر من عشرة معارض بناءً خلال السنوات الأخيرة، لم نذهب فيها بعقلية «نبيع»، بل بعقلية «نُفّح بالتجربة». كل مشاركة كانت درسًا حيًا في كيف يمكن للإضاءة أن تغيّر الفهم، وتُعيد تعريف الجمال في العمارة الكويتية.

الإدارة بروح مختلفة

في إدارة الشركة، لم نضع الربح في المرتبة الأولى، ما سعيًا إليه هو أن نخلق داخل الشركة ثقافة تؤمن بالفكرة قبل العائد. أردنا أن يكون كل موظف في بيت الإنارة سفيرًا للفكر الذي نحمله، يعرف قيمة ما يقدمه للعميل، ويؤمن بأن الضوء رسالة وليس سلعة.

كما أن الخبرة الإدارية والتجارية لمؤسس الشركة ساعدت كثيرًا في هذا الجانب.

الإدارة علمت كيف تقرأ التفاصيل، وكيفية بناء نظام إداري متوازن يُنظم العلاقة بين الفكرة والواقع، بين الفريق والنتيجة.

المصابيح وتوزيع الإضاءة
يؤثران في المزاج والإنتاجية
الشركة تقدّم نصائح
عملية للحصول على أفضل
إضاءة في المنزل المعاصر



• الإضاءة تبرز تصميم الواجهات وتمنح المكان روحه

بيت الإنارة

house -of- light

وجهتي الأولى للإنارة

الشويخ الصناعية - ذا بلوك ▪ حولي: مجمع الرحاب

www.holkw.com +96522243234 houseoflightskw

وكيل العلامات التجارية

Aid ETTLINLUX® glühen WELLMAX® LOFA MW creative cables

At HOL Lighting, we offer comprehensive lighting solutions, including products from global agencies, innovative lighting design, optimal lighting distribution, and execution of private and government lighting projects, ensuring an exceptional experience tailored to your needs.

في بيت الإنارة (HOL)، نقدم حلول إضاءة متكاملة تشمل منتجات من وكالات عالمية، وتصميم إضاءة مبتكر، وتوزيع إضاءة مثالي، بالإضافة إلى تنفيذ مشاريع إضاءة خاصة وحكومية، لنضمن لك تجربة استثنائية تلبي جميع احتياجاتك.



تقدّمت على نيويورك وباريس ولوس أنجلوس وطوكيو

كشف أحدث استطلاعات Al Rayan Bank - البنك الذي يعمل وفق الشريعة الإسلامية في المملكة المتحدة - أن العاصمة البريطانية لندن لا تزال تتصدر قائمة المدن العالمية الأكثر جذباً للمستثمرين العرب من دول مجلس التعاون الخليجي، متقدمة على نيويورك وباريس ولوس أنجلوس وطوكيو. وبحسب الاستطلاع، الذي شمل مستثمرين من السعودية وقطر والإمارات ممن لا تقل ثرواتهم وأصولهم عن 10 ملايين جنيه إسترليني، فقد ضخ 29 في المئة منهم استثمارات في العقار اللندني خلال الأشهر الـ 12 الماضية، مقابل 23 في المئة في نيويورك و23 في المئة في باريس و22 في المئة في لوس أنجلوس و21 في المئة في طوكيو.

ثقة متزايدة في السوق البريطاني

وأشار التقرير إلى أن 99 في المئة من المستثمرين الخليجيين يخططون لزيادة استثماراتهم خلال الأعوام الخمسة المقبلة، مع بروز قطاع سكن الطلبة على رأس قائمة الاهتمامات بنسبة 34 في المئة. كما أكد 93 في المئة من المشاركين أن ثقتهم في السوق العقاري البريطاني قد ارتفعت خلال العام الأخير لعدة أسباب من بينها:

- 1 - اجراء خمسة تخفيضات متتالية في سعر الفائدة الأساسي من بنك إنكلترا.
 - 2 - انخفاض أسعار العقارات في أحياء فاخرة مثل مايفير وتشلسي وويستمنستر وبيلغريفيا.
 - 3 - استمرار أزمة السكن التي ترفع عوائد الإيجارات.
- وأضاف البنك أن إعفاء مواطني دول الخليج من تأشيرة الدخول إلى بريطانيا، إلى جانب معدل ضريبة الأرباح الرأسمالية المنخفض نسبياً (24 في المئة)، عززا من جاذبية السوق البريطاني.

إقبال يتعدى وسط لندن

وقال جيلز كانينغهام، الرئيس التنفيذي لبنك الريان: «إن مكانة لندن كأبرز وجهة عالمية لمستثمري الخليج لا تثير أي دهشة، فهي تجمع بين نمط الحياة الراقي والأمان والعوائد المجزية بشكل فريد يميزها عن غيرها». ولفت التقرير إلى أن الإقبال لم يعد يقتصر على وسط لندن (38 في المئة)، بل امتد إلى شرق العاصمة (36 في المئة) وضواحيها (33 في المئة) وشمالها (29 في المئة)، مستفيداً من مشاريع التجديد العمراني وتطور شبكات النقل. وأضاف: كما أبرزت النتائج تنامي الاهتمام بالمدن الإقليمية، حيث احتلت ليفربول صدارة الوجهات خارج لندن للعام الثالث على التوالي، تلتها كارديف وبرايوتون وبرمنغهام وإدنبرة.

عوائد قوية واستثمارات خضراء

وبين الاستطلاع أن العوائد المرتفعة ونمو الإيجارات يشكلان الدافع الأول للاستثمار بنسبة 57 في المئة، يليها توافر شروط شراء ميسرة بنسبة 56 في المئة. كما سعدت الاستدامة إلى صدارة أولويات المستثمرين، إذ أكد 95 في المئة منهم أنهم يضعون الأداء البيئي ضمن معايير اتخاذ القرار الاستثماري.

لندن الوجهة الأولى لاستثمارات الخليجيين العقارية

استطلاع: 99 % من المستثمرين الخليجيين يخططون لزيادة استثماراتهم خلال 5 سنوات

إعفاء مواطني دول الخليج من تأشيرة الدخول إلى بريطانيا عزز من جاذبية السوق العقاري

الإقبال لم يعد يقتصر على وسط لندن.. بل امتد إلى شرق العاصمة وضواحيها وشمالها أيضاً

العوائد المرتفعة ونمو الإيجارات يعززان الاستثمار.. وقطاع سكن الطلبة يتصدر الاهتمامات

التخفيضات المتتالية في سعر الفائدة زادت من ثقة المستثمرين في السوق العقاري البريطاني

الأحياء الفاخرة مثل مايفير وتشلسي وويستمنستر وبيلغريفيا سجلت انخفاضاً في أسعار عقاراتها



إقبال متزايد من المستثمرين على الحياة الحضرية والعصرية

والخدمات الحضرية، خاصة مع استمرار التطوير في البنية التحتية وتوافر أنماط حياة راقية تدعم الاستثمار الطويل الأمد.

نمط حياة صحي

ويأتي هذا النمو القوي في سوق العقارات الفاخرة تزامناً مع جهود دبي الحديثة لتعزيز الاستدامة واعتماد التكنولوجيا الحديثة في قطاع العقارات، ضمن رؤية الإمارة لتحقيق الحياد الكربوني بحلول 2050. وتستثمر دبي في تطوير مشاريع ذكية ومستدامة توفر تجربة سكنية متكاملة تلبي متطلبات الجيل الجديد من المشترين والمستثمرين، حيث تشمل المبادرات دمج تقنيات المنازل الذكية، الاستخدام الفعال للطاقة، وتوفير خدمات متطورة تدعم نمط حياة صحياً ومستداماً.

فرص مربحة ومتنوعة

كما تستمر دبي في استقطاب الاستثمارات الأجنبية بفضل بيئة تنظيمية محفزة، بنية تحتية متطورة، وموقع استراتيجي يربط الشرق بالغرب، مما يجعلها مركزاً عقارياً متقدماً ومتنوعاً يستقطب فئات مختلفة من المستثمرين الباحثين عن الفرص المربحة والمتنوعة.

نمو واستدامة فاخرة

باختصار، يعكس سوق العقارات الفاخرة في دبي خلال 2025 نمواً قوياً وتغيرات استراتيجية في أنماط الطلب، مع تركيز متزايد على المرونة، الاستدامة، والتجارب السكنية الفاخرة ذات الطابع العصري، ما يجعل دبي في مقدمة الأسواق العقارية العالمية وأكثرها جاذبية للمستثمرين الأثرياء.

شهد سوق العقارات الفاخرة في دبي تحولات ديناميكية ومعدلات نمو مرتفعة خلال عام 2025، ما يعكس متانة الاقتصاد العقاري في الإمارة وقوة جاذبيتها على المستثمرين الأثرياء حول العالم. هذه التطورات عززت من مكانة دبي كواحدة من أبرز الأسواق العقارية الفاخرة عالمياً، وسط توجهات متجددة في الطلب وأنماط الاستثمار.

مبيعات قياسية

في سبتمبر 2025، سجلت دبي مبيعات عقارية قياسية بلغت قيمتها 14.8 مليار دولار، بزيادة قدرها 21.2% مقارنة بالشهر نفسه من العام السابق. واللافت في هذه الفترة كان التحول الملحوظ في توجهات المشترين، حيث ارتفعت مبيعات الشقق الفاخرة بنسبة 30%، في مقابل تراجع كبير في مبيعات الفلل بنسبة 70%. هذا الاتجاه يعكس تفضيلات متغيرة نحو خيارات سكنية أكثر مرونة وحداثة، تشمل الشقق الراقية والمشاريع التجارية والأراضي الاستثمارية، في ظل زيادة الطلب على نمط حياة أكثر تحضراً وعصرية.

قفزة سوق العقارات الفاخرة

على صعيد النصف الأول من عام 2025، حقق سوق العقار الفاخر في دبي قفزة كبيرة حيث تم بيع 3731 عقاراً، بزيادة تجاوزت 62.7% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وفق تقرير نشره موقع Property News International.

وقد تركزت الصفقات الأبرز في مناطق «إمارات هيلز» و«نخلة جميرا»، حيث بيعت فيلا في «إمارات هيلز» بقيمة 115.7 مليون دولار، فيما بلغت قيمة فيلا أخرى في «نخلة جميرا» 81.7 مليون دولار. هذه الأرقام تعكس التحول المتواصل لدبي وجهة استثمارية جاذبة للأثرياء، الذين يبحثون عن العقارات الفاخرة ذات الجودة العالية

عقارات دبي الفاخرة.. ملاذ الأثرياء

سجلت مبيعات عقارية قياسية بـ 14.8 مليار دولار في سبتمبر الماضي

مبيعات الشقق الفاخرة ارتفعت بنسبة 30%.. مقابل تراجع الفلل 70%

دبي تعزز الاستثمار الطويل الأمد ببنية تحتية متطورة وأنماط حياة راقية

تطوير مشاريع ذكية ومستدامة لتجربة سكنية تلبي متطلبات الجيل الجديد

الإمارة تتمتع ببيئة تنظيمية محفزة وموقع إستراتيجي يربط الشرق بالغرب

تتبنى دبي منازل ذكية وخدمات متطورة تدعم نمط حياة صحياً ومستداماً

العقار الأسباني.. يزدهر مجدداً

صعود الأسعار.. وصعوبة في التملك توقعات مستقبلية

صعود الطلب على العقارات بوتيرة سريعة بدعم كبير من المشتريين الأجانب

تعافٍ تدريجي للمعرض.. ولكن لا يكفي لسد عجز المساكن التراكمي منذ 2021

مدينتا مدريد وكتالونيا احتلتا صدارة أكثر المناطق الأسبانية ارتفاعاً في الأسعار

التقديرات المستقبلية تشير إلى ارتفاع الأسعار 10% خلال 2025 و6.3% في 2026

يتوقع خبراء العقار أن يحافظ السوق الأسباني على وتيرته النشطة خلال العامين المقبلين، إذ من المرجح أن يسجل نحو 720 ألف صفقة بيع سنوياً في 2025 و2026، في وقت لن يتجاوز فيه عدد رخص البناء الجديدة 140 ألف وحدة هذا العام و150 ألفاً في 2026.

وعلى صعيد الأسعار، تشير التقديرات إلى ارتفاع بنحو 10% خلال 2025، ونسبة 6.3% في 2026، ما يعني أن أسعار المنازل ستظل تتفوق على نمو دخول الأسر، لتزيد بذلك أزمة القدرة على التملك، ولا سيما في مدريد والجزر والمناطق السياحية الأكثر طلباً.

ختاماً، نستطيع القول إن سوق العقار الأسباني يمر بمرحلة انتعاش قوية مدفوعة بالطلب المتزايد محلياً وخارجياً، لكن العجز السكني التاريخي يجعل الأسعار في مسار تصاعدي، ما يفرض ضرورة تسريع بناء المساكن الميسرة لتفادي ضغوط أكبر على الأسر في السنوات المقبلة.

تشير أحدث المؤشرات إلى أن أسعار العقار في اسبانيا تواصل مسارها التصاعدي بوتيرة متسارعة، حيث سجلت وزارة الإسكان ارتفاعاً بنسبة 9% في الربع الأول من 2025، فيما أظهر المعهد الوطني للإحصاء زيادة أكبر بلغت 12.2% خلال الفترة نفسها. وبهذا تكون الأسعار قد تجاوزت ذروة عام 2007 من حيث القيمة الاسمية.

ويظهر التباين الإقليمي بوضوح؛ إذ تحتل مدريد وكتالونيا صدارة المناطق الأكثر ارتفاعاً في الأسعار، تليهما الأندلس وفالنسيا ومورسيا، بينما تشهد المناطق الداخلية مثل أراغون وكاستيلا زيادات أكثر اعتدالاً.

أما سوق الإيجار فيواجه تحديات أشد، بعد أن قفزت الأسعار 5.5% في النصف الأول من 2025، وبنحو 30% منذ 2019، فيما تكشف بيانات منصات عقارية كبرى مثل Idealista وFotocasa عن زيادات سنوية تتجاوز 10%، ما يعكس حدة أزمة السكن في اسبانيا.

يشهد سوق العقار في اسبانيا موجة انتعاش جديدة مدفوعة بانخفاض أسعار الفائدة وتحسن القدرة الشرائية والنمو السكاني، فيما يواصل الطلب الارتفاع بوتيرة سريعة مع مساهمة لافتة للمشتريين الأجانب. ورغم تعافي المعرض تدريجياً، فإنه لا يزال عاجزاً عن سد العجز التراكمي في المساكن منذ عام 2021.

وتشير البيانات الصادرة عن بنك CaixaBank الأسباني - إلى أن أسعار المنازل تجاوزت بالفعل ذروة عام 2007 بالقيمة الاسمية. ومع ذلك، يختلف الوضع الراهن عن فترة ما قبل انفجار الفقاعة العقارية بين عامي 1996 و2008، إذ إن الضغوط الحالية ناتجة عن نقص المعرض وليس فائضه، بينما تبدو أوضاع الأسر والقطاع العقاري والمصارف أكثر متانة واستقراراً من الماضي.

طفرة في الطلب العقاري

منذ منتصف عام 2024 عاد الطلب إلى مستويات غير مسبوقة منذ 2007. فخلال الاثني عشر شهراً المنتهية في يونيو 2025، سُجل نحو 700 ألف عملية بيع، بزيادة 19.7% مقارنة بالنصف الأول من 2024. لكن على الرغم من هذا النشاط الكبير، فإن الضغط الديموغرافي اليوم أشد من الماضي، حيث هناك 4.3 ملايين نسمة و3.2 ملايين أسرة إضافية مقارنة بعام 2007.

ووفقاً لـ «CaixaBank Research» يشهد قطاع المساكن الجديدة انتعاشاً تدريجياً (22.2% من المبيعات في النصف الأول 2025 مقابل 21% في 2024). ويبرز أيضاً دور الأجانب الذين اشتركوا نحو 50 ألف منزل خلال الفترة نفسها، أي ما يعادل 14.1% من إجمالي الصفقات، مقارنة بمتوسط تاريخي يبلغ 10.5%.

المعرض.. تعافٍ محدود

في الأشهر الـ 12 المنتهية في مايو 2025، تمت الموافقة على بناء نحو 132 ألف وحدة سكنية جديدة، بزيادة 13% على أساس سنوي، بعد نمو 17% في 2024. ورغم هذا التحسن، يبقى المعرض غير كافٍ لسد فجوة تزيد على نصف مليون منزل تراكت منذ 2021.



أول

شركة تقدّم
نموذج البناء -
التشغيل - التحويل
(BOT) قبل صدور
اللائحة الرسمية

أول

شركة عقارية
أدرجت في
بورصة الكويت

أول

شركة تطوّر
مشروعاً متعدد
الاستخدامات
يضم محطات
تجارية ومكاتب
ومرافق مواقف
سيارات





شركة اسمنت الكويت
KUWAIT CEMENT COMPANY



دورنا في التطوير

