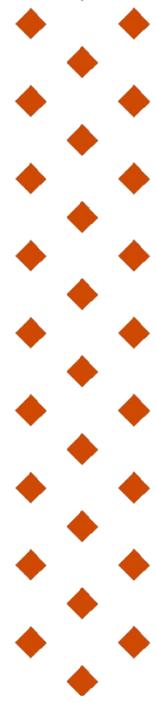


سوق المملكة العربية السعودية للمشاريع على الخارطة:

قوة دافعة تُعزّز مجتمعًا حيويًا ومستدامًا

جدول المحتويات



1 سوق العقارات في المملكة العربية السعودية: نظرة عامة

1

2 تصميم نموذج ناجح لمشاريع البيع على الخارطة

2

3 تهيئة بيئة مواتية لقطاع المشاريع على الخارطة

3

4 نموذج تشغيلي متكامل: تعاون قوي بين القطاعين الخاص والعام

4

5 تحديد التحديات الرئيسية للمشاريع على الخارطة

5

المضيّ قدماً

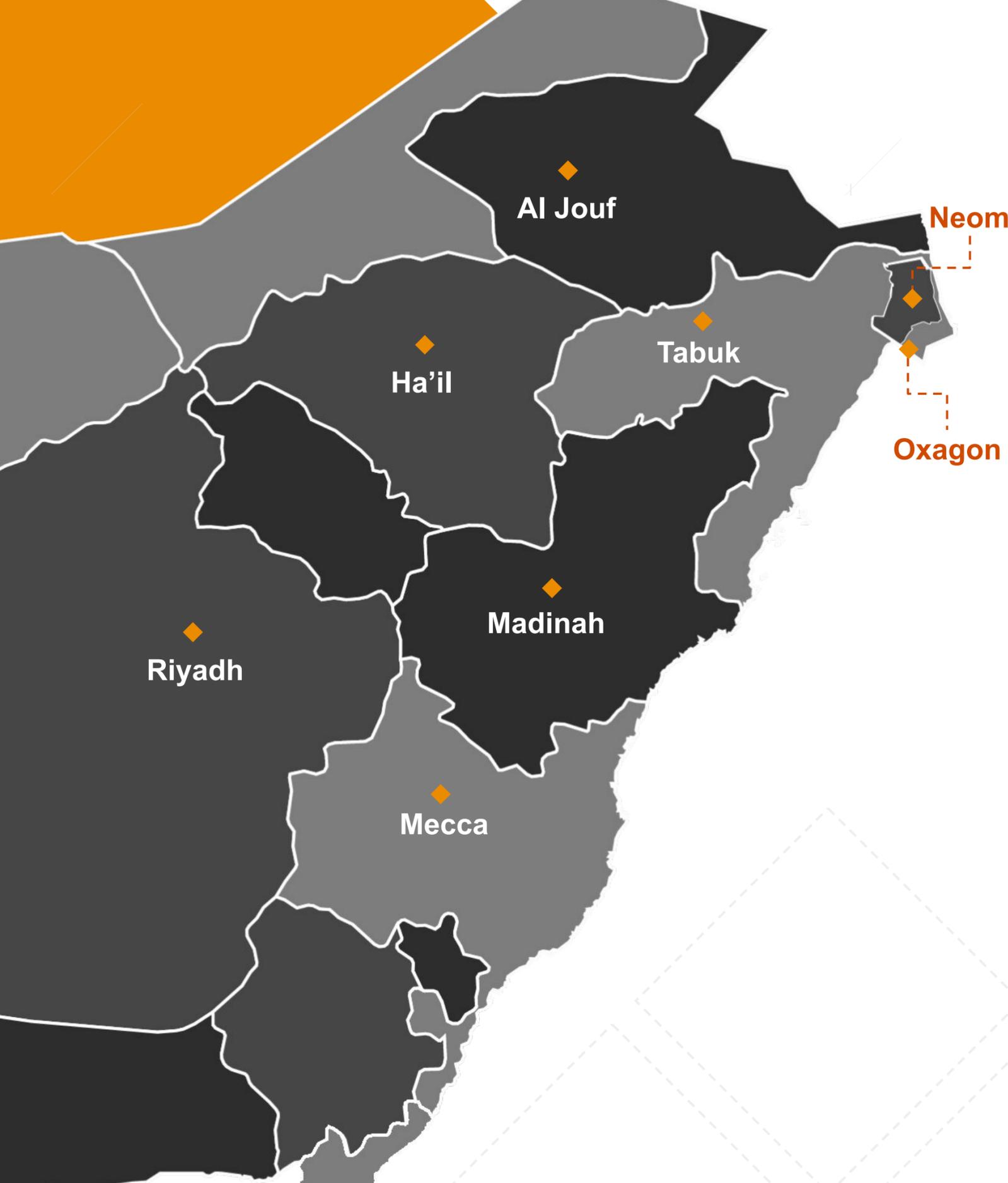
6

سوق العقارات في المملكة العربية السعودية

نظرة عامة

لقد أحدث برنامج التحول الوطني في المملكة العربية السعودية، المستوحى من رؤية السعودية 2030، تغييراتٍ جوهريةً في القطاع العقاري في البلاد. تهدف سياسات الحكومة المستقبلية ومبادراتها القوية المتمثلة في تلبية الاحتياجات السكنية في البلاد إلى تحسين جودة الحياة للمواطنين السعوديين وتوفير فرص أفضل للحصول على المنازل وتوفير فرص استثمارية لأصحاب المصلحة. تحقيقاً لهذه الغاية، حطت وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان خطواتٍ جديرة بالثناء نحو جهودها لجعل السكن في متناول الجميع. ولقد طرحت العديد من المنتجات والمبادرات المبتكرة، مثل الوحدات الجاهزة للسوق التي يقدمها مطورو العقارات أو الملاك الأفراد، والوصول إلى المؤسسات المالية لدعم الإسكان، ووضع إطار قانوني لبرامج الإسكان. بالنسبة لأولئك الذين يفضلون بناءً منازلهم الخاصة، فإن البناء الذاتي للوحدات مطروحٌ على الطاولة أيضاً. كما يمكن للمواطنين الحصول على الدعم من المقاولين ولقد باتت توفر الأراضي أمراً يسيراً في جميع مناطق المملكة. ولقد انتفع قطاع الإسكان انتفاعاً كبيراً من هذا النظام البيئي متعدد الأبعاد الذي وطّد أسس النجاح في قطاع الإسكان.

شهد النصف الأول من سنة 2023 زيادةً جوهريةً في مشاريع المبيعات على الخارطة في المملكة العربية السعودية، بنموٍ نسبته 52 بالمائة، مقارنةً بالفترة نفسها من السنة الماضية. وفقاً لـ "وافي"، لجنة البيع والتأجير على الخارطة في المملكة العربية السعودية في وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان، فقد حصل 47 مشروعاً للبيع على الخارطة على تراخيص في النصف الأول من سنة 2023.



لم يَغْدُ امتلاك منزلٍ الآن حُلماً بعيد المنال عن جيلٍ جديدٍ من السعوديين. فكما كان في وقت سابق، وبسبب نقص العرض في المدن الكبرى مثل الرياض وجدة، كانت أسعار العقارات قديماً تُقارع بعضها في الارتفاع، الأمر الذي جعل ملكية المنازل بعيدة عن متناول الكثيرين

ولكن الآن، ومع تحوّل البلاد، من المتوقع أن تؤدي المشاريع الكبرى مثل مشروع نيوم، إلى توفير طلبٍ على 300,000 منزل جديد تستوعب 9 ملايين نسمة من قاطني المملكة. حتى أن المدن الفرعية مثل أوكساچون وسندالة وتروجينا وذا لاين، إلى جانب مشاريع من الشركة الوطنية للإسكان، تساهم مجتمعةً في تطوير أكثر من 140,000 وحدة سكنية في جميع أنحاء المملكة. وبموجب برنامج الإسكان الحكومي، سترتفع نسبة الملكية السكنية إلى 70% بحلول سنة 2030، مع توفير إسكان عالي الجودة وبأسعار معقولة للعائلات السعودية لتعزيز التحول الحضري.

من جانبه، أفاد معالي وزير الشؤون البلدية والقروية و الإسكان ماجد الحقيّل، "أنه بدعم من ولي العهد الأمير محمد بن سلمان ، تم إضافة أكثر من 100 مليون متر مربع جديدة في 3 مدن لتوفير نحو 300 ألف وحدة سكنية بالتعاون مع المطورين العقاريين حتى عام 2025".

تُسلط الورقة الضوءَ على التحدياتِ والفرص التي تواجه قطاع المشاريع على الخارطة، وتبحث في الفرص الاستثمارية الجاذبة المطروحة للمساهمة في تحقيق أهداف ملكية المنازل في البلاد المنصوص عليها في رؤية 2030.

سترتفع نسبة الملكية السكنية إلى 70% بحلول سنة
2030

تصميم نموذج ناجح

مشاريع البيع على الخارطة

أقرّ مجلس الوزراء السعودي في 6 سبتمبر 2016 القرار رقم 536 الذي يتضمن اللوائح المتعلقة ببيع أو تأجير الوحدات العقارية على الخارطة. تُشكّل هذه الأنظمة حجر الأساس لما يعرف باسم "برنامج وافي" الذي يهدف إلى ترخيص وتنظيم بيع العقارات على الخارطة. ومنذ ذلك الحين، أصبح نموذج البيع على الخارطة منتجاً رئيسياً لتحقيق أهداف برنامج الإسكان في المملكة العربية السعودية لما أحدثته من فرق كبير في تسريع عملية تملك المنازل، وخفض تكلفة اقتناء الوحدات السكنية مقارنة بالوحدات الجاهزة في السوق، وزيادة قدرات المطورين العقاريين على تنفيذ مشاريع كبيرة ومتكاملة، وتحفيز المنافسة بين شركات التطوير العقاري، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى تعزيز العرض.



◆ تمثل مشاريع البيع على الخارطة فرصة للمستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء لتوفير خيارات سكنية بأسعار معقولة. وتحمل في طياتها إمكانية عظيمة لتعزيز الناتج المحلي الإجمالي للمملكة العربية السعودية، وتحفيز القطاع المصرفي على إيجاد حلول مالية، وتنمية سوق الوساطة العقارية، وزيادة ثقة المستخدمين النهائيين والمطورين والمستثمرين.

وفي مشاريع البيع على الخارطة، يعرض المطورون عدة وحدات في مشروع للبيع بعد الحصول على تراخيص البناء والبيع، واستكمال التصاميم، وفتح حسابات الضمان. ثم يشرعون بتسويق المشاريع وبدء عملية البيع. يمكن للمشتريين الدفع مباشرة مقابل الوحدة أو استخدام الرهون العقارية من مؤسسات التمويل للدفع من خلال حساب الضمان أثناء البناء. يساعد هذا النموذج المطورين العقاريين على تمويل المشروع والعمل على مشاريع أكبر من تلك الممكنة من خلال بيع العقارات الجاهزة، حيث إنه يلغي الحاجة إلى استثمار مبالغ كبيرة من رؤوس أموالهم في حيازة الأراضي والبناء. تتوفر اليوم العديد من نماذج البيع على الخارطة التي تناسب المطورين العقاريين والمواطنين من مختلف الشرائح.



عوامل حيوية متعددة لبناء

نموذج ناجح للبيع على الخارطة.

◆ دراسة السوق

لتحديد المشترين المحتملين والمواقع للمشاريع على الخارطة، فإنه من الأهمية بمكان فهم السوق العقارية المحلية، بما في ذلك الاتجاهات والتسعير والتركيبة السكانية للمشتري. وستساعد هذه الدراسة في تحديد الشرائح المستهدفة.

◆ إدارة التغيير الثقافي

هناك حاجة إلى بذل جهود تسويقية كبيرة لضمان تكيف المواطنين السعوديين مع ثقافة الشراء المتغيرة للمشاريع على الخارطة. يجب أن تكون إدارة التغيير هذه مدفوعة بمبادرات متعددة وحملات مُركزة.

◆ التسويق والترويج

يجب وضع استراتيجية لنشر الوعي وزيادة الاهتمام بالمشاريع على الخارطة من خلال قنوات مختلفة مثل التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي ووسائل الإعلام المطبوعة و التسويق في المجمعات التجارية والشراكات مع وكلاء العقارات للوصول إلى المشترين المحتملين.

◆ عملية البيع والعقود

يُعدُّ ربط شروط الدفع والجدول الزمني للبناء وجدول التسليم إلى المشتريين أمرًا بالغ الأهمية. من الضروري أيضًا التأكد من أن العقود والاتفاقيات تحمي مصالح كلا الطرفين في إطار القانون. ومن المستحسن إشراك متخصصين قانونيين ذوي خبرة في المعاملات العقارية للمساعدة في صياغة العقود وفحصها.

◆ تخطيط وتصميم المشاريع

يعد إنشاء خطة المشروع وتصميمه الذي يتماشى مع طلب السوق أمرًا ضروريًا. يجب النظر في عوامل مثل الموقع والمرافق وأنواع الوحدات والأسعار لإنشاء عرض قيمة مقنع للمشتريين.

◆ الامتثال التنظيمي

يجب أن يلتزم نموذج مشاريع البيع على الخارطة بالمتطلبات القانونية والتصاريح وإجراءات الترخيص التي تحددها الجهات المعنية، مثل وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان أو صندوق التنمية العقارية.

◆ إدارة البناء والمشاريع

العمل عن كثب مع المقاولين والموردين ومديري المشاريع لتسليم العقارات على الخارطة في الوقت المحدد ووفقًا للمواصفات الموعودة. وبالتالي سيساهم هذا الأمر في كسب ثقة العملاء وتشجيعهم على الشراء.

تهيئة بيئة مواتية لقطاع

المشاريع على الخارطة

قبل إطلاق رؤية 2030، كان حصول الأسر السعودية على الدعم السكني يحتاج إلى 15 عاماً. وقد تغير ذلك اليوم مع إطلاق برنامج الإسكان السعودي، الذي يعتبر الأسرة لبيئة الأساس لمجتمع نابض بالحياة، وكان الهدف وراء إنشائه تسريع عملية تطوير سوق الإسكان، وتوفير إمكانية الحصول على سكن آمن ولائق للأسر السعودية. ارتفع معدل ملكية المنازل من 47% إلى أكثر من 60% بحلول نهاية سنة 2022 وهو في طريقه إلى الوصول إلى 70% بحلول سنة 2030 وذلك بفضل التسهيلات المقدمة للحصول على الدعم المالي وتبسيط العمليات ورقمنة الوثائق.

واجه سوق الإسكان السعودي في السابق تحديات كبيرة، بما في ذلك التكلفة المرتفعة ونقص الوحدات السكنية، وقلة دراسات الجدوى التي يجريها المقاولون، وخيارات التمويل المحدودة، وعدم كفاية مساهمة القطاع الخاص. ولمواجهة هذه التحديات، ركز أصحاب المصلحة في النظام البيئي للإسكان على تهيئة بيئة مواتية لقطاع المشاريع على الخارطة.



ولقد تمّ تهيئة بيئة مواتية من خلال:

تمكين المطورين العقاريين

إنشاء إطار تنظيمي شامل

تنويع الحلول التمويلية

تشجيع مشاركة القطاع الخاص

ضمان توفر مواد البناء

دعم الفرق المهنية والشركاء

إنشاء إطار تنظيمي شامل

وُضعت أنظمة ولوائح شاملة وواضحة لحوكمة وتنظيم تطوير وبيع وتسجيل الوحدات على الخارطة. وأسست الهيئة العامة للعقار لمعالجة الثغرات في التنظيم، وتهيئة بيئة مواتية لنمو القطاع الخاص. هناك مجموعة كبيرة من المنشآت الداعمة الأخرى لمعالجة مجموعة متنوعة من النزاعات والتحديات في السوق بدءًا من الإجراءات البيروقراطية لإصدار التراخيص وتمويل المطورين وحتى اعتماد تقنيات البناء التقدمة. ومن المتوقع أيضًا أن تعزز البورصة العقارية التي أُطلقت مؤخرًا الشفافية وتضمن سرعة تنفيذ العمليات،

فضد

لأ عن الدقة في توفير البيانات لتعزيز مناخ الاستثمار. كما نُقِّدت إجراءات لحماية حقوق المستثمرين، وتعزيز الشفافية، ورفع مستوى المنصات سهلة الوصول، الأمر الذي ييسر رحلة النا



تمكين المطورين العقاريين

مكنت حكومة المملكة العربية السعودية المطورين العقاريين من خلال قنوات مختلفة، مثل الشركة الوطنية للإسكان ووكالة التطوير العقاري، تعزيز كفاءتهم المهنية. أطلقت العديد من برامج تطوير المهارات، مثل تطوير الأعمال، وإدارة التصميم، وتنفيذ المشاريع، والتسويق، والمبيعات، ووظائف إدارة المجتمع. كما تعمل الحكومة على تعزيز القدرات المالية للمطورين من خلال تقديم العديد من نماذج حلول الشراكة والتمويل. ويمتد التزام الحكومة بتمكين المطورين العقاريين إلى ما هو أبعد من مجرد تقديم الدعم، فليدهم رؤية أوسع لتحفيز سوق العقارات، والتي تشمل تعزيز الكفاءة المهنية والقوة المالية لمطوري العقارات. وقد أدى ذلك إلى تسارع ملموس في مبيعات المشاريع على الخارطة. كما عالجت الحكومة الثغرات ونقاط الضعف لدى المقاولين وشجعت مطوري العقارات الإقليميين على الاستثمار في المملكة العربية السعودية لتلبية الطلب في السوق المحلية. ومن خلال اتباع نهج استباقي وسدّ الفجوة بين المطورين والمشتريين المحتملين، تُرجمت جهود الحكومة إلى نجاح ملموس، محققين بذلك أهداف مشاريع البيع على الخارطة.

تشجيع مشاركة القطاع الخاص

يشجّع نموذج البيع على الخارطة مشاركة القطاع الخاص في قطاع العقارات لتحفيز الابتكار وتوفير فرص العمل والمساهمة في التنمية الشاملة للبلاد.



تنوع الحلول التمويلية

عزّزت المنشآت الحكومية، مثل صندوق التنمية العقارية، العلاقات المالية، دافعاً بتأثير إيجابي على مطوري العقارات لإنشاء منتجات مصممة خصيصاً لشرائح مختلفة من المجتمع.

دعم الفرق المهنية والشركاء

استفاد القطاع العقاري في السعودي بشكل كبير من العمل المشترك مع شركائه المتنوعين. حيث قام مستشارو الأعمال بتنفيذ دراسات السوق الجدوى الاقتصادية لضمان زيادة فرص نجاح المشاريع. بينما أسهمت الشركات الهندسية بشكل فعال في إبداع وتصميم مشاريع تواكب أحدث توجهات التخطيط العمراني. ولعب مقاولو البناء دوراً حاسماً في تنفيذ المشروع من خلال ضمان توفر القوى العاملة والمعدات والآلات. أما وكالات التسويق ووسطاء المبيعات وشركات إدارة المرافق، فلقد كانت جميعها عوامل تمكين حاسمة لنجاح المشروع. وقد ساهم هذا التآزر المتناغم داخل النظام البيئي للعقارات بشكل كبير في تعزيز البيع على الخارطة، مُحفّزاً بذلك استمرار النمو والديناميكية في سوق العقارات.



ضمان توفّر مواد البناء

من الضروري ضمان توفّر مواد البناء الأولية باستمرار وبأسعار ومستويات جودةٍ مثالية لتعزيز سلسلة قيمة سوق العقارات. الأمر الذي يؤدي بدوره إلى تعزيز عملية الإنشاءات وبناء الثقة لدى العملاء الذين يستثمرون في المنتجات على الخارطة. تُعدّ سهولة الوصول إلى مواد البناء عالية الجودة بأسعار مناسبة أمرًا بالغ الأهمية لاستمرارية المشروع وموثوقيته، لما فيه من توطيدٍ لثقة العملاء في جدول زمني ثابت للتطوير. ومن خلال تعزيز سلسلة التوريد لمواد البناء، يعمل سوق العقارات على تحسين كفاءته التشغيلية وترسيخ مكانته كمزوّدٍ موثوقٍ لعروض المشاريع على الخارطة.

نموذج تشغيلي متكامل:

تعاون قوي بين القطاعين الخاص والعام

أظهر معرض سيتي سكيب العالمي الأخير في سبتمبر التحوّل الملحوظ في سوق العقارات في المملكة العربية السعودية. واستقطب المعرض أكثر من 10 آلاف مستثمر و160 ألف زائر من 170 دولة، حيث سلط الضوء على الفرص التي يوفّرها القطاع للتقدّم والازدهار. وقد سلّطت افتتاحات المشاريع والاتفاقيات التي تزيد قيمتها على 110 مليار ريال سعودي الضوء على نضوج القطاع العقاري السعودي، الذي يتهيأ لمزيد من النمو.

ويأتي هذا القطاع مدفوعاً بالجهود التعاونية بين المنشآت العامة والخاصة التي تساعد على معالجة العجز في قطاع الإسكان، وتبشّر بحقبة تحويلية للقطاع العقاري السعودي. كما يتّضح من التنفيذ الناجح للمنصات مثل "إتمام" و"وافي"، إلى جانب المساهمات المؤثرة للشركة الوطنية للإسكان، أن القطاع مهياً للنمو المستدام وتحقيق الأهداف المستقبلية الموضّحة في رؤية السعودية 2030.

افتتاحات المشاريع والاتفاقيات
التي تزيد قيمتها

110 مليار

ريال سعودي

أكثر من 10,000 مستثمر

160,000 ألف زائر من 170 دولة

منصة إتمام

وكحجر أساس للنموذج المتكامل، برزت منصة "إتمام" كميسر ناجح في تقديم خدمات متنوعة للمطورين العقاريين. فهي منصة رقمية شاملة توفّر للمطورين إمكانية الحصول على التصاريح اللازمة إلى جانب أكثر من 30 خدمة متميزة. وحتى تاريخه، صدر أكثر من 329 تصريح مشروع بناء عبر منصة "إتمام".

بات المطورون العقاريون في القطاع الخاص، المسجلون على المنصة، القوّة الدافعة وراء تحوّل سوق العقارات السعودي. تدعم قصص النجاح، التي يجسدها مطورون مثل روشن، بفاعلية هدف تحقيق ملكية المنازل بنسبة 70% بحلول سنة 2030.

منصة وافي

كما لعب إنشاء منصة "وافي" الذي طوّرتّه وزارة الإسكان دورًا محوريًا في إدارة المبيعات على الخارطة ورعاية تمويل المطورين مع المؤسسات المالية. وقد حقّز إصدار التراخيص النمو في منتج البيع على الخارطة الهام.

برنامج شراكات



قُدِّم برنامج شراكات لتحفيز البُناة والمطورين من خلال مجموعة من المنتجات التمويلية وغير التمويلية المختلفة والأراضي المطوّرة المجانية لتعزيز العرض من حيث الجودة والقدرة على تحمل التكاليف. ساهم برنامج شراكات في تسريع وتيرة أعمال البناء، لا سيما الوحدات الجديدة على الخارطة والتي تضم أكثر من **141,000** وحدة قيد الإنشاء.

كما أن هناك روابط تشغيلية عميقة بين وافي وإتمام وشراكات، والتي توفر كفاءات تشغيلية لبرنامج الإسكان السعودي، وتُعدّ دليلاً على تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص.

تأثير الشركة الوطنية للإسكان



كما برزت الشركة الوطنية للإسكان كلاعبٍ رئيسي في الشراكة النشطة مع مطوّري العقارات من القطاع الخاص. ومن خلال المبادرات التعاونية، خطّطت الشركة الوطنية للإسكان لضخ ما يقربُ من **60 ألف وحدة سكنية سنويًا في السوق، ليصل مجموعها فعليًا إلى أكثر من 180 ألف وحدة منذ إنشائها.** وتمثل هذه الشراكات، التي تضم 158 مطورًا من القطاع الخاص، ما نسبته 56% من إجمالي المبيعات على الخارطة، بقيمة تراكمية تتجاوز **114 مليار ريال سعودي.**

تحديد التحديات الرئيسية

على الخارطة

لتحقيق المزيد من التقدم في القطاع العقاري، وتعزيز المبيعات على الخارطة، من الضروري تحديد التحديات الرئيسية التي يجب معالجتها.

1
التسويق
وتحديد مواقع
المنتج

2
ضمان الجودة

4
ضغوط
السيولة

3
الموقع كعنصر
أساسي



التسويق وتحديد مواقع المنتج

يعد شراء العقارات على الخارطة مفهومًا جديدًا في المملكة العربية السعودية. حيث يفضل معظم المشترين المنتجات الملموسة، تاركاً بذلك أثراً من انعدام الثقة في المطورين الذين يقدّمون وحدات على الخارطة. علاوة على الخشية التي تتملكهم من عدم مقدرة المطورين غير المعتمدين على تسليم وحداتهم السكنية المستقبلية على النحو المتفق عليه حيث إن هناك قدرًا معقو



الموقع كعنصر أساسي

يلعب الموقع دورًا حاسمًا في نجاح المشاريع التي لا تزال على الخارطة. ومع ذلك، يميل العديد من المطورين إلى تصميم مثل هذه المشاريع بعيدًا عن مراكز المدن والخدمات الأساسية، مقاً

لأً بذلك جاذبيتها للمشترين أو المستأجرين المحتملين. هناك حاجة أكبر للتركيز على القرب م

لأً من المخاطر المرتبطة بتأخير المشروع أو إلغائه. وعلى الرغم من وجود اللوائح الحكومية، لا يزال الكثيرون يتجنبون شراء الوحدات قيد الإنشاء. يلعب التسويق دورًا حاسمًا في تثقيف



ضمان الجودة

هناك حاجة ماسّة إلى وجود آليات لضمان الجودة لحماية مصالح المشترين. وتنطبق هذه الحاجة على وجه الخصوص على العقارات على الخارطة، حيث يعتمد المشترين غالبًا على وعود المطورين والمواد التسويقية. يعد ضمان جودة هذه العقارات مصدر قلق كبير يجب معالجته لحماية مصالح المشترين.



ضغوط السيولة

ومن العقبات البارزة أن البنوك تواجه صعوبات متعلقة بسرعة إنجاز المشاريع وبيعها، وهي ضرورة متأصلة في نموذج البيع على الخارطة. ويكمن جوهر هذا التحدي في الحاجة إلى السيولة لتمويل مشاريع متعدّدة في آن واحد.

كما يمثل هذا الأمر تحدّيًا خاصّة في السوق المتنامي على الخارطة في المملكة العربية السعودية، حيث يوجد العديد من مشاريع البناء في مراحل مختلفة من الإنجاز. وهذا يزيد الضغط على البنوك. وتصبح الحاجة الماسة للسيولة لتمويل هذه المشاريع اعتبارًا محوريًا، وقد تواجه البنوك صعوبات في موازنة قدراتها المالية مع المتطلبات المتطورة للمشهد العقاري سريع التطور. إن الطلب المتزامن على التمويل، إلى جانب الحاجة الملحة لتلبية توقعات السوق الحيوية، يفرض ضغطاً على قدرات السيولة حتى لدى المؤسسات المالية الأكثر رسوخاً.

علاوة على ذلك، فإن الطلب المتزايد على الشراء، وهو دليل واضح على جاذبية عروض المشاريع على الخارطة في سوق العقارات في المملكة العربية السعودية، يضع عقبة إضافية من التعقيد. ويمتد التحدي الذي تواجهه البنوك إلى ما هو أبعد من مجرد تمويل مراحل البناء حتى يشمل الإدارة المالية المعقدة المرتبطة بحجم كبير من المعاملات العقارية، بما في ذلك ضمان توفر الأموال بسهولة، كي يتماشى مع الطبيعة المرنة للجداول الزمنية للتطوير العقاري وجداول الإنجاز المتنوعة لمشاريع متعددة.

ما الذي يمكن فعله

للتخفيف من هذه التحديات؟

في حين أثبتت مشاريع البيع على الخارطة نجاحها كمفهوم عالمي، فأنها تعتبر جديدة إلى حدٍ ما بالنسبة لسوق العقارات السعودي. ونتيجة لذلك، هناك حاجة كبيرة لتعزيز الثقة في هذا القطاع.

يجب أن يكون المطورون أكثر شفافية وأن يظهروا مركزاً مالياً قوياً، بالإضافة إلى الامتثال للأنظمة وضمان الجودة وتسليم المشروع في الوقت المناسب ودعم ما بعد البيع وإجراءات حماية المشتري. ومن المهم أيضاً تقليل تكاليف البناء وجعل المنتج في متناول الجميع، وتنويع أساليب التمويل لتمكين المستفيدين من امتلاك العقارات على الخارطة، وإقامة شراكة مع المؤسسات المالية للتمويل التعاوني.

وبالمثل، من المهم أيضاً بالنسبة للمشتريين بذل العناية الواجبة وفهم الالتزامات التعاقدية ومراقبة تقدم البناء والبقاء على اطلاع دائم باللوائح والامتثال القانوني.

تلعب الحكومة والمطورون دوراً حاسماً في بناء الثقة في المنتج من خلال الحملات الإعلامية والتسويقية ومن خلال تسليط الضوء على قصص النجاح. ومن المهم أيضاً تسليط الضوء على فوائد اختيار هذا المنتج مقارنة بالوحدات الجاهزة، والتي قد تشكل تحدياً في الوضع الحالي. ومع نضوج سوق العقارات على الخارطة ودخول المزيد من المطورين إلى السوق، إلى جانب الأنظمة التي تحمي المشتريين، ستكون هناك مستويات أكبر من الثقة في شراء المشاريع على الخارطة.

فيما يلي بعض المبادرات التي يمكن أن يكون لها تأثير جوهري



التركيز على القدرة
المالية



وضع خطة
تسويقية قوية



ضمان الجودة



تقديم الحلول
التمويلية المناسبة

التركيز على القدرة المالية



يحتاج مطورو العقارات أثناء التخطيط لمشاريعهم، إلى التركيز على توفير المنتجات السكنية بجودة عالية وأسعار مناسبة مع الأخذ في الاعتبار تكاليف تطوير البنية التحتية والمباني بالإضافة إلى فهم الحوافز الحكومية والإعانات لدعم المواطنين في امتلاك منزلهم الأول.





يعتقد العديد من المطورين العقاريين أن إكمال أعمال الهياكل العلوية بسرعة هو مؤشر رئيسي لنجاح المشروع. وذلك لأن معظم المطورين قادمون من قطاع الانشاءات ولا يعطون الأولوية لتقديم منتجات عالية الجودة في الوقت المناسب، بما يتماشى مع الجداول الزمنية لتسليم المشروع. وتعمل الحكومة بنشاط على معالجة هذه القضايا والتحديات مع المطورين العقاريين من خلال برامج بناء القدرات، وتثقيف المطورين العقاريين، وجذب المطورين الدوليين للعمل جنباً إلى جنب مع المطورين المحليين لتحسين هذا القطاع.

وإدراكاً للدور المحوري الذي تلعبه الجودة في النجاح الشامل للمشاريع العقارية، يجب التركيز أيضاً على ضمان توافق تطوير البنية التحتية مع أعلى المعايير. يؤكد هذا النهج الشامل على الالتزام بالحفاظ على جودة لا تنحصر فقط في الهياكل المادية ولكن تمتد لتشمل أيضاً البنية التحتية المحيطة التي تعزز تجربة المعيشة الشاملة.

إن المشاركة التعاونية مع مطوري العقارات والمقاولين في القطاع الخاص تزيد من إثراء المشهد المحلي، مما يجلب تجارب متنوعة لضمان تطور القطاع ليس فقط من حيث السرعة ولكن أيضاً من حيث الجودة، بما يلبي توقعات السوق المميزة.



تقديم الحلول التمويلية المناسبة



يرتبط أحد أهم التحديات التي تواجه الإسكان على الخارطة بتمويل المنتجات الموجهة للمواطنين والمستفيدين. ويجب على المطورين التعاون مع المؤسسات المالية لاستكشاف حلول التمويل الأنسب للمشتريين المستهدفين، لتجنب ركود المبيعات أو سحب الحجوزات. وكان للبنك المركزي السعودي بالفعل تأثير كبير على نمو قطاع الإسكان، حيث خُصَّ الحد الأدنى للدفعة الأولى المطلوبة لشراء العقارات من 30% إلى 5% من سعر الشراء. ولذلك، شهد سوق الرهن العقاري في المملكة العربية السعودية نمواً ملحوظاً في السنوات القليلة الماضية.

ويمكن أن يُعزى ارتفاع أقساط الرهن العقاري إلى عاملين أساسيين: العامل الأول هو ارتفاع أسعار الفائدة، وهو ما لا تستطيع معظم مؤسسات التمويل تجاوزه، والعامل الثاني هو اعتبار 65% من الراتب الشهري للمستفيد النسبة المقبولة لعبء الدين. وتعتبر هذه نسبة عالية مقارنة ببلدان أخرى لا تتجاوز فيها تلك النسبة عادة 40%. يفترض المستفيد عند إجراء الحجز أن الوحدة السكنية التي اختارها مناسبة لشريحة دخله. ومع ذلك، عندما يتعلق الأمر بالتمويل، غالباً ما يتفاجؤون عندما يجدون أن المبلغ المطلوب يتجاوز قدرتهم، مما يؤدي إلى الانسحاب.

وتبذل جهات مختلفة، مثل الشركة الوطنية للإسكان وصندوق التنمية العقارية، جهوداً لخفض أسعار الفائدة على الرهن العقاري. وقد نجحت بعض المنتجات، مثل منتج القسط الميسر الذي أطلقتها الشركة الوطنية للإسكان، ومنتج التمويل المباشر الذي أطلقه صندوق التنمية العقارية، في تخفيض الأقساط الشهرية للفئات الأكثر احتياجاً من المستفيدين.



وضع خطة تسويقية قويّة



غالبًا ما يواجه المطورون العقاريون صعوبة في تحديد مركز سوق واضح لمشاريعهم وجذب المشترين بسبب فهمهم المحدود للتسويق وافتقارهم إلى الأدوات المناسبة.

وكثيراً ما يعتمدون على الحكومة لترويج الوحدات السكنية وبيعها للمستفيدين المسجلين، متجاهلين أهمية التسويق عبر القنوات المختلفة. ويؤدي هذا النهج إلى تباطؤ المبيعات وعدم كفاية الوعي بين الجمهور والمستفيدين. ولتحقيق أرقام المبيعات المرجوة، يجب على المطورين وضع خطة تسويقية شاملة واستراتيجية اتصالات تركز على الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الجماهير المستهدفة.

ولمساعدة المطورين على فهم احتياجات السوق وإجراء تحليل العرض والطلب لمشاريعهم على الخارطة، اتخذت وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان خطوات مهمة نحو إعداد الدراسات ومهام دعم القرار، التي توفر بيانات السوق للمطورين وأصحاب المصلحة الآخرين.



المضيّ قدماً

يمكن أن يساعد تعزيز المبيعات على الخارطة في سوق العقارات في المملكة العربية السعودية على تحقيق أهداف رؤية 2030 من خلال تعزيز كفاءة السوق وجذب المزيد من المطورين المحليين والإقليميين والعالميين.

شهد المطورون الذين استخدموا نموذج البيع على الخارطة للترويج للمجتمعات السكنية نمواً هائلاً، ووصولاً أفضل إلى أسواق رأس المال، وحقوق ملكية أقوى للعلامة التجارية. كما سيستفيد المشترون الذين يقنون وحدات على الخارطة من المطورين ذوي العلامات التجارية القوية من المكاسب الر

ولذلك، فإننا نوصي بشدة بأن يفكر المطورون المحليون والعالميون بجدية في نموذج البيع على الخارطة - فهو قطاع مزدهر ويعدّ زيادة ملحوظة في الاهتمام من الأشخاص المقبلين على شراء المنازل في المستقبل.

للتخفيف من تحديات البيع على الخارطة، يجب على المطورين تطوير استراتيجيات تسويق ومبيعات قوية ومبتكرة، وتحديد نقاط بيع فريدة، والاستثمار في بناء خدمة عملاء قوية وخدمات ما بعد البيع، وبناء قدرات إدارة المرافق لتوطيد علاقات طويلة الأمد مع عملائهم. ستسمح هذه الخطوات للمطورين في المملكة العربية السعودية بالاستفادة من الفرص الهائلة الموجودة في قطاع العقارات على الخارطة.

Contact us



Imad Shahrouri

Housing and Real Estate Cluster Lead Partner - Consulting, PwC Middle East

imad.shahrouri@pwc.com
Imad Shahrouri



Saeed Awad

Housing and Real Estate Partner- Consulting, PwC Middle East

saeed.awad@pwc.com



Nader Moghazy

Housing and Real Estate Partner - Consulting, PwC Middle East

nader.moghazy@pwc.com
Nader Moghazy



Firas Hassan

Housing and Real Estate Partner - Consulting, PwC Middle East

firas.i.hassan@pwc.com
Firas Hassan

هدفنا في بي دبليو سي هو تعزيز الثقة في المجتمع وحل المشاكل الهامة. بي دبليو سي هي شبكة شركات متواجدة في 151 بلداً ويعمل لديها 364,000 موظف ملتزمون بتوفير أعلى معايير الجودة في خدمات www.pwc.com التدقيق والاستشارات والضرائب. لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة موقعنا الإلكتروني www.pwc.com/me. تأسست بي دبليو سي في الشرق الأوسط منذ أكثر من 40 عاماً ولديها 30 مكتباً في 12 دولة، حيث يعمل بها حوالي (11,000) موظف بي دبليو سي تشير إلى شبكة بي دبليو سي و/ أو واحدة أو أكثر من الشركات الأعضاء فيها، كل واحدة منها هي كيان قانوني مستقل. للمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا الإلكتروني www.pwc.com/structure.
بي دبليو سي. جميع الحقوق محفوظة © 2024