

القبس

اتجاهات العقار والبناء 2027

نقدم لقرائنا الكرام إصداراً خاصاً باتجاهات سوق العقار والبناء لعام 2027 يتناول أبرز التغيرات في المشهد العقاري بالكويت ويستشرف التوقعات العقارية المستقبلية في أسواق المنطقة والعالم.

AQARAT
عقارات

مدن متكاملة
للقوى العاملة

Integrated cities for the workforce

+965 1 828 999 - www.aqarat.com.kw

1801700
kuwaitcement.com

شركة اسمنت الكويت
KUWAIT CEMENT COMPANY

من كثر ما اشتغلناه... أتقنّاه

اسمنت بورتلاند عادي

شركة اسمنت الكويت

سميت كويتي

QUALITY

kuwaitcement.com

AL HAMRA
الحمـــراء AL HAMRA

- مؤسسات محلية وعالمية
- بيئة أعمال متكاملة
- خدمات حيوية ومتنوعة
- موقع استراتيجي في قلب الكويت

الحمراء

تاريخ ثابت، وأثر متجدد

منذ أكثر من عقد، تواصل الحمراء العقارية تطوير وجهة متكاملة تجمع الأعمال والتجارة والخدمات والضيافة، لتقدم تجربة فريدة في قلب مدينة الكويت.



مراكز أعمال وقاعات متعددة الاستخدامات

في الطابقين 30 و 55

مساحات مرنة للاجتماعات والمؤتمرات والفعاليات المؤسسية.



سكاي جاردن

ساحة خارجية بمساحة 6,000 متر مربع للاسترخاء وتجديد النشاط، بجوار النادي الصحي والسبا.



مركز الحمراء للتسوق

تجربة تجارية متكاملة مع أفضل العلامات والمطاعم والخدمات في الكويت.

نستثمر في المستقبل لنقدم قيمة تتجاوز التوقعات

- أصول ذات قيمة مستدامة
- حلول تقنية متطورة
- إدارة وصيانة بأعلى معايير الجودة
- مرافق وخدمات مساندة

وجهة تتطور مع الكويت

www.alhamratower.com

AL HAMRA الحمـــراء
HBM الحمراء لصيانة المباني Al Hamra Building Maintenance
تكنوفيا Technovia

التشـريعات العقاريـة والتمويل يرسـمان ملامـح المرحلـة المقبلة

الكويت نحو فلسفة جديدة للسكن.. نـمـاذج عـصـريـة وخـيـارات أوسـع



(صورة بواسطة الذكاء الاصطناعي)

يدخل القطاع العقاري في الكويت مرحلة مفصلية تعيد رسم ملامح السوق، وتؤسس لما يمكن وصفه بـ«فلسفة جديدة للسكن»، تقوم على تنويع النماذج العمرانية وتوسيع الخيارات المتاحة أمام المواطنين، في ظل قرارات حكومية تعكس توجهاً جاداً نحو إصلاح السوق ومعالجة اختلالاته، من خلال تحسين استغلال الأراضي، وتوسيع مسارات التطوير والتمويل، وتهيئة بيئة عقارية أكثر كفاءة واستدامة.

وتأتي هذه التحولات ضمن حزمة من التشريعات التي تستهدف تنظيم السوق، وتعزيز دور القطاع الخاص في تطوير المشروعات السكنية المتكاملة، وفتح آفاق جديدة للتمويل العقاري، في إطار استراتيجية حكومية تستهدف توفير نحو 170 ألف وحدة سكنية خلال السنوات العشر المقبلة. ولا يقتصر هذا التوجه على زيادة المعروض، بل يمتد إلى تطوير نماذج سكنية عصرية وبيئة عمرانية متكاملة، تحقق التوازن بين جودة المشروعات وكلفة التملك، واحتياجات الأسر الكويتية.

وبين طموحات الخطط وتحديات التنفيذ، تتوقف فاعلية هذه التوجهات على قدرة الجهات المعنية على ترجمة التشريعات إلى مشروعات فعلية، وتسريع وتيرة الإنجاز، وتعزيز الشراكة بين القطاعين العام والخاص، بما يوسع الخيارات السكنية ويدعم بناء سوق أكثر تنوعاً واستجابةً للطلب، ويضع أسساً أكثر استدامةً لتطوير المنظومة الإسكانية في البلاد.

المشهد العقاري في الكويت بعد القوانين الجديدة

يمثل تنظيم عمل المطور العقاري أحد أبرز مسارات التحول في السياسة الإسكانية، إذ يتيح للشركات المشاركة في إنشاء المدن والمناطق السكنية وتطويرها، ضمن إطار تنظيمي يحدد مسؤوليات الأطراف وآليات التنفيذ. ويمكن أن تسهم هذه المشاركة في تنويع المنتجات السكنية وتطوير مشروعات متكاملة، كما تتيح الاستفادة من الخبرات الفنية والتمويلية للقطاع الخاص.

وتتطلب الاستفادة من هذا الدور توافر إجراءات واضحة للتراخيص والتنفيذ، وتحديد مسؤوليات الجهات المعنية، إلى جانب رقابة تضمن جودة البناء والالتزام بالجداول الزمنية. كما تبرز أهمية منح المطورين مرونة في تصميم المشروعات بما يتناسب مع احتياجات السوق، من دون الإخلال بمعايير الجودة أو حقوق المشترين.

وبالتوازي، يستهدف قانون مكافحة احتكار الأراضي الفضاء تحفيز الملاك على تطوير الأراضي السكنية غير المستغلة أو طرحها للبيع، فيما تحدد اللائحة التنفيذية قواعد احتساب الرسوم المستحقة وإجراءات تحصيلها. وتوفر هذه الآلية إطاراً لتشجيع استغلال الأراضي بدلاً من بقائها خارج الدورة العمرانية، لكن أثرها يرتبط بمدى استجابة الملاك وحجم الأراضي التي تدخل السوق.

ولا يعني فرض الرسوم بالضرورة انخفاض الأسعار بصورة مباشرة؛ إذ يتوقف أثرها على مواقع الأراضي ومساحاتها، وتوافر البنية التحتية، وسرعة التطوير، ومستويات الطلب والقدرة الشرائية. فطرح الأرض للبيع لا يجعلها معروضاً سكنياً مكتملاً، ما لم تتوافر متطلبات البناء والتطوير، وتتحول إلى وحدات قابلة للاستخدام.

أما مرسوم قانون التمويل العقاري لمستحقي الرعاية السكنية، فيستهدف تيسير الحصول على التمويل وإزالة العقبات المالية التي قد تؤخر توفير السكن. وتكمن أهمية هذا المسار في ربط الرعاية السكنية بأدوات تمويل تساعد المستحقين على تملك الوحدات وفق الشروط المنظمة.

غير أن توسيع القدرة على الشراء يحتاج إلى أن يتزامن مع زيادة مناسبة في الوحدات المتاحة، حتى لا يؤدي ارتفاع الطلب من دون نمو موازٍ في المعروض إلى ضغوط إضافية على الأسعار. ولهذا، يمثل التنسيق بين سياسات التمويل وخطط الإنتاج السكني عاملاً أساسياً في تحديد مدى نجاح هذه التشريعات في تحقيق أهدافها.

نماذج عصرية.. ومدن أكثر استدامة

وعلى مستوى المشروعات المقبلة، قد تتجه التنمية الإسكانية إلى تبني مفاهيم الاستدامة من خلال تطوير بنية تحتية متكاملة وانشاء مناطق صديقة للبيئة وتوظيف التكنولوجيا الذكية في إدارة المدن والمرافق، وقد تتسع الخيارات السكنية لتشمل البنتهاوس والدوبلكس والتريبلكس والتاون هاوس والفلل الحديثة، وفق طبيعة المشروعات والطلب المتوقع. وتوفر هذه النماذج اختلافات في المساحات والتصميم والخصوصية؛ فالبنتهاوس يقع عادة في الطوابق العليا، بينما تتوزع وحدات الدوبلكس والتريبلكس على مستويين أو ثلاثة، ويجمع التاون هاوس بين خصائص المنزل المستقل والتخطيط ضمن مجموعة من المساكن المتجاورة.

ومن النماذج الأخرى التي، ربما، تدخل ضمن حسابات المطورين العقاريين «الفلل السماوية»، وهي وحدات فاخرة تقع في الطوابق العليا من بعض الأبراج، وتجمع بين اتساع المساحات والإطلالات المرتفعة. وقد تمثل هذه الوحدات خياراً ضمن المنتجات الفاخرة، لكنها لا تلائم بالضرورة جميع الفئات، ما يجعل تنويع المنتجات من حيث السعر والمساحة عنصراً مهماً لتوسيع قاعدة المستفيدين.

ولا يعتمد نجاح هذه النماذج على جاذبية التصميم وحدها، بل على مدى ملاءمتها لاحتياجات السكان، وتكلفة شرائها وتشغيلها، وتوافر الخدمات المحيطة بها. كما يحتاج المطورون إلى دراسة الطلب الفعلي قبل اختيار المنتجات التي ستضمها مشروعاتهم، بما يحد من مخاطر طرح وحدات لا تتناسب مع إمكانات المشترين أو أولوياتهم.

ولا يقتصر التطوير العمراني على شكل الوحدة، بل يشمل كذلك الاستدامة وكفاءة إدارة المدن والمرافق. ويمكن لتقنيات المنازل الذكية أن تساعد في إدارة الإضاءة والتكييف ومراقبة استهلاك الطاقة، فيما تسهم البنية التحتية المصممة بكفاءة في ترشيد استهلاك المياه وتحسين إدارة الخدمات.

ويتطلب إنشاء مناطق صديقة للبيئة تخطيطاً متكاملاً يشمل المساحات العامة وشبكات الخدمات وسهولة الوصول إلى المرافق الأساسية، إلى جانب اعتماد حلول عملية للصيانة والتشغيل. كما ينبغي أن تتناسب التقنيات المستخدمة مع احتياجات السكان وكلفة الاستخدام، حتى تكون الاستدامة جزءًا من أداء المشروع الفعلي، لا مجرد وصف تسويقي.

تشريعات جديدة تستهدف معالجة اختلالات السوق وتحسين استغلال الأراضي

تطوير نماذج سكنية تراعي احتياجات شرائح الأسر الكويتية المختلفة

توسيع دور القطاع الخاص في تنفيذ وتطوير المشروعات السكنية المتكاملة



(صورة بواسطة الذكاء الاصطناعي)

البناء العمودي.. خيار لتوسيع البدائل السكنية

هنا يبرز أيضاً البناء العمودي بوصفه أحد الخيارات الممكنة لرفع كفاءة استغلال الأراضي وتوفير وحدات متعددة ضمن مشروعات متكاملة الخدمات. ويتيح هذا النمط الاستفادة من المساحات المتاحة عبر مبانٍ متعددة الطوابق، لكنه يتطلب تصميمات تراعي طبيعة وخصوصية الأسرة الكويتية واحتياجاتها، إلى جانب توفير مواقف السيارات والمرافق العامة وخدمات الصيانة.

ولا يستهدف هذا التوجه الاستعاضة عن السكن الخاص، بل إضافة بدائل يمكن أن تناسب أسراً تختلف في احتياجاتها وميزانياتها. ويتوقف الإقبال على الوحدات العمودية على المساحات الداخلية والخصوصية وجودة البناء، فضلًا عن الكلفة الإجمالية التي تشمل سعر الشراء ورسوم الصيانة والخدمات.

كما يحتاج نجاح هذه المشروعات إلى بنية تحتية تستوعب الكثافة السكانية، وشبكات خدمات مناسبة، ومرافق عامة قريبة. فزيادة عدد الوحدات من دون تطوير الخدمات المحيطة قد ترفع الضغط على الطرق والمرافق، وتحد من جودة الحياة داخل المناطق الجديدة.

ويظل دور المطور العقاري أساسياً في تحقيق التوازن بين كثافة البناء وجودة الاستخدام، مع وضوح حقوق الملاك ومسؤوليات إدارة الأجزاء المشتركة، وضمان استدامة الخدمات بعد تسليم الوحدات. كما ينبغي أن تتضمن دراسات الجدوى تقدير تكاليف التشغيل والصيانة، حتى لا تقتصر المقارنة بين البدائل على سعر الوحدة عند الشراء.

المطورون بين فرص النمو وتحديات التنفيذ

يوفر توسيع دور القطاع الخاص فرصاً للمشاركة في تطوير المشروعات السكنية، لكنه يفرض مسؤوليات تتعلق بدراسة السوق والتمويل والتصميم والتنفيذ والتسليم. ويتطلب نجاح هذه المشاركة بيئة تنظيمية واضحة وإجراءات فعالة، إلى جانب رقابة تضمن جودة البناء والالتزام بالمواصفات ومواعيد التسليم.

وتبرز أهمية حماية حقوق المشترين من خلال عقود واضحة، وآليات لمعالجة التأخير والإخلال بالالتزامات، وتحديد مسؤوليات المطور في ما يتعلق بالمواصفات والصيانة والخدمات. فتعزيز الاستثمار لا يتعارض مع المساءلة، بل يحتاج إلى قواعد مستقرة تحمي الأطراف وتدعم الثقة بالسوق.

ويواجه المطورون تحدياً في الموازنة بين جودة التصميم ومستوى الخدمات وكلفة الوحدات. فرفع المواصفات قد يزيد السعر النهائي، بينما قد يؤدي خفض التكاليف بصورة غير مدروسة إلى التأثير في الجودة. لذلك، تتطلب المشروعات دراسة دقيقة للفئات المستهدفة، وتحديد أولويات تضمن توفير وحدات مناسبة من دون تحميل المشترين أعباء لا تتناسب مع قدراتهم المالية.

تنويع المنتجات العقارية بين البنتهاوس والدوبلكس والتريبلكس والتاون هاوس

«الفلل السماوية» والمنازل الذكية ضمن نماذج التطوير العمراني المحتملة



(صورة بواسطة الذكاء الاصطناعي)

مستقبل أسعار السكن الخاص

تثير الإصلاحات تساؤلات بشأن مستقبل أسعار السكن الخاص، وما إذا كانت ستقود إلى إعادة تسعير أوسع تعكس تغير قواعد السوق، أم إلى تصحيح متفاوت بين المناطق. ويتوقف ذلك على عوامل عدة، أبرزها حجم الأراضي والوحدات الجديدة التي تدخل السوق، ومواقع المشروعات، وتكاليف البناء والتمويل، ومستويات الطلب والقدرة الشرائية.

ولا تؤدي زيادة المعروض بالضرورة إلى انخفاض متساوٍ في الأسعار بجميع المناطق؛ إذ تختلف حركة السوق بحسب الموقع والمساحة والمواصفات والخدمات المحيطة. وقد تكون استجابة الأسعار أكبر في المناطق التي يتوافر فيها معروض مناسب، بينما تظل أكثر تماسكاً في المناطق التي ترتفع فيها مستويات الطلب أو تقل فيها الأراضي المتاحة للتطوير، كما هو الحال في المناطق الداخلية القريبة من مدينة الكويت.

ويمكن أن يسهم تنويع الوحدات السكنية في توسيع قاعدة الخيارات أمام المواطنين، خصوصاً إذا شمل منتجات بمساحات وتكاليف مختلفة. لكن نجاح هذا المسار يرتبط بقدرة المطورين على توفير وحدات تلائم الإمكانات المالية للفئات المستهدفة، بدلاً من اقتصار المشروعات الجديدة على المنتجات مرتفعة الكلفة.

كما يتطلب تقييم أثر رسوم الأراضي الفضاء متابعة ما يطرأ على حجم الأراضي المطروحة والمبنية، إلى جانب عدد الوحدات المنجزة واتجاهات التداول والأسعار الفعلية. فالمشروعات المعلنة والأراضي المخصصة للتطوير لا تمثل معروضاً متاحاً للمشترين ما لم تصل إلى مرحلة الإنجاز.

وقد يشكل عام 2027 مرحلة مهمة لمتابعة انعكاسات الإصلاحات، مع اتضاح تقدم المشروعات وآليات التمويل الجديدة. وستكون المؤشرات العملية، مثل عدد الوحدات المنجزة وتكلفتها ومدى ملاءمتها لاحتياجات الأسر، أكثر دلالة على اتجاه السوق من التوقعات وحدها.

ولا يقتصر الهدف على خفض الأسعار في المدى القصير، بل يشمل الوصول إلى سوق أكثر توازناً، تتعدد فيه البدائل وتصبح قرارات الشراء والبناء أكثر ارتباطاً بالاحتياجات الفعلية. ويتطلب ذلك متابعة مستمرة لنتائج السياسات، وتقييم أثرها في مختلف المناطق، مع مراعاة أن انعكاس التشريعات على السوق قد يحتاج إلى وقت حتى يظهر بوضوح.

سوق أكثر تنوعاً.. والنتائج رهن التنفيذ

تعكس التشريعات الجديدة توجهاً نحو تطوير المنظومة الإسكانية ومعالجة اختلالات السوق، لكن نجاحها لن يُقاس بعدد القوانين أو المشروعات المعلنة، بل بقدرتها على توفير وحدات فعلية تلبي احتياجات المواطنين، وتوسيع خيارات التملك، وتحسين كفاءة استغلال الأراضي.

ويستدعي ذلك تنسيقاً مستمراً بين الجهات الحكومية والمطورين والمؤسسات التمويلية، وتوفير البنية التحتية اللازمة، ووضع جداول زمنية واضحة لمتابعة التنفيذ. كما تكتسب الشفافية أهمية في نشر المعلومات المتعلقة بالمشروعات ومواعيدها وتكاليفها وآليات التمويل، بما يساعد المواطنين على اتخاذ قرارات مدروسة ويمنح المستثمرين رؤية أوضح للسوق.

ولا يقتصر تقييم الإصلاحات على حركة الأسعار، بل يشمل عدد الوحدات المنجزة وجودتها، ومدى ملاءمة تكلفتها للفئات المستهدفة، وتنوع المنتجات المتاحة، والالتزام بمواعيد التسليم. وتساعد متابعة هذه المؤشرات على تحديد مدى فاعلية السياسات والحاجة إلى تطوير آليات التنفيذ.

وفي المحصلة، تتيح التحولات التشريعية والتمويلية فرصة لإعادة تنظيم العلاقة بين الأراضي والتطوير والتمويل والطلب السكني. غير أن ترجمة هذه الفرصة إلى نتائج ملموسة تتطلب تنفيذاً منضبطاً وتكاملاً بين الجهات المعنية، بما يحول الخطط إلى مشروعات منجزة، ويؤسس لسوق أكثر تنظيماً واستجابة للاحتياجات الفعلية للمواطنين.

المدن الصديقة للبيئة والبنية المستدامة ترفع كفاءة إدارة المدن والمرافق

قانون التمويل العقاري يفتح مسارات جديدة أمام مستحقي الرعاية السكنية

نجاح المطورين مرهون بالموازنة بين جودة المشروعات وكلفتها واحتياجات الأسر

العقار التجاري والاستثماري في 2027.. أين تتشكل القيمة؟

«المركز»: تغير أنماط الطلب وتماسك الدخل يعززان أهمية جودة الأصول

كفاءة الإدارة تسهم في المحافظة على الإشغال ومستويات الإيجار



يدخل السوق العقاري الكويتي مرحلة تتزامن فيها تغيرات تشريعية وتمويلية مع تحولات في أنماط الطلب وطبيعة الأصول التي تستقطب اهتمام المستثمرين. وبينما تنعكس هذه المتغيرات بدرجات متفاوتة على مختلف قطاعات السوق، يطرح العقار التجاري والاستثماري سؤالاً أكثر ارتباطاً بالقرار الاستثماري: أين تتشكل القيمة في المرحلة المقبلة؟

وتقدم نتائج تقرير المركز المالي الكويتي «المركز» حول أداء السوق العقاري في الكويت خلال النصف الأول وتوقعات النصف الثاني من 2026 مؤشرات مهمة للإجابة عن هذا السؤال. فعلى الرغم من انخفاض إجمالي قيمة التداولات العقارية بنسبة 5.9 % على أساس سنوي خلال النصف الأول، ارتفع عدد الصفقات بنسبة 1.7 %، مع تفاوت واضح في الأداء بين القطاعات.

سوق أكثر انتقائية

ويتوقع مؤشر «المركز» للاقتصاد الكلي للقطاع العقاري أن يحافظ السوق الكويتي على استقراره خلال النصف الثاني من 2026، مسجلاً 3.0 نقاط من أصل 5.0. إلا أن هذا الاستقرار يكشف عن سوق أكثر انتقائية، تتباين فيه الفرص بحسب نوعية الأصل وموقعه ومصادر دخله وقدرته على الاستجابة لتحولات الطلب.

ويظهر هذا التباين بوضوح في العقار الاستثماري. حيث انخفضت قيمة تداولاته بنسبة 30.1 % على أساس سنوي خلال النصف الأول من 2026، في حين ارتفع متوسط سعر المتر المربع للأراضي الاستثمارية بنسبة 6.9 % خلال الربع الأول، مع استمرار تماسك مستويات الإيجارات وتراوح معدلات الرسملة بين نحو 6 % و7 %

وتشير هذه المؤشرات إلى أن تراجع قيمة التداولات لا يعني بالضرورة تراجع الأسس الاستثمارية للأصل بالوتيرة نفسها. فالأسعار والإيجارات والإشغال ونوعية الطلب ومصادر الدخل قد تتحرك بصورة مختلفة عن حجم الصفقات.

أما العقار التجاري، فقد سجلت قيمة مبيعاته ارتفاعاً بنسبة 34.4 % على أساس سنوي خلال النصف الأول، مدفوعة بصورة رئيسية بتركز صفقات مرتفعة القيمة في يناير وفبراير. وارتفع متوسط أسعار الأراضي التجارية بنسبة 3.8 % في الربع الأول، فيما بلغ متوسط معدلات الرسملة للعقارات التجارية نحو 7.5 % في المواقع الرئيسية.

ويقدم سوق المكاتب مثالاً واضحاً على تزايد التفاوت بين الأصول. فقد حافظت المواقع الرئيسية، ولا سيما مدينة الكويت، على مستويات إيجارية أعلى، مدعومة بتركز الأعمال وجودة البنية التحتية والمشاريع المكتبية.

أهمية العقارات الصناعية واللوجستية

ومع تطور احتياجات المستأجرين وتنوع المعروض، تتزايد أهمية نوعية المساحات وموقعها وجودة المبنى والخدمات التي يوفرها. وقد يصبح التفاوت بين الأصول أكثر وضوحاً، بما يعزز دور جودة الأصل وكفاءة الإدارة في المحافظة على الإشغال ومستويات الإيجار.

ويرصد تقرير «المركز» تنامي أهمية العقارات الصناعية واللوجستية، في ظل الحاجة إلى مرافق تخزين مناسبة والتغيرات التي شهدتها سلاسل الإمداد. ويكتسب هذا الاتجاه بعداً أطول أجلاً مع تطوير البنية التحتية للنقل والتجارة. فمشاريع مثل ميناء مبارك الكبير ومبنى الركاب الجديد في مطار الكويت الدولي يمكن أن تسهم مستقبلاً في تعزيز النشاط المرتبط بالخدمات اللوجستية والتخزين والأنشطة التجارية المتصلة بمحاور النقل.

ولا يعني ذلك انتقال الطلب بصورة شاملة من العقارات التقليدية إلى اللوجستيات، وإنما يشير إلى اتساع خريطة الأصول التي تستحق المتابعة الاستثمارية مع تطور البنية التحتية وسلاسل الإمداد واحتياجات الشركات.

ولا تشير نتائج تقرير «المركز» إلى اتجاه واحد يمكن تعميمه على العقار التجاري والاستثماري، وهو ما يمثل إحدى أهم رسائل المرحلة المقبلة. فمع استقرار السوق إجمالاً وتفاوت الأداء داخله، قد لا يكون السؤال الأهم للمستثمر في 2027 أي قطاع سيحقق الأداء الأفضل؟ بقدر ما يكون: ما الذي يدعم قيمة الأصل واستدامة دخله، وكيف يمكن إدارته عبر مختلف مراحل الدورة العقارية؟

مدينة الكويت حافظت على مستويات إيجارية أعلى مدعومة بجودة البنية التحتية والمشاريع المكتبية

تنامي أهمية العقارات الصناعية واللوجستية في ظل الحاجة إلى مرافق تخزين وتغيرات سلاسل الإمداد

نهج «المركز»

وتعكس هذه المنهجية نهج «المركز» في الاستثمار العقاري، من خلال الجمع بين البحث وتحليل الأسواق وتقييم الفرص والاستحواذ وإدارة الأصول والعقارات وتطويرها عبر مراحل دورة الاستثمار. وتستند هذه المنظومة إلى خبرة متخصصة تمتد عبر أكثر من 50 عاماً في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية، مدعومة بفريق متخصص في الاستثمار وإدارة الأصول العقارية.

ويجسد صندوق المركز العقاري هذا النهج في السوق الكويتي، حيث يوظف «المركز» خبرته في اختيار وإدارة العقارات المدرة للدخل ضمن إطار متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، مع التركيز على الإدارة النشطة للأصول ودعم استدامة الدخل والمحافظة على القيمة عبر دورات السوق المختلفة.



صندوق المركز العقاري

ما وراء العقار، قيمة تُدار

مع صندوق "المركز" العقاري، نوظف خبرتنا على مدى عقود في اختيار وإدارة العقارات المدرة للدخل في الكويت، مع التركيز على استدامة الدخل والمحافظة على قيمة الأصول عبر دورات السوق المختلفة، وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

القيمة لا تكمن في العقار وحده، بل في كيفية إدارته

عقارات محلية
وثيقة حرة

مطابق لأحكام الشريعة الإسلامية

نسبة الاقتراض
0% (المسموح به بموجب عقد التأسيس حتى 40%)

التوزيعات
توزيعات أرباح شهرية

ابدأ رحلتك الاستثمارية في القطاع العقاري اليوم مع "المركز".

المركز
MARKAZ

markaz.com | +965 2224 8000

المباني الذكية والمساحات المرنة وتكامل الخدمات تعيد تشكيل توجهات السوق

العقار الاستثماري والتجاري.. فرص تتجاوز القوالب التقليدية

يتجه الاستثمار العقاري في الكويت نحو مرحلة تتجاوز المفهوم التقليدي للتملك والتأجير، مع بروز نماذج عصرية تقوم على تكامل الاستخدامات، وتوظيف التقنيات الذكية، ورفع كفاءة إدارة الأصول. وتتسع الفرص أمام المطورين والمستثمرين لتطوير مبانٍ استثمارية أكثر ملاءمة لاحتياجات السكان، ومكاتب مرنة للشركات، ومجمعات تجارية تجمع بين التسوق والخدمات والترفيه، إلى جانب استكشاف مجالات متخصصة تشمل المرافق اللوجستية والمخازن ومراكز البيانات.

ويعكس هذا التحول تغيراً في مفهوم القيمة العقارية؛ إذ لم يعد الموقع والمساحة وحدهما كافيين لجذب المستأجرين، بل باتت جودة التصميم، وتكامل الخدمات، ومرونة الاستخدام، وكفاءة إدارة المرافق عناصر أساسية في بناء منتجات عقارية قادرة على المنافسة. كما تتيح أنظمة الإدارة الذكية ومراقبة استهلاك الطاقة والصيانة فرصاً لتحسين الأداء التشغيلي، شريطة أن تتناسب تكاليف تطبيقها مع الجدوى الاقتصادية للمشروع.

وفي موازاة هذا التطور، تتجه اهتمامات المستثمرين نحو العقارات التجارية والاستثمارية، مع تزايد أهمية الأصول التي توفر دخلاً دورياً، وتتيح تنويع المحافظ العقارية. وتبرز بذلك ثلاثة مسارات رئيسية للفرص المقبلة: تحديث العقارات القائمة، وتطوير أصول تلبي احتياجات اقتصادية متخصصة، واختيار استثمارات تحقق توازناً بين العوائد الإيجارية والقيمة السوقية.

السيولة تعيد رسم خريطة الاستثمار

شهدت توجهات المستثمرين تغيراً ملحوظاً مع انتقال جانب من الاهتمام نحو العقارات الاستثمارية والتجارية، بالتزامن مع الإجراءات التنظيمية والرسوم المفروضة على الأراضي الفضاء، التي أعادت تشكيل الجدوى الاستثمارية للسكن الخاص.

ودفعت هذه المتغيرات عدداً من المطورين إلى مراجعة استراتيجياتهم والبحث عن فرص تتوافق مع المعطيات الجديدة للسوق. وفي هذا السياق، اكتسبت العقارات المدرة للدخل أهمية أكبر، خصوصاً لدى المستثمرين الذين يفضلون توزيع رؤوس أموالهم على وحدات متعددة بدلاً من تركيزها في أصل واحد مرتفع القيمة.

ويأتي هذا التحول بعد الارتفاعات السعرية التي شهدها السوق خلال جائحة كورونا، والتي أعقبتها مرحلة تصحيح تأثرت بتغيرات أسعار الفائدة والتشريعات المنظمة. ومع ذلك، يظل العقار الكويتي مستنداً إلى مقومات تشمل متانة الدينار الكويتي واستقرار السياسة النقدية، فيما تختلف فرص النمو باختلاف القطاع والموقع وطبيعة الطلب.

العائد الإيجاري.. معيار أساسي للمفاضلة

تزداد أهمية الإيرادات الإيجارية في قرارات المستثمرين، مع التركيز على الدخل الذي يمكن تحقيقه من العقار مقارنة بسعر شرائه وتكاليف تمويله وإدارته إلى جانب المكاسب المحتملة عند إعادة البيع.

وتبرز الشقق الاستثمارية بوصفها أحد الخيارات المتاحة، نظراً إلى تنوع مساحاتها وأسعارها وانخفاض كلفة تملك الوحدة نسبياً مقارنة بشراء عقار كامل. كما يرتبط الطلب عليها باحتياجات الأفراد والأسر الصغيرة، ولا سيما في المناطق القريبة من مقار العمل والخدمات ومراكز التسوق.

وتشير تقديرات بيت التمويل الكويتي إلى أن معدلات إشغال العقارات الاستثمارية في الكويت تتراوح بين 88% و92%. وتوفر هذه المؤشرات أحد المعايير التي يمكن الاستناد إليها عند دراسة الطلب التأجيري، مع ضرورة مراعاة اختلاف الإشغال والإيجارات والمصروفات من منطقة إلى أخرى.

وفي ضوء ذلك، تبرز أهمية المفاضلة بين العقارات وفق صافي العائد المتوقع، ومستوى الإشغال، وتكاليف الصيانة والإدارة، ومدى سهولة إعادة تأجير الوحدات. وتساعد هذه المقارنة على تحديد الأصول الأنسب لأهداف المستثمر.

المكاتب والمجمعات التجارية.. فرص التحديث والتطوير

تتركز الفرص في القطاع التجاري على تطوير المباني القائمة ومواءمتها مع احتياجات الشركات والمستهلكين. ففي المكاتب، يمكن أن تسهم إعادة تصميم المساحات وتوفير الخدمات التقنية والمرافق المناسبة في توسيع قاعدة المستأجرين المحتملين، فيما تعتمد المجمعات التجارية على تنوع الأنشطة وقدرتها على تقديم تجربة متكاملة للزوار.

وتتيح المشروعات المتعددة الاستخدامات، وفق طبيعتها والاشتراطات التنظيمية، الجمع بين الأنشطة التجارية والمكتبية والخدمية في وجهة واحدة. ويمكن لهذا النموذج أن يوسع نطاق الخدمات المتاحة للمستخدمين، ويمنح المطورين مرونة أكبر في توزيع المساحات بين الأنشطة المختلفة.

كما تمثل إعادة تأهيل العقارات التجارية فرصة للاستفادة من الأصول القائمة عبر تحسين تصميمها ومرافقها، بدلاً من الاعتماد حصراً على إنشاء مشروعات جديدة. وتظل دراسة المنافسة في المنطقة وطبيعة المستأجرين المحتملين عاملاً مهماً في تحديد نوع التطوير الأكثر ملاءمة لكل عقار.

توظيف أنظمة الإدارة الذكية يرفع كفاءة التشغيل.. ويخفض المصروفات

تحديث العقارات القائمة لتواكب متطلبات المستأجرين ورفع قدرتها التنافسية

تطبيق حلول ذكية لترشيد الطاقة والمياه وخفض تكاليف التشغيل

تصميم مكاتب قابلة لإعادة التقسيم يستوعب متطلبات الشركات المتغيرة

تجهيز المكاتب بتقنيات الاتصال عن بُعد يواكب تطور بيئات العمل

تصميم مستودعات مجهزة بمرافق توفر حلولاً ذكية للتخزين والتوزيع



(صورة بواسطة الذكاء الاصطناعي)

اللوجستيات والمخازن.. الاستثمار في حركة البضائع

تضيف المخازن والمرافق اللوجستية مجالاً مختلفاً إلى خريطة الاستثمار، لارتباطها باحتياجات التخزين والتوزيع وسلاسل الإمداد والتجارة الإلكترونية. وتستند جاذبية هذه الأصول إلى مواقعها وقربها من الطرق الرئيسية ومنافذ النقل، إلى جانب تجهيزاتها ومدى ملاءمتها للأنشطة التي تستخدمها.

وتشمل الفرص تصميم وتنفيذ مستودعات مجهزة وفق احتياجات الشركات، ومرافق توفر حلولاً عملية وذكية للتخزين والتوزيع، مع مراعاة أنظمة الأمن والسلامة وكفاءة استغلال المساحات. ويختلف هذا النوع من الاستثمار عن العقارات السكنية والتجارية، إذ يرتبط الطلب فيه بمتطلبات تشغيلية محددة وعقود المستأجرين وطبيعة النشاط الاقتصادي.

وتتطلب دراسة هذه الفرص تقدير حجم الطلب الفعلي، وتكاليف الإنشاء والتشغيل، والمواصفات التي تحتاج إليها الشركات، بما يساعد على توجيه الاستثمارات نحو مشروعات تتناسب مع احتياجات السوق.

مراكز البيانات.. فرص مرتبطة بالاقتصاد الرقمي

مع توسع الخدمات الرقمية والحوسبة السحابية وتطبيقات الذكاء الاصطناعي، تبرز مراكز البيانات باعتبارها فئة متخصصة من الأصول العقارية. وتختلف هذه المنشآت عن المباني التجارية والمخازن، لاحتياجها إلى بنية تقنية متقدمة، وإمدادات كهربائية موثوقة، وأنظمة تبريد واتصالات وحماية متخصصة.

ويمثل هذا المجال فرصة محتملة لتوسيع قاعدة الاستثمار العقاري المرتبط بالاقتصاد الرقمي، لكنه يتطلب تقييماً مستقلاً للجدوى، يشمل حجم الطلب المتوقع، وتوافر البنية التحتية، والتكاليف الرأسمالية والتشغيلية، والشراكات مع الجهات المتخصصة في تشغيل هذه المنشآت.

وبالنسبة إلى الكويت، فإن تطور هذا المسار يرتبط بمدى توافر المقومات اللازمة لإقامة المشروعات وتشغيلها بكفاءة، ما يجعله مجالاً يستحق الدراسة ضمن الخيارات المستقبلية، دون افتراض أن نمو الاقتصاد الرقمي سيؤدي تلقائياً إلى جدوى جميع المشروعات المقترحة.

7 ملامح للعقارات العصرية

يتجه تطوير العقارات الاستثمارية والتجارية نحو مزيد من المرونة والتكامل، بما يتجاوز توفير الوحدات وتأجيرها إلى تحسين طبيعة الاستخدام وجودة الخدمات وكفاءة إدارة المباني، ومواكبة احتياجات الأفراد والشركات المتغيرة. وفي هذا الإطار، تبرز مجموعة من التوجهات التي يمكن أن تسهم في تطوير الأصول العقارية والارتقاء بكفاءتها:

01 **المباني المتعددة الاستخدامات:** دمج الأنشطة التجارية والمكاتب والخدمات ضمن مشروعات متكاملة.

02 **المساحات المرنة:** تصميم وحدات ومكاتب قابلة لإعادة التقسيم وفق احتياجات المستأجرين.

03 **الإدارة الذكية:** توظيف التقنيات الرقمية لمراقبة أداء المباني وإدارة مرافقها بكفاءة.

04 **تنوع خيارات التأجير:** توفير مساحات وتجهيزات تناسب أنشطة وشرائح مختلفة من المستأجرين.

05 **الخدمات المشتركة:** توفير مرافق مساندة، مثل قاعات الاجتماعات وتقنيات الاتصال عن بُعد.

06 **سهولة الوصول والاستخدام:** تحسين المداخل والمصاعد ومواقف السيارات وحركة المستخدمين.

07 **كفاءة الطاقة والاستدامة:** تطبيق حلول ذكية تقلل استهلاك الطاقة والمياه وتكاليف الصيانة.

الأهلي ABK

نبني بيت أحلامك
خطوة بخطوة

ABK Build لجميع حلول البنيان



تطبق الشروط والأحكام

للمزيد امسح الرمز

أهلاً أهلي 1 899 899 eahli.com

أسيكو
ACICO

من التصنيع إلى البناء
خبرات صناعية وحلول إنشائية متكاملة

طابوق | أسمنت | خرسانة جاهزة | بريكاست | بلاط متداخل

من كبرى المجموعات الصناعية والإنشائية في الكويت، تجمع أسيكو
بين قدراتها التصنيعية وخبراتها الإنشائية لتقديم مواد بناء عالية الجودة
وحلول متكاملة تواكب متطلبات بيت العمر والمشاريع بمختلف أحجامها

أسيكو... إمكانيات متكاملة لبناء المستقبل



1888811
acicogroup.com

مشروع سكني بخدمات متكاملة يجمع الفخامة والإطلالة البحرية في ضاحية حصة المبارك

«أس أس العقارية» تفتح باب التأجير وبيع الشقق في أبراج «غراند سي»

أعلنت شركة أس أس العقارية أنه بالإضافة إلى بيع وتمليك الشقق قد بدأت باستقبال طلبات التأجير في شقق أبراج «غراند سي» الواقعة في ضاحية حصة المبارك، في إطار توجه الشركة لتقديم تجربة سكنية متكاملة تجمع بين جودة السكن، والإطلالات البحرية، وتنوع المساحات، والموقع الاستراتيجي.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة أس أس العقارية الشيخ سالم الحمود السالم الصباح إن الشركة، وبعد دراسة مستفيضة، قررت فتح باب التأجير في أبراج «غراند سي»، مؤكداً أن سياسة الشركة تقوم على التميز وتوفير أعلى مستويات الراحة والخصوصية للسكان.

وأوضح أن الشقق تتميز بإطلالات مباشرة على البحر والجزيرة الخضراء، وتتوافر بمساحات متنوعة تبدأ من 122 و130 و144 و145 و177 و215 متراً مربعاً. وتضم بعض الوحدات أربع غرف نوم ماستر مفروشة، مع غرفة خادمة وحمام مستقل، وصالة واسعة ذات إضاءة طبيعية وإطلالة بحرية، فيما تتوافر وحدات أخرى بثلاث غرف نوم ماستر وصالة بإطلالة بانورامية، إلى جانب مطابخ عصرية مجهزة بأحدث الأجهزة الكهربائية وحمامات فاخرة مزودة بأحواض جاكوزي.

وأشار الشيخ سالم الحمود الصباح إلى أن «غراند سي» لا يقتصر على توفير وحدات سكنية متميزة، بل يوفر بيئة سكنية متكاملة من خلال مجموعة من المرافق والخدمات، تشمل نادياً رياضياً متكاملاً، وحمام سباحة، وكافتيريا، ومنطقة آمنة لألعاب الأطفال، إضافة إلى حديقة سطح مميزة توفر إطلالات واسعة على مناطق مختلفة من الكويت وشارع الخليج العربي.



● سالم الصباح

موقع إستراتيجي

وأكد أن ضاحية حصة المبارك تمثل إحدى أبرز مزايا المشروع، لما تتمتع به من موقع حيوي يتوسط مناطق مدينة الكويت وحولي والسالمية، ويربط سكانها بعدد من أهم المراكز التجارية والاقتصادية والخدمية في البلاد.

وأضاف أن اختيار موقع «غراند سي» جاء انسجاماً مع رؤية الشركة في تطوير مشروع سكني يجمع بين الموقع الحيوي، والإطلالة المميزة، والمساحات المتنوعة، والخدمات التي تلبي احتياجات السكان.

واختتم الشيخ سالم الحمود الصباح بالتأكيد على أن فتح باب التأجير في «غراند سي» يأتي ترجمة لحرص أس أس العقارية على تقديم مشاريع سكنية ذات مستوى متميز، تلبي تطلعات العائلات الباحثة عن السكن الراقي في موقع يجمع بين الراحة وسهولة الوصول والإطلالة البحرية.

سالم الصباح:

تسهيلات ميسرة وأقساط مريحة للراغبين في تملك الشقق

GRAND TOWERS



● إطلالة مميزة على البحر والجزيرة الخضراء



● الشقق من الداخل تمتاز بتنوع المساحات

شقــق تمليـك
وتأجيـر

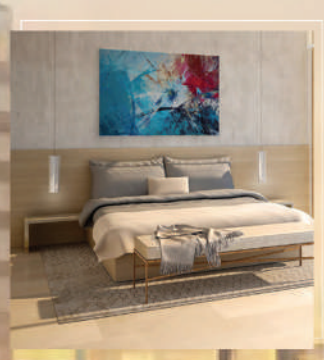
GRAND SEATOWERS
أبراج غراند سي

حيــث تلتقــي الفخــامــة
بــروعــة الإطـلالــة

فرصة مميزة
للسكن
و الإستثمار







بيع و تأجيـر

إمتلك شقتك الفاخرة الآن مع تسهيلات ميسرة في السداد

جراند سي تاور... ضاحية حصة المبارك ، عنوان جديد للتملك.

تجربة سكنية متكاملة على شارع الخليج العربي، بإطلالات مباشرة على البحر ومدينة الكويت والجزيرة الخضراء.

* شقق مميزة 4 غرف و 3 غرف نوم ماستر صالة واسعة بإطلالة بانورامية على البحر والجزيرة الخضراء.
* غرفة خادمة مع حمام مستقل.
* مطبخ عصري مجهز بأحدث الأجهزة الكهربائية.
* حمام جاكوزي فاخر.
* مساحات متنوعة 122 م2 - 130 م2 - 177 م2 - 144 م2 - 145 م2 - 215 م2.
* خدمات ومرافق مميزة، نادي رياضي متكامل، حمام سباحة مميز، منطقة آمنة لألعاب الأطفال.
* كافتيريا ، حديقة سطح مميزة مواقف للسيارات، بإطلالة خلابة على مدينة الكويت وشارع الخليج.

+965 22021500 - +965 68880113/4/5
Grand Sea Towers, 25, Kuwait City, Kuwait

www.grandtowerskw.co
grandtowers.kw

المشروعات الإسكانية تفتح مجالات جديدة للقطاع

شركات المقاولات تدعم التوسع العمراني في الكويت

تؤدي شركات المقاولات العاملة في الكويت دوراً رئيسياً في تنفيذ المشروعات الحكومية وتطوير المدن السكنية الجديدة، من خلال أعمال تجهيز الأراضي وإنشاء الطرق ومدّ شبكات الخدمات وبناء المرافق العامة، وصولاً إلى تشييد المساكن والمباني التجارية. ويضع هذا التنوع القطاع في موقع أساسي ضمن جهود التوسع العمراني، إذ يرتبط انتقال المواطنين إلى مناطقهم الجديدة باكتمال منظومة متكاملة من الأعمال الإنشائية والهندسية.

وتبرز مدن المطلاع وجنوب سعد العبدالله وجنوب صباح الأحمد ضمن المشروعات التي تعكس اتساع احتياجات التنمية العمرانية، إلى جانب مشروعات جنوب وغرب عبدالله المبارك والمساكن الميسرة. وتُدرج المؤسسة العامة للرعاية السكنية هذه المناطق ضمن مشروعاتها قيد التنفيذ، بما تتضمنه من أعمال ومراحل مختلفة لتوفير السكن والخدمات المرتبطة به.

وتفتح هذه المشروعات مجالات عمل أمام المقاولين بمختلف تخصصاتهم، كما تبرز أهمية الخبرات التي راكمها القطاع في تنفيذ المباني وشبكات الطرق والمرافق، وقدرته على التعامل مع متطلبات المواقع الكبيرة وتنسيق الأعمال بين الفرق الفنية والموردين والجهات المشرفة.

البنية التحتية

تبدأ مساهمة شركات المقاولات في المدن الجديدة قبل ظهور المباني، عبر تسوية الأراضي وأعمال الحفر والردم وتجهيز مسارات الطرق والخدمات. وتمثل هذه المرحلة الأساس الذي تُبنى عليه بقية مكونات المدينة، إذ يتطلب تنفيذها دقة في المناسيب وتنسيقاً بين المخططات وتتابعاً واضحاً للأعمال.

وتشمل مراحل التجهيز شبكات تصريف مياه الأمطار والصرف الصحي والمياه والكهرباء والاتصالات، إضافة إلى الطرق الداخلية والرئيسية. ويحتاج تكامل هذه العناصر إلى إدارة هندسية تضمن تنفيذ كل مرفق في موقعه الصحيح، مع توفير إمكانات الوصول إليه مستقبلاً لأعمال التشغيل والصيانة.

وتنعكس جودة هذه الأعمال مباشرة على كفاءة الخدمات بعد إشغال المنطقة، ما يجعل الالتزام بالمواصفات واختبارات المواد ومراجعة التنفيذ جزءاً أساسياً من مسؤولية المقاول، بالتعاون مع الاستشاري والجهة الحكومية صاحبة المشروع.

المطلاع توسّع نطاق الأعمال

تقدم مدينة المطلاع مثالاً على تنوع الأعمال التي تتطلبها التجمعات السكنية الكبيرة، إذ تضم مخططاتها 12 ضاحية، تتوزع بينها احتياجات الطرق والمرافق والمباني الخدمية. ويتيح هذا الامتداد مجالات متعددة للمقاولات، تتدرج من أعمال البنية الأساسية إلى المشروعات التي تخدم الحياة اليومية للسكان.

وتوضح طبيعة المشروعات المنفذة في المدينة أن بناء المناطق السكنية يتطلب تخصصات تتجاوز إنشاء المنازل؛ فمن بينها مشروعات أبراج المياه، والمباني العامة التي تشمل المدارس والمراكز الصحية والمساجد والمرافق الاجتماعية. وهذه الأعمال تحتاج إلى تنسيق بين الإنشاءات المدنية والتجهيزات الكهربائية والميكانيكية، حتى تصبح المباني قابلة للاستخدام وفق الغرض المخصص لها.

ومع تقدم العمران، تتسع احتياجات الملاك إلى مقاولات البناء والتشطيبات والعزل والتكييف والأعمال الخارجية، بما يتيح مشاركة منشآت متخصصة إلى جانب المقاولين القائمين على العقود الحكومية الكبرى.

تنفيذ الطرق والمرافق وتجهيز القسائم يمهّدان لاستقرار المواطنين في المناطق الحديثة

المشروعات الحكومية تحرّك الطلب على مواد البناء والنقل والمعدات والأعمال الهندسية

الخبرات المتراكمة تعزز القدرة على إدارة العقود الكبرى وتنسيق مراحل الإنجاز

كفاءات هندسية تترجم المخططات إلى أعمال وتحدد احتياجات التنفيذ

أدوات المتابعة الرقمية تساعد الشركات على ضبط الوقت والتكلفة



(صورة بواسطة الذكاء الاصطناعي)

جنوب صباح الأحمد

وفي جنوب صباح الأحمد، تعكس مشروعات الطرق وشبكات الخدمات حجم العمل المطلوب لتجهيز مدينة جديدة. فقد شملت أعمال البنية التحتية الرئيسية، وفق إعلان ترسية المشروع، شبكات الأمطار والصرف الصحي والري والمياه المعالجة والعذبة والمالحة، إلى جانب خزانات مياه الأمطار والأعمال المرورية.

ويبيّن هذا التنوع أن تنفيذ المدينة يقوم على سلسلة مترابطة من العقود والتخصصات، تتطلب توفير المعدات والمواد والكوادر وفق برامج زمنية متناسقة، مع متابعة مستمرة لنقاط التداخل بين الأعمال.

كما يمتد تجهيز المدينة إلى البنية الكهربائية؛ إذ أعلنت المؤسسة العامة للرعاية السكنية، في يناير 2026، توقيع عقدين بقيمة 36.5 مليون دينار لتوريد وتمديد وصيانة كيبلات أرضية بجهد 400 كيلوفولت لتغذية أربع محطات تحويل رئيسية. ويعكس ذلك أهمية مقاولات الكهرباء في استكمال متطلبات المناطق السكنية وتهيئتها لاستقبال السكان.

جنوب سعد العبدالله

ويمثل مشروع جنوب سعد العبدالله مجالاً آخر لأعمال المقاولات المرتبطة بتطوير المدن، من خلال الطرق الرئيسية والبنية التحتية للضواحي، وما يتبعها من مرافق ومبانٍ خدمية. وتبرز فيه أهمية إدارة التنفيذ على مستوى المدينة، لضمان ارتباط الأجزاء المختلفة بشبكات متكاملة.

وتحتاج المشروعات بهذا الحجم إلى توزيع منظم للعمالة والمعدات، وتحديد أولويات التنفيذ، ومتابعة وصول المواد واعتماد المخططات. كما تتطلب معالجة التعارضات الفنية مبكراً، حتى لا تتسبب مشكلة في أحد المسارات في تعطيل أعمال مرتبطة به.

وتمنح المشاركة في هذه المشروعات الشركات فرصة لتطوير خبراتها في إدارة المواقع الواسعة والعمل المتزامن، وهو ما يمكن أن يدعم جهوزيتها للمنافسة على عقود أخرى، بشرط تحويل التجربة إلى تحسينات ملموسة في الإنتاجية والجودة.

الخبرة الهندسية

وتبرز قيمة الخبرات المتراكمة لدى شركات المقاولات في قدرتها على ترجمة المخططات إلى أعمال قابلة للتنفيذ، وتقدير احتياجات المواقع، واختيار وسائل العمل المناسبة لطبيعة كل مشروع. فاختلاف أحجام العقود وتخصصاتها يتطلب مرونة في الإدارة، إلى جانب الكفاءة الفنية.

ويؤدي المهندسون والاستشاريون دوراً محورياً في مراجعة التفاصيل ومراقبة الجودة وتوثيق الأعمال، بالتعاون مع فرق الإشراف الحكومية. وتساعد هذه المنظومة على اكتشاف الملاحظات أثناء التنفيذ ومعالجتها قبل انتقالها إلى مراحل يصعب تعديلها.

كما يتيح استخدام أدوات التخطيط والمتابعة الرقمية مقارنة الإنجاز الفعلي بالبرنامج المعتمد، ورصد التأخير في التوريدات أو الأعمال، واتخاذ إجراءات تصحيحية مبكرة، بما يعزز القدرة على ضبط الوقت والتكلفة.

الأنشطة المساندة

ولا يقتصر الأثر الاقتصادي للمشروعات على قيمة العقود الإنشائية، إذ تمتد احتياجات التنفيذ إلى مصانع الخرسانة والمنتجات الإسمنتية وموردي الحديد والأنابيب والكيبلات، فضلاً عن النقل وتأجير المعدات والمختبرات والخدمات الهندسية. وتوفر هذه الصلة مجالاً لتوزيع الأعمال على منشآت متعددة، خصوصاً في التخصصات التي تحتاج إلى فرق مستقلة، مثل العزل والألمنيوم والنجارة والتكييف وأنظمة الحريق والتشطيبات.

ومع انتقال المواطنين إلى مرحلة بناء القسائم، تتسع دائرة التعاملات لتشمل التصميم والإشراف والتوريد والتنفيذ. ويصبح وضوح العقود والمواصفات والدفعات ومواعيد التسليم عاملاً مهماً في حماية حقوق الأطراف واستمرار العمل بصورة منتظمة.

«سافيلز»: 525 ألف وحدة سكنية مرتقبة بين 2027 و2030

العقارات الفاخرة في دبي تحافظ على بريقها



حافظت العقارات السكنية الفاخرة في دبي على جاذبيتها السعرية خلال الربع الثالث من عام 2026، رغم تراجع وتيرة المعاملات، مع تسجيل ارتفاعات سنوية في متوسط أسعار الشقق والفلل الفاخرة. ويأتي ذلك بالتزامن مع توجه السوق نحو مرحلة أكثر توازناً وانتقائية، تزداد فيها أهمية جودة العقار وموقعه ومواصفاته.

ووفقاً لتقرير سوق دبي السكني للربع الثالث من 2026، الصادر عن شركة سافيلز للاستشارات العقارية، بلغ متوسط سعر الشقق الفاخرة 5237 درهماً للقدم المربعة، مرتفعاً 4% على أساس سنوي، فيما وصل متوسط سعر الفلل ومنازل التاون هاوس الفاخرة إلى 2791 درهماً للقدم المربعة، بزيادة سنوية بلغت 3.6%.

وسجلت العقارات التي تتجاوز قيمة الصفقة فيها 10 ملايين درهم 669 معاملة خلال الربع الثالث، رغم تراجع عدد الصفقات مقارنة بالربع السابق.

وشهدت السوق معاملات بارزة، من بينها بيع فيلا في «نخلة جميرا» مقابل 260 مليون درهم، وأخرى في «دبي هيلز استيت» بقيمة 252 مليوناً، إلى جانب شقة في «أمان ريزيدنسز» مقابل 166 مليون درهم.

وتشير هذه المؤشرات إلى استمرار وجود طلب على العقارات فائقة الفخامة، مع توجه المشترين نحو خيارات أكثر انتقائية، في وقت تتباين فيه حركة المبيعات بحسب الموقع وفئة العقار.

مؤشر إيجابي

وفي مؤشر إيجابي، أشار تقرير «سافيلز» إلى مشروع RAW District 2، البالغة قيمته 1.5 مليار درهم، والذي بيع بالكامل في يوم إطلاقه. ويقع المشروع ضمن محور شارع الشيخ زايد وجبل علي، ويُعد من أبرز المشاريع المطروحة خلال الربع الثالث من عام 2026.

السوق يتجه إلى مرحلة أكثر توازناً

وعلى مستوى السوق السكني عموماً، سجلت دبي نحو 34.5 ألف معاملة خلال الربع الثالث، بقيمة إجمالية بلغت 70.8 مليار درهم. ورغم انخفاض عدد المعاملات وقيمتها مقارنة بالربع الثاني، فإن البيانات تعكس تحولًا في وتيرة النشاط بعد سنوات من النمو القوي.

وبحسب «سافيلز»، بلغ متوسط سعر الشقق 1817 درهماً للقدم المربعة، فيما وصل متوسط سعر الفلل ومنازل التاون هاوس إلى 1523 درهماً. وتبدو حركة الأسعار أكثر استقراراً عند مقارنة العقارات المتشابهة؛ إذ انخفضت أسعار الشقق المماثلة 0.5% سنوياً، بينما ارتفعت أسعار الفلل ومنازل التاون هاوس المماثلة

ارتفاع أسعار الشقق الفاخرة 4% على أساس سنوي بالربع الثالث

669 صفقة عقارية تجاوزت قيمة كل منها 10 ملايين درهم

1.8%، ما يبرز اختلاف الأداء بحسب نوع العقار ومواصفاته. كما سجلت العقارات الجاهزة تحسناً في قيمة معاملاتها، التي ارتفعت إلى 25.1 مليار درهم خلال الربع الثالث، مقارنة بـ21.3 ملياراً في الربع السابق، في حين بلغت قيمة معاملات العقارات قيد الإنشاء 45.7 مليار درهم. وتعكس هذه المؤشرات تنوع محركات السوق، مع استمرار أهمية المشاريع الجديدة إلى جانب الوحدات الجاهزة التي تتيح للمشترين الانتقال والاستفادة من العقار مباشرة.

الإيجارات تستعيد نشاطها

وفي قطاع الإيجارات، سجلت دبي نحو 181.9 ألف معاملة خلال الربع الثالث، بارتفاع 16% مقارنة بالربع الثاني، مقتربة من مستوى المعاملات المسجل في الفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفعت حصة عقود الإيجار الجديدة إلى 44% من إجمالي النشاط، مقابل 36% في الربع السابق، مع تسجيل حركة ملحوظة في مناطق من بينها الخليج التجاري وقرية جميرا الدائرية ومثلث قرية جميرا ووسط مدينة دبي.

وعلى صعيد المشاريع الجديدة، بلغ عدد الوحدات السكنية المطروحة في دبي نحو 50 ألف وحدة خلال الأشهر التسعة الأولى من 2026، من بينها نحو 5 آلاف وحدة طُرحت خلال الربع الثالث.

وتتوقع «سافيلز» تسليم ما بين 75 ألفاً و85 ألف وحدة سكنية خلال العام بأكمله، مع احتمال انتقال بعض المشاريع إلى العام المقبل وفق جداول الإنجاز.

وعلى المدى المتوسط، يُتوقع تسليم أكثر من 525 ألف وحدة سكنية خلال الفترة بين عامي 2027 و2030، ما يجعل نمو السكان والطلب الفعلي وجودة المشاريع ومواقعها عوامل رئيسية في تحديد قدرة السوق على استيعاب المعروض الجديد.

وتعكس مؤشرات السوق العقاري في دبي تحولاً نحو مرحلة أكثر توازنًا، مع استمرار ارتفاع أسعار العقارات الفاخرة على أساس سنوي، وزيادة نشاط الإيجارات، وتفاوت أداء الوحدات السكنية بحسب مواقعها ومواصفاتها.

أڤنتورا
AVENTURA
Residences رزيدينسز

أسلوب حياة...
مصمم من أجلكم

استمتعوا بتجربة سكنية عصرية في أڤنتورا رزيدينسز،
حيث تلتقي الراحة والخصوصية بتفاصيل حياة متكاملة



منازل عصرية
MODERN HOMES

بيئة عائلية
FAMILY-FRIENDLY COMMUNITY

قرب كل ما تحتاج إليه
CLOSE TO EVERTHING

حياة متوازنة
A BALANCED LIFESTYLE







+965 95580524 aventurakw
Residences@aventurakw.com www.aventurakw.com

مع اقتراب افتتاح أحدث مشاريعها المتكاملة في مدينة جابر الأحمد



«المباني» تعزّز مسيرتها في تطوير المشاريع من خلال مشروع «أڤنتورا»

تستعد شركة المباني لافتتاح أحدث مشاريعها «أڤنتورا» في مدينة جابر الأحمد، في خطوة تمثل إضافة نوعية إلى المشهد العمراني في الكويت، من خلال تقديم مشروع متعدد الاستخدامات يتجاوز المفهوم التقليدي للمجمعات التجارية، ليجمع بين التسوق والسكن والترفيه والخدمات والمرافق المجتمعية والمساحات الخضراء ضمن بيئة حضرية عصرية تلبي احتياجات السكان والزوار.

ويكتسب أڤنتورا أهمية خاصة كونه أحد مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص في الكويت، حيث تقود المباني تحالفاً يضم مجموعة الصناعات الوطنية وشركة التخصيص القابضة لتطوير المشروع الذي طرحته المؤسسة العامة للرعاية السكنية. ويضم المشروع كلاً من أڤنتورا مول وأڤنتورا رزيدينسز، إلى جانب مجموعة من المرافق والخدمات والمساحات المفتوحة المصممة لتلبية احتياجات سكان مدينة جابر الأحمد والمناطق المحيطة بها.

ويشكل أڤنتورا إضافة جديدة إلى مدينة جابر الأحمد، من خلال توفير وجهة تجمع بين المكونات التجارية والسكنية والترفيهية والمرافق المجتمعية في موقع واحد، بما يسهم في تعزيز الخدمات المتاحة لسكان المدينة والمناطق المحيطة بها، ويقدم نموذجاً للتطوير العمراني الذي يواكب أنماط الحياة العصرية ويسهم في الارتقاء بجودة الحياة.

«أڤنتورا مول»... التسوق والترفيه

يقدم أڤنتورا مول مفهوماً متكاملاً للتسوق والترفيه يتجاوز المفهوم التقليدي للمجمعات التجارية، من خلال توفير تجارب متنوعة تجمع بين التسوق والمطاعم والترفيه والخدمات، بما يلبي احتياجات الزوار وتطلعاتهم، ويشكل إضافة جديدة إلى الخيارات التجارية والترفيهية المتاحة في مدينة جابر الأحمد.

ويمتد أڤنتورا مول على مساحة مبنية تبلغ نحو 295000 متر مربع، فيما تبلغ مساحته التأجيرية الإجمالية 108200 متر مربع، ويحتضن مزيجاً واسعاً من العلامات التجارية والمفاهيم المحلية والإقليمية والعالمية، التي تغطي قطاعات متنوعة تشمل الأزياء والأحذية والعطور والجمال والإلكترونيات، إلى جانب المطاعم والمقاهي والخدمات المختلفة.

ويضم المول أيضاً مجموعة من الخيارات الترفيهية الجديدة على المنطقة المحيطة، من أبرزها حلبة للتزلج على الجليد وسينما، بما يتيح للزوار الاستمتاع بتجارب متنوعة في مكان واحد.

وجاء تطوير المول بما يحقق التكامل بين المزيج التجاري والترفيهي مع تصميم المشروع ومرافقه، بما يسهم في توفير تجربة متكاملة للزوار تجمع بين تنوع الخيارات وجودة الخدمات وسهولة التنقل. كما يوفر المشروع نحو 2100 موقف للسيارات داخل المول، بالإضافة إلى نحو 300 موقف خارجي، بما يدعم سهولة الوصول ويعزز راحة الزوار.

«المباني» تقود تحالفاً لتطوير المشروع ضمن نموذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص

وجهة متعددة الاستخدامات تجمع بين التسوق والسكن والترفيه والمرافق المجتمعية ضمن بيئة حضرية عصرية

«أڤنتورا مول» يقدم خيارات متنوعة للتسوق والترفيه بمساحة تأجيرية تبلغ 108200 متر مربع

مساحات خضراء ومرافق مجتمعية تعزز جودة الحياة وتلبي احتياجات السكان والزوار

الشراكة بين القطاعين العام والخاص

يجسد مشروع أڤنتورا أهمية نموذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص في دعم التنمية العمرانية في الكويت، لا سيما في ظل التوسع في المدن السكنية الجديدة وتزايد الحاجة إلى توفير مشاريع وخدمات متكاملة تواكب النمو العمراني والسكاني.

وفي هذا الإطار، يعكس أڤنتورا التكامل بين رؤية الجهات الحكومية وخبرات وإمكانات القطاع الخاص، حيث تؤدي المباني، بصفتها الشركة القائدة للتحالف، دوراً محورياً في تطوير المشروع، مستندة إلى خبراتها في تطوير وإدارة الوجهات العقارية والتجارية الكبرى، بما يسهم في تحويل الخطط التنموية إلى مشاريع تلبي احتياجات المجتمع وتدعم النشاط الاقتصادي.

كما يبرز المشروع أهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص في تطوير بيئات حضرية تجمع بين المكونات التجارية والسكنية والمرافق المجتمعية، بما يدعم التطور العمراني والخدمي لمدينة جابر الأحمد والمناطق المحيطة بها، ويعزز مساهمة القطاع الخاص في تنمية المدن الجديدة وتنفيذ المشاريع التنموية.



● «أڤنتورا مول» حاصل على شهادة LEED ما قبل الاعتماد الأولية من الفئة الذهبية

«أڤنتورا رزيدينسز»... الحياة السكنية العصرية

وفي الجانب السكني، يقدم أڤنتورا رزيدينسز مفهوماً عصرياً للسكن ضمن بيئة متكاملة، في خطوة تمثل أول مشروع سكني لشركة المباني يتم تطويره ضمن نموذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

ويمتد أڤنتورا رزيدينسز على مساحة مبنية تبلغ 65510 أمتار مربعة، ومساحة تأجيرية إجمالية تبلغ 50000 متر مربع، ويتضمن 21 مبنى سكنياً مخصصاً للإيجار، ويضم إجمالي 276 وحدة سكنية، منها 204 شقق تتنوع بين غرفة واحدة وغرفتين وثلاث غرف، إلى جانب 72 تاون هاوس موزعة على أربعة أقسام، يضم كل منها 18 تاون هاوس.

وقد صُمم المشروع السكني ليتكامل مع المرافق التجارية والترفيهية والخدمية في أڤنتورا، بما يتيح للسكان سهولة الوصول إلى خيارات التسوق والمطاعم والخدمات والمرافق المجتمعية ضمن محيط واحد، ويوفر تجربة سكنية تجمع بين الراحة وتوافر الاحتياجات اليومية وجودة البيئة المحيطة.



● «أڤنتورا رزيدينسز» يوفر مساحات خضراء ومرافق مجتمعية تعزز جودة الحياة



● تم تصميم «أڤنتورا مول» وفق معايير عالمية ليقدم وجهة معاصرة في مدينة جابر الأحمد

تاون هاوس يلبي احتياجات الأسرة

تقدم وحدات التاون هاوس في أڤنتورا رزيدينسز تجربة سكنية تراعي احتياجات الأسرة العصرية، من خلال تصاميم توفر مساحات متعددة وتجهيزات متكاملة تجمع بين الراحة والخصوصية والعملية، بما يتناسب مع متطلبات الحياة الأسرية.

ويتكون كل تاون هاوس من طابق أرضي وطابقين علويين، ويضم أربع غرف نوم رئيسية، إحداها مصممة كجناح، بالإضافة إلى غرفة للسائق وغرفة للخادمة وغرفة للغسيل ومطبخ وحمام إضافي للضيوف.

كما تتميز الوحدات بمطابخ مجهزة بالأجهزة، إلى جانب حمامات مجهزة بالكامل، بما يوفر مستوى متكاملاً من التجهيزات ويسهم في تلبية الاحتياجات اليومية للسكان، ويعزز سهولة الانتقال والاستقرار في الوحدات السكنية.

ويكتمل الطابع المجتمعي للقطاع السكني بوجود حديقة سكنية ومرافق مخصصة للأنشطة اليومية والترفيهية، بما يوفر بيئة معيشية تجمع بين الراحة وتوافر الخدمات والمساحات المفتوحة، ويعزز مفهوم الحياة السكنية المتكاملة التي يقدمها المشروع.

مساحات خضراء ومرافق للمجتمع

تحتل المساحات المفتوحة والمرافق المجتمعية جانباً مهماً من مشروع أڤنتورا، في إطار رؤية تسعى إلى توفير بيئة متكاملة تمنح السكان والزوار مساحات للحركة والتواصل والاستمتاع بالأنشطة الخارجية.

وتشمل المرافق الخارجية ملعباً لكرة السلة ومنطقة ألعاب آمنة ومخصصة للأطفال، إلى جانب الحدائق والمساحات الخضراء والمفتوحة، بما يعزز الطابع العائلي والمجتمعي للمشروع.

وتتكامل هذه العناصر مع قرب أڤنتورا رزيدينسز من أڤنتورا مول وما يوفره من مرافق وخدمات، بما يسهم في تسهيل الحياة اليومية للسكان، ويوفر تجربة معيشية تتيح الوصول إلى مختلف الاحتياجات والأنشطة ضمن وجهة واحدة، ويعزز دور المشروع كجزء من النسيج العمراني والاجتماعي لمدينة جابر الأحمد.

الاستدامة في صميم «أڤنتورا»

تشكل الاستدامة أحد المحاور الأساسية التي ارتكز عليها تطوير مشروع أڤنتورا منذ مراحل التصميم والبناء، من خلال تطبيق مجموعة من المعايير والممارسات المرتبطة بكفاءة الطاقة واستخدام المياه وتصميم المناظر الطبيعية وغيرها من تدابير الاستدامة، بما يسهم في رفع كفاءة استخدام الموارد والحد من الأثر البيئي للمشروع.

وقد استوفى أڤنتورا مول متطلبات ومعايير نظام LEED v4 لتصميم وبناء المشاريع المستدامة، وحصل على شهادة LEED ما قبل الاعتماد الأولية من الفئة الذهبية من مجلس المباني الخضراء الأمريكي (USGBC)، تأكيداً لالتزام المشروع بتطبيق معايير الاستدامة في عدد من الجوانب، من بينها كفاءة الطاقة، وتصميم المناظر الطبيعية، واستخدام المياه.

«أڤنتورا رزيدينسز» يقدم مفهوماً عصرياً للسكن يضم 276 وحدة سكنية ضمن بيئة متكاملة

المشروع يعكس توجهات التنمية العمرانية في الكويت ويتماشى مع مستهدفات رؤية «كويت جديدة 2035»

مشاريع تدعم التنمية العمرانية

يأتي مشروع أڤنتورا ضمن توجه شركة المباني نحو تطوير مشاريع متعددة الاستخدامات تواكب النمو العمراني وتلبي احتياجات المجتمعات، مستفيدة من خبراتها الممتدة في تطوير وإدارة وتشغيل المشاريع العقارية والتجارية الكبرى داخل الكويت وخارجها، وفي مقدمتها مشروع الأڤنيوز- الكويت.

وفي إطار مواصلة تطوير مشاريعها في الكويت، تعمل المباني على عدد من المشاريع الجديدة، من أبرزها مشروع سوق صباح في مدينة صباح الأحمد، ومشروع منتجع هيلتون الكويت في المنقف، بما يسهم في دعم تطوير القطاعين التجاري والسياحي، ويتماشى مع توجهات الدولة وخططها التنموية ورؤية «كويت جديدة 2035»، التي تولي أهمية لتعزيز مشاركة القطاع الخاص في دعم التنمية الاقتصادية والعمرانية.

خبـرات صناعيـة وشـبكات توزيـع تلبيان احتياجـات السـوق المحلية

شـركات مـواد البنـاء فـي الكويـت.. قاعدة إنتـاج تعزّز اسـتقرار الإمدادات

تمتلك شركات مواد البناء في الكويت قاعدة صناعية وخبرات تشغيلية تمنحها مقومات مهمة لتلبية احتياجات السوق المحلية، وتعزيز انتظام توريد المنتجات إلى العملاء والمشروعات. وتبرز أهمية هذه الإمكانات مع ما تفرضه صعوبات الشحن من تحديات على حركة التجارة، لتصبح القدرة على الإنتاج والتسليم عنصراً أساسياً في دعم النشاط العقاري واستمرار الأعمال الإنشائية.

ويستند القطاع إلى تنوع في المنتجات يشمل الأسمنت والخرسانة الجاهزة والطابوق والزجاج والمنتجات مسبقة الصب والأنابيب ومواد التشطيبات، إلى جانب خدمات النقل والتوزيع. ويمنح هذا التنوع السوق قاعدة لتوفير جانب من احتياجات البناء محلياً، مع تقليص الاعتماد على استيراد المنتج النهائي في الأصناف التي تصنعها الشركات الوطنية.

خبرات تدعم التشغيل

تشكل الخبرة المتراكمة أحد أبرز عناصر القوة لدى شركات القطاع في الكويت، إذ يرتبط تصنيع مواد البناء بمعرفة دقيقة بطبيعة الطلب، ومواصفات المشروعات، ومتطلبات التسليم في مراحل التنفيذ المختلفة. وهي معرفة تساعد على تنظيم التشغيل وربط الكميات المنتجة بالاحتياجات الفعلية للعملاء، بما يحد من الارتباك الذي قد تسببه التغيرات المفاجئة في مواعيد وصول الشحنات.

وتعكس المسيرة الصناعية لشركات كويتية رسوخ هذه الخبرات؛ فبعضها يمتلك تاريخاً يتجاوز ستة عقود في تصنيع مواد البناء وتسويقها، فيما طورت شركات أخرى على مدار أكثر من ثلاثين عاماً أعمالاً تشمل الأسمنت والخرسانة ومنتجات البناء المتنوعة. وتوفر هذه الخبرات أساساً مهماً لفهم متطلبات السوق والتعامل مع دورات النشاط الإنشائي.

الإنتاج المحلي يعزز المرونة

تبرز قيمة التصنيع داخل الكويت في قرب المنتج من العميل، وإمكانية التنسيق المباشر بين المصنع والمقاول بشأن الكميات ومواعيد التسليم والمواصفات الفنية. ويكتسب ذلك أهمية خاصة في المنتجات المرتبطة ببرامج تنفيذ يومية، كالخرسانة الجاهزة، التي يتطلب توريدها توافقاً دقيقاً مع جهوزية الموقع والعمالة والمعدات.

كما تعزز حلقات التصنيع المتكاملة قدرة القطاع على خدمة السوق. وتشمل القاعدة الصناعية الكويتية إنتاج الكلنكر، المادة الأساسية لصناعة الأسمنت، إلى جانب الطحن والتعبئة والتخزين، فضلاً عن مصانع للخرسانة الجاهزة. ويمنح وجود هذه المراحل داخل البلاد خيارات أوسع لتنظيم الإنتاج والتوريد، مع بقاء أهمية تأمين المواد الخام ومستلزمات التشغيل.



(صورة بواسطة الذكاء الاصطناعي)

التوريد يبدأ قبل الطلب

لا تقتصر قوة شركات مواد البناء على حجم المصانع، بل تشمل كفاءة إدارة المشتريات والمخزون والنقل. فالتخطيط المبكر للاحتياجات، ومتابعة استهلاك المواد الخام، وتنسيق الشحنات، أدوات تساعد على استيعاب تقلبات التوريد وتوفير مساحة أكبر للتعامل مع أي تأخير.

وتزداد فاعلية هذه الأدوات عندما ترتبط بمتابعة منتظمة لطلبات العملاء ومراحل إنجاز المشروعات. فمعرفة توقيت احتياج المقاول إلى المواد تتيح ترتيب الإنتاج والتسليم بصورة أكثر كفاءة، وتخفف الحاجة إلى الطلبات العاجلة التي قد ترفع التكلفة أو تضغط على برامج التشغيل.

قيمة تتجاوز المصنع

ومع تحديات الشحن، تزداد قيمة الاستثمار في الصناعة المحلية وكفاءة التشغيل والتوزيع. وتبقى الخبرات الكبيرة التي راكمتها شركات القطاع رصيداً مهماً لتعزيز قدرتها على توفير المنتجات وخدمة السوق، بينما يقاس نجاح إدارة هذه التحديات بانتظام الإنتاج والتسليم والمحافظة على الجودة. وهي عناصر تمنح القطاع دوراً أساسياً في مساندة حركة البناء داخل الكويت وتعزيز الثقة بالمنتج الوطني.

وتمتد أهمية شركات مواد البناء إلى مختلف حلقات النشاط العقاري؛ فتوافر المنتج المناسب في الموعد المطلوب يساعد على تنظيم العمالة وتشغيل المعدات واستكمال مراحل البناء، ويمنح المطور والمقاول قدرة أفضل على إدارة التزاماتهما تجاه العملاء.

- التصنيع المحلي يمنح القطاع العقاري مرونة أكبر في تأمين احتياجات التنفيذ
- تكامل المصانع والنقل والتخزين يدعم وصول المنتجات إلى مواقع العمل
- الخبرات المتراكمة تعزّز القدرة على التعامل مع متغيّرات التوريد

AQARAT
عقارات

مـدن متكاملة للقوى العاملة

حلول عقارية مستدامة تدعم التنمية

مساحة المشروع
40,000 م²

نسبة الإنجاز
99%

المستهدف
بداية عام **2027**

مرافق خدمات حكومية | مرافق وخدمات تجارية | مرافق ترفيهية | أنظمة أمن وسلامة | مواقف عامة | مرافق دينية

+965 1 828 999 - www.aqarat.com.kw

اتجاهات العقار والإنشاء 2027

سكن العاملين في صبحان .. نموذج للمدن المتكاملة للقوى العاملة

شراكة مع وزارة المالية بنظام البناء والتشغيل والتحويل على مساحة 40,000 متر مربع.. تعكس تحوّل السوق نحو الأصول ذات الوظيفة الواضحة والعائد التشغيلي المستدام





في وقت يتجه فيه السوق العقاري الكويتي إلى مرحلة جديدة عنوانها التطوير المنتج بدلاً من الاحتفاظ بالأرض، تبرز مشاريع السكن المتخصص كأحد أوضح ملامح هذا التحول. ويأتي مشروع سكن العمالة في منطقة صبحان، الذي تطوره وتديره شركة عقارات الكويت «عقارات»، نموذجاً عملياً لهذا الاتجاه، إذ يجمع بين تلبية حاجة اقتصادية واجتماعية قائمة، وتقديم أصل عقاري طويل الأجل يقوم على التشغيل المنظم والتدفقات النقدية المستقرة

شراكة مع الدولة لمدة 20 عاماً

أبرمت «عقارات» في الربع الأخير من عام 2024 اتفاقية بناء وتشغيل وتحويل (BOT) لمدة 20 عاماً مع وزارة المالية في دولة الكويت، لتطوير وإدارة مشروع سكن العمالة في منطقة صبحان على مساحة إجمالية تبلغ 40,000 متر مربع. وتجسد هذه الاتفاقية نموذجاً للشراكة بين القطاعين العام والخاص، يتولى فيه المطور مسؤولية التصميم والتنفيذ والتشغيل طوال مدة العقد، قبل أن يؤول الأصل إلى الدولة في نهايتها

مجمع متكامل لا مجرد مبانٍ سكنية

لا يقتصر المشروع على توفير وحدات للسكن، بل صُمّم كبيئة سكنية متكاملة وعالية الجودة تلبي احتياجات العمالة والموظفين الوافدين. ويضم المجمع مباني سكنية، ومرافق أساسية وترفيهية، وخدمات داخلية، ومسجداً، ومواقف للسيارات، وشبكة حركة منظمة داخل الموقع. هذا التكامل في المخطط الواحد يوفّر بيئة معيشية منظمة وآمنة، ويخفف الضغط على الخدمات في المناطق المحيطة

حل تنظيمي لقضية قائمة

لطالما شكّل سكن القوى العاملة داخل مناطق السكن الخاص تحدياً تنظيمياً واجتماعياً في الكويت. ويقدم مشروع صبحان بديلاً مخصصاً لهذا النوع من السكن بعيداً عن الأحياء السكنية، بما يدعم تنظيم استخدامات الأراضي ويحفظ طابع مناطق السكن العائلي، ويمنح جهات العمل خياراً واضحاً ومنظماً لإسكان موظفيها

شريك في التنمية الوطنية

يعكس المشروع التزام «عقارات» بدورها كشريك في التنمية الوطنية، من خلال تطوير مجتمعات متكاملة تسهم في تعزيز جودة الحياة ودعم النمو الاقتصادي المستدام في دولة الكويت. كما يبرهن على قدرة القطاع الخاص على تطوير أصول تخدم احتياجات الدولة والمجتمع والاقتصاد في آن واحد، في انسجام مع التوجه التشريعي الأخير نحو توسيع دور المطور العقاري ومرونة الشراكة مع القطاع الخاص

أصل تشغيلي في سوق يتغيّر

لم يعد شراء الأرض وانتظار ارتفاع سعرها خياراً جذاباً كما كان، فأصبح المستثمرون يبحثون عن عقارات تدرّ دخلاً منتظماً. وهنا تبرز أهمية مشاريع سكن العمالة، لأنها تعتمد على طلب حقيقي من شركات المقاولات والإنشاء والخدمات اللوجستية، وهي قطاعات مرشحة للنمو مع المشاريع الجديدة في البنية التحتية والإسكان

نحو جيل جديد من المدن العمالية

يمثل مشروع صبحان نقطة انطلاق لمفهوم أوسع هو المدينة المتكاملة للقوى العاملة: مجمعات مخططة تجمع السكن والخدمات والبنية الأساسية وفق معايير واضحة للجودة والسلامة والتشغيل. ومن خلال هذه التجربة، تعزز «عقارات» خبرتها في تطوير وتشغيل هذا النوع من المشاريع، وقدرتها على تقديم حلول متكاملة لسكن العاملين والموظفين للجهات الحكومية والقطاع الخاص

ومع تحوّل السوق في 2027 نحو جودة التدفقات النقدية وكفاءة التشغيل، تبدو هذه الفئة من المشاريع جزءاً أساسياً من خريطة الفرص العقارية الجديدة في الكويت

ترتكز على بنية تحتية عقارية معرفية من 13 قاعدة بيانات وأدوات ذكاء اصطناعي متخصصة

«الحسبة» تستعد لإطلاق «وصلة الحسبة».. أكبر مشروع عقاري تقني في تاريخ الكويت

تستعد شركة «الحسبة» العقارية لإطلاق مشروع «وصلة الحسبة»، الذي يعد أكبر مشروع عقاري تقني من نوعه في الكويت، في خطوة تستهدف إحداث نقلة في طريقة الوصول إلى البيانات والمعلومات العقارية واستخدامها، عبر ربط بنيتها التحتية العقارية المعرفية بأدوات ذكاء اصطناعي متخصصة تتيح للعملاء والمؤسسات الاستفادة من المعرفة العقارية بصورة مباشرة وعملية.

وتستهدف «الحسبة» من خلال «وصلة الحسبة» الانتقال بالتقنية العقارية من مرحلة عرض المعلومات إلى مرحلة استخدام المعرفة والذكاء الاصطناعي في بناء القرار والمنتج العقاري.

ويمثل المشروع مرحلة جديدة في إستراتيجية «الحسبة»، إذ لا تقتصر فكرته على تقديم بيانات أو تقارير عقارية، وإنما تقوم على إتاحة منظومة متكاملة تساعد المستخدم على طرح أسئلته والوصول إلى المعلومات وإجراء المقارنات وتحليل الفرص والمخاطر، بما يتناسب مع طبيعة القرار الذي يسعى إلى اتخاذه.

وتستند الخدمة إلى بيانات السوق العقاري لجميع القطاعات، إلى جانب نماذج علمية لتحليل وتقييم قيم العقارات والإيجارات وتكاليف البناء وحسابات التمويل والمؤشرات الحية للسوق. وتستمد الحسابات من خوادم الحسبة، بما يدعم اتساق النتائج وتوحيد المنهجية المستخدمة بين أعضاء الفريق.

وترتكز «وصلة الحسبة» على بنية تحتية عقارية معرفية أسستها الشركة على مدار سنوات، بهدف الانتقال من التعامل مع البيانات كسجلات منفصلة إلى تحويلها إلى معرفة مترابطة قابلة للتحليل والاستخدام.

وتعتمد هذه البنية على جمع البيانات وتنظيمها وتدقيقها واكتشاف القيم الشاذة ومعالجتها، ثم ربط المعلومات بسياقها الزمني والجغرافي والاقتصادي، بما يسمح بفهم أكثر دقة لحركة السوق والعوامل المؤثرة في الأسعار والعوائد والاستثمار.

13 قاعدة بيانات

وتضم البنية التحتية العقارية المعرفية لـ«الحسبة» 13 قاعدة بيانات وأداة تشمل محرك مؤشرات السوق العقاري، ومحرك التقييم الفوري، وحاسبات تكلفة البناء والإيجارات والتمويل العقاري، إلى جانب قواعد بيانات القسائم الجغرافية والعوائد الاستثمارية ونطاقات الإيجارات وأسعار مواد البناء والتشطيبات والصفقات والمزادات والتقييمات والإعلانات العقارية، إضافة إلى اللوائح والتشريعات والأخبار والتقارير العقارية.

وتعود البيانات المرجعية في المنظومة إلى عام 2010، ما يمنح «الحسبة» قاعدة تاريخية تساعد على مقارنة تحولات السوق عبر الزمن.

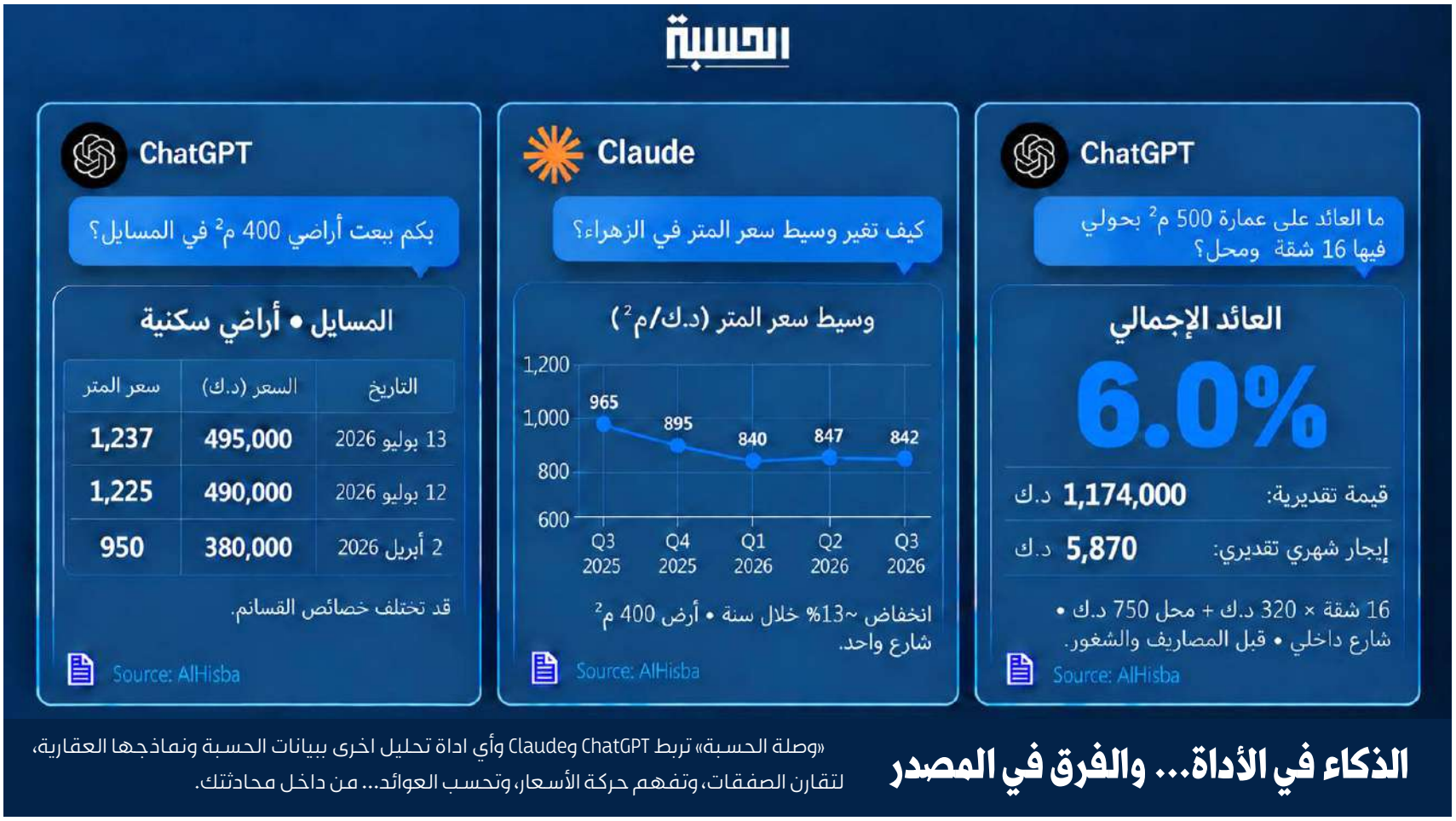
وتمنح الشركة أدوات الذكاء الاصطناعي المختلفة إمكانية الوصول والاستخدام لهذه البنية، بما يساعد على تفسير البيانات وربط العلاقات بينها وإجراء المقارنات بصورة أقرب إلى طبيعة السوق، بدلاً من الاعتماد على إجابات عامة لا تراعي اختلاف أنواع العقارات والمناطق والاستخدامات والقطاعات.

خدمة شرائح واسعة

وتستهدف «وصلة الحسبة» خدمة شرائح واسعة تشمل البنوك وشركات التمويل والاستثمار والمطورين والمستثمرين والمقيمين والوسطاء والشركات العقارية والباحثين والاستشاريين والجهات الحكومية والأفراد، إضافة إلى المنصات الرقمية التي يمكنها الاستفادة من بيانات ومحركات الشركة في تطوير منتجات وخدمات عقارية جديدة.

وتتيح المنظومة دعم عمليات تقييم الضمانات، وتحليل المخاطر، ودراسة الجدوى، ومقارنة المناطق والأسعار والإيجارات والعوائد، وقراءة العرض والطلب، إضافة إلى متابعة تطورات السوق في ضوء المتغيرات الاقتصادية.

وعلى المستوى الوطني، تتيح البنية المعرفية قراءة حركة القطاع العقاري إلى جانب متغيرات مثل أسعار الفائدة والتضخم والدخل والائتمان والإنفاق الحكومي، بما يعزز فهم العلاقة بين العقار والاقتصاد الكلي ويدعم التخطيط واتخاذ القرار.



السوق العقاري

بصورة أوضح

قيّم عقارك، أعلن وابحث عن عقار، تابع الصفقات
واكتشف الفرص في المزادات



حسبة العقار

تقييم استرشادي لقيمة عقارك

الصفقات المسجلة

اطّلع على تفاصيل الصفقات وأسعارها

المزادات العقارية

تابع المواعيد والنتائج

الإعلانات العقارية

استكشف عروض البيع والإيجار

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

حسبة

المزادات العقارية..

124.9 مليون دينار حصيلة مبيعات 9 أشهر

شهد سوق العقارات المعروضة للبيع بالمزاد العلني زيادة في حجم المعروض، مقابل تراجع واضح في الطلب، ما يعكس ارتفاع مستوى الانتقائية في السوق، إذ لا يقابل زيادة العقارات المعروضة ارتفاع مماثل في الطلب الفعلي القادر على إتمام عمليات الشراء.

وقالت شركة الحسبة العقارية، في تقرير عن العقارات المعروضة للبيع بالمزاد العلني خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2026، إن معدل البيع الفعلي تراجع بمقدار 11.3 نقطة مئوية إلى 19.4%، مقارنةً بـ30.77% خلال الفترة المماثلة من عام 2025.

وأرجعت الشركة هذا التراجع المحتمل إلى ارتفاع أسعار بدء المزادات مقارنةً بمستويات السوق الحقيقي، ما قد يحد من الطلب على العقارات المعروضة للبيع بالمزاد العلني.

معروض «السكني» ارتفع إلى 841 عقاراً بيع منها 157 عقاراً بـ 80.8 مليون دينار

83 عقاراً استثمارياً عُرضت عبر المزادات العلنية.. والمبيع منها 25 فقط

قيمة مبيعات «التجاري» تراجعت إلى 8.2 ملايين دينار على أساس سنوي

الأداء العام

أشارت الشركة إلى ارتفاع عدد العقارات المعروضة للبيع بالمزاد خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 23.6% بواقع 184 عقاراً جديداً، ليصل الإجمالي إلى 964 عقاراً، مقابل 780 عقاراً خلال الفترة المماثلة من 2025.

وتراجع عدد العقارات المبيعة بنسبة 22% بواقع 53 عقاراً ليصل بنهاية أول 9 أشهر من 2026 إلى 187 عقاراً، مقارنة مع 240 عقاراً خلال الفترة المماثلة من 2025.

وانخفض سعر الابتداء للعقارات المعروضة للبيع بنسبة 6.2% بما يعادل 48.08 مليون دينار ليصل إلى 731.45 مليون دينار خلال أول 9 أشهر من 2026، مقارنة مع 779.53 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

وتراجع سعر الابتداء للعقارات المبيعة فعلياً خلال الفترة المذكورة بنسبة 51.83% بما قيمته 121.912 مليون دينار ليصل إلى 113.262 مليون دينار، مقارنة مع 235.17 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

وهبط سعر البيع الفعلي للعقارات بنسبة 52.86% بقيمة 140.133 مليون دينار ليصل إلى 124.95 مليون دينار بنهاية أول 9 أشهر من 2026، مقارنة مع مبيعات فعلية بقيمة 265.08 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

السكن الخاص

وارتفع عدد عقارات السكن الخاص المعروضة للبيع خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 28% بواقع 186 عقاراً ليصل إلى 841 عقاراً، مقارنة مع 655 عقارا خلال الفترة المماثلة من 2025.

وزاد سعر الابتداء لعقارات السكن الخاص المعروضة للبيع بالمزاد العلني بنسبة 7% بواقع 25.28 مليون دينار لتصل إلى 390.97 مليون دينار مقارنة مع 365.69 مليون دينار خلال الفترة المماثلة من 2025، فيما تراجع عدد عقارات السكن الخاص المباعة بنسبة 14% بواقع 25 عقاراً ليصل إلى 157 عقاراً مقارنة مع 182 عقاراً خلال الفترة المماثلة من 2025.

وهبط سعر الابتداء لعقارات السكن الخاص المبيعة بنسبة 31% بواقع 33.29 مليون دينار ليصل إلى 75.59 مليون دينار عن الأشهر الـ9 الأولى من 2026، مقارنة مع 108.88 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

وانخفض إجمالي سعر عقارات السكن الخاص المبيعة فعليا خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 28% بما قيمته 31.99 مليون دينار لتصل إلى 80.86 مليون دينار، مقارنة مع 112.85 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

القطاع الاستثماري

وهبط عدد عقارات القطاع الاستثماري المعروضة للبيع بالمزاد العلني خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 12% بواقع 11 عقاراً ليصل إلى 83 عقاراً، مقارنة مع 94 عقاراً خلال الفترة المماثلة من 2025.

وبلغ سعر الابتداء لعقارات القطاع الاستثماري خلال أول 9 أشهر من 2026 نحو 153.58 مليون دينار منخفضة بنسبة 16% بما قيمته 29.97 مليون دينار مقارنة مع 183.554 مليون دينار عن الفترة ذاتها من 2025، بينما تراجع عدد عقارات القطاع الاستثماري المبيعة فعليا بنسبة 47% بواقع 22 عقاراً لتصل إلى 25 عقارا بنهاية أول 9 أشهر من 2026 مقارنة مع 47 عقاراً خلال الفترة المماثلة من 2025.

وبلغ سعر الابتداء لعقارات القطاع الاستثماري المبيعة فعليا 29.05 مليون دينار بتراجع قيمته 40.96 مليون دينار وبنسبة انخفاض 59%، مقارنة مع 70.021 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

وانخفض سعر البيع الفعلي لعقارات القطاع الاستثماري خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 60% بما قيمته 51.569 مليون دينار لتصل إلى 34.04 مليون دينار مقارنة مع 85.61 مليون دينار عن الفترة ذاتها من 2025.



القطاع التجاري

ارتفع عدد عقارات القطاع التجاري المعروضة للبيع بالمزاد العلني خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 29.41% بواقع 5 عقارات لتصل الى 22 عقارا، مقارنة مع 17 عقارا خلال الفترة المماثلة من 2025.

وتراجع اجمالي سعر الابتداء للعقارات التجارية المعروضة للبيع بالمزاد العلني خلال أول 9 اشهر من 2026 بنسبة 65.28% بواقع 49.40 مليون دينار ليصل الى 26.27 مليون دينار مقارنة مع 75.68 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

وانخفض عدد عقارات القطاع التجاري بنسبة 66.7% بواقع 6 عقارات ليصل 3 عقارات خلال أول 9 أشهر من 2026، مقارنة مع 9 عقارات خلال الفترة المماثلة من 2025.

وتراجع إجمالي قيمة المبيعات الفعلية لعقارات القطاع التجاري خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 86.44% بقيمة 52.48 مليون دينار لتصل إلى 8.23 ملايين دينار، مقارنة مع 60.71 مليون دينار في الفترة المماثلة في 2025.

الزراعي والمخازن

ظل عدد المعروض في القطاع الزراعي خلال أول 9 أشهر من 2026 عند عقار واحد فقط، إلا ان سعر البيع الابتدائي تضاعف بنسبة 609% بعدما ارتفع بنسبة 335 ألف دينار ليصل إلى 390 ألف دينار مقارنة مع 55 ألف دينار في الفترة المماثلة من 2025، بينما لم يباع العقار الزراعي.

وبينما لم تعرض عقارات في قطاع المخازن للبيع بالمزاد العلني خلال أول 9 أشهر من 2026، سجلت الأشهر الـ9 الاولى من 2025 مخزناً واحداً معروضاً للبيع بسعر ابتدائي 1.79 مليون دينار وتم بيعه فعليا بـ2.700 مليون دينار.

بيع عقارين في الشريط الساحلي بـ1.81 مليون دينار

ارتفع عدد عقارات الشريط الساحلي المعروضة للبيع خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 42 % بواقع 5 عقارات لتصل إلى 17 عقاراً، مقارنة مع 12 عقاراً خلال الفترة المماثلة من 2025.

وزاد اجمالي سعر الابتداء لعقارات الشريط الساحلي المعروضة للبيع بالمزاد بنسبة 5 % بواقع 7.47 ملايين دينار لتصل إلى 160.23 مليون دينار خلال أول 9 أشهر من 2026، مقارنة مع 152.76 مليون دينار عن الفترة المماثلة من 2025.

وتضاعف عدد عقارات الشريط الساحلي المبيعة فعلاً خلال الفترة المذكورة ليصل إلى عقارين، مقارنة بعقار واحد خلال الفترة المماثلة من 2025.

وانخفض إجمالي سعر البيع الفعلي لعقارات الشريط الساحلي المبيعة فعلياً خلال أول 9 أشهر من 2026 بنسبة 43.44 % بقيمة 1.39 مليون دينار لتصل إلى 1.81 مليون دينار مقارنة مع 3.20 ملايين دينار خلال الفترة المماثلة من 2025.

تجمع بين مواقعها الاستثنائية والإرث المعماري الفريد

عقارات المشاهير في أمريكا..

قصور تاريخية وشقق فاخرة تُشعل سوق الملايين

قصر أسطورة الكرة الأمريكية جيري رايس برونق فرنسي بـ35 مليون دولار

بنتهاوس راكيل ويلش.. إطلالة بانورامية بـ25 مليوناً على سنترال بارك



◄ الشخصية: جيري رايس

◄ نوع العقار: قصر فاخر في حي أثرتون

◄ **السعر: 35 مليون دولار**

عُرض القصر السابق لنجم كرة القدم الأمريكية جيري رايس للبيع في حي «أثرتون» بـ«الباي إريا»، وهو عقار مستوحى من الطراز الفرنسي الكلاسيكي على مساحة 1.24 فدان. يمتد المنزل على 12500 قدم مربعة ويضم 6 غرف نوم و11 حماماً، إضافة إلى صالة ألعاب رياضية احترافية تحتفظ بمعدات اللاعب الأصلية، وجناح للتعافي مع سونا وبخار، وأرضيات من الحجر الجيري ولمسات كريستال سواروفسكي.

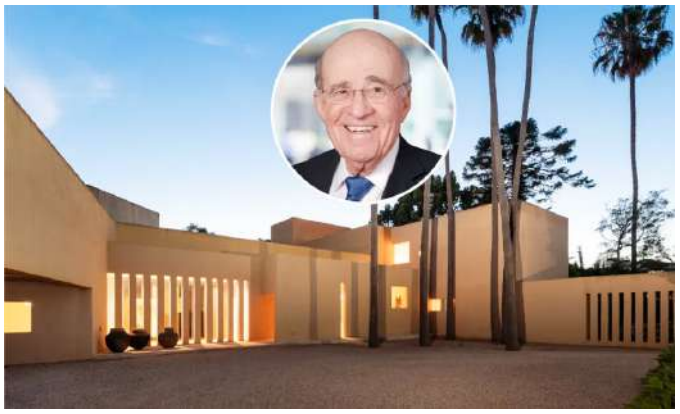


◄ الشخصية: جون ماكنرو وباتي سميث

◄ نوع العقار: منزل معاصر مواجه للبحر في مالیبو

◄ **السعر: 35 مليون دولار**

عَرَض أسطورة التنس جون ماكنرو وزوجته مغنية الروك باتي سميث منزلهما المعاصر المواجه للشاطئ في «بارادايس كوف» بمالیبو للبيع. يمتد المنزل على مساحة 6500 قدم مربعة موزعة على مستويات عدة، ويضم 4 غرف نوم و6 حمامات، وبهواً تعلوه قبة زجاجية، وغرف معيشة تطل على المحيط الهادئ، إضافة إلى أجنحة رئيسية بأرضيات مدفأة، وشرفة مزودة بجاكوزي، وجناح خارجي خاص مخصص لممارسة اليوغا.



◄ الشخصية: آرثر غرينبيرغ

◄ نوع العقار: قصر حداثي في برينتوود (منزل البرجين)

◄ **السعر: 29.95 مليون دولار**

عُرض القصر المهيب المعروف باسم «منزل البرجين» الذي كلف رائد القانون والفاعل الخير الراحل آرثر غرينبيرغ المعماري المكسيكي «ريكاردو ليغوريتا» بتصميمه في تسعينيات القرن الماضي للبيع لأول مرة في حي برينتوود بغرب لوس أنجلوس ويعرض حالياً بمبلغ 29.95 مليون دولار. يُعرف العقار بتصميمه الهندسي الفريد المعتمد على الأشكال التكعيبية النابضة بالحياة وتدرجات الظلال، ويمثل تحفة معمارية تدمج بسلاسة بين مساحات المعيشة الداخلية والبيئة الطبيعية المحيطة.



◄ الشخصية: راكيل ويلش

◄ نوع العقار: شقة بنتهاوس في نيويورك

◄ **السعر: 25 مليون دولار**

عُرضت شقة أيقونة هوليوود الراحلة راكيل ويلش السابقة في مبنى «سنترال بارك ساوث» بمدينة نيويورك للبيع بسعر 25 مليون دولار، بعد دمجها مع الوحدة المجاورة لتغطي الطابق بأكمله بمساحة تقارب 5500 قدم مربعة. تضم الشقة 5 غرف نوم وتتميز بإطلالات بانورامية بزاوية 360 درجة على سنترال بارك وتايمز سكوير، إلى جانب تصاميم مرنة وألواح زجاجية منزلقة.

تواصل العقارات الفاخرة التي ارتبطت بأسماء كبار المشاهير ونجوم الفن والرياضة والأعمال استقطاب الأنظار في سوق العقارات الأمريكي، حيث تجمع بين القيمة العالية والإرث التاريخي والمعماري الفريد. وفي هذا التقرير، ونقلاً عن مجلة Robb Report المتخصصة في أسلوب الحياة والعقارات الفاخرة، نرصد أبرز القصور والشقق الفاخرة التي طرحها أصحابها للبيع أخيراً بملايين الدولارات، مع تسليط الضوء على مواصفاتها المعمارية ومواقعها الاستثنائية.



◄ الشخصية: مادونا وأنجلينا جولي

◄ نوع العقار: قصر تاريخي في لوس فيليز

◄ **السعر: 24.75 مليون دولار**

اشترت نجمة البوب العالمية مادونا القصر التاريخي الشهير للمخرجة الممثلة أنجلينا جولي في حي «لوس فيليز» الفاخر بمدينة لوس أنجلوس مقابل 24.75 مليون دولار. يمتد العقار الاستثنائي على مساحة فدانين، وكان مملوكاً في الأصل للمخرج الأسطوري سيسيل دي ميل عام 1916. تبلغ مساحة المنزل الرئيسي نحو 11000 قدم مربعة، ويضم 6 غرف نوم و10 حمامات، إضافة إلى بيت للضيوف، ومبنى للمسبح، وصالة رياضية. يتميز القصر بتصاميم هوليوود الكلاسيكية التي تشمل غرفة طعام بلمسات الخشب الداكن، ومكتبة، ومدافئ عدة، إلى جانب حدائق واسعة توفر خصوصية كاملة.



◄ الشخصية: ستيفن فان زاندت

◄ نوع العقار: شقة بنتهاوس في كنيسة أثرية بمانهاتن

◄ **السعر: 19 مليون دولار**

عَرَض الموسيقي والممثل ستيفن فان زاندت نجم مسلسل «آل سوبرانو» وعازف فرقة E Street Band وزوجته الممثلة مورين، شقتهما المزدوجة في حي «جرينتش فيليج» بمانهاتن للبيع بقيمة 19 مليون دولار. تقع الشقة في الطابقين العلويين لمبنى «نوفار» (وهو كنيسة أثرية تعود لعام 1860 أُعيد تحويلها)، وتبلغ مساحتها 3504 أقدام مربعة لتضم 3 غرف نوم و3 حمامات، وتتميز بنوافذ من الزجاج المعشق، وسقوف خشبية مقوسة بارتفاع 20 قدماً، وترساً خاصاً بمساحة 500 قدم مربعة.



◄ الشخصية: جين فوندا

◄ نوع العقار: فيلا تاريخية في هوليوود هيلز

◄ **السعر: نحو مليونَي دولار**

عُرض العقار المصمم على الطراز المتوسطي في حي «وايتلي هايتس» التاريخي للبيع بقيمة 1.999.5 مليون دولار، وهو المنزل الذي كانت قد استأجرته الممثلة الحائزة الأوسكار جين فوندا خلال فترة زواجها الأول والثاني. بُني المنزل عام 1924 ويمتد على 3 مستويات بمساحة 4200 قدم مربعة، ليضم 5 غرف نوم و5 حمامات، وغرفة معيشة بمدفأة، إضافة إلى حدائق متدرجة ومسبح خارجي ومنتجع صحي.



◄ الشخصية: جاكسون بولوك

◄ نوع العقار: شقة تاريخية في ويست فيليج بنيويورك

◄ **السعر: نحو مليونَي دولار**

عُرضت الشقة التي عاش فيها فنان القرن العشرين الأيقوني جاكسون بولوك في حي «ويست فيليج» بمطلع الثلاثينات للبيع بمبلغ 1.99 مليون دولار، حيث كانت تُمثل منزلاً ومرسماً مشتركاً مع شقيقه خلال سنوات الكساد الكبير. تبلغ مساحة الشقة حالياً نحو 690 قدماً مربعة وتضم غرفة نوم واحدة، وتتميز بسقوف بارتفاع 14 قدماً، وأربعة مناور سماوية، وجدران من الطوب المكشوف، ودوراً علوياً يُستخدم كمكتب أو استوديو فني.

صفقة

هوليوودية.. مادونا تشتري قصر أنجلينا جولي التاريخي بنحو 25 مليون دولار

أيقونة

هوليوود هيلز.. عرض الفيلا التاريخية للممثلة جين فوندا بنحو مليونَي دولار



السوق يتكيَّف مع الضبابية الاقتصادية.. وتراجع الأسعار يتباطأ

العقار البريطاني يصمد.. رغم التحديات

أظهر السوق السكني البريطاني قدرة على مواصلة نشاطه والتكيف مع المتغيرات الاقتصادية، مع استمرار المشترين والبائعين في إتمام الصفقات رغم الضبابية السياسية والاقتصادية وارتفاع تكاليف التمويل، في مؤشر يعكس أهمية العوامل الأسرية والمهنية والمالية في تحريك قرارات الانتقال والشراء، حتى في ظل الظروف غير المثالية.

ووفقاً لتقرير «برايم يو كيه ريزيدنشال – خريف وشتاء 2026»، الصادر عن شركة سافيلز للاستشارات العقارية، حافظت شريحة العقارات السكنية الفاخرة على قدر ملحوظ من الاستقرار، بينما أظهرت ميزانيات المشترين مرونة أكبر مما كان متوقعاً، واستمر النشاط العقاري مع تكيف أطراف السوق مع المتغيرات الراهنة.

العقارات السكنية الفاخرة مستقرة.. وميزانيات المشترين أكثر مرونة

ميدلاندز وشمالي إنكلترا وإسكتلندا وويلز تسجِّل تراجعاً سعرياً يقل عن 1%

الصفقات مستمرة رغم التحديات

وأوضح التقرير أن حركة المعاملات في سوق العقارات التي تتجاوز قيمتها مليون جنيه إسترليني ظلت مستقرة، رغم استمرار الضغوط على الأسعار. وسجلت الأسعار الفاخرة تراجعات خلال الربع الثالث من العام، لكنها جاءت بوتيرة أبطأ عموماً، مقارنة بالربع الثاني والفترة نفسها من العام الماضي، ما يشير إلى تراجع سرعة التصحيح السعري في عدد من الأسواق.

ولفت إلى أن المشترين الذين يعتمدون على السيولة النقدية أسهموا بدور مهم في استمرار الصفقات، إذ شكلوا أكثر من نصف مشتريات العقارات الفاخرة منذ بداية العام. وتمنح هذه الفئة السوق قدراً من المرونة، لعدم ارتباط قراراتها المباشرة بتكاليف الاقتراض، وإن كانت أكثر حرصاً على التحقق من تناسب السعر مع جودة العقار.

الموقع والجودة والتسعير عوامل حاسمة

وبيّن التقرير أن المشترين أصبحوا أكثر انتقائية مع تزايد الخيارات المتاحة وتراكم بعض العقارات غير المباعة، في ظل الفجوة بين المبيعات المتفق عليها والعقارات الجديدة المعروضة في السوق. ونتيجة لذلك، بات التسعير الواقعي عاملًا أساسيًا في جذب المشترين وتسريع إتمام الصفقات.

وأكدت «سافيلز» أن العقارات التي تجمع بين الجودة والسعر المناسب تحظى بفرص أفضل لاستقطاب الاهتمام، في حين تواجه العقارات المبالغ في أسعارها أو الأقل جودة صعوبة أكبر في البيع.

كما رصد التقرير مؤشرات على تنامي اهتمام المشترين بالمنازل الريفية، بعد إجراء تعديلات سعرية أكبر في هذا القطاع، بالتزامن مع ظهور بوادر نقص في العقارات الجديدة المعروضة.

الأسواق تظهر مرونة أكبر

وعلى الصعيد الجغرافي، أشار التقرير إلى أن أسواق العقارات الفاخرة البعيدة عن العاصمة، بما فيها مناطق ميدلاندز وشمالي إنكلترا واسكتلندا وويلز، كانت الأكثر مرونة نسبياً، إذ سجلت الأسعار تراجعات تقل عن 1% خلال الربع الثالث.

في المقابل، اقترب متوسط التراجع في المناطق المحيطة بلندن وبقية جنوبي إنكلترا من 2%. كما واصلت الأسعار في وسط لندن التكيف مع ظروف السوق، مع بحث المشترين عن فرص للشراء عند مستويات تقل عن الذروات السابقة، ما زاد أهمية جودة العقار ودقة تسعيره.

وفي الأسواق الفاخرة ذات الطابع المحلي داخل لندن، تراجعت القيم بنسبة 1.1% خلال الربع الثالث، وهي النسبة نفسها المسجلة في الأشهر الثلاثة السابقة، وفقاً للتقرير.

الإيجارات أمام مرحلة من التغييرات

وتناول التقرير أيضاً التحولات في سوق الإيجارات خلال عام 2026، ولا سيما التغييرات التنظيمية المرتبطة بعقود الإيجار وحقوق المستأجرين، ضمن إصلاحات تستهدف إعادة تنظيم العلاقة بين الملاك والمستأجرين.

وأشار إلى أن التغييرات الضريبية والتنظيمية دفعت عدداً من الملاك إلى إعادة تقييم خياراتهم الاستثمارية، مع ظهور مؤشرات على تراجع المعروض المتاح للإيجار، وهو ما قد يساند نمو الإيجارات، خصوصاً في الوحدات الأصغر. ومع ذلك، لا يزال نمو الإيجارات الفاخرة سنوياً محدوداً نسبياً، في ظل الضغوط التي تواجه ميزانيات المستأجرين.



مدعومة بصلابة اقتصاد الدولة وانخفاض التضخم مقارنة بأوروبا

العقارات السويسرية.. استقـرار متـين بـوجـه الـتـقـلـبـات

تستمر الأصول العقارية السويسرية في إثبات مكانتها كملاذ استثماري آمن، مستفيدة من المتانة الاقتصادية للدولة وانخفاض التضخم مقارنة بالأسواق الأوروبية، وذلك وفقاً لأحدث تقارير قسم الأبحاث وإدارة الأصول في مجموعة «يو بي إس» الصادر حديثاً بعنوان ««توقعات العقارات السويسرية للنصف الثاني من عام 2026».

أفاد التقرير بأن السوق العقاري السويسري حافظ على مرونته أمام الضغوط الجيوسياسية وتقلبات أسعار الطاقة العالمية؛ حيث استقر الاقتصاد المحلي عند معدلات تضخم منخفضة وسعر فائدة معتدل، مما حافظ على جاذبية العوائد الاستثمارية واستقرار تكاليف الرهن العقاري مقارنة بمنطقة اليورو.

حافظت على جاذبية العوائد الاستثمارية واستقرار تكاليف الرهن العقاري

معدل الشغور في القطاع السكني دون 1%.. أدنى مستوى منذ 2010

شح المعروض السكني وانخفاض معدل الشغور

على صعيد القطاع السكني المخصص للإيجار والتملك، أوضح التقرير أن معدل الشغور السكني على مستوى سويسرا واصل انخفاضه ليصل إلى أقل من واحد بالمئة (0.93 %) عام 2026، وهو أدنى مستوى مسجل للمؤشر منذ عام 2010. ورغم تراجع صافي الهجرة بنسبة 14.5 % خلال الأشهر السبعة الأولى من العام مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق، إلا أن الطلب السكني ظل مرتفعاً بفضل النمط الديموغرافي المتجه نحو الأسر الأصغر حجماً.

وأشار التقرير إلى أن أزمة نقص الوحدات المتاحة لم تعد تقتصر على مراكز المدن الكبرى، بل امتدت تدريجياً للبلديات والضواحي المحيطة. وفي المقابل، شهد نمو الإيجارات المطلوبة على مستوى سويسرا ككل تباطؤاً ليصل إلى 1.2 % على أساس سنوي خلال 2026، وتصدرت كانتونات سويسرا الوسطى (لوسيرن، أوري، شفيتس، أوبوالدن، نيدوالدن، تسوغ) معدلات النمو بنسبة 2.5 %، تليها منطقة بحيرة جنيف بنسبة 1.6 %.

علاوة المخاطر وسوق الاستثمار التجاري

في سوق الاستثمار العقاري، بيّن التقرير أن العقارات السويسرية توفر علاوة مخاطر (Risk Premium) جاذبة تفوق الأسواق الأوروبية الرئيسية بمقدار يتراوح بين 90 إلى 230 نقطة أساس. وتزامن ذلك مع تدفقات رأسمالية قوية، حيث جمعت صناديق الاستثمار العقاري المدرجة نحو 3.1 مليارات فرنك سويسري (3.75 مليارات دولار تقريباً) عبر زيادات رؤوس الأموال حتى أغسطس 2026.

أما في قطاع العقارات التجارية، فشهد سوق المكاتب تحسناً تدريجياً مع تراجع معدل الشغور المكتبي إلى 5.1 % في الربع الثاني من العام الحالي، لاسيما للمساحات الحديثة الواقعة في المناطق المركزية. كما واصل القطاع اللوجستي استفادته من نمو التجارة الإلكترونية التي ارتفعت حصتها في قطاع غير الغذائيات إلى 19.7 %.

وعلى صعيد القطاع الفندقي، أظهر أداءً مستقراً بتسجيل نحو 25.3 مليون ليلة مبيت سياحية في الأشهر السبعة الأولى من العام، مدعوماً بقوة السياحة الداخلية وزوار أمريكا الشمالية.

المخاطر التشريعية والنظرة المستقبلية

واختتم تقرير «يو بي إس» بالتأكيد على وجود تحديات تنظيمية وتغيرات تشريعية محتملة قد تؤثر في حركة السوق مستقبلاً؛ أبرزها: المبادرات الشعبية المطالبة بتشديد الرقابة على الإيجارات، إلى جانب المقترحات الحكومية الخاصة بتشديد قانون تملك الأجانب للعقارات.

وعلى الرغم من هذه الأطر التنظيمية، يُتوقع أن يواصل السوق مساره المتزن خلال عامي 2026 و2027، مدعوماً بركائز اقتصادية صلبة وطلب استثماري مستدام.

التشريعات الجديدة توسّع آفاق القطاع

«أسمنت الكويت» تواكب تحولات السوق العقاري والإنشائي

تقف شركة أسمنت الكويت في موقع مهم ضمن منظومة البناء والتطوير العمراني في البلاد، مع دخول قطاع العقار والإنشاءات عام 2027 مرحلة تتشكل ملامحها بفعل التشريعات الجديدة، وتطور خيارات التمويل، والمشاريع الإسكانية ومشاريع البنية التحتية. وتبرز أهمية الشركة في هذه المرحلة من ارتباط نشاطها بمختلف أنماط البناء، من المساكن الخاصة والمجمعات التجارية إلى المنشآت والمرافق العامة.

وأسهمت منتجات الشركة في تنفيذ أكثر من 90% من مشاريع البناء السكنية والتجارية في الكويت، وفقاً للمعلومات الواردة عنها. كما أسهمت في عدد من المشاريع الوطنية البارزة، منها مستشفى الشيخ جابر، وجسر الشيخ جابر، وأبراج الكويت، بما يعكس حضورها في قطاعات متنوعة من التنمية العمرانية.

ومع التحولات المرتقبة في السوق، تبرز أمام الشركة أهمية التخطيط للإنتاج والإمدادات بما يتناسب مع احتياجات المشاريع، إلى جانب مواصلة التعاون مع المقاولين والمطورين والجهات الحكومية، ومواكبة المواصفات الفنية ومتطلبات البناء الحديث.

تشريعات جديدة تعيد تشكيل المشهد العقاري

يدخل القطاع العقاري مرحلة تتزايد فيها أهمية تحويل الخطط إلى مشاريع قابلة للتنفيذ، بالتزامن مع التغييرات التشريعية والتنظيمية التي تستهدف فتح آفاق جديدة للقطاع العقاري وتوسيع خيارات السكن والتمويل. ويظل أثر هذه التغييرات مرتبطاً بمدى سرعة تطبيقها، واستكمال الإجراءات اللازمة، وانتقال المشاريع من التخطيط إلى التنفيذ الفعلي.

وبالنسبة إلى قطاع مواد البناء، تمثل هذه المرحلة فرصة ترتبط بحجم المشاريع التي ستُطرح وتُنفذ، إذ لا ينعكس الإعلان عن الخطط بالضرورة على الطلب بصورة فورية، بل يتوقف ذلك على بدء الأعمال الإنشائية وتقدمها وفق الجداول الزمنية المحددة.

محركات الطلب على الأسمنت

يتجه سوق السكن الخاص خلال عام 2027، وفق التوقعات، نحو مرحلة قد تتسم بمزيد من التوازن بين العرض والطلب، مع تزايد أهمية القدرة الشرائية الفعلية مقارنة بالتحركات المضاربية. ومع دخول وحدات سكنية جديدة إلى السوق وتطور خيارات التمويل، يُرجح أن تشهد الأسعار استقراراً نسبياً، مع تفاوت الأداء بين المناطق، دون ارتفاع عام أو تراجع حاد.

ويمثل تطور منظومة التمويل والرهن العقاري عاملاً مؤثراً في حركة السوق، إذ يمكن أن يتيح للأفراد والمطورين فرصاً أوسع للشراء والبناء، ويوفر خيارات تمويل أكثر مرونة. غير أن أثر هذه الخطوة سيعتمد على مدى توافر الوحدات والأراضي المناسبة، وقدرة المعروض على تلبية الطلب الإضافي.

وفي هذا السياق، يرتبط نشاط شركة أسمنت الكويت بحجم أعمال التشييد الجديدة، سواء الناتجة عن بناء المساكن الخاصة أو المشاريع التي ينفذها المطورون. وكلما اقترن توسع التمويل بزيادة فعلية في المشاريع المنفذة، اتضحت انعكاساته على احتياجات السوق من مواد البناء.

أما في القطاعين التجاري والاستثماري، فتتجاوز الفرص الأنماط التقليدية للمكاتب والمحال والمجمعات التجارية، لتشمل المخازن والمرافق اللوجستية ومراكز البيانات والمشاريع متعددة الاستخدامات. وتختلف احتياجات هذه المنشآت وفق طبيعة استخدامها ومواصفاتها الفنية وحجمها، فيما تؤثر الجدوى التشغيلية والعوائد الإيجارية في قرارات المستثمرين وتوجهاتهم نحو التطوير.

المطور العقاري والبناء العمودي

يتزايد دور المطور العقاري في توفير الوحدات السكنية وتنفيذ المشاريع المتكاملة، فيما يبرز البناء العمودي بوصفه أحد الخيارات المطروحة للاستفادة من الأراضي وتوسيع المعروض السكني. ويتطلب نجاح هذا النموذج تخطيطًا متكاملًا يشمل جودة التنفيذ، ومواقف السيارات، والمرافق المشتركة، والصيانة، والخدمات اللازمة للسكان.

وتفرض أنماط البناء الحديثة متطلبات فنية وتنفيذية تختلف باختلاف تصميم المشروع وطبيعة استخدامه، ما يستدعي التنسيق بين المطورين والمقاولين وموردي مواد البناء منذ المراحل الأولى للتنفيذ. وبالنسبة إلى شركة أسمنت الكويت، تبرز أهمية مواكبة هذه المتطلبات وتوفير المنتجات المناسبة للمشاريع وفق مواصفاتها واحتياجاتها.



مستشفى الشيخ جابر وجسر جابر وأبراج الكويت.. مشاريع أسهمت الشركة في تنفيذها

مواكبة مشاريع 2027 بتوفير الإمدادات وتعزيز التعاون مع المطورين والمقاولين

المقاولات وتحديات تنفيذ المشاريع

مع التوسع المحتمل في مشاريع الإسكان والبنية التحتية والتطوير العقاري، قد يشهد قطاع المقاولات نشاطاً متزايداً، تتحدد وتيرته بحسب سرعة طرح المشاريع وترسيتها وبدء تنفيذها. وفي المقابل، تواجه الشركات تحديات تتعلق بتقلب أسعار مواد البناء والعمالة، وكلفة التمويل، والالتزام بالجداول الزمنية والميزانيات المعتمدة.

وتؤثر هذه العوامل في قرارات المقاولين المتعلقة بالمشتريات وإدارة المخزون وتوزيع الموارد، كما تجعل التخطيط المسبق للاحتياجات عنصراً مهماً للحد من تأخر الأعمال. ومن هنا، تكتسب موثوقية الموردين والقدرة على الالتزام بمواعيد التسليم أهمية في تنظيم مراحل التنفيذ، خصوصاً في المشاريع الكبيرة التي تتطلب كميات محددة من المواد وفق جدول زمني متواصل.

مواكبة متطلبات المرحلة المقبلة

تتحدد فرص شركة أسمنت الكويت خلال عام 2027 بمدى ارتباط خططها التشغيلية بالتطور الفعلي لقطاع البناء، وقدرتها على الاستجابة لمتطلبات المشاريع السكنية والتجارية ومرافق البنية التحتية. كما تمثل كفاءة العمليات ومواكبة المواصفات الفنية الحديثة عاملين مهمين في التعامل مع التغيرات التي يشهدها القطاع.

ومع تزايد الاهتمام بكفاءة استخدام الموارد والاستدامة في البناء، تبرز أهمية تطوير الممارسات التشغيلية بما ينسجم مع المتطلبات المتغيرة للسوق. وفي نهاية المطاف، سيظل حجم المشاريع التي تنتقل إلى التنفيذ الفعلي، وسرعة إنجازها، عاملين أساسيين في تحديد اتجاه الطلب على الأسمنت، ومن ثم فرص الشركة في مواكبة دورة التطوير العمراني المقبلة في الكويت.



اشتروا 51.6 ألف مسكن خلال 6 أشهر

الأجانب يعززون حضورهم في العقارات الأسبانية

تواصل السوق العقارية الأسبانية جذب المشترين الأجانب، رغم تباطؤ المبيعات الإجمالية وتفاوت حصص المشترين بين الجنسيات والمناطق. وارتفعت مشتريات الأجانب من المساكن في أسبانيا خلال النصف الأول من عام 2026 إلى نحو 51.63 ألف صفقة، بزيادة سنوية بلغت 3.8%، وفقًا لبيانات السجل العقاري الأسباني التي أوردها موقع «Idealista» العقاري في تقرير نشره حديثاً.

ومثّلت مشتريات الأجانب نحو 14.9% من إجمالي معاملات بيع المساكن المسجلة في أسبانيا خلال الأشهر الستة الأولى من العام، بما يعكس استمرار حضور المشترين الدوليين في السوق العقارية، على الرغم من التراجع المسجل في إجمالي المعاملات.

فالنسيا والأندلس وكاتالونيا تتصدر المناطق من حيث عدد الصفقات الأجنبية

البريطانيون يتصدرون مشتريات المساكن.. يليهم الهولنديون ثم المغاربة

وفي المقابل، بلغ إجمالي مبيعات المساكن المسجلة 346,030 صفقة خلال النصف الأول من العام، بانخفاض نسبته 1.9% مقارنة بالفترة المقابلة من عام 2025، التي تجاوزت فيها المبيعات 352.7 ألف صفقة.

وأظهرت بيانات الربع الثاني استمرار التراجع في حركة السوق، إذ انخفض عدد معاملات بيع المساكن إلى 167,934 صفقة، بتراجع نسبته 5.7% مقارنة بالربع الأول، و2.3% على أساس سنوي. وفي المقابل، ارتفعت حصة المشترين الأجانب من إجمالي المبيعات من 13.92% خلال الربع الأول إلى 15.98% خلال الربع الثاني، مسجلةً أعلى مستوى في السلسلة التاريخية لبيانات السجل العقاري الأسباني.

جزر البليار وفالنسيا تتصدران المناطق

وتفاوتت حصة المشترين الأجانب بين المناطق الأسبانية، إذ سجلت جزر البليار أعلى نسبة، بلغت 30.5% من معاملات بيع المساكن في المنطقة، تلتها منطقة فالنسيا بـ29.6%، ثم جزر الكناري بـ25.8%.

وبلغت حصة الأجانب 22.7% في منطقة مورسيا، و16.4% في كاتالونيا، و14.6% في الأندلس، بينما سجلت مدريد 7.5%.

وعلى مستوى عدد الصفقات، سجلت منطقة فالنسيا نحو 15.3 ألف معاملة شراء من جانب الأجانب، تلتها الأندلس بنحو 10280 صفقة، ثم كاتالونيا بأكثر من 9320 صفقة. وبلغت المعاملات في جزر الكناري نحو 3360 صفقة، مقابل 2975 صفقة في مورسيا، و2921 صفقة في مدريد، فيما تجاوز عدد الصفقات في جزر البليار ألفي صفقة.

وعلى مستوى المقاطعات، سجلت مقاطعة أليكانتي أعلى حصة للمشترين الأجانب، الذين شكلوا 45.5 في المئة من إجمالي معاملات البيع فيها، بأكثر من 11340 صفقة. وجاءت ملقة في المرتبة التالية بحصة بلغت 35.7 في المئة، وبإجمالي 6463 صفقة، تلتها جيرونا بنسبة 25.1 في المئة، ونحو 1880 صفقة، ثم لاس بالماس بنسبة 23.2 في المئة، بنحو 1530 صفقة.

البريطانيون في صدارة الجنسيات

وعلى مستوى الجنسيات، تصدر البريطانيون قائمة المشترين الأجانب من حيث عدد المعاملات، بأكثر من 3510 صفقات خلال الفترة من يناير إلى يونيو 2026، بما يعادل 6.8 في المئة من إجمالي مشتريات الأجانب. وجاء الهولنديون في المرتبة التالية بأكثر من 3430 صفقة، بما يعادل 6.7 في المئة، ثم المغاربة بنحو 3125 صفقة، وبحصة بلغت 6.1 في المئة، والألمان بنحو 3100 صفقة، أو 6 في المئة.

الأوروبيون يستحوذون على الحصة الكبرى

وعلى صعيد التوزيع الجغرافي، استحوذ مواطنو دول الاتحاد الأوروبي على نحو 29.86 ألف صفقة، ما يعادل قرابة 58 في المئة من إجمالي مشتريات الأجانب خلال النصف الأول من عام 2026.

وجاء المشترون من بقية الدول الأوروبية في المرتبة التالية، بحصة بلغت 16.8 في المئة. وبلغت حصة المشترين من الدول الأفريقية 9 في المئة، فيما استحوذ المشترون من آسيا على 6.6 في المئة من إجمالي مشتريات الأجانب، مقابل 6 في المئة للمشترين من أمريكا الجنوبية.

وتعكس بيانات النصف الأول من عام 2026 تباين أداء السوق العقارية الأسبانية، مع ارتفاع مشتريات الأجانب مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، رغم تراجع إجمالي معاملات بيع المساكن. كما تظهر استمرار تصدُّر المشترين الأوروبيين قائمة المشترين الدوليين، إلى جانب تركز الطلب الأجنبي في المناطق الساحلية والجزر، وتفاوت حصص الجنسيات المختلفة في السوق.



من بين أبرز القطاعات استقطاباً لرؤوس الأموال الأجنبية

عقارات جورجيا.. خيارات متعددة أمام المستثمرين

تتيح السوق العقارية في جورجيا خيارات متعددة أمام المستثمرين، بفضل تنوع الأسعار وإمكان تحقيق عوائد إيجارية أو شراء عقارات للاستخدام الشخصي، بالتزامن مع استمرار نشاط المبيعات في العاصمة تبليسي ومدينة باتومي الساحلية. وتكشف البيانات عن سوق تتفاوت فيها تكلفة الدخول بحسب الموقع والمساحة والتجهيز، بما يوسع نطاق الاختيار أمام الباحثين عن استثمارات خارج أسواقهم المحلية.

وأظهرت بيانات مكتب الإحصاء الوطني الجورجي أن الأنشطة العقارية استقطبت استثمارات أجنبية مباشرة بقيمة 119.9 مليون دولار خلال الربع الثاني من عام 2026، تعادل 25.6 % من إجمالي التدفقات، لتحتل المرتبة الثانية بعد الأنشطة المالية والتأمينية. وتعكس هذه الحصة مكانة القطاع ضمن القطاعات المستقطبة لرؤوس الأموال الأجنبية.

عوائد إيجارية تصل إلى 8.5 %.. وأسعار تناسب ميزانيات مختلفة

119.9 مليون دولار استثمارات أجنبية بالقطاع في الربع الثاني

العوائد تدعم الجاذبية

وكشفت البيانات لشهر يوليو 2026 عن تسجيل مؤشر العائد الإيجاري في تبليسي مستوى 8.5 %، فيما بلغ متوسط الإيجار الشهري للمتر المربع 10.1 دولارات للشقق التي تتراوح مساحتها بين 50 و60 متراً مربعاً.

ويقدم المؤشر أساساً لدراسة جدوى الشراء بغرض التأجير، لكنه لا يمثل صافي ربح مضموناً لكل وحدة؛ إذ تختلف النتيجة الفعلية بحسب سعر الشراء وتكاليف التجهيز والإدارة والصيانة وفترات خلو العقار. ولذلك تتطلب مقارنة الفرص احتساب التكلفة الكاملة، بدلاً من الاعتماد على نسبة العائد المعلنة وحدها.

أسعار تناسب ميزانيات مختلفة

وأظهر التقرير بلوغ متوسط سعر المتر المربع في السوق الأولية بالعاصمة 1426 دولاراً للشقق بمستوى تجهيز «الإطار الأبيض»، التي تحتاج إلى استكمال التشطيبات وفق مواصفات كل مشروع، ما يجعل تكلفة التجهيز جزءًا أساسيًا من ميزانية التملك.

وتفاوت متوسط المتر بين 1148 دولاراً في «ديدي ديغومي»، و1732 دولاراً في «سابورتالو»، و3180 دولاراً في «فاكي». وتوضح هذه الفروق إمكانية المفاضلة بين وحدة أكبر في منطقة أقل سعراً، وشقة أصغر في حي مرتفع التكلفة، بحسب الغرض من الشراء ومستوى الخدمات المطلوب.

التداولات تعزز نشاط العاصمة

وأكدت بيانات «كوليرز جورجيا» استمرار حركة البيع في تبليسي، التي سجلت تداول 4245 شقة خلال سبتمبر 2026، بقيمة 376 مليون دولار، بزيادة سنوية بلغت 6.4 % في عدد الصفقات و24.1 % في قيمتها.

وارتفعت معاملات الشقق في المباني الحديثة بنسبة 9.8 %، بينما تراجعت معاملات المباني القديمة 4.7 %. وبلغت حصة المشترين الأجانب 12% من الإجمالي، مع احتفاظ المواطنين الجورجيين بالنصيب الأكبر، بما يكشف عن قاعدة طلب محلية مهمة عند تقييم فرص التأجير وإعادة البيع.

«باتومي» تتصدرها المساحات الصغيرة

وفي «باتومي»، أظهرت بيانات السجل العام بيع 4049 شقة خلال الربع الأول من 2026، بزيادة سنوية بلغت 15.8 %. واستحوذت المساحات بين 35 و50 متراً مربعاً على 58.8 % من الصفقات، بما يبرز دور الوحدات الصغيرة في حركة السوق.

كما كشف مسح «غالت آند تاغارت»، الذي شمل أكثر من 30 مشروعاً تمثل نحو 40 % من السوق الأولية بالمدينة، عن استحواذ المشترين العرب على 3 % من مبيعات العينة.

مركز نابض بالحياة يقع ضمن مشروع العاصمة.. يعزز مكانة قلب مدينة الكويت

برج العاصمة مَعلمٌ معماري جديد.. ووجهة رائدة للأعمال والتسوق

شُيّد على مساحة تقارب 1750 م² يتألف من 51 طابقاً منها 46 مخصصة للمكاتب

يضم 18 مصعداً موزعة على ثلاثة مداخل مستقلة بما يضمن سهولة وسلاسة الحركة والوصول

يتيح مرونة عالية في تصميم المساحات مما يوفر خيارات متنوعة تناسب احتياجات الشركات المختلفة





يقع مشروع العاصمة في قلب مدينة الكويت، ليشكّل أحد أبرز معالمها المعمارية الحديثة، ويعكس ملامح التطور العمراني الذي جعلها تضاهي أرقى العواصم العالمية. ويتميز 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، إضافة 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 م² تشمل جميع مكوناته، حيث رُوعيت في تصميمه الجوانب الجمالية والهندسية الحديثة، وزُوّد بأحدث التقنيات ليرسي معايير جديدة في مجالي التصميم والاستدامة.

برج العاصمة

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

يتميز البرج بتصميمه العصري وموقعه الاستثنائي الذي يمنحه إطلالة بانورامية خلابة على المدينة والبحر. وقد شُيّد على مساحة تقارب 1750 م²، ويتألف من 51 طابقاً، منها 46 طابقاً مخصصة للمكاتب بمساحة إجمالية قابلة للتأجير تبلغ نحو 60000 م².

وبدأت إدارة التأجير بتسويق المساحات وإبرام العقود في الربع الأول من 2024، حيث حقق البرج نسب إشغال مرتفعة في فترة زمنية وجيزة تجاوزت الـ50%، واستقطب مجموعة من الشركات المحلية والعالمية المرموقة، أبرزها شركة الاتصالات الكويتية STC التي شغلت أكثر من 25% من المساحة التأجيرية للبرج.

ويتيح البرج مرونة عالية في تصميم المساحات، إذ تبلغ مساحة الطابق الواحد نحو 1300 م²، مع إمكان تقسيمه إلى أربع وحدات تبدأ من 250 م²، مما يوفر خيارات متنوعة تناسب احتياجات الشركات المختلفة.

يضم البرج 18 مصعداً موزعة على ثلاثة مداخل مستقلة، بما يضمن سهولة وسلاسة الحركة والوصول، كما يضم بهو استقبال واسعاً بتصميم عصري أنيق، مجهزاً بأحدث أنظمة الأمن والمراقبة على مدار الساعة. وقد تم تزويد البرج بأنظمة تقنية معلومات متطورة، وشبكة إنترنت متقدمة، وأنظمة اتصالات حديثة، إلى جانب خدمات صيانة متكاملة على مدار الساعة ومواقف سيارات ذكية متعددة المستويات، بما يعزز الكفاءة التشغيلية ويوفر بيئة عمل متكاملة ومريحة للمستخدمين والمستأجرين.

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

أثر المشروع

يُسهم مشروع العاصمة بكل مكوناته في إعادة تنشيط قلب مدينة الكويت، إذ يُعد من أكبر المشاريع التجارية المتكاملة في البلاد، ويضم مركز تسوق فريداً بتصميمه المعماري المبتكر، وهو الأكبر من نوعه كمركز تسوق عامودي في مدينة الكويت.

ويدعم المول تجربة موظفي البرج، ويوفر خيارات متنوعة لنزلاء الشقق الفندقية الفاخرة التابعة لماريوت، مما يخلق تكاملاً بين جميع مكونات المشروع.

ويمثل المشروع نقلة نوعية في تطوير المنطقة التجارية من خلال ما يقدمه من خدمات متكاملة وتجربة راقية للزوار والمستأجرين على حد سواء، بما يعزز مكانة العاصمة كمركز حضري نابض بالحياة ومقصد رئيسي للأعمال والتسوق والترفيه، ويرسّخ برج العاصمة كمعلم يجمع بين الحداثة والفخامة والكفاءة التشغيلية في بيئة عمل مثلى.

العاصمة
Assima

برج العاصمة

مركز الأعمال النابض في قلب العاصمة.

للإستفسار : +965 22996152

theassima.com

الشركة تواصل تطوير مشاريع نوعية وتنويع أنشطتها

«الحمراء العقارية» تعزّز مكانتها وجهةً متكاملة للأعمال والاستثمار

منذ افتتاح برج الحمراء للأعمال عام 2012، ارتبط اسم الحمراء بأحد أبرز المعالم المعمارية والاقتصادية في دولة الكويت. وعلى امتداد السنوات، تطور المشروع ليصبح أكثر من برج للأعمال ومركز للتسوق؛ فقد نشأت داخله منظومة متكاملة تجمع مؤسسات القطاعين العام والخاص، والشركات المحلية والعالمية، والجهات الدبلوماسية، والأنشطة المهنية والتجارية والخدمية.

واليوم، تواصل شركة الحمراء العقارية البناء على هذه المكانة، من خلال تطوير أصولها القائمة وتعزيز تكامل الأعمال والخدمات، والاستثمار في مرافق ومشاريع جديدة تواكب احتياجات السوق، إلى جانب تنمية أعمال شركاتها التابعة واستكشاف فرص النمو والشراكات المستقبلية.

وفي هذا السياق، أكدت أبرار عبدالعزيز الحبيب، المديرة العامة لشركة الحمراء العقارية، أن الشركة تنظر إلى التطوير باعتباره مساراً مستمراً، لا يرتبط فقط بإضافة مساحات أو مرافق جديدة، بل بقدرة المشروع على المحافظة على حيويته وتنافسيته، وتقديم قيمة متجددة للمستأجرين والزوار والمستثمرين.

وقالت: «إن المكانة التي حققتها الحمراء على مدى السنوات تمثل مسؤولية بقدر ما تمثل إنجازاً. فنحن لا ننظر إلى الحمراء باعتبارها أصلاً عقارياً قائماً فحسب، بل وجهة للأعمال تتطور مع احتياجات المؤسسات والشركات، وتستمر في تقديم فرص جديدة للنمو والاستثمار».



وأشارت إلى أن هذه التوجهات تأتي ضمن استراتيجية الشركة المعتمدة من مجلس الإدارة برئاسة الشيخ فيصل الأحمد الصباح، التي تركز على المحافظة على استثمارات المساهمين وتعزيز القيمة طويلة الأجل للأصول، مع دعم المبادرات التطويرية وفرص النمو المدروسة.

برج الحمراء للأعمال.. عنوان للمؤسسات المحلية والعالمية

يواصل برج الحمراء للأعمال، الممتد على 80 طابقاً، ترسيخ مكانته إحدى الوجهات الرئيسية للأعمال في الكويت، بما يوفره من مساحات مكتبية ومرافق وخدمات متكاملة تلبي احتياجات المؤسسات والشركات.

ويحتضن البرج مجتمع أعمال متنوعاً يضم مؤسسات مالية واستشارية ومهنية، وشركات محلية وعالمية، وجهات دبلوماسية وحكومية، بما يعكس جاذبية المشروع وقدرته على استقطاب قطاعات متعددة ضمن بيئة عمل واحدة.

ومن جانبها، أوضحت دينا معرفي، مساعدة المدير العام، تطوير الأعمال وعلاقات العملاء، أن الحمراء تواصل المحافظة على مستويات إشغال مرتفعة، مستندة إلى جودة المشروع وتنوع قاعدة المستأجرين والعلاقات طويلة الأجل التي تربط الشركة بمؤسسات الأعمال.

وقالت: «إن ما يميز برج الحمراء هو مجتمع الأعمال الذي يحتضنه، والتكامل بين المؤسسات والأنشطة والخدمات. وقد ساهم هذا التنوع في تعزيز مكانة البرج وجهةً للشركات والمؤسسات التي تبحث عن بيئة أعمال مستقرة ومتطورة في قلب مدينة الكويت». وأضافت أن استراتيجية التأجير تقوم على استقطاب الأنشطة النوعية والمحافظة على جودة المزيج التأجيري، مع تطوير حلول تتناسب مع احتياجات المستأجرين، بما يدعم استدامة الإشغال والقيمة الاستثمارية للمشروع.

وأكدت أن الشركة تواصل استكشاف فرص استقطاب المؤسسات المالية والشركات الدولية والأنشطة المهنية والصحية والتقنية، إلى جانب تعزيز حضور القطاعات القائمة.

مركز الحمراء للتسوق.. تجربة تجارية تتكامل مع بيئة الأعمال

يشكل مركز الحمراء للتسوق أحد المكونات الرئيسية لمنظومة المشروع، إذ يجمع بين الأنشطة التجارية والمطاعم والمقاهي والخدمات والأنشطة الترفيهية، ويوفر تجربة متكاملة للعاملين في البرج والزوار ومرتادي المركز.

وأوضحت دينا معرفي أن المركز يواصل المحافظة على مستويات إشغال مرتفعة، مع التركيز على تطوير المزيج التجاري واستقطاب الأنشطة والعلامات التي تتناسب مع طبيعة الوجهة وتطلعات زوارها.

وأضافت: «ننظر إلى مركز الحمراء للتسوق باعتباره امتداداً طبيعياً لمجتمع الأعمال في البرج، وفي الوقت نفسه وجهة مستقلة تستقطب الزوار. ومن هنا نحرص على تطوير تجربة متكاملة تجمع بين التسوق والخدمات والمطاعم والأنشطة التي تلبي احتياجات شرائح متنوعة من المجتمع». وأشارت إلى أن التكامل بين البرج والمركز التجاري يوفر فرصاً مستمرة لتطوير الأنشطة والخدمات، بما يسهم في تنشيط الحركة داخل المشروع ورفع جودة تجربة الزائر.



تكامل الأعمال والخدمات.. مفهوم يتجاوز المساحات العقارية

وبالعودة إلى أبرار الحبيب فقالت أن أحد أهم محاور التطوير في الحمراء يتمثل في الانتقال من تقديم المساحات العقارية التقليدية إلى توفير منظومة متكاملة من المرافق والخدمات التي تدعم احتياجات المؤسسات والأفراد. وأوضحت أن الجمع بين المكاتب التجارية والمرافق المهنية والخدمات التجارية والضيافة والاجتماعات والفعاليات ضمن وجهة واحدة يوفر قيمة إضافية للمستأجرين والشركاء، ويعزز جاذبية المشروع وقدرته التنافسية.

وتابعت: «لم تعد المؤسسات تبحث عن مساحة مكتبية فقط، بل عن بيئة متكاملة تتيح لها ممارسة أعمالها واستقبال عملائها وتنظيم اجتماعاتها وفعالياتها والاستفادة من خدمات متعددة في موقع واحد. وهذا ما نعمل على تطويره بصورة مستمرة في الحمراء».

وأضافت أن هذا التوجه ينعكس على طبيعة المشاريع الجديدة، حيث يتم تقييم المبادرات التطويرية من منظور تكاملها مع الأنشطة القائمة، وقدرتها على تحسين تجربة المستخدم وتعظيم الاستفادة من المرافق والبنية التحتية.

مشاريع ومبادرات تطويرية.. استثمارات تعزِّز تجربة الأعمال

تواصل شركة الحمراء العقارية تنفيذ ودراسة مجموعة من المشاريع والمبادرات التطويرية التي تستهدف تعزيز القيمة الاستثمارية لأصولها، وتقديم خدمات ومرافق جديدة تتناسب مع احتياجات مجتمع الأعمال. ويأتي تطوير مركز الأعمال والمرافق متعددة الاستخدامات في مقدمة هذه المبادرات، من خلال تعزيز قدرة المشروع على استضافة الاجتماعات والفعاليات والمؤتمرات والأنشطة المؤسسية، ضمن مرافق متخصصة في الطابقين الثلاثين والخامس والخمسين.

وتهدف هذه الاستثمارات إلى توفير خيارات متنوعة للمؤسسات والشركات، تجمع بين جودة التصميم والمرونة التشغيلية والتجهيزات الفنية والخدمات المساندة، بما يعزز مكانة الحمراء وجهةً للاجتماعات والفعاليات المهنية في دولة الكويت.

وفي هذا الإطار، أوضح المهندس مشعل الغريب، رئيس المهندسين المعمارين، أن المشاريع التطويرية في الحمراء تستند إلى دراسة متكاملة للاحتياجات التشغيلية والفنية، مع التركيز على جودة المرافق وكفاءة الأنظمة والمرونة في الاستخدام.

وقال: «نعمل على تطوير مرافق تستجيب للاحتياجات المتغيرة للمؤسسات، مع مراعاة الجوانب الفنية والتشغيلية ومتطلبات السلامة وجودة تجربة المستخدم. والهدف هو تقديم مساحات وخدمات تتمتع بالكفاءة والمرونة، وتتكامل مع طبيعة المشروع ومكانته».

وأضاف أن أعمال التطوير تشمل تحسين البنية التحتية والمرافق والأنظمة التشغيلية، إلى جانب دراسة الحلول التي تسهم في رفع كفاءة استخدام المساحات وتعزيز موثوقية الخدمات.



مشروع الفندق.. تجربة ضيافة عالمية ضمن منظومة الحمراء

وضمن مشاريعها التطويرية المستقبلية، تمضي شركة الحمراء العقارية في تطوير مشروع فندقي داخل برج الحمراء للأعمال، في خطوة تستهدف إضافة بُعد جديد إلى منظومة الخدمات وتعزيز مكانة المشروع وجهةً متكاملة للأعمال والضيافة.

وقد شهدت المرحلة التحضيرية للمشروع تواصلاً ومباحثات مع عدد من سلاسل الفنادق العالمية الرائدة، بهدف دراسة نماذج التشغيل والضيافة الأنسب لطبيعة المشروع وموقعه والفئات المستهدفة.

ويدخل المشروع حالياً مرحلة التصميم، بالتعاون مع خبرات متخصصة، لتطوير مفهوم فندقي ينسجم مع الهوية المعمارية للحمراء ويستفيد من مرافقها وخدماتها القائمة، مع استهداف استكمال المشروع خلال السنوات الثلاث المقبلة، وفقاً لمراحل التصميم والتنفيذ والاعتمادات اللازمة.

وأوضحت أبرار الحبيب أن المشروع يستهدف تقديم تجربة ضيافة تتناسب مع متطلبات قطاع الأعمال والزوار، من خلال التكامل مع مرافق الاجتماعات والقاعات متعددة الاستخدامات والخدمات التجارية والمهنية المتاحة في البرج.

وقالت: «ننظر إلى المشروع الفندقي باعتباره إضافة نوعية إلى منظومة الحمراء، وفرصة لتطوير تجربة متكاملة تجمع بين العمل والإقامة والضيافة والخدمات في موقع واحد. وحرصنا منذ المراحل الأولى على دراسة المشروع بالتعاون مع خبرات عالمية متخصصة، بما يضمن تقديم منتج يتناسب مع مكانة الحمراء وتطلعات السوق».

وأضافت أن تطوير المشروع يمثل أحد مسارات تنويع مصادر الدخل وتعظيم الاستفادة من الأصول القائمة، مع مراعاة الجدوى الاستثمارية وكفاءة التشغيل والتكامل مع الأنشطة الحالية.

الشركات التابعة.. منظومة خدمات متخصصة وفرص للتوسع

وفي إطار تطوير نموذج أعمال أكثر تنوعاً، تعمل الحمراء على تعزيز دور شركاتها التابعة، والاستفادة من الخبرات التشغيلية والتقنية المتراكمة في تطوير خدمات متخصصة تلبي احتياجات السوق. وأكدت الحبيب أن شركة الحمراء لصيانة المباني (HBM) وشركة الحمراء لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات «تكنوفيا» (Technovia) تمثلان جزءاً مهماً من منظومة أعمال المجموعة، بما تقدمانه من خدمات متخصصة في إدارة وصيانة المباني والحلول التقنية.

وقالت: «إن تطوير الشركات التابعة يتيح لنا البناء على خبراتنا التشغيلية والتقنية، وتوسيع نطاق الخدمات التي نقدمها، وخلق فرص أعمال جديدة تدعم تنويع مصادر الإيرادات وتعزز القيمة الإجمالية للمجموعة».

شركة الحمراء لصيانة المباني (HBM).. حلول متخصصة لإدارة الأصول

أوضح المهندس وائل داود، مدير تنفيذي قسم إدارة المرافق، أن شركة الحمراء لصيانة المباني تركز على تطوير خدمات الصيانة وإدارة المرافق، بما يواكب احتياجات المباني والمنشآت الحديثة ومتطلبات المحافظة على كفاءتها التشغيلية.

وأشار إلى أن إدارة المرافق أصبحت عنصراً رئيسياً في المحافظة على قيمة الأصول العقارية، من خلال الصيانة الوقائية والتخطيط الفني وإدارة الموارد وتحسين كفاءة الأنظمة. وقال: «نركز على تقديم خدمات تتجاوز مفهوم الصيانة التقليدية، من خلال حلول تسهم في رفع كفاءة التشغيل وإطالة العمر التشغيلي للمرافق والمحافظة على جودة الخدمات، مع تطوير قدراتنا لتلبية احتياجات قطاعات متنوعة من السوق».

وأضاف أن توجه الشركة المستقبلي يرتكز على تطوير نطاق خدماتها وتعزيز قدراتها الفنية والتشغيلية، بما يتيح فرصاً أوسع للتعاون مع ملاك العقارات والمؤسسات والمنشآت المختلفة.

استثمارات في مراكز الأعمال والقاعات المتعددة الاستخدامات

مشروع فندقي جديد بالتعاون مع خبرات عالمية في قطاع الضيافة

معدلات إشغال مرتفعة وتنوُّع المؤسسات المحلية والعالمية يعكسان مكانة الحمراء عنواناً رئيسياً للأعمال

الشركات التابعة توسِّع منظومة الخدمات التقنية وإدارة المرافق وتستهدف فرصاً جديدة للنمو



شركة الحمراء لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات «تكنوفيا».. حلول تدعم تطور الأعمال

ومن جانبه، أكد المهندس كنان مارديني، رئيس تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، أن شركة الحمراء لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات «تكنوفيا» تعمل على تطوير حلول وخدمات تقنية تتناسب مع احتياجات المؤسسات والشركات والتحولات المتسارعة في بيئات الأعمال. وأوضح أن البنية التحتية التقنية أصبحت جزءاً أساسياً من كفاءة المؤسسات والمباني الحديثة، وأن تطوير الأنظمة والخدمات الرقمية يسهم في تحسين العمليات وتعزيز موثوقية الخدمات.

وقال: «نركز على تقديم حلول تقنية عملية ومتكاملة تساعد المؤسسات على تطوير بنيتها التحتية ورفع كفاءة أعمالها، مع الاستمرار في تطوير قدراتنا وخدماتنا بما يواكب احتياجات العملاء ومتطلبات السوق».

وأشار إلى أن الشركة تتطلع إلى توسيع حضورها في السوق الكويتي، وبناء شراكات وعلاقات عمل جديدة، مستفيدة من خبراتها المتخصصة والدعم الاستراتيجي الذي توفره منظومة الحمراء العقارية.

الكفاءة التشغيلية والاستدامة.. استثمار في جودة الأصول

تواصل الحمراء تطوير منظومة إدارة وتشغيل أصولها وفق معايير الجودة والصحة والسلامة والبيئة، مع التركيز على كفاءة استخدام الموارد واستمرارية الأعمال وإدارة المخاطر.

وقد حصلت الشركة خلال أكتوبر 2026 على جائزتين ذهبيتين ضمن جوائز التميز في الصحة والسلامة والبيئة لدول مجلس التعاون الخليجي، عن فئتي المرافق والصيانة وأفضل مبادرة للصحة والسلامة والبيئة، في أول مشاركة لها في هذه الجوائز.

وأكدت أبرار الحبيب أن هذا التقدير يعكس الجهود المتواصلة لفرق العمل والشركاء في تطوير الممارسات التشغيلية، والمحافظة على بيئة آمنة وموثوقة للمستأجرين والزوار والعاملين.

وقالت: «إن جودة التشغيل لا تنفصل عن جودة الاستثمار العقاري. فالمحافظة على كفاءة الأصول وسلامة مرافقها وتطوير أنظمتها تمثل جزءاً أساسياً من استدامة قيمتها وقدرتها على خدمة مستخدميها على المدى الطويل».

آفاق 2027.. تطوير الأصول وتنويع مصادر النمو

وفي رؤيتها للمرحلة المقبلة، شددت الحبيب على أن القطاع العقاري الكويتي يمتلك فرصاً للنمو والتطوير، إلا أن الاستفادة منها تتطلب قراءة متأنية لمتغيرات السوق وتطور الطلب واحتياجات المستأجرين ومستويات العوائد والمخاطر.

وأوضحت أن الشركة ستواصل التركيز على تطوير أصولها القائمة وتعزيز كفاءتها، إلى جانب دراسة الفرص الاستثمارية والشراكات والاستحواذات التي تتكامل مع خبراتها وأنشطتها وتدعم تنويع مصادر الدخل.

وقالت: «ننظر إلى النمو من منظور طويل الأجل، يقوم على جودة الفرص وجدواها الاقتصادية، وليس حجم التوسع وحده. ونحرص على أن تسهم الاستثمارات الجديدة في تعزيز القيمة المضافة للمجموعة والمحافظة على متانة مركزها المالي». وأضافت أن المرحلة المقبلة ستشهد اهتماماً متزايداً بتطوير الخدمات والأنشطة المكملة للقطاع العقاري، بما في ذلك إدارة المرافق والتقنيات والضيافة ومرافق الأعمال، إلى جانب تعزيز حضور الشركات التابعة وتطوير فرصها في السوق.

«الحمراء».. عنوان يتجدد مع تطور الكويت

واختتمت السيدة أبرار عبدالعزيز الحبيب، المدير العام لشركة الحمراء العقارية بالتأكيد على أن الحمراء ستواصل الاستثمار في تطوير بيئة الأعمال والخدمات والمرافق التي تقدمها، بما يحافظ على مكانتها إحدى الوجهات البارزة في دولة الكويت.

وقالت: «إن ما يميز الحمراء ليس موقعها فحسب، وإنما مجتمع الأعمال الذي تشكل فيها، والثقة التي منحتها لها المؤسسات والشركات على مدى السنوات. وهذه الثقة هي ما يدفعنا إلى الاستمرار في تطوير خدماتنا ومرافقنا والبحث عن فرص جديدة تضيف قيمة حقيقية».

وأضافت: «طموحنا أن تظل الحمراء عنواناً للأعمال ووجهةً تستقطب المؤسسات والشراكات والفرص، وأن تواصل أداء دورها في دعم تطور البيئة الاستثمارية والعقارية في الكويت، من خلال رؤية تجمع بين جودة الاستثمار والتميز التشغيلي والتطوير المستمر».



ارتفعت حصتهم إلى ثلث إجمالي المساحات العقارية المشتراة بواسطة الأجانب

تركيا تعزز جاذبيتها للمستثمرين الخليجيين

عزز المستثمرون الخليجيون مشترياتهم العقارية في تركيا خلال النصف الأول من عام 2026، لترتفع المساحات التي تملكوها بنسبة 109 % على أساس سنوي، وتصل حصتهم إلى نحو ثلث إجمالي المساحات العقارية المشتراة بواسطة الأجانب، وفق بيانات دائرة شؤون الأجانب في السجل العقاري التركي.

وكشفت الأرقام عن ارتفاع مشتريات الخليجيين إلى 132.2 ألف متر مربع خلال الأشهر الستة الأولى من العام الجاري، مقابل نحو 63.2 ألف متر مربع في الفترة المقابلة من عام 2025، بما يعكس توسعاً ملحوظاً في حضورهم داخل السوق التركية.

132.2 ألف متر مربع مشتريات المستثمرين من المنطقة خلال النصف الأول

إسطنبول تستقطب تملكات أجنبية بمساحة 66.4 ألف متر مربع بنمو 29 %

أظهرت الدراسة ارتفاع حصة دول الخليج من إجمالي المساحات العقارية التي اشتراها الأجانب من 15 % إلى 33 % خلال فترة المقارنة، بزيادة تبلغ 18 نقطة مئوية، لتصبح المنطقة أحد أبرز مصادر الطلب الخارجي وفق هذا المؤشر.

وأكدت البيانات اتساع الحضور الخليجي من حيث المساحات المتملكة، إذ تجاوزت الزيادة الصافية 69 ألف متر مربع خلال عام. وتشمل هذه التملكات مختلف أنواع العقارات، فيما تقيس النسب الواردة المساحات المشتراة، وليس القيمة المالية للاستثمارات أو عدد الوحدات السكنية.

وكشفت الأرقام عن استمرار جاذبية إسطنبول للمستثمرين الأجانب، مع ارتفاع المساحات العقارية التي اشتروها في المدينة بنسبة 29 %، لتبلغ نحو 66.4 ألف متر مربع، مقارنة مع 51.5 ألف متر مربع خلال النصف الأول من العام الماضي.

وأظهرت البيانات تصدر إسطنبول المدن التركية من حيث عدد عمليات التملك العقاري للأجانب، تلتها أنطاليا ثم مرسين، فيما شملت قائمة المدن العشر الأولى أنقرة وموغلا وإزمير وبورصة ويلوا وصقاريا وأيدن. وفي موازاة تنامي الحضور الخليجي، أبرزت تقارير شركات التسويق العقاري المساكن المخدومة والمجمعات العائلية ضمن المنتجات المطروحة لاستقطاب المشترين من المنطقة، خصوصاً الأسر التي تبحث عن مسكن ثانٍ. وأضافت البيانات أن تنوع الخيارات في إسطنبول، بين الشقق الراقية والمساكن المطلة على البوسفور والمشروعات المدارة، يتيح للمشتري اختيار العقار وفق احتياجات الإقامة والخدمات المحيطة.

الفلل والوجهات الطبيعية

من جهتها، أشارت منصة «إملاك بلاتفورم» العقارية، في عرضها للسوق الخليجية، إلى أهمية الخصوصية والمساحات المناسبة للعائلات، موضحة أن الفلل الخاصة والمجمعات المزودة بخدمات أمنية تلبي جانباً من هذه الاحتياجات.

ولفتت إلى حضور بورصة ويلوا وصبنجة ضمن الوجهات المطروحة للراغبين في الإقامة قرب الطبيعة، إلى جانب طرابزون وريزا للباحثين عن الأجواء الصيفية الأبرد والمناطق الجبلية.

وتعكس هذه الخيارات تنوع المنتجات التي يسوقها الوسطاء للمشترين الخليجيين، بين السكن داخل المدن الكبرى والمنازل العائلية في الوجهات الطبيعية.

وعلى صعيد أحدث المؤشرات، أظهرت بيانات معهد الإحصاء التركي المنشورة في 16 أكتوبر ارتفاع مبيعات المساكن للأجانب خلال سبتمبر بنسبة 9.9 % على أساس سنوي، لتصل إلى 2.1 ألف وحدة، وهو مؤشر يخص المشترين الأجانب عموماً.

كما كشفت البيانات عن نمو مبيعات المساكن الجديدة بنسبة 3.9 % إلى 51.5 ألف وحدة، لتشكل 36.2 % من إجمالي الصفقات السكنية خلال الشهر.

وتبرز الزيادة الخليجية المسجلة في النصف الأول أهمية هذه الشريحة للمطورين وشركات الإدارة العقارية، خصوصاً في المنتجات التي تجمع المساحات العائلية والخدمات المستمرة. ويتيح هذا التوجه مجالاً لتطوير عروض تتجاوز بيع الوحدة إلى إدارة المسكن وصيانته وتجهيزه للاستخدام، وهي خدمات ترتبط مباشرة باحتياجات المالك الذي يقيم خارج تركيا معظم العام.

خمسة عقود من الخبرة التراكمية تتوجها منظومة رقمية متطورة

KIB يوفر مظلة مصرفية وعقارية متكاملة تلبي كل الاحتياجات

يمثل القطاع العقاري احدى الركائز الرئيسية للاقتصاد الكويتي نظراً لارتباطه المباشر بمختلف الأنشطة الاستثمارية والتنموية. وفي هذا السياق، يستند بنك الكويت الدولي (KIB) إلى خبرة عقارية ومصرفية عريقة تمتد لأكثر من خمسة عقود، منذ تأسيسه عام 1973 تحت اسم «البنك العقاري الكويتي». ومواكبةً لتطور احتياجات السوق وتسرّع التحول الرقمي، ينطلق البنك اليوم برؤية حديثة تُسخّر التقنيات المبتكرة لتقديم منظومة عقارية متكاملة تحت سقف واحد، تُشكل وجهة شاملة وموحدة تلبي كافة تطلعات المستثمرين، والمطورين، وملاك العقارات بمختلف شرائحهم.

ومن خلال إدارته العقارية، يقدم البنك مجموعة من الخدمات التي تشمل التمويل العقاري، والتقييم، وإدارة الأملاك والمباني، وقسم الاستشارات والدراسات الفنية والاقتصادية إلى جانب الحلول الرقمية التي تستهدف تعزيز كفاءة الإجراءات ودقة البيانات وشفافية المعاملات. ويتيح هذا النموذج للمستثمرين والمطورين وملاك العقارات الاستفادة من خدمات متعددة ضمن وجهة واحدة، الأمر الذي يدعم احتياجاتهم في مختلف مراحل الاستثمار العقاري.

منظومة متخصصة

تجمع منظومة KIB العقارية بين الخدمات المتخصصة والحلول الرقمية، مع التركيز على توظيف التكنولوجيا العقارية (PropTech) لتطوير تجربة العملاء وتسهيل الوصول إلى المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات الاستثمارية والمالية. ويشمل ذلك توفير بيانات عقارية وتحليلات تساعد على فهم اتجاهات السوق وتقييم الفرص المتاحة، بما يخدم احتياجات العملاء في القطاعات السكنية والاستثمارية والتجارية.

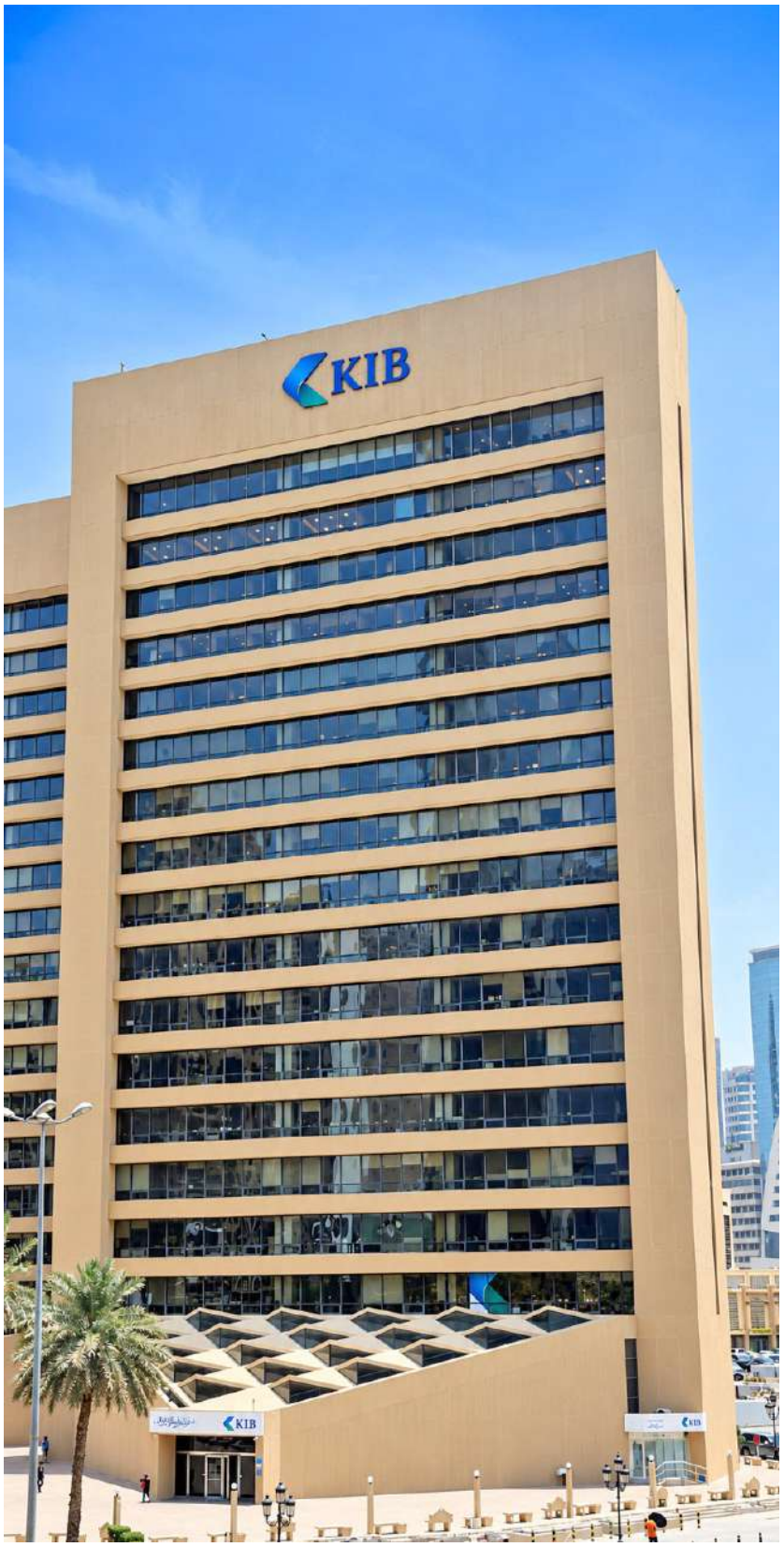
التقييم العقاري وفق المعايير الدولية

يشكل التقييم العقاري أحد المحاور الرئيسية في خدمات KIB، إذ يستفيد من خبراته في هذا المجال عدد من الجهات الحكومية والمؤسسات المصرفية وشركات الاستثمار والأفراد في الكويت. ويجري البنك تقييماً لأكثر من 21.000 عقار سنوياً من مختلف الأنواع، مستنداً إلى منهجيات التقييم المعترف بها دولياً، وإلى معايير مجلس معايير التقييم الدولية (IVSC)، إلى جانب الالتزام بمعايير المعهد الملكي للمساحين القانونيين (RICS).

وتعتمد عمليات التقييم على ثلاثة أساليب رئيسية، هي أسلوب المقارنة بالسوق، وأسلوب التكلفة، وأسلوب رسملة الدخل. ويُختار الأسلوب المناسب وفق طبيعة العقار والغرض من التقييم، مع إخضاع البيانات والنتائج للمراجعة والتحقق قبل إصدار التقرير النهائي.

كما يقدم قسم الاستشارات العقارية دراسات الجدوى الاقتصادية، وتقدير القيمة العادلة، والاستشارات الهندسية التي تشمل تقدير التكاليف الإنشائية، والمتابعة الميدانية، ومراجعة مطابقة مواد البناء للمواصفات والترخيص؛ إلى جانب تطبيق نظام تصنيف الأصول العقارية من الفئة A إلى F لتقييم جودة المباني والبنية التحتية ومستويات المخاطر.

وتسهم هذه الادارات في توفير تقديرات تستند إلى أسس موضوعية، بما يساعد الجهات التمويلية والمستثمرين وملاك العقارات على تقييم الأصول واتخاذ قراراتهم بناءً على معلومات أكثر دقة وموثوقية.



● البنك يوفر منظومة كاملة تعيد رسم ملامح الخدمات العقارية

قاعدة بيانات عقارية تدعم دقة التقييم

تعزز قاعدة البيانات العقارية لدى KIB قدرته على تحليل السوق وإعداد تقارير التقييم، إذ تضم سجلاتنا العقارية ما يقارب 75.000 تقرير عقاري يرتكز على معاينة ميدانية مسجلة ومفصلة للعقارات والوحدات العقارية. وتوفر هذه البيانات مرجعاً للمقيمين والخبراء عند دراسة مستويات الأسعار واتجاهات السوق وتحديد القيمة العادلة للأصول.

«KIB Aqari»

امتداداً للتطوير المستمر ودمج حلول التكنولوجيا العقارية (PropTech)، ابتكر KIB منصة «KIB Aqari» الرقمية، التي تم إنشاؤها داخل «المصنع الرقمي» (Digital Factory) التابع للبنك. ونقلت هذه المنصة خدمات التقييم العقاري بالكامل من المعاملات الورقية التقليدية إلى تجربة رقمية سلسة.

من خلال المنصة، يمكن للعملاء تقديم طلبات التقييم ومتابعة مراحل إنجازها دون الحاجة لزيارة الفروع أو تقديم وثائق ورقية، مما يوفر الوقت والجهد ويُسرّع من إنجاز المعاملات.

تحصيل الإيجارات وإدارة الأملاك إلكترونياً

ولا تتوقف خدمات KIB Aqari عند حدود التقييم، بل تمتد لتغطي الجانب التشغيلي وإدارة الأملاك وتحصيل الايجارات، حيث توفر المنظومة حلولاً رقمية ذكية لجمع وتحصيل الإيجارات ومتابعة المستأجرين، مما يخفف الأعباء المحاسبية والإدارية عن كاهل الملاك ومديري العقارات.

وتأتي خدمة تحصيل الإيجارات الآلية، المتاحة مجاناً لعملاء البنك، لتسمح بإنشاء روابط دفع الية وإرسالها عبر الرسائل النصية، أو الواتس اب، أو البريد الإلكتروني، مما يضمن تدفقاً نقدياً منتظماً وسلساً للملاك مع توفير تجربة دفع مريحة للمستأجرين.

حلول تمويلية للمستثمرين العقاريين

تكتمل الخدمات العقارية التي يقدمها KIB بحلول تمويلية تستهدف تلبية احتياجات المستثمرين الراغبين في الاستثمار في العقارات الاستثمارية والتجارية تسمح بتوفير التمويل اللازم لأصحاب العقارات عبر شروط مرنة وميسرة وسريعة تسهل عملية الاستثمار العقاري.

كما تتيح حاسبة التمويل العقاري في تطبيق KIB Aqari، للمستثمر تقدير الدفعة الأولى والقسط الشهري المتوقع وإجمالي مبلغ التمويل، وفقا لاحتياجات ومتطلبات العميل التي تخدم عملية الاستثمار العقاري. كما يمكن من خلالها تقديم طلب تمويل للتواصل مع الفريق المختص ومناقشة المتطلبات ذات الصلة.

أما حاسبة تكلفة البناء في تطبيق KIB Aqari، فهي مخصصه لأصحاب القسائم السكنية، إذ تساعدهم على تقدير تكاليف بناء الهيكل الأسود وأعمال التشطيبات وفق مساحة الأرض ومواصفات البناء المختارة. وتوفر هذه الأداة تصوراً أولياً للتكاليف المتوقعة، بما يساعد العملاء على التخطيط المالي لمشروعات البناء وتقدير احتياجاتهم قبل البدء في التنفيذ.

شراكات أكاديمية لنشر الثقافة العقارية

تأكيداً على دوره المجتمعي والريادي، يحرص KIB على نشر المعرفة العقارية عبر تنظيم الملتقيات والمنتديات السنوية لخبراء السوق، إلى جانب الشراكة الاستراتيجية مع كلية العلوم الإدارية بجامعة الكويت لتأهيل الكوادر الوطنية الشابة من خلال برامج تدريبية وورش عمل متخصصة في التقييم والتحليل المالي والعقاري.

يؤكد هذا النموذج الاستثنائي للخدمات حرص البنك على تغطية كافة مراحل دورة الاستثمار العقاري تحت مظلة واحدة؛ من التقييم، والدراسة، والتمويل، وصولاً إلى الإدارة، والتحصيل، والحلول الرقمية، مما يجعله بحق الوجهة الأولى والكاملة لجميع الاحتياجات العقارية في الكويت.

منظومة متكاملة لخدمة مختلف شرائح السوق العقاري

«KIB Aqari» تنقل خدمات التقييم إلى البيئة الرقمية

البنك يجري تقييماً لأكثر من 21 ألف عقار سنوياً وفق المعايير الدولية

خدمات KIB Aqari تمتد لتغطي الجانب التشغيلي وإدارة الأملاك وتحصيل الإيجارات

KIB

وجهة واحدة
لجميع احتياجاتك العقارية



خدمة تحصيل الإجارات للأفراد والشركات

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

خدمة التقييم العقاري

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

الخدمات العقارية في KIB

- الاستشارات العقارية
- إدارة العقار
- التقييم العقاري
- التمويل العقاري

حمّل تطبيق KIB Aqari

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

22311188

www.kib.com.kw | 1 866 866 | KIBpage

أفنتورا
AVENTURA

المول Mall

وجهة جديدة...

تنبض بالتجارب

اكتشفوا عالماً من التجارب المتنوعة في أفنتورا مول،
واستمتعوا بمزيج من التسوق والمطاعم والترفيه



تجارب طعام مميزة
DINING EXPERIENCES

ترفيه لجميع الأعمار
ENTERTAINMENT FOR ALL AGES

علامات تجارية متنوعة
DIVERSE BRANDS







+965 97697479 aventurakw

leasing@aventurakw.com www.aventurakw.com