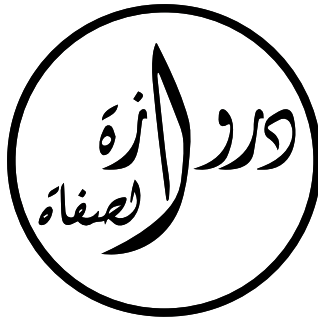


عقارية دروازات

مقالات متنوعة عن كل ما يخص العقار والإسكان
من تاريخ ١١ أغسطس ٢٠٢٥ إلى ٣ أغسطس ٢٠٢٦

بقلم
علي الصفار



مركز البحوث والدراسات لمؤسسة دروازة الصفا العقارية



@DERWAZTALSEFAH



@DERWAZTALSEFAT



@DERWAZATLSEFAT



DRWAZAQ8.COM

دروازات عقارية

" الجزء الثاني "

مقالات متنوعة عن كل ما يختص بالعقار والإسكان
بقلم
علي الصفار



مقدمة

القطاع العقاري يمثل الاقتصاد بشكل مباشر في كل دولة ومن خلال هذا القطاع تكون هناك دراسات وأطروحات وبحوث كثيرة تم طرحها بشكل مباشر أو غير مباشر تمثلت بأرقام وأحداث وقرارات وحتى أزمات شكلت المشهد العقاري بشكل واضح ولا زالت هذه المجموعة تزيد هذا المشهد تشكيلا وما يزيد ذلك هو دراسة التاريخ العقاري ودراسة القرارات العقارية ودراسة أيضا الأزمات العقارية حتى نكون ملين بشكل يعطي هذا القطاع أهيته لذلك قنا بطرح عدة مواضيع من خلال ما كتب في هذه المقالات ال ٥٢ التي جمعنا فيها التاريخ والأحداث والقرارات والأرقام والأزمات وما هو آني وما هو قديم لتكون الصورة أوضح وأشمل لكل مهتم بهذا القطاع الذي يمثل الاقتصاد ومن خلاله يمكن تحليل سلوك السوق والتوجهات العامة واستيعاب القرارات الحكومية وفهم حجم التأثير الاجتماعي والاقتصادي الذي يخلق هذا القطاع كما أن تسليط الضوء على المحطات التاريخية والمراحل المختلفة لتطور السوق يعطي انطبعا أدق لمن يرغب في البناء على المعلومة الصحيحة والاستفادة من المسار المتراكم للمعرفة العقارية وهذا ما سعيانا له في هذا العمل البحثي المتواضع

الكاتب : علي الصفار

المقالة رقم 53 الجدوى الاقتصادية

في عالم الاستثمار يكون الجانب العملي هو أساس الحركة الجوهرية لهذا العالم تتبلور هذه الحركة أو الفعل بقوة الجدوى لهذا الاستثمار فهي العمود الفقري لعلم الاستثمار فبلا جدوى اقتصادية يكون الاستثمار فارغ من محتواه أو يسير في الطريق الخاطئ التي تترجم في نهاية المطاف في عدم فهم الاستثمار وتدرجياً إلى خسارة الهدف الأساسي من هذا الاستثمار

من صور الاستثمار هو الاستثمار العقاري الذي يتداخل في الجدوى الاقتصادية بشكل مباشر كأى استثمار فمن المسلمات كما ذكرنا هي الجدوى الاقتصادية

التعريف العلمي للجدوى الاقتصادية :

الجدوى الاقتصادية هي دراسة منهجية تهدف إلى تقييم مدى إمكانية تنفيذ مشروع من الناحية المالية والعائدية من خلال مقارنة التكاليف المتوقعة بالمنافع المحتملة مع مراعاة المخاطر والمتغيرات الاقتصادية لتحديد ما إذا كان الاستثمار مجدياً اقتصادياً

المصدر: كتاب دراسة جدوى المشاريع أدوات لاكتشاف نقاط الضعف

من خلال هذا التعريف يتبين لنا أنه لابد من قياس المشروع من الناحية المالية والعائدية فبذلك نطرح مثال حي على هذا التعريف نمثله بمنطقة في الكويت بها فقط 200 قسيمة وهي في وسط المناطق الحضرية في الجهة الجنوبية ومتصلة بجميع الخدمات كما أن عدد ما هو معروض بها لا يتجاوز 10% من إجمالي عدد الأراضي والمنطقة في قيد إنشاء البنية التحتية والمناطق المجاورة منها تفوق سعر الأرض فيها ما يقارب 20% هذه المنطقة الآن موجودة ويمكن أن لا نذكر اسمها حتى لا يكون تسويق لكن من خلال دراسة هذه المعطيات للجدوى الاقتصادية وهي

- 1- منطقة متصلة في المناطق الحضرية
- 2- أسعار أقل من المناطق المجاورة
- 3- عدد القسائم بها محدود
- 4- عدد العروض في السوق محدود

هذه نقاط واضحة لتكون كدراسة جدوى بشراء الأرض أولاً وتشيد مبنى للسكن ثم إعادة بيعه ، هذا مثال حي على ذلك أيضاً ممكن أن نطرح مثال آخر يعتمد على نفس هذه المعطيات في المناطق الجنوبية التي تشهد الكويت زحفاً عمرانياً كبيراً في المناطق الجنوبية ومناطق خدمية ومناطق ترفيهية أيضاً من خلال ما بعد الحدود هناك مناطق في الدولة المجاورة تشيد بأسلوب حديث وأيضاً المشاريع الحكومية المشتركة بين الدولتين ممكن أن يكون لها نصيب بأن يكون مستقبل هذه المناطق التي ستشمل ما يقارب 120 ألف وحدة سكنية وحالياً في طور تنفيذ جزء منها هذا ينبؤ أن هناك مستقبلاً لهذه المنطقة من خلال هذه المعطيات لدراسة جدوى اقتصادية مالية واضحة ودقيقة . ومثال آخر من ناحية العائد على الاستثمار من خلال العقارات الاستثمارية في الكويت هنا ندرس أيضاً كم قيمة الأرض وكم قيمة البناء وما هو الوقت الذي يتم البناء فيه وما هو العائد على الاستثمار وخلال كم سيتم استرداد المبلغ ويجب أن تؤخذ في الاعتبار في حالة شراء الأرض وبناء وحدات سكنية سواء للبيع أو للتأجير تكلفة التمويل والمصاريف الإدارية والصيانة الدورية

بالإضافة إلى عوامل السوق التي قد تؤثر بشكل مباشر على الطلب مثل التغيرات الديموغرافية والسياسات الحكومية المستقبلية التي قد تدعم أو تعرقل المشروع وهذا كله يدخل في إطار الجدوى الاقتصادية لتحليل جدوى الاستثمار بدقة بالتالي نجاح المشروع لا يعتمد فقط على شراء الأرض بسعر مناسب وبناء عالي الجودة بل على التخطيط الشامل الذي يأخذ كل هذه المعطيات بعين الاعتبار لضمان عائد مستدام ومربح.

إن الجدوى الاقتصادية ليست مجرد دراسة حسابية أو تحليل مالي بحت بل هي حجر الأساس الذي يعتمد عليه كل مستثمر ناجح لضمان استثمار مدروس وذكي ففهم وتحليل الجدوى الاقتصادية يقي المستثمر من المخاطر الكبيرة ويحدد له الطريق الصحيح لتحقيق الأهداف المالية المرجوة لهذا السبب فإن أي مشروع استثماري بدون دراسة جدوى اقتصادية دقيقة هو بمثابة مخاطرة كبيرة قد تؤدي إلى خسائر مالية فادحة ونجاحه مرهون بمدى دقة هذه الدراسة وعمقها.

المقالة رقم 54 الصابرية هي الحل !

بلا شك ان الكويت بدأت بالانتقال من توزيع المناطق السكنية الى المدن الكبرى بداية من وضع حجر الاساس لمناطق القرين في سنة 1986 بإطلاق مناطق القرين التي شملت ما يقارب 11,872 بين بيوت حكومة وقسائم خاصة وكانت هذه الانتقال الكبيرة بمثابة مرحلة جديدة في تاريخ الكويت الاسكاني حيث انتقلت الطلبات الاسكانية الى اعداد كبرى وصلت في نهاية تلك الفترة الى ما يقارب 12,000 طلب اسكاني متراكم (اي غير قادرة الدولة في توفيه المساكن لهم) وكانت هناك مشكلات وتأخيرات واضحة في تنفيذ البنى التحتية والمرافق والخدمات لهذه المناطق وصلت احياناً الى 17 سنة من التأخير وهو ما عكس صعوبة المرحلة والتحديات الكبيرة التي واجهت الاسر الكويتية الباحثة عن المسكن المناسب.

ثم انتقلنا الى توزيع كبير آخر في مدينة جابر الاحمد التي شملت 6,679 بين قسائم وبيوت حكومة ورغم اهمية هذا التوزيع الا ان المشكلات ظلت كما هي من حيث تأخر الخدمات والبنى التحتية مما جعل الاسر تنتظر لسنوات طويلة حتى تستطيع الاستقرار الفعلي والانتقال الى مساكنها الجديدة

ثم جاء بعد ذلك مشروع مدينة صباح الاحمد السكنية الذي شمل 11,794 بين بيوت وقسائم حكومية لكنه واجه نفس التحديات من تأخير الخدمات وتأخر اطلاق تصاريح البناء مما جعل القضية الاسكانية في الكويت تدخل مرحلة اكثر تعقيداً.

وكانت الانتقالة الاكبر مع مدينة المطلاع السكنية التي اعتبرت اكبر مدينة وزعت على مستوى الشرق الاوسط بعدد وصل الى 28,228 قسيمة دون بيوت حكومة وهي الى اليوم اكبر منطقة اسكانية تم توزيعها على مستوى المنطقة تلتها مدينة جنوب صباح الاحمد بعدد قسائم بلغ 20,380 وهو ما عكس حجم التوسع الكبير في التوزيع الاسكاني والانتقال من فكرة المناطق الصغيرة الى المدن الكبيرة استجابه لتوفيه الطلبات المتراكمة .

وفي الوقت ذاته تم الاعلان عن مدينة جنوب سعد العبدالله التي روج لها في البداية كأول مدينة ذكية في الكويت بمذكرات تفاهم مع الجانب الكوري وقيل انها ستضم 40,000 قسيمة لكن بعد فسخ العقود وانتهاء التفاهمات اصبح العدد الفعلي 23,501 فقط وما زال التوزيع فيها جارياً مما عكس مرة اخرى التحديات التي تواجه الخطط الحكومية على ارض الواقع .

وفي السنوات الاخيرة دخلنا في مرحلة الاعلان عن مدن كبرى اخرى مثل مدينة نواف الاحمد بـ 52,000 وحدة سكنية ومدينة الخيران بـ 45,000 وحدة سكنية ومدينة الصابرية بـ 55,000 وحدة سكنية وهي جميعها تمثل نقلة تاريخية في حجم التوزيع اذ ان الدولة اعلنت عن ثلاث مدن كبرى قيد التنفيذ ستوفر مجتمعة 170,000 وحدة سكنية وهو رقم يعتبر اكثر من ما وزع من بداية المشروع الاسكاني سنة 1954 حتى 2019 حيث بلغ اجمالي ما وزع في تلك الفترة 159,000 قسيمة

لكن هنا يبرز السؤال المحوري هل الصابرية ستكون هي الحل للقضية الاسكانية التي تمثل اختباراً حقيقياً لجدية الدولة في تحويل الوعود الى واقع ملموس فهي مدينة كبرى باعلان رسمي عن 55,000 وحدة سكنية و قد بدأت الدولة بمذكرات تفاهم مع الجانب الصيني وبمواقع مخصصة للمدن العمالية التي ستخدم المنطقة.

الصابرية يمكن ان تكون الحل للإدخال الفعلي للمطور العقاري بشكل واسع وليس جزئياً كما حصل في غرب الدوحة و المطلاع وجنوب سعد حيث لم تتجاوز مشاركة المطور العقاري 10% الى 12% من اجمالي القسائم بينما في الصابرية سيكون للمطور العقاري دور اساسي في تنفيذ الوحدات كاملة وتقديم حلول فنية سريعة تجعل الإنتاجية الإسكانية أسرع .

الصابرية ممكن أن تكون هي الحل لأنها ستخضع لرقابة لاحقة من الدولة بدلاً من الرقابة السابقة وهو ما يعني سرعة في الانجاز ومرونة في التنفيذ مع وجود اكثر من مطور عقاري يتنافسون على تقديم الافضل مما يعزز الكفاءة ويخفض زمن التنفيذ ويضمن جودة اعلى للخدمات والبنى التحتية الصابرية هي الحل لأنها اذا ما نفذت بالشكل الصحيح ستعالج ما بين 130,000 الى 140,000 طلب اسكاني متراكم وتغطي جانباً كبيراً من الحاجة الفعلية وتفتح الباب لتسريع تحرير اراض جديدة للأجيال القادمة

القضية الاسكانية في الكويت امتدت 50 سنة من التحديات المالية بعدم وجود سيولة ثابتة ومن التحديات الفنية بعدم وجود حلول سريعة للبناء والى اليوم لا يزال المواطن ينتظر ما بين 18 الى 20 سنة حتى يستلم مسكنه الصابرية تعد فرصة لاعادة صياغة الحل وتقديم نموذج جديد يعتمد على الشراكة الحقيقية بين الحكومة والقطاع الخاص ويجعل الانتاجية الاسكانية سريعة وملموسة

هل الصابرية ستكون النموذج الفاعل الذي يحل القضية الاسكانية ام انها ستكون تكراراً لعقود تفاهمات لم تنفذ مثل ما حصل في المدينة الذكية هذا هو السؤال الكبير الذي ينتظره المواطن الكويتي اليوم الصابرية ستكون هي الحل اذا ما طبقت واذا ما نفذت الدراسات بشكل واضح واذا ما صدرت القرارات الصائبة واذا ما اعطي المطور العقاري الفرصة الكاملة لبدء وينجز واذا ما كانت هناك ارادة جادة لتنفيذ المدينة بشكل متكامل عندها فقط يمكن ان نقول ان الصابرية هي الحل الذي طال انتظاره .

المقالة رقم 55 السيولة الجديدة

السوق العقاري في الكويت يشهد حالة في زيادة تدفق الأموال خصوصاً من بعد سنة 2023 وتحديدًا في منتصف سنة 2023 بعد دخول ثلاث مناطق رئيسية في سباق التداولات وهي مدينة جنوب عبد الله المبارك ومدينة غرب عبد الله المبارك وأخيرًا مدينة المطلاع السكنية

هذه المناطق دخلت في سباق التداولات والصفقات الكبيرة وأثرت على السيولة العقارية بشكل متنامي ومتزايد فهي سيولة جديدة دخلت السوق بقوة وغيرت المشهد.

أولاً: مدينة جنوب عبد الله المبارك :

أول صفقة بتاريخ 22 / 6 / 2023
أقل صفقة 304 ألف دينار
أعلى صفقة 630 ألف دينار
متوسط الصفقة 460 ألف دينار
إجمالي الصفقات 15,2 مليون دينار

ثانيا: مدينة المطلاع:

بداية التداولات بتاريخ 2023 / 9 / 17
عدد الصفقات حتى الآن 244 صفقة
أقل صفقة 180 ألف دينار
أعلى صفقة 545 ألف دينار
متوسط الصفقة 320 ألف دينار
إجمالي الصفقات 73,6 مليون دينار

هذا الرقم الكبير جعل محافظة الجبراء تتقدم بعد
أن كانت الأخيرة

ثالثا: مدينة غرب عبد الله المبارك:

بداية التداولات بتاريخ 2023 / 9 / 18 (بعد المطلاع
بيوم واحد)
عدد الصفقات حتى الآن 94 صفقة
أقل صفقة 300 ألف دينار
أعلى صفقة 740 ألف دينار
متوسط الصفقة 499 ألف دينار
إجمالي الصفقات 45 مليون دينار تقريبا

جاءت في المركز الثاني بعد المطلاع وبذلك نستطيع القول إن هذه المناطق الثلاثة مجتمعة قد أدخلت إلى السوق سيولة جديدة تجاوزت 134 مليون دينار من بداية تداولها وهذه السيولة المتجددة كانت وراء القفزة في القيم التداولية ما بين 2023 و2025 وهي السبب الرئيسي في زيادة حجم التداول مقارنة بما قبل 2022

أما عن أسباب هذه السيولة المتجددة فهي ثلاثة رئيسية

1. من يبيع يحصل على فرصة للدخول في مناطق أقرب.

2. من يبيع يسعى لشراء بيت جديد يناسب أبناءه وأحفاده.

3. من يقوم ببيع بيته رغبة في استثمار أمواله

4. وفي مدينة المطلاع تحديدا برزت ظاهرة يمكن تسميتها بظاهرة القرب من الأسرة فالأخ يسكن بجانب أفراد عائلته والمطلاع تحولت إلى كويت مصغرة جمعت الأجيال التي تزوجت من مطلع الألفية إلى سنة 2013 وهذا دفع الكثير من الأسر لبيع بيوتها في المناطق البعيدة والانتقال إلى المطلاع رغبة في السكن بالقرب من ذويهم مما عزز حركة البيع والشراء فيها بشكل متكرر.

المقالة رقم 56 4 مليارات و 200 مليون

شهد السوق العقاري في الكويت خلال الفترة الممتدة من الربع الأول لسنة 2024 حتى الربع الثاني من سنة 2025 حالة تصاعدية واضحة في التداولات , المؤشر العام أظهر نمواً ملحوظاً يعكس متانة السوق وقوة العلاقة بين العرض والطلب وهذا ما جعل السوق العقاري الكويتي مرشحاً للوصول إلى قمم تاريخية جديدة مع حلول سنة 2025م.

من خلال تتبع الأرقام نلاحظ أن إجمالي التداولات العقارية ارتفع تدريجياً حيث بلغ في الربع الأول من عام 2024 حوالي 721 مليون دينار كويتي ثم قفز إلى أكثر من مليار و112 مليون دينار في الربع الرابع من نفس العام , هذا الارتفاع لم يكن عابراً بل جاء نتيجة واضحة لقوة القطاع الاستثماري إضافة إلى التحولات الكبيرة لرؤوس الأموال من العقار الصناعي أملاك الدولة و العقار السكني نحو العقار الاستثماري , السبب الرئيسي كان القوانين الجديدة التي فرضت رسوماً على العقار الصناعي والسكني وهو ما دفع المستثمرين للبحث عن ملاذ آمن في القطاع الاستثماري خاصة بعد منتصف عام 2024م.

مع بداية سنة 2025 شهد السوق تراجعاً طفيفاً حيث انخفضت قيمة التداولات إلى حوالي 895 مليون دينار في الربع الأول مقارنة بالربع الرابع من 2024 قبل أن تعود للارتفاع مجدداً إلى نحو مليار و60 مليون دينار في الربع الثاني من 2025 ، الذي استمر فيه القطاع الاستثماري بتحقيق أول تقدم تاريخي فاق الـ 5 شهور كمركز أول في القيمة التداولية من نهايه سنة 2024م على بدايه سنه 2025م وهذه ارقام تاريخية جديده يسجلها القطاع الاستثماري .

وبتحليل القطاعات يتضح المشهد بشكل أوضح :
 * القطاع السكني واصل نموه بنسبة 20,83% في الربع الثاني من 2025 مقارنة بالربع الأول مدفوعاً بزيادة الطلب على السكن الخاص ومحدودية المعروض في بعض المناطق ولعل أبرز مثال على ذلك مدينة المطلاع التي رفعت مستوى التداولات في محافظة الجبراء لتنتقل المحافظة إلى مرتبة متقدمة بعد أن كانت في ذيل قائمة التداولات خلال السنوات السابقة وهذا التحول يوضح أهمية المشاريع الإسكانية الكبرى في تحريك السوق ورفع قيم التداولات.

* القطاع الاستثماري شهد ارتفاعاً قوياً بنسبة 39,7% وهو ما يعكس استمرار التدفقات الكبيرة لرؤوس الأموال نحوه ويمكن القول إنه القطاع الأكثر استقراراً بين جميع القطاعات حيث أثبت جاذبيته للمستثمرين على المدى المتوسط والبعيد خاصة مع تزايد الطلب على الشقق الاستثمارية وسكن الوافدين.

* القطاع التجاري لم يحقق نفس الوتيرة حيث سجل نمواً محدوداً بنسبة 24% فقط السبب يعود إلى حالة الترقب السائدة إذ شهد تداولات كبيرة في 2024 لكنها لم تستمر بنفس الزخم في 2025 الأسواق التجارية ما زالت بحاجة إلى محفزات جديدة تعيد إليها القوة السابقة وربما الأشهر القادمة تكشف إن كان هذا القطاع سيعود لتحقيق قفزات مماثلة للقطاعات الأخرى.

* القطاع الحرفي أظهر نمواً نسبياً بنسبة 34% وهو ما يشير إلى تزايد الطلب على المساحات المخصصة للنشاطات الاقتصادية مقارنة بالأعوام السابقة 2022 و 2023 ورغم أن القطاع ما زال صغيراً نسبياً في حجم التداولات إلا أن نموه المتواصل يعكس اتجاهًا طاعداً يمكن أن يقوده إلى أرقام قياسية في المستقبل.

* قطاع المعارض حقق قفزة ملحوظة بنسبة 70% ما يعكس ازدياد الحاجة إلى مساحات مخصصة للتخزين والأنشطة التجارية المرتبطة بها.

* قطاع الشريط الساحلي بدوره سجل نمواً لافتاً بلغت نسبته 91% وهو رقم يعكس ارتفاع الإقبال على العقارات الساحلية سواء للاستثمار أو الاستخدام الخاص كما يكشف عن تحول في توجهات بعض المستثمرين نحو القطاعات العقارية طويلة الأمد.

وبجمع هذه المؤشرات نستطيع القول إن السوق العقاري في الكويت خلال الفترة الممتدة من 2024 إلى 2025 أثبت مرونته وقوته في مواجهة التحديات التداولات الكبيرة والمتنامية تشير إلى أن السوق يسير نحو مستويات قياسية وربما نشهد ما حدث في سنة 2021 عندما وصلت التداولات إلى 4 مليارات و53 مليون دينار كويتي.

وبتحليل مسار التداولات الحالية نجد أن السوق الكويتي يميل نحو بلوغ مستوى 4 مليارات و200 مليون دينار بنهاية 2025 م.

إذا استمرت نفس الوتيرة القطاعات الأكثر مساهمة في هذا الارتفاع هي القطاع الاستثماري الذي استحوذ على النسبة الأكبر من التدفقات ما جعله المحرك الأساسي للسوق القطاع السكني الذي دعم التداولات عبر المناطق السكنية الكبيرة مثل منطقة المطلاع الشريط الساحلي وقطاع المعارض اللذان ساهم كل منهما في رفع المؤشر العام بنسب نمو تتجاوز 70%.

وبذلك تعكس الأرقام تحولاً واضحاً في دخول القطاع الاستثماري مع استمرار حركة قوية في القطاعات العقارية الرئيسية خصوصاً القطاع الحرفي هذه المعطيات تجعل تحقيق الرقم القياسي الجديد هدفاً واقعياً مبنياً على بيانات فعلية.

المقالة رقم 57 السالميه أكبر منطقة استثمارية

منطقة السالمية تعد من أبرز وأشهر المناطق في دولة الكويت ، التي سميت بهذا الاسم منذ عام 1953 حين بدأت ملامحها العمرانية الأولى بالظهور لتصبح مع مرور العقود واحدة من أكثر المناطق حيوية من حيث السكان والعقار والخدمات ، هذه المنطقة الساحلية المميزة لم تكن مجرد تجمع سكني تقليدي، بل شهدت تحولات سريعة ومتتابة في نموها العمراني والسكاني حتى تحولت إلى مركز متكامل يخدم شريحة واسعة من سكان الكويت.

منذ بداياتها المبكرة عرفت السالمية نمواً سكانياً متسارعاً ففي منتصف ستينيات القرن الماضي لم يتجاوز عدد سكانها الأربعين ألف نسمة غير أن هذه الأعداد تضاعفت بشكل سريع جداً حتى بلغت في منتصف السبعينيات ما يقارب ضعف هذا الرقم ، هذه الطفرة السكانية لم تكن مجرد زيادة عددية بل رافقها توسع عمراني ملحوظ وظهور أنماط استخدام عقاري متعددة ، حيث اكتملت في السالمية مختلف القطاعات العقارية بداية من السكني الخاص مروراً بالسكن الاستثماري وصولاً إلى القطاع التجاري هذا التنوع جعل المنطقة تتحول تدريجياً إلى منطقة خدمية متكاملة تلبي احتياجات سكانها في جميع الاتجاهات وتوفر في الوقت ذاته بيئة جاذبة للأنشطة التجارية والاستثمارية .

السالمية اليوم تنقسم إدارياً إلى 12 قطعة ويبلغ عدد سكانها نحو 321 ألف نسمة وهو ما يمثل تقريباً ثمانية أضعاف عدد سكانها عند إطلاق تسميتها بهذا الاسم قبل أكثر من سبعين عاماً، هذا النمو الكبير في التعداد السكاني يعكس مكانة المنطقة ودورها المحوري داخل محافظة حولي خصوصاً وفي الكويت عموماً بالإضافة إلى موقع منطقة السالمية الساحلي المتميز وتعدد الخدمات فيها وتنوع القطاعات العقارية كلها عوامل أساسية جعلت منها منطقة محورية على الخريطة العقارية والسكانية.

ووفقاً لتقرير شركة أعيان العقارية النصف سنوي لعام 2025، فإن منطقة السالمية تحتل موقعاً فريداً باعتبارها أكبر مساحة مخصصة للسكن الاستثماري في دولة الكويت حيث بلغ إجمالي المساحة المخصصة لذلك نحو 3,35 مليون متر مربع تقريباً، هذه المساحة الضخمة تجعل من السالمية القلب النابض للعقار الاستثماري في البلاد، حيث تستقطب استثمارات ضخمة وتستوعب كثافة سكانية عالية.

وعلى صعيد التداولات العقارية، تظهر بيانات وزارة العدل أن السالمية حلت في المركز الثالث بعدد الصفقات العقارية، مسجلة 644 صفقة منذ بداية عام 2023 وحتى السادس من سبتمبر 2025. هذا الرقم يضعها في صدارة المناطق الأكثر نشاطاً، ويعكس قوتها السوقية سواء من حيث عدد الصفقات أو من حيث القيمة الإجمالية للتداولات. وتجدر الإشارة إلى أن السالمية كانت أحد المحركات الأساسية التي ساهمت في وصول القيمة التداولية للعقار الكويتي إلى مستويات تاريخية خلال عام 2024، إذ احتلت موقعاً مؤثراً في قيادة حركة السوق.

أما من الناحية الإيجارية فتتمتع السالمية بنسبة إشغال مرتفعة جداً وصلت إلى نحو 90%، وهو ما يعكس قوة الطلب على الإيجار في هذه المنطقة سواء من جانب الأفراد أو الشركات، هذا المستوى من الإشغال يبين أن المنطقة لا تزال تحافظ على جاذبيتها العالية وأنها قادرة على استيعاب المزيد من الطلب في ظل ندرة المعروض الجديد في مناطق استثمارية مشابهة.

وبالنظر إلى أسباب استمرار قوة السالمية على المستوى العقاري يمكن القول إن الموقع الجغرافي يلعب دوراً محورياً في ذلك. فهي تقع على الساحل وتتميز بقربها من قلب العاصمة ومن مختلف المرافق الحيوية، مما جعلها نقطة جذب للسكان والمستثمرين على حد سواء. إضافة إلى ذلك، فإن تعدد القطاعات فيها، من سكني إلى استثماري إلى تجاري، أسهم في تعزيز مكانتها كمركز متكامل لا يقتصر على وظيفة واحدة. كذلك فإن الخدمات المتنوعة المنتشرة في المنطقة، من مدارس وجامعات ومستشفيات ومراكز تجارية وأسواق، جعلت الحياة فيها أكثر سهولة وجاذبية.

كما أن غياب مناطق استثمارية جديدة توفّر بدائل منافسة في السوق الكويتي كان له أثر واضح في تعزيز أهمية السالمية ففي ظل عدم وجود توسعات استثمارية مشابهة تخلق نوعاً من التوازن المكاني والسعري وارتفع الطلب على عقارات السالمية ما أدى إلى زيادة قيمتها السوقية وندرته في الوقت ذاته ، هذه الندرة انعكست مباشرة على أسعار العقارات التي شهدت ارتفاعات متواصلة ، ورسخت مكانة المنطقة كأحد أهم محاور الاستثمار العقاري في البلاد.

ومن خلال هذه المعطيات، نتوقع أن تقود محافظة حولي هذا العام من خلال منطقة السالمية حركة التداول العقاري، حيث قد يصل حجم التداول في القطاع الاستثماري وحده إلى نحو ملياري دينار نتيجة زيادة الطلب وندرة العرض. هذا السيناريو يعيدنا إلى عام 2014 حين وصل السوق إلى أرقام مشابهة، كما أن التحولات في مراكز الأموال بين القطاعات المختلفة ساهمت بدرجة كبيرة في هذا النشاط المفاجئ، ما يعكس قوة السالمية كمحرك رئيسي لسوق العقار الكويتي.

وعند النظر إلى السوق العقاري خلال عامي 2024 و2025 يمكن تسميته بالسوق الاستثماري بامتياز فقد قادته بالفعل محافظة حولي بدعم مباشر من منطقة السالمية حيث مثلت هذه المنطقة المحور الأبرز في دفع التداولات إلى مستويات غير مسبوقة وأعادت تشكيل المشهد العقاري في الكويت بشكل لافت.

المقالة رقم 58 الرهن العقاري (1)

عند الحديث عن الحلول التمويلية للإسكان يكون الرهن العقاري على رأس الهرم في تسهيل العملية التمويلية التي تكون بضمان رهن الوحدة السكنية هذا النظام عالمي ويعتمد عليه سواء في تملك السكن أو حتى في الاستثمار العقاري فهو جزء من العملية الاقتصادية العقارية التي تمر بها الدول كان لهذا النظام عدة سلبيات منها عدم الحرص على الضمانات من العملاء المستفيدين من الرهن العقاري مما أدى إلى أزمات عديدة أبرزها الأزمة المالية أو أزمة الرهونات العقارية بمعنى آخر هذا المشهد أثر على الاقتصاد العالمي بشكل كبير وكان هناك بطء في التعافي وأيضاً عند الحديث عن الرهن العقاري فيما يخص الإسكان في الكويت وما يتعلق بالدولة في التوزيعات الإسكانية فقط كانت وما زالت مسؤولية الرهن العقاري الخاص بسكن المواطنين من قبل بنك التسليف والادخار سابقاً (بنك الائتمان الحالي) الذي يقدم قروضاً بلا فوائد دعماً للمواطنين بضمان الراتب وبضمان رهن العقار نفسه بدعم المستحقين من خلال تيسير الدفعات على كل مرحلة بناء فهو يعتبر بنكاً ائتمانياً واجتماعياً وكانت فكرته التي بدأ بها في بداية الستينيات فريدة من نوعها على مستوى المنطقة بتقديم تلك الخدمات للمواطنين للحصول على المسكن في أسرع وقت.

بدأ بنك التسليف والادخار برأس مال قدره 20 مليون دينار والذي تم زيادته عدة مرات إلى عام 1982م ليصل إلى 100 مليون دينار هذه الميزانية استفيدت بالكامل في فترة الغزو العراقي الفاشم وتم ضخ أموال في البنك حتى وصلت ميزانيته في عام 1995م إلى مليار و306 مليون فنحن أمام زيادة رأس المال بنسبة 6700% خلال 30 سنة وكانت سبب هذه الزيادة هو الطلبات المتتابة والسريعة تجاه القروض السكنية وبدأت الطلبات الإسكانية بالتراكم بسبب زيادة الطلب وقلة القسائم المعروضة من قبل الإسكان كما أدى عجز بنك التسليف والادخار المؤقت تجاه تمويل المساكن إلى نوع من استنزاف الميزانية العامة بتحويل مبالغ من مالية الدولة أو بالاقتراض من صندوق التنمية الذي يسمح به القانون أيضاً كانت هذه الزيادة في الميزانية أحد أسبابها زيادة القرض الإسكاني الذي جاء تبعاً لزيادة أجور العمال وارتفاع أسعار السلع ما انعكس على دور بنك التسليف والادخار بزيادة العرض الإسكاني.

و عند استعراض القرض الإسكاني وتطور الميزانية من الستينيات إلى اليوم كما يلي

سنة 1965م - القرض الإسكاني 10 آلاف
سنة 1972 - القرض الإسكاني 15 ألف

سنة 1974 - القرض الإسكاني 17 ألف دينار
تطور مع الوقت إلى أن وصل إلى 54 ألف في منتصف
الثمانينات
1993 مع إقرار قانون الإسكان تم رفع القرض إلى 70
ألف دينار
2014 إضافة دعم مواد بناء 30 ألف دينار

تطورات الميزانية لبنك التسليف و الادخار (بنك الائتمان
الكويتي حاليا)

1960 - 7.5 مليون دينار
1965 - 20 مليون
1972 - 35 مليون
1974 - 80 مليون
1975 - 120 مليون
1976 - 320 مليون
1981 - 500 مليون
1982 - مليار
1997 - ملياران ونصف مليار
2022 - ثلاث مليارات و 300 مليون (500 مستحقة لصندوق
التنمية تمت جدولتها)

فوجد هنا الاستجابة لزيادة الميزانية تتابعاً مع زيادة القرض الإسكاني الذي سببه الطلبات الإسكانية السريعة والمتتالية من 65 سنة التمويل الإسكاني على نفس الطريقة من خلال بنك التسليف والادخار (بنك الائتمان الحالي) وكانت الحكومات إلى الآن تتخذ نفس الإجراءات لضخ الأموال في البنك لاستيعاب الطلبات السريعة للقروض هذه الطريقة الوحيدة التي تستخدمها الحكومة لم تكن مستدامة مما أدى إلى إنذارات في البداية بعدم قدرة البنك على استمرار تمويل المساكن وكانت بداية الإشارات في منتصف السبعينيات حتى هناك تصريح من مسؤولي البنك بأن هذه الطريقة غير مستدامة وذلك الإنذار ظهر في السنوات القادمة كما يلي.

توقفات بنك التسليف والادخار (بنك الائتمان الكويتي الحالي).

- 1995 - زيادة رأس مال بنك الائتمان إلى مليار ونصف عن طريق دعم 500 مليون من صندوق التنمية.

- توقف جزئي سنة 1997م.

- توقف جزئي سنة 1999م.

- 2000 - 2001 عاد البنك إلى التمويل من خلال قرض من صندوق التنمية بقيمة 500 مليون ودعم البنك بـ 237 مليون دينار من احتياطي الأجيال القادمة.

- 2021 - دعم 300 مليون دينار من صندوق التنمية وجدولة الـ 500 المستحقة.

المقالة رقم 59 الرهن العقاري (2)

دخلت الدولة في وضع حلول للتمويل العقاري للخروج من الأزمة المالية التي يعاني منها بنك الائتمان الكويتي تحديدا منذ أكثر من ثلاثين عاما وكانت الرغبة الجادة الأولى في سنة 1999 عندما قدم وزير الإسكان آنذاك استراتيجية المنظور الإسكاني وهي في دورها تسرع الإنتاجية المالية لحل القضية الإسكانية وكانت بدايتها بعمل استبيان على شريحة كبيرة من المواطنين لمعرفة متوسط القيمة الإيجارية التي تتحملها الأسرة نتيجة لعدم توفر السكن من الدولة بالسرعة المطلوبة فكان المتوسط في ذلك الوقت هو 250 دينار كويتي فحل المنظور الإسكاني بأن تقوم الأسرة بدفع هذا المبلغ لمدة عشرين سنة مقابل حصولها على السكن بشكل سريع وتكون الدولة الضامنة لهذا التمويل ولكن جوبهت هذه الاستراتيجية بالرفض من مجلس الأمة في تلك الفترة واستمر التحدي المالي واستمرت الطلبات الإسكانية المتراكمة في تزايد كبير من غير أي حلول ناجحة فنية أو مالية .

بعد ذلك استمر العجز وتكررت المحاولات حتى جاءت محطة أخرى تعتبر جادة وكانت في سنة 2014 حيث عقد أول مؤتمر إسكاني عالي المستوى وهو عبارة عن ورش عمل حضرها مختصون واقتصاديون لبحث القضية الإسكانية بشكل أعمق .

وهذا المؤتمر جاء بعد استبيان كبير في سنة 2013 شمل شريحة واسعة من المواطنين وأظهر أن القضية الأكثر اهتماما لدى الناس في تلك الفترة هي القضية الإسكانية لذلك كان لا بد من التحرك بشكل مختلف ومن هنا استعانت الدولة بعد المؤتمر بخبرات خارجية لعمل دراسة شاملة لحل التحدي المالي الخاص بتمويل المساكن.

قدمت الدراسة من شركة ماكينزي في سنة 2018 وهي دراسة تفصيلية تتبنى تنظيمات جديدة تسمح لبنك الائتمان الكويتي بإصدار سندات كما تضمنت إعادة هيكلة التمويل العقاري عبر إشراك جهات عديدة مثل وزارة المالية وإدارة الدين العام وبنك الكويت المركزي وبنك الائتمان الكويتي واتحاد المصارف وهيئة أسواق المال والمؤسسة العامة للرعاية السكنية وكان الهدف الوصول إلى إطار عام للتمويل العقاري ومن ثم إطلاق الرهن العقاري بشكل رسمي يشارك فيه أيضا البنوك التجارية حتى لا تبقى المسؤولية فقط على بنك الائتمان.

الدراسة كانت شاملة وفيها تفاصيل كثيرة من ضمنها وضع خطة ضمان للمواطنين وتحديد آلية واضحة في حال تعثر السداد كما تضمنت فكرة شراء الأرباح من قبل الدولة لتخفيف العبء على الأسر ولكن.

ومع ذلك واجهت هذه الدراسة رفضاً لعدة أسباب أولها عدم وجود ضمانات كافية في حال تعثر المواطنين مما قد يؤدي إلى سحب المسكن وهو أمر مرفوض اجتماعياً بشكل كامل وثانياً عدم القبول الشعبي لمسمى الرهن العقاري بحد ذاته حيث ارتبطت كلمة رهن عقاري في ذهن الناس بالأزمات المالية العالمية وبقصص فقدان البيوت .

وبالرغم من الجهود استمر التعثر في بنك الائتمان الكويتي واستمر تقديم الدراسات المالية والفنية من غير الوصول إلى حل نهائي واستمر تراكم الطلبات الإسكانية بشكل كبير حتى وصلنا إلى سنة 2023 حيث أقر مجلس الأمة قانون تأسيس المدن وهو في المجمل ما يعرف بقانون المطور العقاري ويعتبر خطوة متقدمة لأنه يعطي مساحة أكبر للقطاع الخاص للمشاركة في عملية التطوير العمراني والإسكاني ولكن رغم هذا الإقرار إلا أن التحدي المالي ما زال معطلاً ولم تدخل آليات التمويل العقاري حيز التنفيذ بشكل كامل.

اليوم وبعد أكثر من ثلاثين سنة من المحاولات المتكررة لا تزال القضية الإسكانية عالقة ما بين العجز المالي في بنك الائتمان من جهة وبين غياب منظومة تمويل متكاملة من جهة أخرى فرغم وجود أفكار مثل المنظور الإسكاني سنة 1999 ومؤتمر 2014 ودراسة ماكينزي سنة 2018 .

ثم إقرار قانون المدن في 2023 إلا أن كل هذه المحطات لم تؤد حتى الآن إلى إيجاد حل جذري ومستدام لمشكلة تمويل المساكن وأصبح واضحاً أن الحل يتطلب توافقاً متكاملاً على آلية جديدة للتمويل العقاري تضمن سرعة تسليم البيوت وتضمن في نفس الوقت حماية المواطن من أي مخاطر مالية.

وهنا نعود لجوهر الفكرة أن التمويل العقاري في الكويت لا يزال مرتبطاً بشكل شبه كامل ببنك الائتمان الذي يعاني من محدودية الموارد وإذا لم يتم فتح الباب لخيارات أوسع تشمل مشاركة البنوك التجارية وتنظيم عمليات الرهن بضمانات حقيقية للمواطن فلن يكون هناك حل عملي وفعلي للقضية الإسكانية وستظل الطلبات في تزايد والانتظار يطول أكثر.

يتبع.....

المقالة رقم 60 الرهن العقاري (3)

المشهد الاسكاني في طور التحول من خلال ما نشهده من اعمال مستمرة على السطح المندمجة مع ما نستطيع ان نسميه الحراك الاسكاني الذي تقوده وزارة الاسكان والتي انطلقت بالفعل بالمطور العقاري وتزامنا مع اطلاق المطور العقاري والعمل عليه تأتي المحاولات للحل المالي بادخال مفهوم الرهن العقاري على هذه المنظومة الاسكانية والاجتماعات الحثيثة مع المختصين وكتابة المسودات والخروج بصيغة شبه نهائية للحل المالي بلا شك ان التحديات قائمة والتوجس قائم بمدى فاعلية تلك القوانين تجاه 105000 طلب اسكاني متراكم ومنتظر مسكنه وهل تكون هذه القوانين هي طوق النجاة للوصول للحل المستدام للقضية الاسكانية التي شابها الكثير من التحديات طوال ما يقارب 30 سنة.

ولو اردنا التفصيل في الحل المالي لهذه القضية من خلال الرهن العقاري فالحل المطروح والمعلن عنه هو كالاتي كما هو منشور في جريدة الراي حيث تم بحث مشروع قانون التمويل العقاري لمستحقي الرعاية السكنية بين ممثلي اتحاد المصارف والبنوك الكويتية والمؤسسة العامة للرعاية السكنية وبنك الائتمان ووزارة المالية وبنك الكويت المركزي وتم بحث توجه لرفع سقف التمويل من 200 إلى 210 آلاف دينار شاملة 70 ألفا المقدمة من الائتمان وبخلاف الحد الأقصى للتمويل العقاري.

وتخصيصه لأصحاب الطلبات الاسكانية القائمة جرى التوافق على أن يكون اجل التمويل 25 سنة بما يعادل 300 شهر بفائدة تبلغ 2 في المئة فوق سعر الخصم يتحمل المواطن المستفيد فقط فوائد 140 ألفا والدولة 70 ألفا مع رفع نسبة استقطاع الاقساط إلى 50 في المئة من الراتب وقدرت مصادر مطلعة الحد الأدنى للراتب المستحق للحد الأقصى من التمويل العقاري بـ 2284 ديناراً حيث سيشكل القسط وفقاً لمعدل 50 في المئة 1142 ديناراً مشيرة إلى ان هذه القيمة بافتراض ان المواطن استفاد من هذا التمويل بحده الأقصى وغير مطلوب ائتمانيا ولا يوجد عليه أي اقساط كما ان ذلك بافتراض ان سعر الفائدة الحالي والذي سيخصم منه حسب المقترح 1 في المئة ليكون بواقع 6 في المئة وعلى صعيد متصل أوضحت المصادر انه تم بحث توجيه التمويل العقاري للمواطنين الذين لديهم طلبات رعاية سكنية قائمة بمعنى ان المواطن غير المسجل لدى الرعاية السكنية لن يحصل على هذا التمويل موضحة ان القانون المرتقب يوفر مرونة تمويلية لمستحقي الرعاية السكنية باعتباره جزءاً من رؤية متكاملة لحل المشكلة الاسكانية بشكل مستدام بتطوير المنظومة العامة للرعاية السكنية بشكل عام.

وهذا الحل يجعل هناك تساؤلات عديدة هل هناك ضمان من الدولة بعدم سحب الوحدات السكنية اذا تعثر المواطن عن الدفع وهل بنك الائتمان سيبقى وسيط بين الدولة والبنوك ويعمل بأعماله بصرف الدفعات على حسب المرحلة كضمان اجتماعي للأسر وما هي الضمانات بعدم ارتفاع أسعار المواد والعمالة في حال اقرار مثل تلك القوانين وما هي الضمانات بعدم انعكاس ذلك على أسعار العقار في الكويت كل هذه اسئلة مطروحة ومشروعة مرتبطة بتطبيق مثل تلك القوانين.

نعم نحن بحاجة ماسة لحل القضية الاسكانية على وجه السرعة لكن ايضا لابد ان تكون الحلول عالية الدراسة حتى لا تنعكس بالسلب على المستهلك المباشر وعلى المشهد العقاري والاسكاني بصورة اوسع.

المقالة رقم 61 2020م و 2025م

يجول السوق العقاري بجولات جديدة ويتأرجح بأسعار لطالما كان جدول الارتفاع حليفها خصوصاً في الكويت، لكن في هذه الجولات كثيراً ما نجد فترات راحة عديدة تسمى بالتصحيح، تطال فيها الأسعار بالانخفاض بعد الارتفاع المتراكم والسريع. وها نحن نعيش هذه الجولة الجديدة لكنها قد تكون مختلفة مقابل ما يسمى بالحراك العقاري السريع في الكويت من التعجيل في تطبيق القوانين وظهور محطات تاريخية جديدة في تطبيق قانون مهم بدأ بدوره مجتمعاً مع الوضع العام بالتأثير على السوق العقاري بشكل مباشر وعلى أسعاره بشكل يقيني.

وإذا سلطنا الضوء على العقار السكني كمثال، فنجد أن هذه الجولة تعيدنا بالتاريخ إلى أسعار سنة 2020م، فإذا تم قياس الأسعار في بعض المناطق مثل (مناطق جنوب السرة)، فإن سعر الأرض 400م في منطقة الصديق الزاوية أو البطن وظهر بسعر 500 إلى 520 ألف في سنة 2020م هو نفس السعر في سنة 2025م، وأيضاً سعر الأرض الـ 400م في منطقة الصديق شارع واحد من 390 ألف إلى 400 ألف في سنة 2020م هو نفس السعر في سنة 2025م، وكذلك سعر الأرض في منطقة الصديق التي تقع على شارع واحد من 490 ألف إلى 510 ألف في سنة 2020م هو نفس السعر في سنة 2025م.

لكن تبقى هذه الحالة ليست على عموم العقارات في الكويت، حيث لو تم قياس أسعار أراضي شرق القرين (المسائل الفئطيس أبوفطيرة) في تلك الفترة، نجد أن هناك فارقاً بين سعر الأراضي اليوم وفي سنة 2020م.

فإن سعر الأرض شارع واحد بمساحة 400م في منطقة أبوفطيرة كان 220 ألف في سنة 2020م، والآن في سنة 2025م بسعر 315 ألف، وسعر الأرض موقع بطن وظهر وزاوية في منطقة أبوفطيرة بمساحة 400م كان 280 ألف في سنة 2020م، والآن في سنة 2025م بسعر 380 إلى 390 ألف.

ولعل ذلك يرجع إلى العرض والطلب، وهذا بدا واضحاً أن زيادة العرض تؤثر بشكل كبير على الأسعار خصوصاً إذا كان مرتكزاً على منطقة واحدة، فالتأثير مع السنوات واضح بالانخفاض الذي انعكس على مناطق جنوب السرة، حيث كان أقصى ارتفاع وصلت إليه الأسعار في سنة 2022م، فالأرض شارع واحد في الصديق بمساحة 400م وصلت إلى 460 إلى 470 ألف، وكذلك الأرض الزاوية والبطن وظهر في منطقة الصديق بلغت ذروتها في سنة 2022م بسعر 630 إلى 640 ألف.

تأثير العوامل الاقتصادية مثل ارتفاع أسعار الفائدة وانعكاسات قانون منع احتكار الأراضي الذي من الممكن تطبيقه في نهاية السنة قد يؤثر على الأسعار مرة أخرى، ومع ذلك فإن السوق العقاري يستجيب بشكل كبير لهذه الأسعار المنخفضة بقوة تداولية مستمرة، حيث وصلت في نهاية الربع الثالث إلى مليار و160 مليون في القطاع السكني، وهو من الأرقام المرتفعة التي شهدتها السنوات تاريخياً، ما يبين مدى الاستجابة للأسعار الجديدة في الشراء، واستمرار هذه الاستجابة يعزز من قيمة العقار.

فما زلنا نشهد هذه الجولات الجديدة التي تشكل المشهد العقاري من جديد في سنوات مختلفة من ناحية الأسعار ومن ناحية القيمة التداولية ومن ناحية توزيع المراكز بين القطاعات.

المقالة رقم 62 اسعار 2019م

في عام 2019 شهد سوق العقار الكويتي نشاطا ملحوظا وتباينت أسعار الأراضي بشكل كبير بين مختلف المناطق وهو ما يعكس التغيرات الاقتصادية والاجتماعية في ذلك الوقت.

في منطقة أبو فطيرة يبدأ سعر المتر من 475 دينار للمتر الواحد وتراوحت أسعار أراضي مساحة 400 متر حسب الموقع والمميزات ففي الأراضي الداخلية على شارع واحد 200 205 ألف 400م شارع واحد وهي عادة ما تكون في ق5 أو ق3 ونادرة كما أن الأراضي القريبة جدا من الخدمات على شارع واحد 205 207 ألف 400م شارع واحد والأراضي التي معدومة العرض ونادرة جدا على شارع واحد 200 205 ألف 400م شارع واحد أما الأراضي على شارع وسكة ونادرة المعروض خصوصا الزوايا 215 220 ألف 400م شارع وسكة والأراضي الزاوية متوفرة أكثر من الزوايا 255 265 ألف 400م زاوية والأراضي بطن وظهر حسب الموقع والارتداد والمكان 250 255 ألف 400م بطن وظهر والأراضي على ثلاث شوارع 300 310 ألف 400م ثلاث شوارع.

أما أراضي مساحة 500 متر في أبوظيفة على شارع واحد نادرة العرض جدا 235 240 ألف 500م شارع واحد والأراضي الزاوية نادرة العرض جدا 290 295 ألف 500م زاوية والأراضي بطن وظهر معدومة العرض 295 300 ألف 500م بطن وظهر والأراضي على ثلاث شوارع 330 350 ألف 500م ثلاث شوارع.

الأراضي المميزة في أبوظيفة الأرض زاوية + ارتداد 20 متر مساحة 400م 280 ألف حسب الرغبة والأرض بطن وظهر + ارتداد كبير على الغوص مباشرة 280 ألف وهناك في شارع الغوص ارتدادات أقل في ق2 و ق7 تختلف الأسعار والأرض بطن وظهر على الفحيل مساحة 500م 330 350 ألف وهي معدومة العرض والأرض مساحة 375م تقع على ثلاث شوارع + ارتداد كبير ق3 مدخلها ومخرج سهل من الفحيل 265 ألف وهي نادرة العرض والأرض على شارع وسكة خلفية مقابل مواقف السيارات مساحة 400م 225 235 ألف وهي نادرة العرض وأراضي مساحة 375م نادرة العرض جدا.

وفي منطقة الفنيطيس يبدأ سعر المتر من 525 دينار للمتر الواحد وتراوحت أراضي مساحة 400م الداخلية على شارع واحد 205 210 ألف 400م شارع واحد قريبة جدا من الخدمات وذات أفضلية من ناحية الطلب وأرض ق1 داخل المسائل الأفضلية لها 205 210 ألف 400م شارع واحد والأراضي على شارع واحد وندرة المعروض خصوصا الزوايا 215 220 ألف 400م شارع واحد والأراضي الزاوية 265 270 ألف 400م زاوية والأراضي بطن وظهر حسب الموقع والارتداد 255 265 ألف 400م بطن وظهر والأراضي على ثلاث شوارع 295 310 ألف 400م ثلاث شوارع

أما أراضي مساحة 500م في الفنيطيس على شارع واحد نادرة العرض جدا 240 245 ألف 500م شارع واحد والأراضي الزاوية نادرة العرض جدا 310 320 ألف 500م زاوية والأراضي بطن وظهر معدومة العرض 300 310 ألف 500م بطن وظهر والأراضي على ثلاث شوارع 340 355 ألف 500م ثلاث شوارع.

الأراضي المميزة في الفنيطيس الأرض زاوية + ارتداد
 20 متر مساحة 400م 295 ألف حسب الرغبة والأرض
 بطن وظهر + ارتداد كبير على الغوص مباشرة 300
 ألف والأرض بطن وظهر على الفحيحيل مساحة 500م
 345 360 ألف وهي معدومة العرض والأرض مساحة
 375م تقع على ثلاث شوارع + ارتداد كبير ق 3 مدخلها
 ومخرج سهل من الفحيحيل 280 ألف والأرض على شارع
 وسكة خلفية مقابل مواقف السيارات مساحة 400م
 235 240 ألف وأراضي مساحة 375م نادرة العرض جدا.

وفي المسائل يبدأ سعر المتر من 600 دينار للمتر
 الواحد وتراوحت أراضي مساحة 400م الداخلية على
 شارع واحد 240 250 ألف 400م شارع واحد قريبة جدا
 من الخدمات وذات أفضلية الطلب والأراضي على شارع
 واحد معدومة العرض 245 255 ألف 400م شارع واحد
 والأراضي على شارع وسكة ونادرة المعروض خصوصا
 الزوايا 260 265 ألف 400م شارع وسكة والأراضي
 الزاوية 290 295 ألف 400م زاوية والأراضي بطن وظهر
 حسب الموقع والارتداد 280 285 ألف 400م بطن وظهر
 والأراضي على ثلاث شوارع لها أفضلية الطلب 320 330
 ألف 400م ثلاث شوارع.

أما أراضي مساحة 500م في المسائل على شارع واحد نادرة العرض جدا 280 285 ألف 500م شارع واحد والأراضي الزاوية نادرة العرض جدا 385 390 ألف 500م زاوية والأراضي بطن وظهر معدومة العرض 370 380 ألف 500م بطن وظهر والأراضي على ثلاث شوارع 400 420 ألف 500م ثلاث شوارع.

الأراضي المميزة في المسائل الأرض زاوية + ارتداد 20 متر مساحة 400م 320 ألف حسب الرغبة والأرض بطن وظهر + ارتداد كبير على الغوص مباشرة 320 ألف والأرض بطن وظهر على الفحاحيل مساحة 500م 410 420 ألف وهي معدومة العرض والأرض مساحة 375م تقع على ثلاث شوارع + ارتداد كبير ق3 مدخلها ومخرج سهل من الفحاحيل 320 ألف وأراضي مساحة 375م نادرة العرض جدا.

وفي مدينة صباح الأحمد البحرية المرحلة الأولى يبدأ سعر المتر البحري من 200 دينار والصف الثاني من 142 دينار على البحر مباشرة واجهة 16 متر 245 250 ألف 1200م بطن وظهر وعلى البحر مباشرة واجهة 22 متر 280 285 ألف 1200م بطن وظهر والأرض بواجهة ضيقة يحسب 275 ألف 1600م بطن وظهر والصف الثاني 100 دينار 700م ثلاث شوارع.

المرحلة الثانية سعر المتر البحري من 175 إلى 300 دينار حسب المكان والصف الثاني 160 دينار على البحر مباشرة واجهة 16 متر على الخور العمي 250 ألف 1200م بطن وظهر وعلى البحر مباشرة واجهة 16 متر 360 ألف 1200م بطن وظهر بها ارتداد كبير تطل على الخور الثاني الصف الثاني 125 ألف 640م بطن وظهر والخور المفتوح مقابل المارينا 300 دينار 1200م بطن وظهر الصف الثاني وسعرها يتغير حسب الموقع 105 ألف 640م شارع واحد.

المرحلة الثالثة سعر المتر البحري من 355 دينار والصف الثاني 244 دينار على البحر مباشرة 160 165 ألف 450م بطن وظهر وعلى البحر مباشرة بها ارتداد خلفي كبير وامتداد بحري كبير 175 185 ألف 450م بطن وظهر وعلى الرأس على البحر مباشرة واجهة 35 متر 290 310 ألف 650م بطن وظهر تقع على الصف الثاني من البحر ارتداد كبير 110 ألف 450م شارع واحد وعلى البحر مباشرة واجهة شرقية 175 ألف 500م بطن وظهر المرحلة 3 على البحر مباشرة قليلة العروض إن مفتوحة على البحر 180 ألف 500م بطن وظهر المرحلة الثالثة سي بها إطلالة على المارينا وامتداد بحري كبير 190 ألف 465م بطن وظهر.

المرحلة الرابعة سعر المتر البحري من 355 دينار على البحر مباشرة 160 165 ألف 450م بطن وظهر وعلى البحر مباشرة بها ارتداد خلفي كبير وامتداد بحري كبير 175 185 ألف 450م بطن وظهر على الرأس على البحر مباشرة واجهة 35 متر 265 270 ألف 650م بطن وظهر وعلى البحر مباشرة واجهة شرقية 170 ألف 500م بطن وظهر.

أما أراضي جنوب السرة الصديق الشهداء السلام حطين الزهراء يبدأ سعر المتر من 850 دينار الأرض مساحة 375م على شارع واحد 315 320 ألف الأرض 400م على شارع واحد 335 345 ألف الأرض 500م على شارع واحد 370 385 ألف الأرض مساحة 375م على زاوية 375 ألف الأرض 500م على زاوية محول + ارتداد جانبي 420 ألف الأرض 400م على زاوية محول + ارتداد جانبي 370 ألف الأرض مساحة 1000م بطن وظهر 850 ألف.

وتظهر هذه البيانات من الأرشفة لدينا لدى مركز البحوث و الدراسات بدروازة الصفقة العقارية أن سوق العقار الكويتي في عام 2019 كان يشهد تباين كبير في الأسعار حسب المنطقة والموقع والمساحة والميزات الخاصة بالأرض وأن بعض المناطق تميزت بارتفاع الأسعار بسبب ندرة العرض أو موقع الأرض المميز.

المقالة رقم 63 مناطق جنوب السرة (1)

ما زالت مناطق جنوب السرة (حطين - السلام - الشهداء - الزهراء - الصديق) تحتفظ بقوتها المكانية والعقارية التي تمتد اليوم إلى عقدها الرابع منذ بداية التداول الحقيقي والمستمر في أواخر الثمانينات عقب ظهور هذه المناطق في موقعها المحوري الذي يقع في قلب الكويت ويربط بين مختلف المحافظات مما جعلها في موقع الصدارة بسوق العقار طوال تلك السنوات.

وقد تميزت هذه المناطق في فترات عديدة بأنها الأكثر تداولاً بين صناع السوق والمستثمرين والشركات العقارية وحتى الأفراد فصناع السوق كانوا يخذون عروض هذه المناطق في السوق والمستثمرون يشترون تلك الأراضي منهم بينما تتولى شركات التطوير العقاري شراء الأراضي وتطويرها وطرح منتجات نهائية جاهزة للسكن بأسعار مناسبة.

كما مثلت هذه المناطق فرصة حقيقية لتعجيل سكن المواطنين وإلغاء طلباتهم الإسكانية إذ توفرت بيوت جاهزة بأسعار معقولة فوجدت الأسرة الكويتية بديلاً عن الانتظار الطويل الذي قد يمتد لعشر أو اثنتي عشرة سنة للحصول على سكن من الدولة.

وخلال الفترة ما بين عامي 1998 و2005 كانت القدرة متاحة للأسر على الشراء من هذا السوق الجاذب وكانت مناطق جنوب السرة في مقدمة الخيارات التي استفادت منها الأسر للحصول على مسكنها الخاص

وعند الحديث عن تاريخ هذه المناطق وبداياتها يمكننا الاستشهاد بما ورد في كتاب تاريخ الهندسة في الكويت للمهندس صباح الريس الذي ذكر :

كانت مناطق جنوب السرة أكبر منطقة سكنية مملوكة للقطاع الخاص وقد قمنا بتصميمها عام 1976 كم منطقة سكنية مقسمة إلى عدة ضواح وفصلنا القسم المملوك للدولة فقامت الدولة بإقامة مباني وزارة الأشغال العامة ووزارة الكهرباء وهيئة المعلومات المدنية وأمن الدولة والرعاية السكنية ومستشفى جابر ووزارة التربية الجديدة وغيرها من المباني الحكومية كما تم الاتفاق مع القطاع الخاص على إقامة مشروع 360 ومجمع التنس في المنطقة نفسها.

ومن ذلك يتبين أن أغلب المراكز والمؤسسات الحكومية القائمة اليوم كانت مخططة منذ عام 1976

أما من الناحية العقارية فقد شهدت هذه المناطق عدداً من المحطات البارزة في التداولات واستحوذت على النصيب الأكبر من الحركة العقارية إذ مثلت سنة 2000 ما يعرف بالسنة الذهبية للقطاع السكني وكانت مناطق جنوب السرة الأعلى تداولاً حينها بسبب الطلب الكبير من المواطنين والشركات والمستثمرين على شراء الوحدات السكنية في مقابل توفر عروض كثيرة في السوق

ثم جاءت محطة أخرى في عام 2003 بعد سقوط النظام العراقي حيث تنفس السوق الصعداء وارتفعت شهية الشراء من جديد وبرزت في تلك الفترة فكرة إنشاء الشقق السكنية في هذه المناطق للإيجار بعدما بدأ المستثمرون ببناء فلل لإيجار الشقق للمواطنين نتيجة زيادة الطلب خصوصاً من حديثي الزواج

كما ساهمت فترات الانتظار الطويلة للحصول على السكن الحكومي في تعزيز التوجه نحو إنتاج وحدات سكنية بهذا النمط ما غير تدريجياً شكل هذه المناطق لتصبح أقرب إلى النمط الاستثماري في البناء وهو ما بدأ يتضح فعلياً بعد عام 2003 بشكل متدرج

يتبع....

المقالة رقم 64 مناطق جنوب السرة (2)

عند الحديث عن حجم السوق بشكل عام بعد سنة 2001م نلاحظ أن السوق العقاري الكويتي بدأ يتشكل من جديد عبر محطات غير مسبوقة، فتحول من سوق يتداول في السنة مليار دينار إلى ملياري دينار، وذلك نتيجة خروج أموال كبيرة من الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية وتوطينها في الاستثمار المحلي داخل الكويت بعد أحداث 11 سبتمبر، مما أعاد صياغة شكل السوق العقاري.

في تلك الفترة كان المهيمن على التداولات هو القطاع السكني، ومما عزز تلك الهيمنة هو العرض المتجدد لأراضي جنوب السرة، مما أضاف للسوق شكلاً جديداً مقابل ذلك العرض المتجدد. وكما ذكرنا سلفاً، كان هناك طلب كبير على هذه الوحدات السكنية.

من تلك التداولات الكبيرة كانت القيم السعرية تتأثر إيجاباً نتيجة ضغط الطلب وانخفاض المعروض بسبب هذا التدفق المستمر من الطلب. ولعلنا هنا نعرض القيم السعرية للأراضي من خلال اقتباس تقرير لجريدة القبس في سنة 1999م، يبين الأسعار التي تضاعفت حتى سنة 2003 بما يقارب 80% نتيجة الأسباب التي ذكرناها.

إليك هذا الاقتباس:

تباينت حركة السوق العقارية في الأسبوع الماضي بإشاعات عن إمكان إعطاء رخص للبناء في منطقة جنوب السرة، ونتيجة لذلك زادت أسعار السلام (500 م2) في منطقة السلام في جنوب السرة بشكل حاد.

وشهد سوق العقار طلباً على قسائم الجابرية الخاصة، أما بالنسبة للسكن الاستثماري فما زال الطلب على الأدوار الصغيرة والمعارض ذات العائد المالي، ولم تحدث أي صفقات كبيرة في السوق الأسبوع الماضي.

السكن الخاص:
كانت معدلات أسعار السكن الخاص كما يلي:

جنوب السرة:

<< ضاحية السلام:

* (500 م2) على شارع واحد في حدود (56) ألف دينار، وقد تم تنفيذ صفقات بسعر (54,5) ألف دينار.

* (500 م2) على شارعين وزاوية في حدود (59) ألف دينار، إلا أنه لم تتم عملية بيع بهذا السعر.

<< ضاحية حطين:

- * (500 م2) على شارع وسكة في حدود (57) ألف دينار.
- * (1000 م2) على شارعين بطن وظهر وغير سالك للعبور في حدود (95 - 100) ألف دينار.

<< ضاحية حطين:

- * (500 م2) على شارع واحد في حدود (53,5 - 53) ألف دينار.
- * (500 م2) على شارعين وزاوية في حدود (54) ألف دينار.

استمرت تلك المناطق في قيادة المشهد العقاري السكني من خلال توفير ما يسمى بالقطاع الخاص لهذه الوحدات السكنية، وكما نرى هنا فإن منطقة الصديق كانت خارج نطاق التداولات العقارية، حيث لم تعرض فيها أي أراض خلال تلك الفترات، فكانت المناطق الأكثر تداولاً هي (الزهراء - حطين - السلام) كأكثر الأراضي المعروضة للبيع.

يتبع.....

المقالة رقم 65 مناطق جنوب السرة (3)

ارتبطت صناعة السوق في الكويت بالحاجة السكنية للمواطنين مع ارتفاع سنوات الانتظار للحق الاسكاني فكان النتاج هو الطلب من السوق الثانوي التي لبى النداء من خلال رغبات المواطنين التي تتراكم فكانت فتره التسعينيات تصل فيها حالات الزواج السنويه الى 6 آلاف حاله و كان إلغاء الطلب الاسكاني للشراء من السوق الثانوي يصل الى 50% في تلك الفترة لأن المواطن يستطيع الشراء من ما هو معروض في السوق الثانوية و القدرة الماليه متوفره لان المعروض أسعاره في المتناول لا تزيد عن 5 أضعاف الراتب و هو السكن الملائم و لعلنا نبحر في هذه الفترات من خلال ختم مقالات مناطق جنوب السرة بهذا الاقتباس الذي جاء في ارشيف جريدة القبس عام 1999م و هو التالي بالنص :

تجار العقار يحولون أراضي جنوب السرة إلى فلل سكنية

1- تراكم العروض في القطاع الاستثماري بالتطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي.

2- الإقبال الكبير على المعارض التجارية يؤكد أن الاستثمار السليم لرؤوس الأموال هو الاستثمار العقاري.

كتب سالم شهاب

يشهد السوق العقاري المحلي خلال الأسابيع الأخيرة نشاطاً ملحوظاً في تداولات الأراضي السكنية، خاصة في المناطق الجديدة الواقعة جنوب السرة، حيث أقدم عدد كبير من تجار العقار والمستثمرين على شراء مساحات واسعة من الأراضي وتحويلها إلى فلل سكنية جاهزة للبيع بأسعار تتراوح بين 120 إلى 150 ألف دينار للفلا الواحدة حسب الموقع والمساحة ومستوى التشطيب.

وقال أحد كبار المستثمرين في السوق العقارية أن إقبال التجار على هذه المناطق الجديدة جاء بعد أن تبين لهم أن الطلب على السكن الخاص في تزايد مستمر، وأن أسعار الأراضي السكنية مرشحة للارتفاع خلال الفترة المقبلة، نظراً لقلّة الأراضي الصالحة للبناء وازدياد الطلب من قبل المواطنين الراغبين في السكن الخاص.

وأضاف أن بعض المستثمرين قاموا بشراء أكثر من قسيمة واحدة في مناطق الزهراء والسلام وحنين والشهداء، والعمل على تقسيمها إلى فلل سكنية متجاورة تباع بأسعار مناسبة مقارنة بأسعار المناطق الداخلية.

وأوضح أن ظاهرة بناء الفلل الجاهزة وبيعها أصبحت من الظواهر اللافتة في السوق العقارية، خصوصاً في ظل الركود النسبي في القطاعات الاستثمارية الأخرى، لاسيما التجاري والاستثماري، نتيجة لتشبع السوق بالعروض وتراجع الطلب على الشقق السكنية والمكاتب التجارية.

وأشار إلى أن السياسة الاقتصادية المنفتحة التي تنتهجها الدولة حالياً ساهمت في تحريك رؤوس الأموال نحو الاستثمار العقاري باعتباره الاستثمار الأكثر أماناً وربحية في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة.

وأكد أن المستثمرين الذين يتعاملون بجدية في السوق العقارية يحققون أرباحاً جيدة من خلال عمليات شراء الأراضي وبنائها وبيعها كوحدات سكنية جاهزة، مشيراً إلى أن الأرباح الصافية في بعض المشاريع العقارية السكنية تصل إلى أكثر من 20 في المئة.

ويرى مراقبون أن استمرار الطلب على الأراضي السكنية في المناطق الجديدة سيؤدي إلى ارتفاع أسعارها تدريجياً خلال الأشهر المقبلة، خصوصاً في ظل محدودية المعروض منها وازدياد رغبة المواطنين في الانتقال إلى تلك المناطق الحديثة التي تتميز بتنظيمها الجيد وخدماتها المتكاملة.

وأشاروا إلى أن مناطق جنوب السرة باتت اليوم تشكل محور اهتمام التجار والمستثمرين، بعد أن كانت في السابق شبه مهملة، حيث بدأت تشهد حركة عمرانية ملحوظة من خلال بناء عشرات الفلل والمنازل الجديدة التي غيّرت من ملامحها بشكل كبير.

المقالة رقم 66 التسويق العقاري الإلكتروني

استمر التسويق العقاري التقليدي لفترات طويلة في الكويت وجاء دخول التكنولوجيا الحديثة في هذا المجال متأخراً مقارنة بدول الجوار إذ كانت طرق التسويق تعتمد على الصحف الإعلانية وحتى الصحف اليومية إضافة إلى التسويق الشفهي والميداني في المكاتب العقارية وكان من يريد التميز يقوم بوضع إعلان أكبر وأكثر بروزاً على سبيل المثال لا الحصر :

كانت الإعلانات المبوبة في الصحف الإعلانية هي الوسيلة الأكثر شيوعاً لنشر إعلانات الشركات والمكاتب العقارية بشكل دوري وأسبوعي وتُنشر عادة تحت بند عقارات للبيع أو عقارات للإيجار وغالباً ما تكون في منتصف الصحيفة الإعلانية أما طريقة الإعلان فكانت إما من خلال تعبئة كوبونات خاصة في الصحيفة أو عبر إرسال الإعلانات بالفاكس ليتم نشرها وكانت المكاتب وشركات الوساطة العقارية تتسابق للإعلان يوم الجمعة فيما كانت بعض الصحف تصدر أيضاً يوم الاثنين لتوفر فرصتين أسبوعياً للإعلان من أراد إبراز إعلانه بشكل أوضح كان يحجز ربع صفحة أو نصف صفحة أو حتى صفحة كاملة أو يضع إعلانه في الصفحة الأولى بربع في أعلى الصفحة أو ربعها أو نصفها ليضمن تفاعلاً أكبر وكانت من أبرز الصحف الإعلانية في ذلك الوقت 808080 والوسيط والهدف

أما من كان يبحث عن تفاعل أكبر وعدد اتصالات أعلى فكان يعلن في الصحف اليومية مثل القبس والوطن في تلك الفترة سواء في الصفحة الأولى أعلى أو أسفل الصفحة أو في الصفحة الأخيرة أو حتى ضمن الصفحات الاقتصادية بربع صفحة أو نصفها وكانت الميزانية الإعلانية في هذه الصحف أعلى بكثير من الصحف الإعلانية المتخصصة إلا أن ترتيب الإعلانات المبوبة ظل الوسيلة الأساسية للمكاتب العقارية نظراً لطبيعتها التفاعلية والاستمرارية فكانت المكاتب تتواصل مع هذه الصحف أسبوعياً بشكل منتظم.

من يريد تفاعلاً أكبر خصوصاً إذا كان العقار مميزاً أو حصرياً لدى المكتب كان يفضل الإعلان في الصحف اليومية المحلية لضمان الوصول لشريحة أوسع من الجمهور.

استمر هذا النظام في التسويق العقاري حتى عام 2010م حين بدأت المواقع العقارية الإلكترونية بالظهور في تلك الفترة بدأ عدد من المكاتب والشركات العقارية خصوصاً الشباب منهم بالإعلان عبر الإنترنت إلى جانب الصحف التقليدية وكان من أوائل المواقع العقارية في الكويت موقع الدليل الكويتي 8. الذي كان أول منصة تنشر العقارات بشكل واسع إلى جانب موقع فور سيل 4 الذي كان أيضاً حاضراً بقوة في إعلانات العقار.

استمر النشاط في هذين الموقعين لمدة سنتين تقريباً إلى أن ظهر موقع كويت بليس 8 كإضافة جديدة إلى السوق العقاري الإلكتروني ومع بداية عام 2013م بدأ استخدام تويتر في الإعلانات العقارية بالتزامن مع انتشار إنستغرام وواتساب كبرامج تواصل فعالة مما ساهم في نقل النشاط العقاري إلى الفضاء الإلكتروني بشكل واسع.

وفي نهاية عام 2013م بدأ التحول الفعلي نحو الإعلان الإلكتروني بشكل رئيسي ومعتد حتى يومنا هذا فظهرت بعدها مجموعة من المواقع العقارية مثل بوعمار وبوشملان وسكن وكويت عمار ومرجان وأوبن سوق ونبض والوسيط منها ما هو شامل ومنها ما يختص بالعقارات فقط.

أصبحت المواقع تتنافس فيما بينها من حيث الخدمات وطريقة العمل لجذب أكبر عدد من المستخدمين كما ساهمت وسائل التواصل الاجتماعي الحديثة بتطوراتها المتسارعة في تطوير العملية التسويقية فتحوّلت المنافسة اليوم إلى الإبداع في الإعلان من حيث التصوير والمحتوى وطريقة إيصال الفكرة مما جعل التسويق العقاري الإلكتروني الركيزة الأساسية في عالم العقار الحديث.

المقالة رقم 67 4 مليار و 400 مليون لسنة 2025م

تقترب التداولات العقارية في سنة 2025 من الوصول إلى رقم تاريخي جديد يتجاوز 4 مليار و400 مليون دينار وهي نتيجة تعيد السوق إلى المراكز الأولى في تاريخه وقد تتجاوز سنة 2021 التي بلغت 4 مليار و53 مليون دينار وقد تصل أيضاً إلى مستويات قريبة من سنة 2007 التي حققت 4 مليار و448 مليون دينار خاصة أن متوسط القيمة التداولية الشهري يرتفع بشكل واضح كل ربع بدعم مباشر من قوة العقار الاستثماري وصعود العقار التجاري بصورة متسارعة وتوافر سيولة كبيرة تبحث عن فرص عقارية حقيقية في ظل قلة المعروض وقلة الخيارات الاستثمارية.

شهد شهر أكتوبر 2025 قيمة تداول بلغت 417 مليوناً و816 ألف دينار مقارنة بـ345 مليوناً في سبتمبر وارتفع عدد الصفقات من 471 إلى 584 صفقة وبلغ السكني 169,415 مليون دينار عبر 400 صفقة بينما سجل الاستثماري 154,059 مليون دينار عبر 157 صفقة وحقق التجاري 78,476 مليون دينار إضافة إلى الشريط الساحلي والدكاكين والحرفي ليصل إجمالي الشهر إلى 417,816 مليون دينار موزعة على 584 صفقة في جميع المحافظات.

وجاء ترتيب المحافظات على النحو التالي الأحمدي 201 صفقة ثم حولي 134 صفقة ثم الفروانية ومبارك الكبير بـ 63 صفقة لكل منهما ثم العاصمة بـ 62 صفقة وأخيراً الجهراء بـ 49 صفقة وهو ما يعكس استمرار الحركة النشطة في المحافظات الجنوبية وعودة التداول في المناطق السكنية والاستثمارية بشكل تدريجي.

وبنهاية أكتوبر بلغت القيمة التراكمية للتداولات 3,232 مليار دينار بمتوسط شهري 359,2 مليون دينار بزيادة 16,24% عن متوسط نفس الفترة من عام 2024 وهو ما يعزز توقعات إغلاق العام عند أرقام تاريخية تدفع إجمالي التداولات نحو 4 مليار و400 مليون دينار إذا حافظت الأشهر المتبقية على متوسط التداول الحالي.

وسجل القطاع الاستثماري 1,235 مليار دينار حتى نهاية أكتوبر بمتوسط 137,2 مليون دينار ومن المتوقع أن يغلق العام قرب 1,41 مليار دينار بينما حقق القطاع السكني 1,160 مليار دينار بمتوسط 128,9 مليون دينار ومن المتوقع أن يصل إلى 1,42 مليار دينار أما القطاع التجاري فحقق 760,5 مليون دينار بمتوسط 76,05 مليون دينار ومن المتوقع أن يصل إلى ما بين 912 و920 مليون دينار ليكون من أبرز مفاجآت هذا العام بعد ارتفاعه المستمر منذ 2023

ويظهر من قراءة السوق حتى نهاية أكتوبر أن العقار الاستثماري هو الأقوى بدعم من العوائد الإيجارية المرتفعة واستقرار الطلب بينما يشهد العقار السكني تحركاً ملحوظاً في مناطق مثل الأحمدى وحولي أما التجاري فيسجل أداء استثنائياً يجعله أحد أهم قطاعات 2025 ومع انتقال جزء كبير من الأموال من العقار الصناعي وأمالك الدولة وقلة الفرص الاستثمارية وقلة المعروض تظهر هذه السنة كواحدة من أهم السنوات التاريخية في قيمة التداول العقاري بما يدعم بلوغ أو تجاوز حاجز 4 مليار و400 مليون دينار في نهاية العام.

المقالة رقم 68 منع احتكار الأراضي

قانون منع احتكار الأراضي بات اليوم نقطة تحول حقيقية في المشهد العقاري الكويتي فهو القانون الذي فرض على القسائم السكنية غير المبنية التي تتجاوز مساحتها 1500 متر مربع ويلزم مالكيها برسوم تبدأ بـ 10 دنانير على المتر المربع وتزداد سنوياً بـ 30 ديناراً حتى تصل إلى 100 دينار وهذا القانون يدخل حيز النفاذ في 31 12 2025 وقد واجه أكثر من طعن فتم رفض الطعن الأول في جلسة سبتمبر الماضية بينما سيُنظر في الطعن الآخر هذا الأسبوع تحديداً في 26 11 2026 وهو تاريخ بالغ الأهمية لأنه قد يرسم المسار الجديد للسوق العقاري في المرحلة المقبلة.

أثر القانون انعكس بصورة مباشرة على القطاع العقاري بكل أنواعه فالتغير لم يقتصر على السكني فقط بل امتد إلى الاستثماري والتجاري وبدأت ملامح تحول فلسفة المستثمر العقاري في الكويت تظهر في الصفقات والأرقام وشهدنا انخفاً واضحاً في أسعار السكن الخاص في المناطق التي تعد صانعة للمشهد العقاري مثل سلسلة شرق القرين ومدينة صباح الأحمد البحرية وجنوب السرة وهذا الانخفاض امتد بدرجات متفاوتة إلى أغلب مناطق الكويت وهذه المناطق تحديداً تظهر فيها حركة البيع والشراء بوضوح لأنها تمثل بوصلة القطاع السكني..

وفي مقابل هذا التراجع نشهد انتقالاً ملحوظاً لرؤوس الأموال من أملاك الدولة والقطاع السكني نحو القطاعين الاستثماري والتجاري وهو ما تؤكدته تداولات 2024 التي سجلت سادس أعلى سنة تاريخية مدفوعة بالاستثماري والتجاري وفي 2025 نحن أمام استحقاق جديد قد يضعنا في ثالث أعلى سنة تداول تاريخية قد تتجاوز 4 مليارات و400 مليون دينار كما شهدت الكويت خلال سنة ونصف أكبر عدد من المزايدات العقارية وهي نتيجة مباشرة لتأثير هذا القانون الذي خلق مشهداً جديداً أجبر المستثمر على تعديل أدواته وخياراته وفلسفته الاستثمارية فالمستثمر العقاري سريع التكيف والتاريخ شاهد على ذلك.

القانون أيضاً منح السوق مرونة بيعية واضحة وفتح فرصاً جديدة لشراء السكن الخاص ورفع الطلب على الأسعار الحالية وعلى الرغم من الاضطراب الذي رافق المشهد إلا أن الطلب ما زال يتزايد وهناك مجموعات من المستثمرين استغلوا هذه المرحلة بشراء أراض وإعادة بيعها وفق الأسعار الجديدة مما صنع حركة تداول مختلفة تماماً ظهرت بوضوح في الأرقام.

واستمرار هذا النسق الكبير من التداول يعكس وجود سيولة ضخمة في السوق الكويتي واستمراريتها قد تعيد مشهد الارتفاع مجدداً فالسوق الكويتي تاريخياً مر بمحطات مشابهة شهد فيها عروضاً كبيرة للأراضي من السبعينيات في الاندلس إلى التسعينيات في جنوب السرة ثم في الألفية في سلسلة شرق القرين في المسایل وأبوظيرة والفنيطيس وحتى من 2009 إلى اليوم مع عروض مدينة صباح الأحمد البحرية وفي كل تلك المراحل أثبت السوق قدرته على الاستيعاب والشراء والسيولة ومع كل موجة انخفاض تعود السوق لالتقاط أنفاسه ويستأنف الارتفاع مهما كانت الظروف.

المقالة رقم 69 المطار و الشيخ / أحمد الجابر الصباح

يعتبر الشيخ أحمد الجابر الصباح رحمه الله أحد أبرز مؤسسي الدولة الحديثة في الكويت، فقد نشأت في عهده أغلب الدوائر الأساسية مثل دائرة المعارف والأشغال والبلدية والمحاكم والصحة العامة والمالية والأمن العام والشرطة والأيتام، وهي الدوائر التي تحولت بعد الفورة النفطية وظهور الدينار إلى وزارات الدولة التي نعرفها اليوم. وعند الرجوع إلى التاريخ نجد أن بداية المطارات في الكويت أيضاً كانت على يد الشيخ أحمد الجابر، وأول مطار في الكويت كان مطار الدسمة الذي أسس سنة 1932م قرب بوابة الشعب من جهة الشرق أمام كراج الملا، وقد ذكر في كتاب الشيخ أحمد الجابر الصباح نشأته أحداث عهده وإنجازاته أن مؤشر الطائرات لمعرفة اتجاه الرياح كان منصوباً فوق بوابة الشعب ليراه الطيارون من بعيد ويعرفوا اتجاه الهواء للهبوط أو الإقلاع، وكانت الطائرات تهبط على أرض ترابية مستوية من طبيعتها.

وفي الثامن عشر من أكتوبر 1932م شهدت الكويت يوماً تاريخياً في رحلات الطيران، حيث تجمّع المواطنون يتقدمهم الشيخ أحمد الجابر والمعتد البريطاني بانتظار أول رحلة جوية قادمة من لندن ومتجهة إلى كراتشي. وتجمّع الحشد قبل وصول الطائرة بساعة أو أكثر في مهبط رملي خلف بوابة الشعب (بوابة البريعصي).

وذكرت أم سعود فيوليت ديكسون في كتابها العمود عامر في الكويت أن المطار آنذاك كان مجرد قطعة من صحراء طبيعية خارج أسوار المدينة، بلا مرافق سوى صفائح الوقود ومؤشر الرياح، وأن الجمهور استطاع التعرف على الطائرة من الداخل ومحركاتها، وأن هبوط تلك الرحلة اعتُبر دعاية لرحلات الطيران.

كما لم تكن الكويت في البداية ضمن مقترح المحطات البديلة لطائرات الخطوط الإمبراطورية، لكن بطلب من الشيخ أحمد الجابر وافق المقيم السياسي على مرور الطائرات بالكويت بشرط وجود وكيل للشركة لتنسيق حركة المسافرين وتبليغ الطيارين بالهبوط. وطلب المقيم السياسي إعفاء الطائرات من رسوم الهبوط كما هو معمول به في الساحل الفارسي، فوافق الشيخ أحمد الجابر مؤقتاً لحين النظر في النفقات لاحقاً.

وفي عام 1947م خُصت أرض شرق الشامية لإقامة مطار جديد افتتح في 1948م، وكانت حالته أفضل بكثير من المطار القديم، وبدأ يستقبل الطائرات بشكل أكبر مع تطور حركة الطيران، وكان موقعه في منطقة ضاحية عبدالله السالم الحالية، وظل المطار يعمل حتى عام 1962م. وهذا كله يؤكد أن الشيخ أحمد الجابر الصباح هو المؤسس الحقيقي للمطار في الكويت وهو الذي أطلق بدايات تطويره واستقبال الطائرات بشكل منظم.

المقالة رقم 70 سنة 2025م إلى التاريخ

متبقي شهر واحد فقط على نهاية السنة، ومع ذلك فقد تجاوز عام 2025 العام السابق في إجمالي التداولات بـ 343 مليون دينار، ليصل الإجمالي حتى نهاية نوفمبر إلى 4,076 مليار دينار، أي أننا تخطينا بالفعل عام 2021 بفارق بسيط، وأصبح عام 2025 حتى نهاية نوفمبر ثاني أعلى السنوات تداولاً في تاريخ السوق العقاري.

بلغ متوسط التداول الشهري 370,6 مليون دينار بارتفاع 19,92% عن متوسط عام 2024، مع متوسط قطاعي بلغ: السكني 136,5 مليون، الاستثماري 137,6 مليون، التجاري 77,6 مليون دينار.

وعلى مستوى القطاعات جاءت القيم حتى نهاية نوفمبر كالتالي:

- السكني 1,502 مليار
- الاستثماري 1,514 مليار كأعلى ثاني قيمة في تاريخ الاستثمار بعد 2014
- التجاري 854 مليون دينار كأعلى قيمة تاريخية حتى الآن.

أما في شهر نوفمبر وحده فقد سجّلت التداولات 419 مليون دينار وهي ذات قيمة شهر أكتوبر، وبزيادة 25,71% عن نوفمبر الماضي، بينما بلغ عدد التداولات 573 صفقة مقابل 584 في أكتوبر، وبزيادة 17,18% عن نوفمبر الماضي.

التداولات القطاعية لنوفمبر جاءت عند:

- السكني 172 مليون بارتفاع بسيط عن أكتوبر وانخفاض عن العام الماضي

- الاستثماري 125 مليون بانخفاض عن أكتوبر وارتفاع سنوي

- التجاري 93 مليون بارتفاع شهري كبير وارتفاع سنوي يفوق 49%.

ثم نذهب إلى الفجيرة الأولى في هذا العام وهي أن العقار التجاري تجاوز حاجز 77,7 مليون متوسط شهري لأول مرة تاريخياً، محققاً قفزة غير مسبوقة في قيم التداولات.

وفي الفجيرة الثانية أن أعلى صفقة تجارية فردية لهذا العام جاءت بقيمة 62 مليون دينار لترسخ الصعود القوي للقطاع التجاري خلال 2025.

أ> < على المناطق تداولاً بعدد صفقات

- 1 ضاحية السلام (بعدد 62 صفقة)
- 2 المهبولة (بعدد 34 صفقة)
- 3 المطلاع (بعدد 31 صفقة)
- 4 مدينة صباح الأحمد البحرية (بعدد 28 صفقة)
- 5 أبو فطيرة (بعدد 15 صفقة)
- 6 السالمية (بعدد 13 صفقة)
- 7 ضاحية الصديق (بعدد 11 صفقة)
- 8 الفردوس (بعدد 11 صفقة)
- 9 حولي (بعدد 11 صفقة)
- 10 مدينة صباح الأحمد السكنية (بعدد 8 صفقات)
- 11 الأندلس (بعدد 8 صفقات)
- 12 الدوحة (بعدد 8 صفقات)
- 13 الفروانية (بعدد 7 صفقات)
- 14 جليب الشيوخ (بعدد 7 صفقات)
- 15 الوفرة السكنية (بعدد 7 صفقات)
- 16 المسایل (بعدد 6 صفقات)
- 17 خيطان (بعدد 6 صفقات)

- 18 المنقف (بعدد 6 صفحات)
- 19 سلوى (بعدد 5 صفحات)
- 20 ضاحية الزهراء (بعدد 5 صفحات)
- 21 اليرموك (بعدد 5 صفحات)
- 22 مدينة جابر الأحمد السكنية (بعدد 5 صفحات)
- 23 مدينة سعد العبدالله (بعدد 5 صفحات)
- 24 ضاحية صباح السالم (بعدد 4 صفحات)
- 25 غرب عبدالله المبارك (بعدد 4 صفحات)
- 26 السرة (بعدد 4 صفحات)
- 27 الفنيطيس (بعدد 4 صفحات)

أعلى المحافظات تداولاً بعدد صفحات

حولي 168 صفحة

الأحمدي 157 صفحة

الفروانية 68 صفحة

مبارك الكبير 65 صفحة

العاصمة 60 صفحة

الجهراء 55 صفحة

حققت سنة 2025 مفاجآت استثنائية على مستوى الارتفاع في القيم والأسعار وعدد الصفقات، ونتوقع مع بقاء شهر واحد فقط أن يصل عام 2025 إلى المركز الثاني تاريخياً في القيمة التداولية الإجمالية، ليُسجّل كأحد أهم الأعوام في حركة السوق العقاري الكويتي.

المقالة رقم 71 العديلية الشرقية

تعتبر منطقة الروضة من مناطق الجيل الثاني في أولى التوزيعات السكنية في الكويت ومن المناطق التي بدأ توزيعها عام 1964م وكانت تعرف باسم العديلية الشرقية كونها جزءاً من منطقة العديلية.

ويشير كتاب الروضة تاريخ وشخصيات للمؤلف والباحث التاريخي الأستاذ باسم اللوغانى إلى أن منطقة الروضة كانت مزارع حيث إن منطقة العديلية بجزئها الشرقي والغربي كانت تعود لبعض المزارعين من أهل الكويت وذلك إبان حكم الشيخ مبارك الصباح إذ كانت أرضاً خصبة استغلها المزارعون الكويتيون في زراعة الحنطة والقمح

ويذكر الكتاب نفسه أن أراضي منطقة الروضة تم تثمينها قبل التنظيم حيث إن مجموعة من تجار العقار قامت بشراء أراضٍ في منطقة الروضة في نهاية الخمسينيات قبل تنظيمها مما اضطر الدولة لاحقاً إلى شراء هذه الأراضي وإدخالها ضمن مشروع التنظيم الخاص بالمنطقة التي كانت تعرف آنذاك باسم العديلية الشرقية. واستمر العمل باسم العديلية الشرقية حتى عام 1970م حيث كانت حتى أسماء المرافق العامة ومنها الجمعية التعاونية تحمل اسم العديلية الشرقية

كما ذكرت بلدية الكويت في تقريرها السنوي للسنة المالية 1964 1965م تفاصيل مهمة عن المنطقة حيث تقع منطقة العديلية الشرقية جنوب شرق مدينة الكويت بين الطريق الدائري الثالث والطريق الدائري الرابع ومتاخمة للمطار القديم

وخلال شهر يونيو 1964م طلبت بلدية الكويت من دار الهندسة والتصميم والإنشاءات الفنية إعداد مشروع كامل لتنظيم هذه المنطقة باعتبارها من مناطق السكن النموذجية

وذكرت التقارير أن مساحة العديلية الشرقية تقارب 290 هكتارا وهي منطقة شبه مسطحة يحدها الطريق الدائري الثالث وشارع المغرب والطريق الدائري الرابع وشارع دمشق

وكان يوجد في المنطقة قبل البدء بأعمال التنظيم حديقة تبلغ مساحتها قرابة 7 هكتارات في الجهة الغربية ومنطقة ردم في الزاوية الجنوبية الشرقية ومحطة كهرباء في الجهة الشمالية الشرقية إضافة إلى منطقتين للسكن في الجهتين الشرقية والغربية وقصر من جهة ثالثة والمطار القديم من الجهة الرابعة

أما أسس التصميم فقد كانت شروط التصميم الأصلية لمشروع السكن تعتمد على كثافة عالية بحيث توزع القسائم بنسبة 50 بالمئة قسائم 600 متر و25 بالمئة قسائم 750 متر و25 بالمئة قسائم 1000 متر

وبعد إعداد المشروع الأول تم تعديل هذه النسب لتصبح 300 قسيمة بمساحة 600 متر بينما توزع باقي القسائم بنسبة 60 بالمئة لمساحة 750 متر و40 بالمئة لمساحة 1000 متر

وإذا ما رجعنا إلى أسعار العقارات في منطقة الروضة في عام 2025م نجد أن أسعار الهدم والأراضي جاءت على النحو التالي

* قسائم 1000 متر شارع واحد تبدأ أسعارها من مليون ومئة ألف دينار.

* قسائم 750 متر شارع واحد تبدأ أسعارها من 800 ألف دينار.

* قسائم 600 متر شارع واحد تبدأ أسعارها من 650 ألف دينار.

وبناء على ذلك تعد منطقة الروضة وهي من مناطق محافظة العاصمة من المناطق عالية الرغبة في الشراء والنادرة في العروض الأمر الذي يفسر ارتفاع أسعارها واستمرار الطلب عليها حتى اليوم.

المقالة رقم 72 المؤشر السعري العقاري

في بيان الأرقام نجد المعلومة الرئيسية التي تستدل بها المعرفة في أي مجال وهي الأرضية التي تنطلق منها الدراسات والقرارات وعند الحديث عن القطاع العقاري الذي يمثل جزءا رئيسيا من اقتصادات الدول فمن المفترض أن يكون به بيان رقمي عالي الدقة والشفافية لتتعلق منه الدراسات والقرارات بشكل أكثر وضوحا واتزاناً .

ومن هذا المنطلق نتحدث عن جزء مهم من الأرقام العقارية وهو ما يسمى بالمؤشر السعري العقاري والذي يبين حركة أسعار العقار بالتفصيل التاريخي ويعكس اتجاهات السوق عبر الزمن .

ويعرف المؤشر السعري العقاري عالميا على أنه أداة إحصائية تستخدم لقياس التغير النسبي في أسعار العقارات عبر فترات زمنية مختلفة بهدف رصد حركة السوق العقاري وفهم اتجاهاته صعودا أو هبوطا .

وفي هذا السياق ذكرت الهيئة العامة للإحصاء في المملكة العربية السعودية في تقريرها المنهجي الصادر بتاريخ 14 أبريل 2025 أن المؤشر السعري العقاري هو أداة إحصائية قياسية تستخدم لقياس التغير النسبي في أسعار العقارات عبر الزمن مقارنة بسنة الأساس

ويهدف إلى رصد حركة السوق العقاري وفهم اتجاهاته ويعتمد المؤشر على بيانات الصفقات العقارية الفعلية المسجلة وليس على الأسعار الإعلانية أو التقديرية ويشمل مختلف أنواع العقارات مثل السكنية والتجارية والزراعية .

ويعتمد المؤشر سنة أساس مقدارها 2023 تساوي 100 نقطة ويتم مقارنة كل فترة زمنية سواء كانت ربع سنوية أو سنوية بالفترة الأساسية لقياس نسبة الارتفاع أو الانخفاض في الأسعار وقد سجل المؤشر في الربع الأول من عام 2025 ارتفاعا نسبيا بنسبة 4,3 بالمئة مقارنة بالفترة نفسها من عام 2024 وهو ما يعكس اتجاهها تصاعديا في متوسط أسعار العقارات خلال تلك الفترة .

ويوضح التقرير أن المؤشر السعري لا يقيس حجم التداول أو عدد الصفقات وإنما يركز على قياس التغير في مستويات الأسعار واتجاهاتها العامة كما يمكن تحليله حسب نوع العقار أو الموقع الجغرافي للحصول على قراءة أدق لحركة السوق فارتفاع المؤشر يدل على زيادة الأسعار مقارنة بسنة الأساس بينما يشير انخفاضه إلى تراجع الأسعار في حين يعكس استقراره حالة من الثبات النسبي .

ويستخدم المؤشر السعري العقاري من قبل المستثمرين وصناع القرار والبنوك والباحثين الاقتصاديين لتقييم أوضاع السوق العقاري واتخاذ قرارات مبنية على بيانات إحصائية موثوقة كما يعد أداة تحليلية مهمة لفهم اتجاهات الأسعار على المدى المتوسط والطويل مع التأكيد على ضرورة قراءته إلى جانب مؤشرات أخرى مثل القيمة التداولية وعدد الصفقات للحصول على صورة متكاملة عن السوق.

ويعد التقرير الصادر بتاريخ 14 أبريل 2025 عن الهيئة العامة للإحصاء مرجعا علميا رسميا يمكن الاستدلال به في الدراسات والمقالات التحليلية المتعلقة بالمؤشر السعري العقاري ودلالاته الاقتصادية .

ومن ذلك يتضح أن المؤشر السعري يقيس اتجاهات السوق بشكل دقيق وهو نظام عالمي تتبناه الدول في هذا القياس إلا أن ما ينقصنا في الكويت هو اكتمالية المعلومات للوصول إلى مؤشر سعري عقاري حقيقي وهو ما يتطلب مجموعة من الأسس الواضحة .

أولاً: رصد جميع الصفقات العقارية من قبل الدولة في جميع القطاعات السكنية والاستثمارية والحرفية والصناعية والمخازن وأملاك الدولة بشكل لحظي ودقيق .

ثانياً: تحقيق أعلى درجات الشفافية في عرض تفاصيل العقارات المباعة من حيث الموقع والمساحة وطبيعة العقار وكافة بياناته الأساسية.

ثالثاً: التأكد من صحة البيانات ميدانياً قبل رصدها وإدخالها ضمن النظام الإحصائي لضمان دقة المؤشر ومصداقيته.

رابعاً: إنشاء نظام تاريخي عقاري شامل يوضح التحولات العقارية منذ خمسينيات القرن الماضي وحتى اليوم من خلال توحيد بيانات الجهات المختلفة وأرشفتها وإدخالها ضمن قاعدة بيانات وطنية مع إمكانية إشراك القطاع الخاص في هذا العمل الذي يمكن اعتباره عملاً وطنياً متكاملًا.

وتمثل هذه الركائز مدخلا أساسياً لبناء مؤشر سعري عقاري حقيقي يمكن من خلاله قراءة اتجاهات السوق الحالية والتاريخية وفهم حركة العقار في جميع المناطق والقطاعات عبر مختلف الحقب الزمنية ليكون لدينا سوق عقاري قائم على بيانات صحيحة وشفافة تستند إليها القرارات العقارية والبحوث والدراسات بكل وضوح ومصداقية.

المقالة رقم 73 التحليل العقاري السلبى

في سير الحديث عن العقار في الكويت يكون هناك أقوال متناثرة من العديد من الأشخاص من لهم ارتباط مباشر في العلم العقاري والتحليل العقاري المبني على أسس علمية وفنية من خلال التجربة العملية والأكاديمية وهذا يكون في العادة تحليل له زاوية راسخة ورزينة وقد يكون له الأثر الإيجابي على المتلقي بشكل مباشر ويعتمد هذا النظام عالمياً على أن تكون المعلومة من أهل الاختصاص كما هو في كل المجالات بحيث يستطيع المستثمر أو الراغب في شراء المسكن الخاص به الاعتماد على هذه التحليلات لاتخاذ قرارات سليمة ومدرسة .

لكن هناك ما يسمى بالتحليل العقاري السلبي الذي يكون صادراً من مجموعات غير مختصة في المجال العقاري لا من ناحية العلم ولا من ناحية التجربة فيكون سلبياً على المتلقي في اتخاذ قراراته الاستثمارية أو حتى في شراء المسكن الخاص به وعادة ما تنتشر مثل هذه التحليلات السلبية في أوقات يكون فيها السوق العقاري في حالة حراك سواء بانخفاض الأسعار أو نتيجة تطبيق قوانين جديدة وهذا يؤدي إلى تشويش الرؤية على المستثمر والمشتري وقد يولد قرارات غير سليمة نتيجة الاعتماد على معلومات غير دقيقة أو غير موثوقة .

لذلك هناك حاجة واضحة لتشريعات وقوانين تحد من ظاهرة التحليل العقاري السلبي وضمان أن تكون المعلومات المتداولة دقيقة وموثوقة وتحمي المستهلك والمستثمر على حد سواء كما هو معمول به في العديد من الدول والتي تشترط وجود تراخيص رسمية للمحللين العقاريين قبل تقديم أي تقرير أو تحليل رسمي .

و هناك عدة أمثلة على ذلك :

في الولايات المتحدة الأمريكية يشترط لمزاولة التحليل العقاري والحصول على تقارير تقييمية أن يكون المحلل مرخص من قبل الهيئات المعتمدة مثل ويكون حاصلاً على تراخيص رسمية للقيام بالتقييمات العقارية ويخضع المحلل لامتحانات ومعايير صارمة لضمان جودة التقييم والالتزام بالمعايير الأكاديمية والفنية وهذا النظام يهدف إلى حماية المستثمر من المعلومات المغلوطة ويتيح له الاعتماد على بيانات دقيقة موثقة .

وفي المملكة المتحدة يجب على المحلل العقاري أن يكون مسجلاً ومرخصاً من قبل قبل تقديم أي تحليلات أو تقييمات رسمية لضمان الالتزام بالمعايير الفنية والأكاديمية ويخضع المحلل لمراجعات دورية لضمان استمرار الالتزام بالمعايير الدولية ويعتبر كل تقرير صادر عن محلل غير مرخص غير معتمد قانونياً ويمكن أن يكون مسؤولاً قانونياً عن أي ضرر يحدث نتيجة المعلومات الخاطئة .

أما في أستراليا فيشترط أن يكون المحلل العقاري معترفاً به من ويتم تأهيله من خلال برامج تدريبية متقدمة تشمل التقييم العقاري والتحليل المالي للسوق وإعداد تقارير مفصلة قابلة للاعتماد في المعاملات العقارية والاستثمارية ويجب أن يحصل على شهادة قبل ممارسة أي نشاط رسمي للتقييم لضمان أن التحليل المستند إلى العلم والخبرة العملية يمكن الاعتماد عليه من قبل المستثمرين والمصارف والحكومة .

وفي منطقة الخليج هناك أنظمة مشابهة في بعض الدول مثل الإمارات العربية المتحدة والتي تشترط للحصول على ترخيص التحليل العقاري التسجيل لدى هيئة التنظيم العقاري في دبي والاعتماد على معايير التقييم العقاري المعترف بها دولياً ويجب أن يقدم المحلل تقارير دورية عن جودة التقييم والتقارير الصادرة لضمان دقتها واعتماديتها ويعتبر كل تحليل صادر من شخص غير مرخص غير قانوني ويمكن أن يؤثر سلباً على المستثمرين والسوق بشكل عام .

هذه الأمثلة العالمية والخليجية توضح أهمية أن يكون التحليل العقاري الرسمي مرخصاً ومعتمداً من الجهات الرسمية المختصة لتفادي انتشار التحليل السلبي الذي قد يضل المستثمر أو المشتري ويفقد السوق مصداقيته

كما أنها توضح أن القانون والتنظيم المهني أصبح ضرورة لحماية السوق والمستثمر والمستهلك على حد سواء ويجب النظر في وضع آلية تشريعية وتنظيمية تضمن أن كل تحليل عقاري يتم تداوله يكون من مصدر موثوق ومرخص حتى يكون له أثر إيجابي على المتلقي ويساهم في استقرار السوق العقاري .

إن اعتماد التحليل العقاري الرسمي لا يقتصر على جانب حماية المستثمر فقط بل يمتد ليشمل الشفافية في السوق وتشجيع الاستثمار الحقيقي وتحديد الأسعار العادلة بما يتوافق مع العرض والطلب كما أن نشر التحليل العقاري السلبي من مجموعات غير مختصة يخلق حالة من القلق والارتباك بين المستثمرين ويؤدي إلى اتخاذ قرارات غير مدروسة وهو ما يضر بالسوق ويضعف ثقة العملاء لذلك فإن وجود نظام معتمد ومرخص في التحليل العقاري يجعل السوق أكثر مرونة ووضوحاً ويقلل من انتشار الشائعات والتقييمات غير الدقيقة ويزيد من المصداقية لدى المستثمر والمستهلك على حد سواء .

من هنا يمكن القول إن التحليل العقاري السلبي يمثل تهديداً حقيقياً للسوق والمستثمر والمستهلك في آن واحد بينما التحليل العقاري المرخص والمؤسس على الخبرة العملية والمعايير الأكاديمية يمثل دعامة قوية لاستقرار السوق ورفع مستوى الوعي العقاري ويجب على الجهات المختصة دراسة التجارب العالمية والخليجية مثل الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وأستراليا والإمارات و المملكة العربية السعودية واعتماد تشريعات تضمن أن كل تحليل عقاري يتم تداوله في السوق الكويتي يكون من مصدر مرخص وموثوق لتفادي أي أثر سلبي محتمل وضمان أن تكون كل معلومة عقارية متاحة للمستثمر موثوقة ومدروسة وتخدم السوق بشكل إيجابي .

المقالة رقم 74 سنة 2025م في المركز الثاني

خلت سنة 2025م الى التاريخ العقاري من أقوى أبوابه في تحقيق المركز الثاني كقيمة تداولية بتنافس شديد بين القطاع السكني والقطاع الاستثماري ولكن ترجحت الكفة في الأخير كالعادة الى العقار السكني الذي دائما هو يحقق هذه المعادلة ولوجود فرص حقيقية في العقار السكني اثر انعكاسات قانون منع احتكار الأراضي ليستوعب السوق هذه الانخفاضات فتضخ سيولة كبيرة في العقار السكني من تداولات وعدد صفقات مما دفع هذه السنة الى الوصول الى هذا الرقم التاريخي

بلغت إجمالي التداولات العقارية في عام 2025 ما قيمته 4 مليارات و583 مليون دينار كويتي بزيادة قدرها 2277% عن عام 2024 الذي بلغ 3 مليارات و733 مليون دينار كويتي لتصبح سنة 2025 ثاني أعلى سنة تداولاً في تاريخ السوق العقاري بعد عام 2014 الذي بلغ 488 مليار دينار كويتي

وبلغ عدد الصفقات العقارية في عام 2025 عدد 6086 صفقة عقارية بارتفاع 2295% مقارنة بعام 2024 وارتفاع بنسبة 3701% عن عام 2023 وزيادة 3391% عن عام 2022 مع انخفاض بنسبة -4108% عن عام 2021 الذي بلغ عدد الصفقات فيه 10330 صفقة عقارية

وسجلت المتوسطات خلال عام 2025 مستويات مرتفعة حيث بلغ متوسط التداول الشهري 3822 مليون دينار كويتي بارتفاع بنسبة 2370% عن المتوسط الشهري للعام السابق وبلغ متوسط التداول الربع سنوي مليار و1467 مليون دينار كويتي بارتفاع بنسبة 1913% عن المتوسط الربع سنوي للعام السابق الذي بلغ 9273 مليون دينار كويتي

أما متوسطات القطاعات فقد بلغ متوسط تداول القطاع السكني 1460 مليون دينار كويتي ومتوسط تداول القطاع الاستثماري 1392 مليون دينار كويتي ومتوسط تداول القطاع التجاري 794 مليون دينار كويتي

وعلى مستوى القيمة التداولية للقطاعات في عام 2025 فقد بلغ تداول القطاع السكني مليار و748 مليون دينار كويتي وبلغ تداول القطاع الاستثماري مليار و671 مليون دينار كويتي محققاً رابع أعلى تداول في تاريخه بعد أعوام 2014 - 2007 - 2018 بينما بلغ تداول القطاع التجاري 854 مليون دينار كويتي كأعلى سنة تداول للقطاع التجاري حتى الآن وبلغ إجمالي تداولات القطاعين الاستثماري والتجاري ملياران و623 مليون دينار كويتي كثاني أعلى قيمة في التاريخ بعد عام 2014

وجاء وزن السوق خلال عام 2025 بواقع 3818% للقطاع السكني و3642% للقطاع الاستثماري و2077% للقطاع التجاري و463% للقطاعات الأخرى

ومن حيث المناطق الأكثر تداولاً تصدرت مدينة صباح الأحمد البحرية بعدد 913 صفقة تلتها المهبولة 360 صفقة ثم السالمية 331 صفقة ثم المطلاع 216 صفقة ثم حولي 193 صفقة ثم جليب الشيوخ 191 صفقة ثم ضاحية صباح السالم 178 صفقة ثم ضاحية السلام 177 صفقة ثم المنقف 142 صفقة ثم أبو فطيرة 141 صفقة ثم مدينة صباح الأحمد السكنية 124 صفقة ثم الجابرية 119 صفقة ثم خيطان 106 صفقة ثم الفروانية 102 صفقة ثم سلوى 96 صفقة ثم ضاحية الزهراء 84 صفقة ثم الفينيطيس 76 صفقة والوفرة السكنية 76 صفقة والأندلس 76 صفقة ثم مدينة سعد العبدالله 74 صفقة ثم العقيلة 73 صفقة ثم مدينة جابر الأحمد السكنية 71 صفقة وضاحية الصديق 71 صفقة ثم الفردوس 69 صفقة ثم الرميثة 61 صفقة ثم الروضة 60 صفقة ثم الفنتاس 58 صفقة

وجاء شهر ديسمبر 2025 ليشكل شهر الحسم حيث بلغت التداولات العقارية فيه 512 مليون دينار كويتي بارتفاع 2214% عن شهر نوفمبر الذي بلغ 419 مليون دينار كويتي وبنسبة 1586% عن نفس الشهر من العام السابق الذي بلغ 442 مليون دينار كويتي فيما بلغ عدد الصفقات خلاله 597 صفقة عقارية وهو أعلى شهر تداولاً حتى نهاية عام 2023 ومن هذا أن العقار الكويتي يفتح صفحات جديدة بفلسفة جديدة بأرقام جديدة وبتوجهات مختلفة ليشكل المشهد العقاري الكويتي الذي أثبت دائماً خلال 30 سنة الماضية أنه متعطش للسيولة مهما كانت الظروف.

المقالة رقم 75 غرب البلاد والإسكان

يمثل غرب البلاد اليوم أحد أكبر ركائز الإسكان المخطط في دولة الكويت حيث يضم جزءاً كبيراً من المشاريع السكنية الحكومية التي تشكل العمود الفقري لتلبية الطلب الإسكاني المستقبلي وله ماله وعليه ما عليه من تحديات فنية وإدارية ترتبط بسرعة الإنتاجية الإسكانية ومدى كفاءة الاستجابة للطلب المتزايد.

تضم المنطقة الغربية حالياً مجموعة من أكبر المدن والمناطق السكنية المخططة من حيث عدد الوحدات السكنية ما يجعلها مكوناً أساسياً في خريطة الإسكان الكويتي ليس فقط من ناحية الحجم بل من حيث القدرة على الاستيعاب المرحلي وربط المشاريع السكنية بالبنية التحتية والخدمات العامة.

بدأت الدولة بتطوير الجزء الغربي من البلاد من خلال حزمة من المشاريع الإسكانية الكبرى يأتي في مقدمتها مشروع مدينة المطلاع.

تُعد مدينة المطلاع أكبر مشروع إسكان من حيث عدد الوحدات السكنية في الكويت حالياً حيث تضم نحو 28228 وحدة سكنية وتمثل حجر الأساس في منظومة الإسكان في غرب البلاد

كما يأتي مشروع المساكن الميسرة كأحد المشاريع الداعمة لمنظومة الإسكان في غرب البلاد حيث يضم قرابة 9800 وحدة سكنية ويهدف إلى تنويع الخيارات السكنية وتقليل الضغوط على نماذج القسائم التقليدية.

ويُعد المشروع المستقبلي في منطقة الصابرية من أكبر المشاريع المخططة في غرب البلاد بعدد يقارب 55000 وحدة سكنية ما يمنح المنطقة ثقلًا إسكانيًا مستقلًا عند اكتمال مراحل التطوير.

كما تشمل خطط غرب البلاد منطقة جنوب سعد العبدالله التي هي قيد التنفيذ وتشمل نحو 24000 وحدة سكنية إضافة إلى مدينة نواف الأحمد التي يتراوح عدد الوحدات السكنية المخططة فيها بين 52000 و55000 وحدة سكنية وهو ما يعكس حجم الرهان الإسكاني الموضوع على هذه المنطقة.

وعند مقارنة الجزء الغربي بالجزء الجنوبي من البلاد نجد أن الانطلاقة التنفيذية للمشاريع الإسكانية في الجنوب كانت أسرع من حيث الإنجاز حيث بدأت المشاريع في مدينة صباح الأحمد السكنية

ثم توسعت لاحقاً في مدينة جنوب صباح الأحمد السكنية ومنطقة شرق صباح الأحمد الخاصة بالشقق إضافة إلى مدينة الخيران السكنية الجديدة ومدينة صباح الأحمد البحرية بكافة مراحلها .

وعند المقارنة من حيث المساحة وعدد الوحدات السكنية المخططة يتضح أن هناك اكتمالاً متقدماً في الجزء الجنوبي مقارنة بالجزء الغربي في حين أن الجزء الغربي من البلاد يستحوذ على الحصة الأكبر من المشاريع الإسكانية الضخمة من حيث الحجم الإجمالي وهو ما يؤكد أن غرب البلاد يمثل المخزون الإسكاني الاستراتيجي للدولة رغم استمرار التحديات المالية والفنية المرتبطة بالتنفيذ والوتيرة الزمنية .



المقالة رقم 76 كواليس عقارية

.....

ما هو ظاهر من السوق العقاري أحياناً أن هناك فراغات تحتاج إلى توضيح أو حتى إلى فهم أعمق سواء كانت معلومة أو رقماً أو أخباراً يتم تداولها بين المهتمين بالشأن العقاري أو بدافع حب الاستطلاع لأن القطاع العقاري مرتبط بمعظم شرائح المجتمع لذلك تبقى المعلومة والخبر العقاريين مهمين وفاعلين بشكل مستمر

ما هو ظاهر الآن أن السوق العقاري يمر بمرحلة تصحيح في الأسعار حتى إن بعض المناطق عادت أسعارها إلى مستويات عام 2019م وكان ذلك عكس التوقعات ولعل من أبرز الأسباب انعكاسات قانون منع احتكار الأراضي وتأثيره الواضح لكن ما هو غير ظاهر ويُعد من كواليس السوق العقاري أن السوق يشهد فترة استيعابية كبيرة في عمليات الشراء عند الأسعار الجديدة وهو ما عكسته الأرقام خصوصاً في الربع الأخير من عام 2025م إضافة إلى تسجيل السوق العقاري رقماً تاريخياً ثانياً على مستوى تاريخ العقارات في الكويت نتيجة هذه الفترة الاستيعابية ما هو غير ظاهر أيضاً تداولات قطاع أملاك الدولة وذلك بسبب وقف التداول في العقارات الصناعية إضافة إلى عدم ظهور تداولات الشاليهات والمزارع

وغيرها في سجلات وزارة العدل والتي تعكس الرقم الحقيقي للتداول في الكويت كما تظهر القيم الحقيقية والصفقات التي تحولت من القطاع الصناعي وأملاك الدولة إلى القطاعات الاستثماري والسكني والتجاري وبقية القطاعات بما يعكس الصورة الواقعية للسوق العقاري.

ما هو ظاهر الآن أن جميع الصفقات والقيم المنشورة في وزارة العدل هي صفقات آتية تم تسجيلها في وقتها لكن ما هو غير ظاهر أن بعض هذه العقارات قد تكون مقيدة بعقود ابتدائية قديمة وكان هناك ما يعيق تسجيلها سابقاً في وزارة العدل مما أدى إلى تأخير قيدها وهو أمر غير ظاهر يؤثر أحياناً على معرفة السعر الحقيقي ويؤثر كذلك على الرأي المتداول حول بعض العقارات

ما هو ظاهر الآن أن القيم العقارية المسجلة في وزارة العدل هي أرقام حقيقية ومثبتة بدقة لكن ما هو غير ظاهر أن بعض الأخطاء قد تحدث أحياناً أثناء إدخال البيانات مما ينعكس على القيمة التداولية الفعلية وعدد الصفقات

ما هو ظاهر الآن أن السوق العقاري يشهد حالة من الفوضى في سوق الإيجارات لكن ما هو غير ظاهر أن عقود الإيجار باتت من الممكن توثيقها لتكون ملزمة بصيغة تنفيذية في وزارة العدل وذلك وفق القرار الصادر في عام 2024م

ما هو ظاهر الآن أن دفتر الوسيط الإلكتروني يمثل نقلة حقيقية في تنظيم السوق العقاري وهو بداية مرحلة جديدة لسوق عانى طويلاً من تحديات تنظيمية على مدى عقود .



المقالة رقم 77 المنطقة تفقد سعرها

إن مقومات المدن أو الحي أو المناطق هي التي تجعل لتلك الرقعة من الأرض رغبة أو رفضا للجوء إليها سواء للسكن أو للعمل أو للاستثمار وما يدور داخل تلك الرقعة من حراك سلبي أو إيجابي يحدد آلية التعامل مع تلك الرقعة لذلك فإن من مقومات المناطق إذا تحدثنا في الجانب المحلي تخطيط المنطقة والبنية التحتية والخدمات المتوفرة في تلك المنطقة وقربها من مراكز العمل وقربها من مراكز التعليم وأيضا إعادة صيانة المرافق تعد من أعلى المقومات لتلك المنطقة وما يعتبر سلبيا رافضا لتلك المنطقة يعتبر أيضا إيجابيا جاذبا لها.

فإذا كان التخطيط يتمتع بالمرونة وفيه انسيابية لحركة الفرد أي حركة الإنسان من ناحية وجود مساحات خضراء ووجود تواصل بين قطع المنطقة ووجود ارتدادات ومساحات مشتركة بين البيوت وأيضا انسيابية الحركة المرورية بوجود طرق متزنة تراعي حركة الإنسان وأيضا متوافقة مع الحركة المرورية المنظمة وكانت تلك المنطقة قريبة من المراكز التعليمية (رياض - أطفال - ابتدائي - متوسط - جامعي)

وإذا كانت المنطقة مكتملة الخدمات والمرافق ويوجد بها إعادة صيانة للبنية التحتية بشكل فوري ويوجد أيضا توزيع عادل للاستثمارات سواء سكني أو استثماري أو تجاري بحيث يخدم كل استثمار غرضه فإن تلك المنطقة تصبح منطقة جاذبة للجوء وجاذبة للاستثمار وجاذبة للسكن وينعكس ذلك على أسعار الوحدات إيجابيا سواء كانت سكنية أو استثمارية أو تجارية .

وعلى النقيض إذا كان التخطيط لا يتمتع بالمرونة ولا توجد فيه انسيابية لحركة الفرد ولا توجد مساحات خضراء ولا يوجد تواصل بين قطع المنطقة وتتحول المنطقة إلى كتل أسمنتية ولا توجد انسيابية في الحركة المرورية ولا توجد طرق مرنة بل سوء تخطيط أو فرض واقع سيئ انعكس على التخطيط فإن هذا السوء ينعكس على جميع مقومات المنطقة من بنية تحتية ومرافق وتداخل في الاستثمارات فيتحول السكني إلى استثماري ويستعمل الاستثماري لأغراض أخرى مثل التخزين فينعكس ذلك على أسعار الوحدات سلبا وقد تذهب المنطقة إلى ما يسمى باضمحلال المنطقة وهو أشد مصطلح يمكن أن تصل إليه أي منطقة وينعكس ذلك سلبا على أسعار الوحدات في تلك المنطقة .

وفي الكويت بالفعل فقدت الكثير من المناطق أسعارها بسبب تلك الأسباب سواء كانت مجتمعة فتؤثر بشكل كبير أو كانت متفرقة فتؤثر بشكل جزئي والآن وبسبب هذه التراكمات بدأت تدخل مناطق بشكل مستمر إلى دائرة (فقد السعر) فنجد منطقة تقع وسط مناطق أسعارها مرتفعة ولكن تبقى هذه المنطقة أسعارها منخفضة ويتأثر سعرها بالارتفاع بشكل بطيء بينما يتأثر بالانخفاض بشكل سريع بسبب تلك العوامل وهذه المناطق إذا ما تم قياسها فهي من جنوب الكويت إلى شمالها متأثرة بتلك العوامل وستستمر هذه الدائرة بفقد الأسعار بسبب ضعف الرغبة مما ينعكس على قلة الشراء في تلك المناطق وبالتبعية يؤثر ذلك على الأسعار.



المقالة رقم 78 فقدان الأرشيف العقاري

محطات الوصول إلى المعلومة العقارية مرت بتحديات كبيرة فالأرشفة العقاري الكويتي شبه مفقود سواء تاريخ العقار في الكويت أو البيانات العقارية الرقمية من أسعار وتداولات وعدد صفقات فلا يوجد مركز موحد تابع للدولة يمكن الرجوع إليه للحصول على معلومات عقارية سعرية دقيقة وقيم تداولية واضحة وهذا التحدي أدى إلى تعدد الاجتهادات سواء من القطاع الخاص أو من مبادرات فردية في نقل المعلومة مما نتج عنه غياب مركزية البيانات واختلافها.

وعند الحديث عن تاريخ العقار في الكويت وبداية الانتقال من الدولة القديمة إلى الدولة المؤسساتية الحديثة لا نجد أرقاماً دقيقة لأسعار التثمين ولا تتوفر جداول واضحة للشركات التي تم استقدامها لتطوير البنية التحتية ولا معلومات موثقة عن نوعية العمالة ولا تفاصيل البناء في تلك المرحلة وعند التوسع خارج مدينة الكويت يزداد الغموض العقاري فلا تتوافر بيانات واضحة عن كيفية بدء التثمين في القرى والمناطق مثل قرية الجهراء والشعبية والفحيحيل وغيرها

ولا توجد سجلات دقيقة من الدولة توضح آليات التثمين وأسعاره ولا مرجعية واضحة لأسس تخطيط المناطق الواقعة خارج السور كما أن البحث في بدايات أسعار تلك المناطق وحركة التداول يكشف تداخلا في المعلومات بين المصادر حتى أصبح الباحث يعتمد على جميع قصاصات قديمة ووثائق محدودة ومقاطع أرشيفية وما نُقل شفويا لتكوين مادة تحليلية ومرجعية يمكن الاستناد إليها .

كما أن الرجوع إلى ما قبل 19 عاما يظهر غياب الإحصائيات العقارية المنشورة باستثناء ما ورد في الصحف أو الكتب أو ما نُقل شفويا من الأفراد وهو ما يشكل تحديا كبيرا لمن يسعى لفهم حركة السوق العقاري خلال ثلاثين عاما أو تحليل العوامل التي أثرت في زيادة عدد الصفقات والقيم التداولية حيث تبقى المعلومات ناقصة بل ومفقودة وحتى الباحثون من أساتذة ومهندسين واتحادات عقارية يواجهون هذا العائق الناتج عن غياب مركزية المعلومة وهو ما ينعكس سلبا على العقار المحلي إذ إن ضعف المعلومة وعدم دقتها يؤدي إلى قصور في الدراسات العقارية وهذا القصور ينعكس بدوره على ضعف الفهم وغياب التطوير لقطاع يعتمد أساسا على بيانات تاريخية وآنية مساندة .

وحتى اليوم لا نملك أرقاماً دقيقة وموثقة لعدد العقارات الاستثمارية أو السكنية أو الصناعية أو الحرفية في الكويت ولا نعرف بشكل واضح حجم الأراضي المتاحة للسكن أو المخطط لها مستقبلاً سواء للسكن أو الاستثمار وعدم توفر هذه البيانات يشكل عائقاً حقيقياً أمام تطوير القطاع العقاري وينعكس بشكل مباشر على الاقتصاد الوطني .

ما نحتاجه اليوم هو استنفار حقيقي لتأسيس مركز معلومات عقاري بمشاركة فاعلة من القطاع الخاص يعمل على ترميم وتقويم البيانات القديمة وتسهيل الوصول إليها مع وضع آلية حديثة لحفظ المعلومات الجديدة بشكل منظم ومستدام يخدم الدولة ويحفظ حق الأجيال القادمة .

المقالة رقم 79 شهر 1 - 2026م

استهلت السنة عقاريا بتصدر العقار السكني التداولات العقارية استكمالا لما نتج عن شهر 12 - 2025 من تداولات مرتفعة في القطاع السكني إلا أن هذا الشهر سجل انخفاضا واضحا في القيمة التداولية وعدد الصفقات مقارنة بالشهر الأخير من السنة الماضية بنسبة تجاوزت 50% حيث بلغت القيمة التداولية لهذا الشهر أكثر من 252 مليون دينار وبلغ عدد الصفقات ما يقارب 442 صفقة وهو رقم متقارب مع شهر 1 - 2025 من حيث القيمة التداولية التي تجاوزت 252 مليون دينار إلا أن الفارق بين شهر 1 - 2025 وشهر 1 - 2026 يتمثل في تبادل المراكز بين القطاعات حيث تصدر العقار الاستثماري القيمة التداولية في شهر 1 - 2025 بينما تصدر العقار السكني القيمة التداولية في شهر 1 - 2026.

وعند تفصيل التداولات في شهر 1 - 2026 بلغت قيمة التداولات في القطاع السكني 133 مليون بينما بلغ القطاع الاستثماري 74 مليون وبلغ القطاع التجاري 27 مليون وبلغ القطاع الحرفي 12 مليون وبلغ الشريط الساحلي 4 ملايين ونصف.

وعند تحليل عدد الصفقات على مستوى المحافظات يتضح استمرار محافظة الأحمدى في صدارة عدد الصفقات كما هو الحال منذ 15 سنة بعدد 164 صفقة تلتها محافظة حولي في المركز الثاني بعدد 94 صفقة وجاءت محافظة الجهراء في المركز الثالث بعدد 84 صفقة ثم محافظة العاصمة في المركز الرابع بعدد 64 صفقة ثم محافظة مبارك الكبير في المركز الخامس بعدد 51 صفقة وجاءت محافظة الفروانية في المركز الأخير خلال هذا الشهر بعدد 32 صفقة.

ويظهر في تفاصيل الصفقات تسجيل 12 صفقة في القطاع الحر في داخل محافظة الأحمدى وهو مؤشر على دخول منطقة أرزاق الحرفية في منطقة الفحيحيل دائرة المنافسة في التداولات خلال هذا الشهر كما يلاحظ عند التدقيق في الصفقات وجود زيادة في تداولات محافظة الجهراء من حيث عدد الصفقات وصعودها إلى المركز الثالث بعد أن كانت في المركز الأخير وذلك نتيجة النشاط الكبير في التداولات داخل مدينة المطلاع والذي عزز من قوة محافظة الجهراء.

وجرت العادة خلال السنوات الثلاث الماضية أن تكون تداولات الربع الأول هي الأقل خلال السنة ومن خلال المؤشرات الحالية فإن وضوح اتجاهات هذه السنة سيكون بعد انتهاء الربع الأول حتى تكتمل العوامل والأحداث الاقتصادية التي يمكن من خلالها تقييم السنة من حيث القيمة التداولية وعدد الصفقات.



المقالة رقم 80 أسعار تاريخية عقارية

اليوم نستعرض لكم مجموعة من الأسعار العقارية التاريخية :

سنة 1970م - أرض في السرة - مساحة 1000م - تقع على شارع واحد - بسعر 5 آلاف دينار

سنة 1993م - أرض في الجابرية - مساحة 500م - تقع على شارع واحد - بسعر 73 ألف

سنة 1995م - بيت في كيفان - مساحة 500م - هدام - يقع على شارع واحد - بسعر 50 ألف

سنة 1998م - أرض في حطين - مساحة 500م - تقع على شارع واحد - بسعر 55 ألف

سنة 2000م - أرض في غرب مشرف - مساحة 400م - تقع على شارع واحد - بسعر 94 ألف

سنة 2006م - بيت هدام في الأندلس - مساحة 500م - يقع على شارع واحد - بسعر 120 ألف

سنة 2009م - بيت هدام في الدعية - مساحة 1000م - يقع على شارع واحد - بسعر 350 ألف

سنة 2015م - بيت قديم في الصليبيخات - مساحة 600م - يقع على شارع واحد - بسعر 210 ألف

سنة 2015م - بيت في عبدالله المبارك - مساحة 400م - يقع على شارع واحد - يتكون من دورين - بسعر 260 ألف

سنة 2019م - بيت هدام في السرة - مساحة 750م - يقع على شارع واحد - بسعر 475 ألف

سنة 2019م - بيت قديم في العمرية - مساحة 600م - يقع على شارع واحد - بسعر 170 ألف

سنة 2019م - بيت قديم في سلوى - مساحة 750م - يقع على شارع واحد - بسعر 380 ألف

سنة 2020م - أرض في صباح الناصر - مساحة 500م - تقع على شارع واحد - بسعر 210 ألف

سنة 2020م - بيت في الرابية - مساحة 357م - يقع على شارع واحد - بسعر 165 ألف

سنة 2020م - بيت قديم في الروضة - مساحة 750م - يقع على شارع واحد - بسعر 730 ألف

سنة 2020م - بيت قديم في الدوحة - مساحة 357م - بسعر 155 ألف

سنة 2020م - أرض في أبو فطيرة - مساحة 400م - تقع على شارع واحد - بسعر 290 ألف

سنة 2021م - أرض في مدينة صباح الأحمد البحرية - مساحة 450م - تقع على بطن وظهر على البحر مباشرة - بسعر 295 ألف

سنة 2021م - بيت قديم في بيان - مساحة 300م - يقع على شارع واحد - بسعر 270 ألف

سنة 2023م - بيت هدام في الظهر - مساحة 278م - يقع
على شارع واحد - بسعر 160 ألف

من خلال مركز البحوث والدراسات لدروازة الصفاة العقارية
نسعى إلى دعم البحث العلمي العقاري عبر توفير
المعلومات والوثائق والتحليلات العقارية إضافة إلى
الأرقام العقارية التي من ضمنها الأسعار التاريخية للعقار.

المقالة رقم 81 نموذج سنغافورة الاسكاني

من أشهر التحديات وأبرزها عالميا هو تحدي استدامة السكن فهي تمثل صعوبة من الدرجة العالية على أغلب دول العالم فيما يخص استدامة توفير المساكن لمواطنيها بشكل مستمر ومتوازن مع النمو السكاني المتزايد وقد بدأ مفهوم استدامة السكن قبل نحو سبعين عاما عندما أدركت الدول المتقدمة أهمية إنشاء مخزون إسكاني منظم يلبي الطلب الناتج عن تزايد الأعداد السكانية وتسارع التنمية العمرانية.

ولعل من أبرز النماذج التي بدأت متواضعة ثم استمرت في التعديل والتطوير حتى أصبحت تجربة عالمية هو نموذج سنغافورة في الإسكان فعند العودة إلى خمسينيات القرن الماضي نجد أنها كانت تعاني من أزمة سكن حادة ومناطق مكتظة تفتقر إلى الخدمات الأساسية إلا أن التحول الحقيقي بدأ مع تأسيس هيئة مجلس الإسكان والتنمية عام 1960 والتي تولت مسؤولية التخطيط والبناء والتوزيع والإدارة فانطلقت بخطة بناء مكثفة لإعادة إسكان السكان وخلال نحو خمسة عشر عاما تم احتواء جوهر الأزمة السكنية ثم انتقلت الدولة إلى مرحلة بناء مدن جديدة متكاملة تضم المدارس والمراكز التجارية والمرافق الصحية وشبكات النقل ثم جاءت مرحلة الاستدامة القائمة على التحديث المستمر ورفع جودة الحياة داخل المجمعات السكنية.

الشقق التي تبنيتها الدولة هي وحدات سكنية عامة تباع للمواطنين بعقد انتفاع طويل الأجل مدته تسعة وتسعون عاما وهي ليست مخصصة لذوي الدخل المحدود فقط بل تمثل السكن الرئيسي للطبقة المتوسطة حيث يعيش فيها أكثر من ثمانين بالمئة من السكان وتتدرج مساحاتها من وحدات صغيرة إلى شقق أكبر للعائلات ويتم طرحها وفق نظام البناء حسب الطلب الذي يحقق توازنا بين العرض والطلب ويحد من المضاربة العقارية .

أما الاستحقاق فيخضع لمعايير واضحة تشمل أن يكون المتقدم مواطنا وتتوفر لديه نواة أسرية وأن يكون ضمن سقف دخل محدد وألا يمتلك عقارا خاصا وقت التقديم وهو ما يعكس فلسفة تقوم على دعم الاستقرار الأسري والاجتماعي لا مجرد توزيع وحدات سكنية.

ومن الركائز الأساسية في هذا النموذج الربط بين السكن والادخار الوطني عبر صندوق الادخار المركزي حيث يقتطع جزء من دخل الموظف ويدخر لصالحه ويمكن استخدامه في سداد الدفعة المقدمة والأقساط العقارية مما عزز ثقافة الادخار ورفع نسبة تملك المنازل إلى مستويات مرتفعة عالميا .

ولم يتوقف النموذج عند البناء فقط بل اعتمد على إدارة وصيانة مؤسسية مستمرة من خلال مجالس محلية تشرف على النظافة والصيانة وبرامج تحديث طويلة الأمد تمنع تدهور المباني مع مرور الزمن لذلك نجد مجمعات سكنية أنشئت منذ الستينيات والسبعينيات لا تزال قائمة ومأهولة حتى اليوم بعد أن خضعت لعمليات تطوير متعاقبة .

إن التجربة السنغافورية تؤكد أن حل الأزمة السكنية لا يكمن في كثرة البناء فقط بل في التخطيط بعيد المدى والانضباط المالي وربط الإسكان بالسياسات الاقتصادية والاجتماعية وإدارة المخزون الإسكاني باعتباره أصلاً وطنياً يجب الحفاظ عليه وتطويره باستمرار وهذه هي معادلة استدامة السكن التي صنعت ذلك النموذج الناجح .

المقالة رقم 82 من يشتري ؟

في ظل ازدياد عدد الصفقات العقارية في سنة 2025م وهي السنة الثالثة تاريخياً في عدد الصفقات وفي ظل زيادة القيمة التداولية أيضاً إلى المرتبة الثانية تاريخياً وفي ظل الانخفاضات في أسعار العقار السكني في الكويت التي نشهدها وفي ظل الأرقام التاريخية الجديدة التي يسجلها العقار التجاري والحرفي وفي ظل استمرار وقف تمويل العقار السكني يبقى السؤال المستمر هنا من هو المشتري ولماذا السيولة تتزايد وعدد الصفقات في ازدياد مستمر.

في هذا السياق نجد أسباباً متداخلة شكلت حجم السوق خلال سنة 2025م وتوضح من هو المشتري الذي يستمر في صناعة السوق العقاري مهما كانت الظروف فمن خلال قراءة الأرقام يتبين أن جزءاً من مشتري العقار الصناعي والمستثمرين فيه قاموا بتحويل جزء من أموالهم إلى العقار الاستثماري والتجاري لذلك انعكست الزيادة التي نراها في القطاعين التجاري والاستثماري وكانت أحد أسبابها وقف تحويل القسائم الصناعية وتجميد قروضها الجديدة وإذا كانت بعض الإحصائيات التقديرية غير الرسمية تشير إلى أن متوسط تداولات العقار الصناعي سنوياً يقارب المليار

فمن المؤكد أن جزءاً من هذا الرقم تحول إلى العقار الاستثماري والتجاري أكثر من السكني بسبب تداعيات قانون 126 لسنة 2023 الذي بدأ تطبيقه مع بداية سنة 2026م لذلك نستطيع القول إن شريحة من مستثمري العقار الصناعي أعادت تموضع أموالها باتجاه العقار الاستثماري والتجاري .

أما العقار السكني الذي شهد عودة أسعار في بعض المناطق إلى مستويات سنة 2019م خصوصاً في مناطق جنوب السرة التي تم عرض ما يقارب 400 أرض فضاء فيها خلال ستة أشهر وكانت التداولات بها مرتفعة فقد حققت مناطق مثل الزهراء والسلام مراكز متقدمة ضمن العشر الأوائل في عدد الصفقات لسنة 2025م نتيجة الأسعار الجديدة التي شكلت فرصة حقيقية لمن كان ينتظر الدخول إلى هذه المناطق بعد انخفاض يقترب من 25 في المئة مقارنة بذروة سنة 2022م وهنا نعود إلى السؤال من هو المشتري فنجد أن جزءاً منهم هم أصحاب الودائع البنكية التي تشير الأرقام إلى أن متوسطها في الكويت يقارب 60 مليار دينار بين أفراد وشركات وجزء آخر من المشتريين هم ورثة حصلوا على سيولة خلال هذه الفترة ووجدوا في الأسعار الحالية فرصة مناسبة للشراء

كما يبقى جزء من المستثمرين العقاريين الذين يرون أن مثل هذه الأسعار يصعب تكرارها وأن الإقبال المستقبلي سيكون أكبر خصوصاً أن هذه المناطق قريبة من مدينة الكويت والطلب على الوحدات الإيجارية ما زال قائماً ما يعزز الرغبة في الشراء بها.

كما أن جزءاً من المشتريين هم ممن باعوا بيوتهم في مدينة المطلاع التي شهدت تداولات كبيرة وأسهمت في رفع القيمة التداولية للسنة ورفعت قيمة تداولات محافظة الجھراء وأصبحت المنطقة الرابعة الأكثر تداولاً في الكويت وهذه سيولة جديدة دخلت السوق ثم أعيد توجيه جزء منها إلى الشراء في السوق الثانوي سواء في أراضي جنوب السرة أو أراضي شرق القرين أو في مناطق أخرى داخل الكويت فصاحب البيت في المطلاع بعد البيع أصبح مشترياً في منطقة أخرى وأصبح جزءاً من معادلة السيولة المتحركة داخل السوق.

ويبقى من يريد السكن هو المشتري المستمر دائماً وهو صاحب الرغبة الثابتة في معادلة السوق فهو صاحب حاجة أساسية وهي السكن ولذلك يظل هو الأساس في هذه المعادلة مهما كانت الظروف فالحاجة تجعله المشتري رقم واحد في السوق سواء ارتفعت الأسعار أو انخفضت وسواء توسعت السيولة أو انكمشت.

وبذلك يتبين أن السيولة في السوق العقاري الكويتي خلال سنة 2025م لم تكن سيولة ثابتة بل سيولة متجددة ومتحولة بين القطاعات والمناطق وفقاً للظروف والتشريعات ومستوى الأسعار والرغبة الاستثمارية والقوة المالية لكل شريحة وأن المشتري لم يكن فئة واحدة بل مجموعة أطراف تعيد تموضع أموالها باستمرار وتصنع حركة السوق مهما تغيرت المعطيات.

المقالة رقم 83 مصطلحات عقارية قديمة

في سجلات البلدية القديمة وفي المراسلات والمحفوظات التاريخية بالكويت وكذلك في محاضر اجتماعات مجلس الإنشاء التي بدأت منذ عام 1952م نجد استخدام مصطلحات عقارية دقيقة لتثبيت المباني والساحات وغيرها وما زال أغلبها مستخدماً حتى اليوم كما تثبت هذه المصطلحات في سلسلة كتب معالم الكويت القديمة إليكم أبرز هذه المصطلحات :

الأسكلة هي رصيف الميناء الذي تنزل عنده السفن حمولتها وقد يكون أحياناً في صورة لسان من الصخور يمتد في البحر ترسو على جانبيه السفن القادمة بالتجارة والبضائع .

البراحة هي مساحة متسعة من الأرض بين البيوت عادة ملتقى لأطفال الحي للعب وممارسة الأنشطة اليومية اشتهرت الكويت بعدد من البراحات الكبيرة مثل براحة حمود بن ناصر وبراحة مبارك وبراحة ابن مجبل .

البلط هو سور النقعة من جهة البحر غالباً على شكل هلال مبنى من الصخور البحرية وأصل الكلمة في العربية يدل على رصف الأرض بالحجارة .

البنقلة هي البناء المكوّن من أكثر من طابق أصل الكلمة إنجليزي استُخدمت للدلالة على بعض أنواع المباني الحديثة في الكويت .

البوطة هي مجموعة من البيوت الواقعة في محيط واحد تمثل وحدة اجتماعية مترابطة داخل الأحياء القديمة .

الحفرة هي حفر منخفضة كانت تُستخرج لبناء المساكن أو تتجمع فيها مياه الأمطار ومياه الصرف مثل حفرة المسيل وحفرة العبدالرزاق .

الخان هو مبنى في السوق غالباً بطابقين الأول للدكاكين والثاني غرف للإيجار للتجار القادمين يمثل مكاناً مهماً لتنظيم النشاط التجاري .

الحوطة هي أرض مسوّرة قد تكون خالية أو مزروعة تُستخدم أحياناً للراحة أو كمخزن لصاحبها .

الخاور هو مجرى لمياه الأمطار يمتد إلى البحر مثل خاور الصقر في الحي القبلي .

الدرب أو السكة هو طريق ضيق متفرع من الشارع الرئيسي وتسمى السكة التي لا تنفذ إلى طريق آخر سكة سد .

السيف هو ساحل البحر في مدينة الكويت القديمة يمثل منفذ البلاد إلى العالم الخارجي وحركة التجارة البحرية وصناعة السفن .

الطريفة هي بيوت تبنى من القصب والبردي وسعف النخيل مشهور بها سكان الأهوار في جنوب العراق .

العريش هو مكان يجتمع فيه كبار السن عند أطراف البيوت وزوايا الطرق لتبادل الحديث ومتابعة حركة الناس .

الفرضة هي الميناء أو مرسى السفن مثل الميناء غرب قصر السيف الذي تصل إليه السفن القادمة من البصرة وإيران ودول الخليج .

القيصرية هو السوق المسقوف الذي يضم عدداً من الدكاكين المتجاورة غالباً متخصصة بسلعة معينة عادة مبنى مستطيل أو مربع داخل السوق .

الدروازة هي البوابة الكبيرة التي تسمح بمرور الجمال والسيارات والعربات فارسية الأصل تعني باب العبور أو المدخل .

الدكان هو مكان عرض البضاعة للبيع حجمه يختلف بحسب نوع التجارة قد يكون جزءاً من مبنى أكبر داخل الأسواق التقليدية .

الفريج هو الحي أو المنطقة التي تسكنها مجموعة من الناس غالباً تجمعهم روابط اجتماعية أو عائلية يمثل الوحدة الاجتماعية الأساسية في المدينة القديمة .

المسقف هو ممر ضيق مسقوف يصل بين بيتين أو يمر فوق الطريق بين البيوت مصنوع من الخشب أو مواد البناء التقليدية .

المسيل هو مجرى السيل الذي تنتهي إليه مياه الأمطار وتتجمع فيه .

العمارة هي البناء الكبير الذي يضم دكاكين أو مخازن أو غرف غالباً مخصص للتجارة أو للإيجار شائع في الأسواق القديمة مع محلات في الطابق الأرضي وغرف أو مخازن في الطوابق العليا .

تعكس هذه المصطلحات طبيعة الحياة العمرانية والاجتماعية في مدينة الكويت القديمة ارتباطها بالبيئة البحرية والصحراوية وتنظيم الأحياء والأسواق والموانئ وما شكل ملامح المدينة في تلك الفترة التاريخية.



المقالة رقم 84 ما بعد الأزمات

إن المشهد العقاري الحالي إذا أردنا الحديث عنه نجد أنه يمر بحالة استثنائية جديدة وذلك نظراً لما تمر به المنطقة من توترات إقليمية كبيرة انعكست بشكل مباشر على دولة الكويت وقد بدأنا منذ تاريخ 28 فبراير 2026 نلمس أحداثاً متسارعة ومفاجئة ومن خلال مركز البحوث والدراسات وفي إطار متابعة وتحليل الصفقات العقارية رصدنا عدداً من النقاط الرئيسية التي ترسم ملامح المشهد الحالي بشكل مبدئي وهي كالآتي :

أولاً : إلغاء بعض البيعات المسجلة حيث لوحظ إلغاء عدد من البيعات التي كانت قيد التنفيذ وهو ما يعكس حالة الترقب والحذر لدى شريحة من المتعاملين في السوق .

ثانياً : وجود مرونة تفاوضية واضحة حتى من قبل المشترين حيث أصبح التفاوض على الأسعار أكثر حضوراً في الصفقات الحالية نتيجة حالة الترقب التي تسود السوق .

ثالثاً : انخفاض حاد في التداولات وعدد الصفقات وذلك بسبب تخفيض عدد الموظفين في الوزارات إلى 30% الأمر الذي أدى إلى بطء إجراءات التسجيل .

رابعاً : استغلال الفرص من قبل بعض المستثمرين ومشتري العقار خلال هذه الفترة .

وقد انعكست هذه المعطيات بشكل مباشر على حركة التداولات فعند مقارنة تداولات شهر مارس 2026 يتضح أنه خلال أول عشرة أيام من شهر مارس 2026 تم تسجيل 47 صفقة عقارية بقيمة إجمالية بلغت 23 مليون دينار كويتي وبالمقارنة مع آخر أسبوع من شهر فبراير 2026 والذي سجل 103 صفقات عقارية بقيمة 54 مليون دينار يتضح وجود انخفاض في القيمة المتداولة بنسبة 57% كما يوجد انخفاض في عدد الصفقات بنسبة تقارب 54% . وبالمقارنة مع أول أسبوع من شهر مارس 2025 والذي سجل 96 صفقة عقارية بقيمة 61 مليون دينار يتبين وجود انخفاض بنسبة 62% في قيمة الصفقات و 51% في عددها مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي . ويعتبر شهر فبراير 2026 أعلى شهر تداول في تاريخ السوق العقاري الكويتي حيث حقق 616 مليون دينار وقد دعمت هذا الرقم تداولات مدينة صباح الأحمد البحرية حيث بلغت التداولات التجارية والمشاتل فيها خلال هذا الشهر نحو 202 مليون دينار كويتي وتوزعت هذه التداولات إلى 123 مليون دينار تداولات تجارية و 79 مليون دينار في قطاع المشاتل .

كما نتوقع أن يشهد شهر أبريل تضاعفاً في التداولات لسببين الأول تسجيل بيعات شهر مارس التي تأخرت في أبريل والثاني احتمالية عودة السوق إلى وثيرته الطبيعية بعد تراجع حدة التوترات الإقليمية.

وبالعودة إلى المعطيات المشتركة التي تتكرر في أغلب الأزمات الاقتصادية والسياسية نجد أن أسعار العقار غالباً ما تشهد انخفاضاً مؤقتاً بينما ترتفع أسعار النفط نتيجة التوترات كما تنخفض أسعار الفائدة في بعض المراحل إضافة إلى ارتفاع تكاليف النقل التي تنعكس على مواد البناء وقد تسهم في ارتفاع معدلات التضخم.

وعند ربط هذه المعطيات بالتجارب التاريخية نجد أن السوق العقاري مر بعدة أزمات مفصلية أثرت على مساره وكان لكل أزمة تأثير مباشر على حركة السوق ومن أبرز هذه الأزمات :

- أزمة الغزو العراقي الغاشم عام 1990م.
- الأزمة الآسيوية عام 1997م.
- أحداث 11 سبتمبر عام 2001م.

- سقوط صدام عام 2003م.
- الأزمة المالية العالمية عام 2008م.
- الربيع العربي عام 2011م.
- أزمة كورونا عام 2020م.

وتشير القراءة التاريخية إلى أن ما بعد هذه الأزمات غالباً ما يشهد السوق حالة من الرواج نتيجة عودة النشاط الاقتصادي وتراكم الطلب المؤجل وهو ما يؤدي إلى ارتفاع القيمة التداولية وزيادة عدد الصفقات إضافة إلى تحسن أسعار العقار بعد فترات التراجع.

وبعد مرحلة الرواج ينتقل السوق عادة إلى مرحلة أخرى تتمثل في حدوث تصحيح في الأسعار يترافق مع انخفاض في التداولات والقيمة التداولية نتيجة تغير المعطيات الاقتصادية وارتفاع أسعار الفائدة وهو ما يعيد السوق إلى مسار أكثر توازناً ضمن الدورة الطبيعية للسوق العقاري.

المقالة رقم 85 الإشاعة العقارية

السوق العقاري يسير بحركته وفق أساسيات اقتصادية عتيقة ومتينة وثابتة ومعروفة تتأثر بها بالإيجاب والسلب سواء بالارتفاع في السيولة أو العرض أو عدد الصفقات وكذلك بالانخفاض أو حتى الركود إلا أن هناك مؤثرات قد تكون خارج نطاق هذه الأسس منها ما يسمى بالأخبار غير المباشرة أو الأخبار غير الدقيقة أو بتعبير أدق الإشاعة التي يتم تناقلها بشكل واسع وتخلق توجهات نفسية وسلوكية تجاه العقار وقد تتسبب في زيادة السيولة أو انخفاضها في فترة غالباً ما تكون لحظية أو قصيرة لكنها مؤثرة على المشهد العام للسوق

* ومن خلال قراءة المشهد التاريخي يمكن تلخيص أبرز صور الإشاعة العقارية في النقاط التالية :

1- إشاعة تتعلق بتصاريح البناء أو إيصال التيار الكهربائي والماء في منطقة معينة

<< تؤدي عادة إلى تحفيز الطلب وارتفاع السيولة وزيادة عدد الصفقات نتيجة توقعات جاهزية المنطقة

2- إشاعة عن نزول مجموعة من الأراضي في السوق بأسعار منخفضة خلال فترة قريبة

<< تدفع شريحة من المشتريين إلى التريث والانتظار مما ينعكس على انخفاض السيولة وتراجع عدد الصفقات في الوقت الآني

3- إشاعة عن تغييرات في قوانين البناء سواء للسكني أو الاستثماري أو التجاري

<< قد تؤدي إلى تسارع في الشراء أو البيع وقد تسبب حالة من الترقب بحسب طبيعة التغيير المتوقع واتجاهه

4- إشاعة عن صدور قوانين متعلقة بالإسكان أو حلول جذرية للقضية الإسكانية

<< غالباً ما تؤثر سلباً على قرار الشراء سواء للاستثمار أو للسكن نتيجة توقع انخفاض الأسعار أو زيادة المعروض

وعند الرجوع إلى تقرير صادر عن جريدة القبس سنة 1989م حول إشاعات إعطاء رخص بناء في مناطق جنوب السرة نجد مثلاً واضحاً على تأثير الإشاعة حيث ساهمت في رفع أسعار القسائم بشكل حاد ويشير التقرير بالنص إلى ما يلي :

إشاعات عن إعطاء رخص بناء جنوب السرة رفعت أسعار القسائم ارتفاعاً حاداً

<< كتب محمد غريب :

* تأثرت حركة السوق العقارية الأسبوع الماضي بإشاعات عن إمكانية إعطاء رخص بناء لمنطقة جنوب السرة ضاحية السلام مما أدى إلى ارتفاع أسعار قسائم جنوب السرة بشكل حاد

* وشهد السوق طلباً على قسائم الجابرية الخاصة أما السكن الاستثماري فاستمر الطلب على القسائم الصغيرة والعمارات ذات النسبة التجارية دون تسجيل صفقات كبيرة خلال تلك الفترة

* السكن الخاص :

<< جنوب السرة

500 م شارع واحد بحدود 56 ألف دينار ولم تنفذ صفقات
عند 54.5 ألف دينار

500 م زاوية شارعين تم تنفيذ صفقات بحدود 59 ألف دينار

<< ضاحية السلام

500 م شارع واحد بحدود 56 ألف دينار

500 م زاوية بحدود 69 ألف دينار

500 م بواجهة 30 متر بحدود 73 ألف دينار

750 م شارع واحد بحدود 86 إلى 87 ألف دينار

750 م زاوية بحدود 90 ألف دينار

1000 م شارع رئيسي بحدود 125 ألف دينار

« الجابرية

500 م شارع واحد بحدود 69 ألف دينار

500 م بواجهة 30 متر بحدود 73 ألف دينار

750 م شارع واحد بحدود 86 إلى 87 ألف دينار

750 م زاوية بحدود 90 ألف دينار

1000 م شارع رئيسي بحدود 143 ألف دينار

« السرة

750 م شارع واحد بحدود 88 إلى 90 ألف دينار

1000 م شارع واحد بحدود 90 إلى 92 ألف دينار

1000 م شارع وسكة بحدود 100 ألف دينار

« الدسمة واليرموك

500 م شارع واحد بحدود 88 ألف دينار

500 م زاوية بحدود 93 ألف دينار

750 م شارع واحد بحدود 105 ألف دينار

750 م زاوية أو رئيسي بحدود 120 ألف دينار

« مشرف

500 م شارع وسكة بحدود 90 ألف دينار ولم تتم صفقات

750 م شارع واحد بحدود 92 ألف دينار

750 م زاوية بحدود 120 ألف دينار

1000 م شارع واحد بحدود 120 ألف دينار

1000 م زاوية وقابل للفرز بحدود 180 ألف دينار

ومن ذلك يتضح أن الإشاعة العقارية ذات أثر سريع وقصير الأجل في الغالب بينما يبقى التأثير الحقيقي والمستدام مرتبطاً بالعوامل الاقتصادية الأساسية التي تتحكم في اتجاهات السوق العقاري بشكل مباشر أو غير مباشر.

المقالة رقم 86 طلب متزايد وعرض قليل

يُعد السوق العقاري في الكويت من الأسواق الاستثنائية في المنطقة من حيث تركيبته القائمة على طلب متزايد مقابل عرض محدود وهذه الحالة استمرت لما يقارب خمسين سنة وأسهمت بشكل مباشر في ارتفاع القيمة التداولية وزيادة عدد الصفقات واستمرار صعود الأسعار، عند قراءة السوق العقاري تاريخياً نجد أنه مر بعدة مراحل مفصلية لكنه حافظ على قوته وثباته لأن الطلب الحقيقي والمستمر لم يقابله توسع فعلي في المعروض

أولاً: محدودية التوسع في المناطق الاستثمارية حيث لم يتم طرح مناطق جديدة مؤثرة منذ مناطق مثل الرقعي والشويخ وصباح السالم وهذا انعكس على حجم المعروض من العمارات الاستثمارية حيث يقدر عددها في الكويت بما يقارب 13000 عمارة وهو رقم محدود مقارنة بحجم الطلب

ثانياً: قلة العقارات التجارية وعدم وجود مناطق تجارية جديدة يتم طرحها من قبل الدولة مما أدى إلى ندرة هذا النوع من الأصول وارتفاع أسعارها نتيجة المنافسة العالية عليها

ثالثاً:

وصول الطلبات الإسكانية المتراكمة إلى ما يقارب 108000 طلب إسكاني وهو رقم يعكس فجوة واضحة بين العرض الحكومي والطلب الفعلي مما يدفع شريحة واسعة إلى السوق العقاري الخاص

رابعاً:

محدودية الفرص الاستثمارية البديلة في الكويت مما يجعل العقار الخيار الأول للاستثمار وبالتالي تتجه السيولة إلى السوق العقاري وترفع مستوى الطلب

خامساً:

الزيادة السنوية الناتجة عن الزيادات الجديدة حيث يبلغ عددها نحو 8500 زيجة سنوياً ويحتاج ما يقارب نصفها إلى وحدات سكنية سواء وحدات للإيجار وهذا يشكل ضغطاً مستمراً على السوق

سادساً:

قلة الوحدات الإيجارية المتاحة مما يؤدي إلى ارتفاع العوائد الاستثمارية وينعكس ذلك على ارتفاع أسعار العقار كما أن تقسيم بعض الفلل إلى وحدات إيجارية يرفع قيمتها بناءً على العائد السنوي.

سابعاً:

محدودية الأراضي المتاحة للتطوير وعدم وجود مساحات جديدة للسكن أو الاستثمار أو الصناعة حيث تتركز المناطق الصناعية في نطاقات محدودة مثل الري والشويخ والفحيحيل والجهراء دون توسع يتناسب مع حجم الطلب.

هذه العوامل مجتمعة تفسر استمرار الضغط على السوق العقاري في الكويت وتوضح استمرار ارتفاعه نتيجة تفوق الطلب على العرض.

نحن بحاجة إلى زيادة العرض نحن بحاجة إلى مناطق استثمارية جديدة ومناطق سكنية جديدة وحل حقيقي للقضية الإسكانية لأن ذلك سيؤدي إلى تقليل الضغط على الطلب وبالتالي سيؤثر على الأسعار في المستقبل ويعيد التوازن للسوق العقاري في الكويت.

المقالة رقم 87 شهر 3-2026م

يتشكل المشهد العقاري بشكل استثنائي وفق الظروف الجيوسياسية التي تعيشها المنطقة والتي تؤثر على الاقتصاد بشكل عام وعلى القطاع العقاري بشكل خاص ويتبين لنا أن هناك نزول حاد في القيمة التداولية وعدد الصفقات حيث كانت الأرقام كالتالي :

بلغت التداولات العقارية في شهر مارس 2026 ما قيمته 156 مليون دك بانخفاض عن شهر فبراير بنسبة 74,61% الذي سجل 616 مليون دك كما انخفضت عن نفس الشهر من العام السابق بنسبة 44,24% الذي بلغ 280 مليون دك

أما من حيث عدد الصفقات فقد بلغ 305 صفقة بانخفاض 36,33% عن شهر فبراير الذي سجل 479 صفقة وبانخفاض 27,21% عن نفس الشهر من العام السابق الذي بلغ 419 صفقة

وبذلك بلغت التداولات العقارية في الربع الأول من عام 2026 ما قيمته 1,024 مليون دك بانخفاض 24,05% عن الربع الرابع من عام 2025 الذي سجل 1,349 مليون دك وبالمقابل ارتفعت بنسبة 14,33% عن نفس الربع من العام السابق الذي بلغ 896 مليون دك

كما أن متوسط التداول الشهري خلال آخر خمس سنوات بلغ 324 مليون دك أي أن تداولات شهر مارس 2026 جاءت أقل من هذا المتوسط بأكثر من 51%

وفيما يخص القطاع السكني فقد بلغت التداولات 91 مليون دك خلال شهر مارس بانخفاض 46,29% عن فبراير الذي بلغ 169 مليون دك وانخفاض 10,91% عن نفس الشهر من العام السابق الذي بلغ 102 مليون دك

وبلغ عدد الصفقات السكنية 233 صفقة بانخفاض 30,24% عن فبراير الذي سجل 334 صفقة وبانخفاض 10,73% عن نفس الشهر من العام السابق

وبذلك بلغت تداولات القطاع السكني في الربع الأول من عام 2026 ما قيمته 394 مليون دك بانخفاض 33,30% عن الربع السابق الذي بلغ 591 مليون دك وارتفاع 13,92% عن نفس الربع من العام السابق الذي بلغ 346 مليون دك

أما القطاع الاستثماري فقد سجل 53 مليون دك في شهر مارس بانخفاض 67,90% عن فبراير الذي بلغ 164 مليون دك وانخفاض 34,49% عن نفس الشهر من العام السابق الذي بلغ 81 مليون دك

وبلغ عدد الصفقات الاستثمارية 62 صفقة بانخفاض 50,00% عن فبراير الذي سجل 124 صفقة وبانخفاض 40,38% عن نفس الشهر من العام السابق

وبذلك بلغت تداولات القطاع الاستثماري في الربع الأول من عام 2026 ما قيمته 292 مليون دك بانخفاض 32,96% عن الربع السابق الذي بلغ 435 مليون دك وانخفاض 15,54% عن نفس الربع من العام السابق الذي بلغ 345 مليون دك

وفي القطاع التجاري سجلت التداولات 2 مليون دك خلال شهر مارس بانخفاض حاد عن شهر فبراير وكذلك عن نفس الشهر من العام السابق مع تسجيل صفقة واحدة فقط مقابل 9 صفقات في فبراير و46 صفقة في نفس الشهر من العام السابق

وبذلك بلغت تداولات القطاع التجاري في الربع الأول من عام 2026 ما قيمته 213 مليون دك بانخفاض 21,06% عن الربع السابق الذي بلغ 270 مليون دك وارتفاع 54,34% عن نفس الربع من العام السابق الذي بلغ 138 مليون دك

أما متوسط التداول الشهري في الربع فقد بلغ 341,4 مليون دك بانخفاض 10,67% عن متوسط العام السابق الذي بلغ 382,2 مليون دك حيث بلغ متوسط القطاع السكني 131,4 مليون دك والاستثماري 97,3 مليون دك والتجاري 71,1 مليون دك

ومن حيث توزيع القطاعات استحوذ السكني على 38,49% والاستثماري على 28,48% والتجاري على 20,82% وبقية القطاعات على 12,21%

وفيما يتعلق بالمناطق يتضح عند مقارنة الأسعار بين قمة 2022 وعام 2026 وجود انخفاضات عامة في مختلف المناطق حيث كانت منطقة الخيران الأكثر انخفاضا ومنطقة عبدالله السالم الأقل انخفاضا بينما لا تزال الأسعار أعلى من مستويات 2019 في معظم المناطق باستثناء جنوب السرة التي كانت الأكثر تأثرا بتطبيق قانون مكافحة احتكار الأراضي الفضاء رقم 126 لسنة 2023 كما يظهر تغير في خريطة التداولات بتصدر محافظة حولي بدلا من محافظة الأحمدية خلافا لما كان معتادا.

المقالة رقم 88 انخفاض الأسعار والندرة

فلسفة السوق العقاري الكويتي تكاد أن تكون مختلفة عن كثير من أسواق المنطقة وهذه ليست مجرد عبارة إنشائية بل واقع يتكرر عبر سنوات طويلة ويؤكد سلوك السوق في مختلف دوراته الاقتصادية حيث يتميز هذا السوق بصلابة واضحة رغم التغيرات الاقتصادية المتعاقبة وهذه الصلابة مصدرها الأساسي هو وجود معادلة شبه ثابتة تتمثل في ندرة العرض مقابل زيادة الطلب وهي معادلة صنعت للسوق طابعاً خاصاً يصعب مقارنته بشكل مباشر مع أسواق أخرى.

بطبيعة الحال يتأثر السوق العقاري الكويتي بالعوامل الاقتصادية المختلفة مثل أسعار النفط ومستويات السيولة وسعر الفائدة وكذلك القوانين والتشريعات التي تنظم السوق وهذه العوامل تنعكس على حركة الأسعار سواء بالارتفاع أو الانخفاض أو حتى الركود كما تنعكس أيضاً على مؤشرات أخرى مثل عدد الصفقات والقيمة التداولية حيث نشهد في بعض الفترات نشاطاً ملحوظاً وفي فترات أخرى تباطؤاً أو تراجعاً إلا أن هذه التغيرات لا تلغي الخصوصية الأساسية للسوق.

خلال السنوات الثلاث الماضية شهد السوق العقاري الكويتي انخفاضات في مجمل المناطق نتيجة عوامل اقتصادية وضغوط تنظيمية وهذا أمر طبيعي في أي سوق إلا أن ما يميز الحالة الكويتية هو أن هذا الانخفاض لم يتحول إلى وفرة في الفرص كما قد يتوقع البعض بل على العكس ظهرت حالة موازية وهي انخفاض المعروض بشكل واضح وهذه الظاهرة ليست جديدة بل تتكرر تاريخياً في كل مرة يدخل فيها السوق مرحلة تصحيح .

السبب في ذلك يعود بشكل رئيسي إلى سلوك الملاك والمستثمرين حيث أن الكثير ممن اشترى العقار في فترات ارتفاع الأسعار لا يرغبون في البيع بأسعار أقل من تكلفة الشراء أو بأسعار يرونها غير عادلة وبالتالي يتخذون قراراً بسحب عروضهم من السوق وهذا القرار عندما يتكرر من عدد كبير من الملاك يؤدي إلى تقلص المعروض بشكل ملموس ويخلق حالة من الندرة حتى في ظل انخفاض الأسعار .

عند النظر إلى بعض المناطق السكنية المميزة مثل عبد الله السالم والشويخ السكنية والنزهة نجد أن الباحث عن عقار يواجه صعوبة حقيقية في إيجاد خيارات مناسبة رغم أن المؤشرات العامة تشير إلى انخفاض الأسعار وهذا يعني أن السعر وحده لا يعكس واقع السوق بشكل كامل بل يجب النظر إلى حجم المعروض وجودته وتنوعه .

هذه الظاهرة لا تقتصر على المناطق القليل العرض فيها فقط بل تمتد أيضاً إلى مناطق كانت في السابق تشهد نشاطاً كبيراً مثل الفنيطيس وبوفطيرة والمسائل وحتى مدينة صباح الأحمد البحرية حيث انخفض عدد العروض مقارنة بفترات الانتعاش وهذا يعكس استمرار نفس السلوك من قبل الملاك الذين يفضلون الانتظار على البيع في سوق يرونه غير مناسب

وهنا تظهر المفارقة الأساسية في السوق العقاري الكويتي حيث أن انخفاض الأسعار لا يعني بالضرورة سهولة الحصول على العقار المناسب فالمشتري قد يرى انخفاضاً في المؤشرات العامة لكنه لا يجد العرض الذي يلبي احتياجاته بالموقع والمواصفات المطلوبة وهذا يخلق فجوة بين السعر النظري والسعر الفعلي الذي يمكن إتمام الصفقة عليه .

نتيجة لهذه الندرة تبدأ بعض الحالات الفردية في كسر الاتجاه العام للسوق حيث يتم عرض عقارات بأسعار أعلى من المتوسط العام بسبب قلة الخيارات أو تميز الموقع وفي بعض الأحيان يستجيب السوق لهذه الأسعار خصوصاً إذا كان الطلب حقيقياً ومركزاً وهذا ما نلاحظه في بعض الصفقات التي تتم بأسعار تفوق التوقعات رغم حالة الركود العامة .

مع تكرار هذه الحالات تبدأ بعض المناطق في الدخول في مرحلة تصحيح جزئي حيث تستقر الأسعار أو ترتفع بشكل نسبي رغم استمرار الضغوط الاقتصادية العامة وهذا يعكس طبيعة السوق الكويتي الذي لا يتحرك كتلة واحدة بل يتجزأ إلى أسواق فرعية لكل منها ديناميكيته الخاصة حسب العرض والطلب .

في النهاية لا يمكن قراءة انخفاض الأسعار في السوق العقاري الكويتي بمعزل عن عامل الندرة فهذه الندرة هي التي تعيد تشكيل السوق في كل مرحلة وتجعل من الصعب تعميم فكرة أن الانخفاض يعني فرصة متاحة للجميع بل إن الواقع يثبت أن الفرص الحقيقية تظهر بشكل محدود وفي نطاقات معينة وللمن يمتلك القدرة على التحليل الدقيق وفهم حركة السوق لذلك يبقى هذا السوق محكوماً بمعادلة دقيقة بين قلة العرض واستمرارية الطلب وهي المعادلة التي تفسر الكثير من سلوكياته وتحدد اتجاهاته المستقبلية .

المقالة رقم 89 ما بعد الفرز

في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي بدأ السوق العقاري في الكويت يعتمد على شراء مساحات كبيرة من الأراضي من قبل التجار والمستثمرين ثم العمل على إيصال البنية التحتية وفرز هذه الأراضي إلى قسائم سكنية وإعادة بيعها وكانت هذه العملية تخلق فرصاً استثمارية مباشرة حيث يحقق المستثمر عائداً من فرق السعر بينما يحصل المشتري على أرض جاهزة للبناء وقد برز هذا النموذج في مناطق مثل منطقة الأندلس .

ومع تطور السوق انتقلت هذه الفكرة إلى مناطق كانت في الأصل مزارع مثل بوفطيرة والمسایل والفنيطيس ضمن مناطق شرق القرين حيث تم شراء مساحات كبيرة ثم تشغيل الخدمات والبنية التحتية واستقطاع مواقع للخدمات العامة ومن ثم تقسيمها وفرزها وإعادة بيعها لتتحول هذه المناطق إلى مناطق سكنية متكاملة وتخلق سلسلة من الفرص تبدأ من المستثمر الأول وتمتد إلى المستثمر الثاني ثم إلى المستخدم النهائي .

وفي مراحل لاحقة تطورت آليات الفرز بشكل أكبر حيث ظهرت نماذج تعتمد على شراء أراض بمساحات مثل 1500 متر ثم إعادة تقسيمها إلى أربع قسائم بحدود 375 متر أو دمج أراض متعددة وفرزها إلى 400 متر بما يتوافق مع اشتراطات البلدية وهو ما خلق فرصاً تراكمية في السوق حيث لم تكن الفائدة مقتصرة على المستثمر الأول بل امتدت إلى أكثر من مرحلة من مراحل التداول .

كما شهدت السوق مزادات كبيرة على أراض واسعة في مناطق متعددة مثل جنوب السرة بما يشمل حطين والصديق والزهراء والسلام إضافة إلى مناطق شرق القرين حيث كان المستثمر يدخل المزاد على مساحات كبيرة ثم يعيد تقسيمها وبيعها محققاً فارقاً سعرياً واضحاً واستمرت هذه الدورة قبل سنة 2000 وبعدها لسنوات طويلة وكانت تمثل أحد أهم مصادر الربحية في السوق العقاري .

ومن المناطق التي شهدت نشاطاً واضحاً في عمليات الفرز أيضاً مناطق مثل الرميثة التي كانت تفرز فيها الأراضي من 750 متر إلى قسيميّتين 375 متر وكذلك منطقة بيان التي شهدت عمليات فرز متعددة إلى جانب استمرار النشاط في شرق القرين وجنوب السرة مما عزز من مفهوم أن الفرز يمثل أداة رئيسية في خلق الفرص العقارية.

إلا أن هذه الفرص بدأت تتقلص بشكل ملحوظ مع اقتراب عام 2018 حيث أصبحت أسعار شراء المستثمر قريبة من أسعار ما بعد الفرز وبالتالي تراجع هامش الربح وأصبحت أغلب المزادات تُسعر بناءً على القيمة النهائية بعد الفرز وليس قبلها مما قلل من الجدوى الاستثمارية لهذا النموذج.

ورغم هذا التغير إلا أن السوق العقاري لا يزال يحمل فرصاً قائمة ولكنها أصبحت تحتاج إلى دقة أعلى في التحليل واختيار المواقع وفهم أعمق لحركة العرض والطلب والتشريعات التنظيمية حيث لم تعد الفرص واضحة وسهلة كما في السابق بل أصبحت مبنية على قراءة دقيقة للسوق وقدرة على اقتناص الفجوات السعرية في الوقت المناسب وهذا ما يميز المستثمر اليوم عن المستثمر في المراحل السابقة.

المقالة رقم 90 شبر يغير التخطيط

انتهت مرحلة مهمة من تاريخ التخطيط العمراني في الكويت بعد مرحلة المدينة القديمة حيث كان نمط توزيع الأراضي يعتمد بشكل أساسي على القسائم الكبيرة التي تتراوح غالباً بين 750 متر مربع وقد تصل إلى 1000 متر مربع وكان هذا النموذج يعكس في حينه وفرة الأرض وانخفاض الضغط السكاني لكنه مع مرور الوقت أصبح يمثل عبئاً على التخطيط العمراني لأنه يستهلك مساحات كبيرة من الأراضي ذات القيمة الجغرافية العالية ويقلل من كفاءة الاستخدام داخل النسيج الحضري للدولة ومع توسع الدولة وازدياد عدد السكان وارتفاع الطلب الإسكاني بدأت تظهر ملامح اختناق عمراني تدريجي ليس فقط في توفر الأراضي بل في طريقة توزيعها أيضاً حيث أن استمرار هذا النموذج الكبير في القسائم كان يعني أن عدد الوحدات السكنية الممكن إنشاؤها سيكون محدوداً وبالتالي لا يواكب النمو السكاني المتسارع ولا الاحتياجات المتزايدة للأسر الكويتية .

من هنا جاء التحول التدريجي في السياسة الإسكانية حيث بدأت الدولة بإدخال نماذج جديدة من القسائم الصغيرة والمتوسطة خاصة لذوي الدخل المتوسط والمحدود حيث وصلت بعض القسائم إلى 250 متر مربع

وهذا التحول لم يكن مجرد تغيير في المساحة بل كان تحولاً في فلسفة التخطيط نفسها من فلسفة البيت الكبير على أرض كبيرة إلى فلسفة عدد أكبر من الوحدات لخدمة شريحة أكبر من المجتمع وهذا التغيير أدى إلى خلق تنوع في النسيج العمراني حيث أصبح هناك مزيج من القسائم الكبيرة والمتوسطة والصغيرة مما ساعد على رفع كفاءة استخدام الأرض وزيادة عدد الوحدات السكنية وتحقيق توزيع أكثر توازناً للموارد الإسكانية مع تقليل الضغط على الأراضي الثمينة داخل المدن . وهنا تأتي الرؤية الفكرية المهمة التي طرحها الدكتور سابا جورج شبر في عام 1963م (خبير التخطيط العمراني في الكويت سابقاً) والذي عمل ضمن بلدية الكويت وقدم دراسات مهمة في تنظيم المدن العربية حيث حذر مبكراً من الاستمرار في نموذج القسائم الكبيرة دون تنويع وأكد أن هذا النموذج سيقود إلى توسع عمراني غير كفء حيث قال في كتابه عن تنظيم المدن العربية (إذا استمر النمو العمراني على نمط القسائم الكبيرة ذات المساحات الواسعة فإن المدينة ستتوسع بشكل يفوق الحاجة الفعلية وهذا ليس فقط إسرافاً في استخدام الأرض بل يؤدي أيضاً إلى ضعف في التمازج الاجتماعي وإهدار للقيمة الحضرية للأرض ويجعل من الصعب تحقيق مدينة متوازنة من حيث الكثافة والخدمات والجمال العمراني)

كما أضاف أن الحل لا يكمن في نوع واحد من البناء بل في تنويع النماذج الإسكانية بشكل مدروس حيث قال (من الضروري إدخال أنماط سكنية متعددة تشمل البيوت المتلاصقة وبيوت الشقق مع إعداد برامج سنوية تحدد الاحتياج الإسكاني بدقة بحيث يتم التخطيط بناءً على أرقام وإحصائيات واضحة وليس على تقديرات عامة وهذا التنويع سيمكن المخططين من تقليل كلفة الأرض والخدمات وتحقيق كفاءة أعلى في استخدام المدينة) كما شدد على إعادة توظيف المناطق القديمة داخل المدينة ودعا إلى استملاك أجزاء منها وإعادة تطويرها كمشاريع سكنية حديثة خصوصاً بيوت الشقق مما يسمح بإعادة إحياء هذه المناطق وزيادة الكثافة السكانية بشكل منظم ومدروس . وركز شبر أيضاً على أن التخطيط العمراني يجب أن يكون مبنياً على برنامج واضح لعدد الوحدات المطلوبة سنوياً بحيث يتم التوازن بين العرض والطلب مع تحقيق استدامة في الخدمات والبنية التحتية بدل أن يكون التوسع عشوائياً أو متقطعاً لكن الواقع التطبيقي في الكويت لم يطبق هذه الرؤية بشكل كامل في حينه حيث ظل البناء العمودي محدوداً في بعض التجارب مثل مشروع الصوابر والذي لم يستمر بالشكل المطلوب لأسباب تتعلق بالخدمات والإدارة والتخطيط مما أدى لاحقاً إلى هدمه وإعادة النظر في التجربة .

وفي مراحل لاحقة ظهرت مشاريع سكنية أكبر مثل صباح السالم وشمال غرب الصليبيخات وجابر الأحمد وصباح الأحمد السكنية والتي مثلت خطوة نحو المدن الحديثة لكنها ما زالت تحتاج إلى تكامل أكبر في مفهوم المدينة المتكاملة من حيث الخدمات والتنوع السكاني والكثافة المدروسة واليوم ومع استمرار التحديات الإسكانية يبدو واضحاً أننا بحاجة إلى العودة إلى تلك الرؤى التخطيطية المبكرة ولكن بروح حديثة تجمع بين البناء العمودي وتنوع النماذج السكنية والتخطيط الإحصائي الدقيق وإدارة الموارد بشكل أكثر كفاءة حتى يمكن معالجة القضية الإسكانية بشكل جذري وليس مؤقت وهكذا يتضح أن التحول من القسائم الكبيرة إلى النماذج المتنوعة لم يكن مجرد تغيير هندسي بل كان تحولاً في فلسفة بناء المدينة نفسها وهو ما كان الدكتور جورج شوبر من أوائل من نبه إليه مبكراً حين وضع الأساس لفكرة المدينة المتوازنة بين الإنسان والأرض والخدمة والاستدامة .

المقالة رقم 91 البنية التحتية و القرار العقاري

عند الذهاب إلى اتخاذ القرار العقاري فإن من أهم الأساسيات التي يجب التدقيق عليها هي البنية التحتية للمنطقة سواء كانت منطقة جديدة أو قديمة لأن البنية التحتية ليست مجرد خدمات بل هي الأساس الحقيقي الذي يحدد جودة السكن وقوة الاستثمار واستدامة القيمة .

المقصود بالبنية التحتية يشمل الطرق والمواصلات وشبكات المياه والصرف الصحي والكهرباء والاتصالات وهذه العناصر هي العمود الفقري لأي منطقة سكنية كما يشمل أيضا الخدمات المكملة مثل المدارس والمستشفيات والأمن والنظافة العامة إضافة إلى المرافق الترفيهية مثل الحدائق والمجمعات وهذه كلها ترفع من جودة الحياة وتعزز جاذبية المنطقة . عند المقارنة بين المناطق يجب ألا ننظر فقط إلى السعر أو الموقع بل إلى ديمومة البنية التحتية لأن المناطق القديمة قد تكون أسعارها مغرية ولكنها تحتاج إلى تدقيق كبير في حالة الشبكات والخدمات وهل تم تحديثها أو لا لأن إهمال الصيانة يؤدي مع الوقت إلى تراجع المنطقة ودخولها في ما يسمى (اضمحلال المنطقه) والتي تؤثر مباشرة على الرغبة السكنية والاستثمارية .

ضعف البنية التحتية يؤدي إلى انخفاض الطلب وانخفاض الطلب يؤدي إلى نزول الأسعار وهذه قاعدة واضحة في السوق العقاري وهناك شواهد كثيرة في مناطق مختلفة حيث تراجعت قيمتها بسبب غياب الصيانة أو ضعف الخدمات رغم أنها كانت في السابق مناطق مرغوبة .

في المقابل المناطق التي يتم الاهتمام ببنيتها التحتية بشكل مستمر أو التي تكون حديثة التخطيط غالباً ما تحافظ على قيمتها أو ترتفع لأن الخدمات تكون منظمة والشبكات حديثة والبيئة العامة جاذبة للسكن والاستثمار .

من النقاط المهمة أيضاً عند اتخاذ القرار العقاري النظر إلى مستقبل البنية التحتية وهذا يعتمد على رؤية الدولة وخططها التطويرية هل هناك نية لإعادة تأهيل المنطقة هل هناك مشاريع تطوير قادمة هل سيتم تحسين الطرق والخدمات لأن هذه العوامل تخلق فرص نمو حقيقية في القيمة .

الكثافة السكانية تلعب دور مهم فالمناطق ذات الكثافة العالية إذا لم يتم دعمها بصيانة مستمرة تتعرض لضغط كبير يؤدي إلى تآكل البنية التحتية بسرعة أما المناطق ذات الكثافة المنخفضة غالباً ما تكون بنيتها التحتية أكثر استقراراً واستدامة إذا تم إنشاؤها بشكل صحيح .

الخلاصة أن البنية التحتية ليست عنصر ثانوي بل هي عنصر حاسم في القرار العقاري ومن يهمل هذا الجانب قد يشتري في منطقة منخفضة الجودة أو معرضة للتراجع بينما من يحسن قراءة البنية التحتية الحالية والمستقبلية يستطيع اتخاذ قرار استثماري ناجح وتحقيق قيمة مضافة حقيقية على المدى الطويل .

المقالة رقم 92 عروض إيجار كثيرة

شهد سوق إيجار المساكن للمواطنين في الكويت تحولات كبيرة عبر مراحل مختلفة، وكانت هناك محطات مفصلية غيّرت شكل السكن والإيجار للأسر الكويتية على مدى العقود الماضية. في بداية الثمانينات اتجه المواطن الكويتي إلى السكن بالإيجار في البناء العمودي والعمارات السكنية خاصة في مناطق مثل حولي والسالمية إضافة إلى مناطق أبعد مثل المنقف وأبوحليفة حيث كانت الشقق آنذاك ملائمة لطبيعة الأسرة الكويتية واحتياجاتها. ومع منتصف التسعينات بدأت مرحلة جديدة تمثلت بانتقال المواطنين إلى السكن في الشقق داخل المناطق السكنية النموذجية مثل الجابرية وقرطبة والسرة وبدأ الطلب يرتفع تدريجياً على الوحدات الإيجارية داخل هذه المناطق أما بعد بداية الألفية الجديدة فقد شهدت الكويت ضغطاً سكانياً واضحاً نتيجة ارتفاع معدلات الزواج السنوية التي تراوحت بين خمسة إلى ستة آلاف حالة زواج سنوياً بالتزامن مع بطء توزيع القسائم السكنية وتراكم الطلبات الإسكانية عاماً بعد عام ما أدى إلى اتساع الفجوة بين الطلب والعرض السكني.

هذا الواقع انعكس بشكل مباشر على السوق الثانوي وأصبح إيجار الشقق السكنية الخيار الأساسي للأسر الكويتية الجديدة التي تنتظر الحصول على الرعاية السكنية. ومنذ عام 2005 تقريباً بدأت نقطة التحول الكبرى في انتشار الوحدات الإيجارية داخل المناطق السكنية حيث توسعت ظاهرة بناء الشقق بغرض التأجير وأصبح الاستثمار في بناء المساكن التأجيرية فرصة جاذبة للمستثمرين بسبب استمرار الطلب القوي الناتج عن الزيادات السنوية والطلبات الإسكانية المتراكمة. وشهدت مناطق جنوب السرة مثل الزهراء وحطين والشهداء انتشاراً واسعاً للشقق السكنية كما توسع النشاط الإيجاري في مناطق جنوبية مثل العقيلة والمنقف وأبوظفيرة إلى جانب تغير شكل السكن في مناطق قديمة مثل الصباحية والرقعة وغيرها.

واليوم ورغم ضخ كميات كبيرة من العروض الإيجارية الجديدة في مناطق مثل المسایل وأبوظفيرة والمناطق الشمالية والجنوبية فإن السوق ما زال يستوعب هذه العروض بسبب استمرار الضغط الإسكاني.

فعندما نتحدث عن وجود ما يقارب 108 آلاف طلب إسكاني متراكم فهذا يعني وجود عشرات الآلاف من الأسر التي ما زالت تبحث عن سكن ومع استمرار الزيادة السنوية في الطلبات الإسكانية فإن السوق سيظل قادراً على استيعاب الوحدات الإيجارية الجديدة.

لذلك فإن أسعار الإيجارات تبدو مستقرة نسبياً حتى مع زيادة المعروض لأن جوهر المشكلة مرتبط بالقضية الإسكانية نفسها وليس فقط بعدد الوحدات المتوافرة في السوق.

كما نشهد اليوم توسعاً واضحاً في سوق الإيجار داخل مدينة المطلاع التي أصبحت من المناطق ذات النشاط الإيجاري الكثيف في ظل انتقال العديد من الأسر إليها بشكل مؤقت أو دائم.

أما فيما يتعلق بأسعار الإيجارات في الكويت فيمكن تقسيمها إلى محورين أولاً المناطق الأعلى من حيث متوسط الإيجار مثل عبدالله السالم والنزهة والشامية وخطين وبيان وثانياً المناطق الأقل من حيث متوسط الإيجار مثل الأندلس والمطلاع والعمرية والرقعة.

وتبقى هناك عوامل رئيسية تتحكم في ارتفاع القيمة الإيجارية لأي منطقة أهمها القرب من العاصمة والقرب من الخدمات والندرة وقلة المعروض وسهولة المداخل والمخارج والحدثة العمرانية والتنظيم.

وفي النهاية فإن سوق الإيجارات في الكويت سيظل مرتبطاً بشكل مباشر بالقضية الإسكانية فكلما استمرت الطلبات الإسكانية المتراكمة وازدادت سنوات الانتظار سيبقى الطلب مرتفعاً على الشقق والمساكن الإيجارية مهما زادت العروض أو تغيرت القوانين لأن الحاجة الفعلية للسكن ما زالت قائمة.

المقالة رقم 93 محافظة حولي إلى القسم

لابد أن ندرك أن السوق العقاري الكويتي من أسرع الأسواق العالمية تحركاً ويتأثر بالعوامل بشكل سريع جداً فينتج عن ذلك أرقام جديدة وتحليلات عقارية جديدة لذلك فسمّة السوق العقاري الكويتي هي التغير السريع . ومن ضمن هذه التغيرات نجد بروز محافظة حولي من الربع الأخير من سنة 2025م إلى يومنا هذا في زيادة مضطردة من التداولات العقارية وعدد الصفقات مما غير المراكز الخاصة بالمحافظات وأعاد لنا مشهد تسيد محافظة حولي في عدد الصفقات والقيمة التداولية حيث يدون التاريخ تداولات وصفقات كبيرة من سنة 1999م إلى سنة 2005م في محافظة حولي إثر التداولات التي تمت في مناطق جنوب السرة وذلك بسبب العرض الكبير الذي كان موجوداً في تلك المناطق والذي قابله استجابة سريعة من السوق العقاري في شراء تلك العقارات مما جعل محافظة حولي تتعالى على المراكز الأولى في التداولات العقارية . والآن يتكرر هذا المشهد بسبب العرض الكبير في تلك المناطق والذي جعل محافظة حولي تتعالى إلى المركز الثاني في مجمل المحافظات في عدد الصفقات العقارية خصوصاً في أول 4 شهور من سنة 2026م حيث بلغ عدد الصفقات في تلك المناطق 227 صفقة وهو رقم كبير إذا ما قورن بنفس الفترة من عام 2025م إذ لدينا زيادة تقارب 250% في عدد الصفقات بتلك المناطق .

وإذا أردنا أن نفصل في مجمل عدد الصفقات في محافظة حولي خلال 4 شهور من عام 2026م فإن العدد بلغ 494 صفقة عقارية تحتل المركز الثاني على مستوى المحافظات بفارق 59 صفقة عن المركز الأول وهي محافظة الأحمدى التي دائما ما تتسيد عدد الصفقات خلال 15 سنة مدعومة بتداولات مدينة صباح الأحمد البحرية .

وأیضا ما يحفز التداولات في محافظة حولي هي الصفقات في منطقة السالمية الاستثمارية والصفقات في منطقة حولي الاستثمارية بسبب الطلب الكبير على العقار الاستثماري في الفترة من بداية سنة 2025م إلى يومنا هذا .

ونعتقد أن هذا الطلب على العقار في تلك المناطق جنوب السرة سوف يزداد في المرحلة القادمة حتى لو تجدد العرض في تلك المناطق فنحن نعيش حاليا فترة واضحة من الطلب الكبير والندرة في العروض لبعض المواقع في تلك المناطق مما صنع تصحيحا إيجابيا بشكل غير ملحوظ في بعض الأسعار .

وما يحرك هذا المشهد هو الاستيعابية الكبيرة في الشراء لأسعار لم توجد على الأقل خلال 5 سنوات وإذا استمرت هذه الاستيعابية كما تثبت الأرقام فسيكون هناك تصحيح إيجابي أكبر في الأسعار خلال الأشهر المقبلة .

المقالة رقم 94 التبريد العقاري

يعيش السوق العقاري حالات من الحركة السريعة في فترات وحالات من البطء في فترات وحالات من الركود في فترات معينة وهذه الحالات تشوبها علامات واضحة في التحرك وأسباب واضحة في التحرك وأسس واضحة في التحرك على أساس العوامل الاقتصادية مقابلها الحاجة إلى الاستثمار أو الحاجة إلى السكن وعندما تتسارع الحركة يتسارع الطلب على العقار بكافة أشكاله تحصل هناك زيادة في القيمة التداولية وبالتالي تنعكس هذه القيمة التداولية إذا استمرت على الأسعار بالارتفاع خصوصاً ما شهدناه في الكويت في حالة ارتفاع كبيرة وارتفاع على متوسط القيم مقارنة بالرواتب وصعوبة شراء المسكن في الكويت ولذلك هناك ارتفاعات كبيرة في أسعار العقار في الكويت . نتكلم ما قبل 1990 شهدت هناك زيادات أضعاف وأضعاف في أسعار العقار بسبب الطلب الجامح على العقار السكني بكافة أشكاله وبالتالي مع قلة في استجابة الطلبات الإسكانية المتراكمة وبالتالي حدث ما حدث وحصل ما حصل في ارتفاعات كبيرة في أسعار العقار مما قلص قدرة المواطن على شراء العقار من السوق السكني وبالتالي أصبح العقار السكني هو عقار به فرصة استثمارية وهذا ما شهدناه قبل العقود الثلاثة السابقة باستخدام العقار السكني كعقار استثماري وتحول جزء كبير من الطلب من طلب سكني إلى طلب استثماري

نرجع إلى ذلك هناك بدأت الحكومة في وضع حلول في أكثر من اتجاه لكبح جماح ارتفاع الأسعار ومنها إصدار قوانين الرسوم على الأراضي في سنة 1994 وسنة 2008 وأيضا سنة 2023 وهذه الإجراءات جاءت في إطار محاولة إعادة التوازن إلى السوق العقاري وضبط الحركة السريعة في الأسعار والحد من المضاربات التي تؤدي إلى رفع غير طبيعي في القيم السوقية ومن هنا بدأ يتكون مفهوم واضح في التعامل مع هذه الحالات وهو مفهوم التبريد العقاري . مصطلح التبريد العقاري ظهر في الأساس في الأسواق الآسيوية عندما بدأت بعض الدول مثل سنغافورة وهونغ كونغ وكوريا الجنوبية تعاني من ارتفاعات سريعة ومستمرة في أسعار العقار بشكل يفوق النمو الاقتصادي الحقيقي ويفوق نمو الدخل والرواتب ويفوق القدرة الشرائية للمواطنين وبدأت حركة السوق تتحول من احتياج سكني إلى مضاربات سريعة تعتمد على الشراء والبيع خلال فترات قصيرة جدا . وهنا بدأت الحكومات في تلك الدول تلاحظ أن السوق يدخل في مرحلة سخونة عالية جدا وأن استمرار هذه السخونة قد يؤدي إلى فقاعات سعرية عقارية يصعب السيطرة عليها لاحقا

ولذلك بدأ التفكير في أدوات تنظيمية تهدف إلى تهدئة السوق وإبطاء سرعة الارتفاعات وإعادة التوازن بين العرض والطلب ومن هنا ظهر مصطلح التبريد العقاري كمفهوم اقتصادي وليس مجرد مصطلح إعلامي .

التبريد العقاري في جوهره هو عملية تهدئة لوتيرة السوق عندما تصبح الحركة سريعة بشكل مبالغ فيه بحيث يكون الهدف هو تقليل حدة المضاربات وتشجيع الاستقرار السعري وربط الأسعار بشكل أقرب إلى القيمة الحقيقية للعقار وليس إلى توقعات السوق أو المضاربات قصيرة المدى :

وفي التطبيق العملي بدأت الدول باستخدام أدوات متعددة ضمن هذا الاتجاه مثل فرض رسوم على العقارات غير المستغلة وتشديد شروط التمويل العقاري وتقليل نسب الإقراض وربط بعض أنواع البيع بضرائب أو رسوم إضافية على البيع السريع بهدف تقليل عمليات المضاربة السريعة التي ترفع الأسعار بشكل غير منطقي .

وفي الكويت بدأت بعض الإجراءات التي يمكن إدراجها ضمن هذا الإطار منذ سنوات طويلة ومن أبرزها قوانين الرسوم على الأراضي الفضاء التي ظهرت في 1994 ثم عادت بشكل أوضح في 2008 ثم في 2023 وكانت الفكرة الأساسية منها تقليل الاحتكار وزيادة المعروض ودفع ملاك الأراضي إلى تطويرها أو عرضها في السوق بدلا من إبقائها كأصول غير منتجة لفترات طويلة مما يؤدي إلى تقليل الضغط على الأسعار.

ومن المهم فهم أن التبريد العقاري ليس هدفه خفض الأسعار بشكل مباشر وإنما هدفه الأساسي هو منع الارتفاعات غير الطبيعية التي تحدث عندما يختل التوازن بين العرض والطلب وعندما تتحول العقارات إلى أدوات مضاربة بدلا من كونها حاجة سكنية أو استثمار طويلة الأمد.

وفي المقابل فإن تطبيق التبريد العقاري يحتاج دائما إلى اتجاه واضح ومتوازن لأن المبالغة في التبريد قد تؤدي إلى نتائج عكسية مثل ضعف السيولة في السوق أو انخفاض عدد الصفقات أو دخول السوق في حالة ركود ممتد مما يؤثر على النشاط الاقتصادي المرتبط بالقطاع العقاري بشكل عام.

لذلك فإن الفكرة الأساسية في التبريد العقاري تقوم على مبدأ التوازن وليس المنع أو الإيقاف بحيث يبقى السوق نشطا ولكن دون سخونة مفرطة تؤدي إلى ارتفاعات حادة وغير مبررة في الأسعار ويظل الهدف النهائي هو حماية القدرة الشرائية للمواطن وتحقيق استقرار نسبي في السوق العقاري

ومن ذلك فإن التبريد العقاري هو مفهوم اقتصادي حديث نسبيا ظهر نتيجة تطور الأسواق العالمية وتكرار الأزمات العقارية في أكثر من دولة وأصبح اليوم جزءا من أدوات إدارة الاقتصاد العقاري في الدول التي تشهد دورات سريعة في ارتفاع وانخفاض الأسعار وهو في جوهره محاولة للوصول إلى سوق عقاري أكثر استقرارا وعدالة وتوازنا بين جميع الأطراف .

المقالة رقم 95 تخطيط المنطقة و الاسعار

عند تحليل السوق العقاري يركز الكثير من المتابعين على عامل الطلب باعتباره المحرك الرئيسي للأسعار إلا أن هناك عاملاً لا يقل أهمية عن الطلب بل قد يكون في بعض الأحيان السبب الحقيقي وراء ارتفاع قيمة بعض المواقع العقارية وهو تخطيط المنطقة نفسها فالمخطط العمراني لا يحدد فقط شكل الشوارع ومواقع الخدمات والمرافق العامة بل يحدد أيضاً حجم المعروض من كل نوع من أنواع المواقع العقارية داخل المنطقة ولذلك فإن بعض الفروقات السعرية التي نراها بين العقارات لا ترجع فقط إلى رغبة المشتري وإنما ترجع إلى ندرة بعض المواقع الناتجة أساساً عن تخطيط المنطقة.

فكل منطقة لها قوام مختلف عن الأخرى وبعض المناطق تم تصميمها بحيث تحتوي على عدد كبير من مواقع الشارع الواحد بينما تحتوي على عدد محدود من الزوايا أو مواقع البطن والظهر وبعض المناطق الأخرى قد يكثر فيها البطن والظهر وتقل فيها الزوايا أو المواقع المقابلة للخدمات ولذلك فإن شكل المخطط العمراني ينعكس بصورة مباشرة على عدد المواقع المميزة المتاحة داخل المنطقة.

ومن ذلك نجد أن الزاوية في كثير من المناطق السكنية الحديثة أصبحت من المواقع النادرة ليس فقط بسبب رغبة المشترين فيها وإنما بسبب محدودية عددها داخل المخطط فحين تكون غالبية القسائم على شارع واحد ويكون عدد الزوايا محدوداً فإن السوق بطبيعته يمنح هذه المواقع قيمة إضافية نتيجة قلة المعروض منها ومع مرور الوقت تتسع الفجوة السعرية بينها وبين المواقع الأخرى. ومن ذلك أيضاً أن الندرة لا تقتصر على الزوايا فقط بل تشمل مواقع أخرى مثل البطن والظهر والشارع المقابل للمسجد والشارع المقابل للساحة والشارع مقابل شارع المفتوخ والشارع المقابل للمواقف أو المواقع التي تتمتع بارتدادات كبيرة فهذه المواقع تكون محدودة العدد في كثير من الأحيان ولذلك تصبح أكثر طلباً وأكثر قدرة على المحافظة على قيمتها السوقية. كما أن جغرافية المنطقة نفسها تلعب دوراً مهماً في تكوين هذه الندرة فهناك مناطق تسمح بطبيعتها التخطيطية بوجود عدد أكبر من الشوارع المفتوحة أو الساحات العامة وهناك مناطق أخرى تقل فيها هذه المزايا بسبب شكل المخطط أو طريقة توزيع الخدمات فيها

ولذلك تختلف المواقع النادرة من منطقة إلى أخرى بحسب طبيعة التخطيط العمراني وليس بالضرورة أن تكون المواقع المميزة نفسها في جميع المناطق.

وعند دراسة المدن السكنية الحديثة مثل مدينة المطلاع ومدينة جابر الأحمد ومدينة جنوب صباح الأحمد السكنية نجد أن الغالبية العظمى من القسائم تقع على شارع واحد بينما تقل بصورة واضحة مواقع الزوايا والمواقع المقابلة للمساجد أو الساحات أو المواقف العامة وهذا الأمر لم تصنعه حركة السوق وإنما صنعه المخطط العمراني منذ اليوم الأول لتأسيس المنطقة ولذلك أصبحت هذه المواقع أكثر ندرة مع مرور الوقت.

كما أن الأسواق العقارية بطبيعتها تبدأ مع السنوات في اكتشاف المواقع المميزة داخل كل منطقة ففي المراحل الأولى من تطوير المناطق الجديدة قد لا تكون الفروقات السعرية واضحة بصورة كبيرة إلا أن زيادة التداولات وازدياد خبرة المشترين والمستثمرين يؤديان إلى إعادة تقييم المواقع وفق درجة ندرتها الحقيقية داخل المنطقة فتبدأ بعض المواقع بالحصول على فروقات سعرية أعلى نتيجة محدودية عددها وصعوبة تكرارها.

ومن ذلك نلاحظ أن بعض المواقع تحافظ على تفوقها السعري لفترات طويلة حتى في أوقات هدوء السوق لأنها لا تعتمد فقط على مستوى الطلب الحالي وإنما تعتمد أيضاً على محدودية المعروض منها فكلما كان الموقع أقل تكراراً داخل المخطط وأكثر صعوبة في التوفر ازدادت قدرته على المحافظة على قيمته السوقية مقارنة بالمواقع المتوافرة بكثرة.

لذلك فإن قراءة المخطط العمراني للمنطقة لا تقل أهمية عن قراءة حركة الأسعار نفسها لأن المخطط يكشف للمستثمر والمشتري حجم الندرة الموجودة داخل المنطقة ويكشف عدد المواقع المميزة المتاحة فعلياً في السوق كما يساعد على فهم أسباب الفروقات السعرية الحالية واستشراف الفروقات السعرية المستقبلية ومن هنا يمكن القول إن كثيراً من قيم العقارات لا تصنعها حركة السوق وحدها بل يصنعها أيضاً تخطيط المنطقة وقوامها العمراني الذي يحدد منذ البداية أين ستكون المواقع النادرة وأين ستكون المواقع الأكثر توافراً داخل المنطقة.

المقالة رقم 96 أزمة 2008 في الجمعية العقارية

من الأزمات المهمة التي غيرت المشهد الاقتصادي والعقاري وغيرت فلسفة الشراء والاستثمار العقاري وأعطت المستثمرين قدراً أكبر من الحذر في التعامل مع المخاطر الاقتصادية أزمة عام 2008 التي ما زالت آثارها ودروسها حاضرة حتى يومنا هذا وقد تناولنا هذه الأزمة في إحدى حلقات برنامج الجمعة العقارية ضمن سلسلة رحلة في ذاكرة عقاري مع المهندس إبراهيم العوضي الذي استعرض مجموعة من الدروس والخبرات التي خرج بها من تلك المرحلة المهمة.

أولى هذه الدروس أن الاستثمار لا يجب أن يكون مبنياً على الحماس أو الرغبة في تحقيق الأرباح السريعة بل على الدراسة المتأنية والتحليل العميق فقد شهدت السنوات التي سبقت الأزمة اندفاعاً كبيراً نحو الاستثمار في أسواق وقطاعات مختلفة داخل وخارج الكويت دون امتلاك المعرفة الكافية بطبيعة تلك الأسواق أو فهم الأنظمة الاقتصادية والقانونية والتشريعية التي تحكمها وقد أثبتت الأزمة أن الجهل بهذه التفاصيل قد يؤدي إلى خسائر كبيرة مهما بدت الفرصة الاستثمارية مغرية.

ومن أهم الدروس أيضاً أن الدخول إلى أي سوق جديد يحتاج إلى دراسة جميع العوامل المؤثرة فيه سواء كانت اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية أو قانونية فنجاح الاستثمار لا يعتمد فقط على حجم الطلب أو توقعات النمو وإنما يعتمد كذلك على البيئة التنظيمية والتشريعية ومدى قدرة المستثمر على فهم طبيعة السوق والتعامل مع متغيراته المختلفة.

كما أكدت الأزمة أهمية بناء الشركات على أسس متينة وواضحة فالكثير من الشركات التي تعثرت خلال أزمة 2008 لم يكن سبب تعثرها نقص الفرص أو ضعف الأسواق فقط وإنما كان نتيجة غياب الانسجام في الرؤية الاستثمارية أو ضعف الحوكمة أو عدم وضوح الأهداف وآليات التخارج وإدارة المخاطر وقد أظهرت الأزمة أن الشركات التي تمتلك هيكلًا مؤسسيًا قويًا وإدارة واعية كانت أكثر قدرة على مواجهة التحديات والاستمرار مقارنة بالشركات التي اعتمدت على التوسع السريع دون قواعد راسخة.

ومن النقاط المهمة التي برزت خلال تلك المرحلة أن المستثمر غالباً ما يكون أكثر نجاحاً في البيئة التي يعرفها جيداً ولذلك يرى كثير من المستثمرين أن السوق الكويتي يبقى من أفضل الأسواق للمستثمر المحلي ليس فقط بسبب الفرص المتاحة بل أيضاً بسبب المعرفة بطبيعة السوق والقوانين والعلاقات المهنية وسهولة الوصول إلى المعلومات وفهم التغيرات الاقتصادية المحلية فالمعرفة بالسوق تمنح المستثمر ميزة مهمة لا يمكن تجاهلها عند اتخاذ القرار الاستثماري.

كما سلطت الأزمة الضوء على أهمية وجود أطر قانونية واستشارية واضحة تحكم أي استثمار فقد دخلت العديد من الشركات والمستثمرين في مشاريع مختلفة اعتماداً على العلاقات الشخصية أو الثقة المفرطة أو التوقعات المتفائلة دون وجود دراسات قانونية ومالية متخصصة وعندما تعرضت الأسواق للاهتزاز ظهرت المشكلات الحقيقية لتلك الاستثمارات وواجهت بعض الشركات نزاعات وتعقيدات قانونية استمرت لسنوات طويلة.

ومن أبرز الظواهر التي سبقت الأزمة ظاهرة التوسع المبالغ فيه في تأسيس الشركات الجديدة ففي تلك الفترة كانت بعض الجهات تؤسس شركات متتابعة بهدف جمع رؤوس الأموال والاستفادة من موجة التفاؤل السائدة في الأسواق وكان التركيز في كثير من الأحيان على التوسع والانتشار أكثر من التركيز على جودة المشروع أو جدواه الاقتصادية الحقيقية وقد ساهم ذلك في تضخم بعض التقييمات ورفع الأسعار إلى مستويات لا تعكس القيمة الفعلية للأصول أو الشركات.

كما شهدت تلك المرحلة اندفاعاً نحو المشاريع العقارية الكبرى والاستثمارات الخارجية في عدد من الدول حيث اعتقد كثير من المستثمرين أن النمو سيستمر لفترات طويلة دون توقف إلا أن الأزمة أثبتت أن الأسواق تمر بدورات اقتصادية مختلفة وأن الارتفاعات الكبيرة قد يعقبها تصحيح قوي إذا لم تكن مدعومة بأسس اقتصادية سليمة.

ومن الدروس المهمة أيضاً أن إدارة المخاطر ليست أمراً ثانوياً في الاستثمار بل هي جزء أساسي من عملية اتخاذ القرار فالمستثمر الناجح لا يبحث فقط عن العائد المرتفع وإنما يدرس حجم المخاطر المحتملة وقدرته على التعامل معها في حال تغير الظروف الاقتصادية أو المالية وقد أظهرت أزمة 2008 أن تجاهل المخاطر قد يؤدي إلى خسائر تفوق المكاسب التي تم تحقيقها خلال سنوات طويلة. كما أكدت الأزمة أهمية التنويع المدروس في الاستثمارات فتركيز الاستثمارات في قطاع واحد أو سوق واحد قد يزيد من حجم المخاطر عند حدوث أي أزمة اقتصادية أو مالية أما التنويع القائم على الدراسة والتحليل فإنه يساعد على تخفيف المخاطر وتحقيق قدر أكبر من الاستقرار والاستدامة. لقد شكلت أزمة 2008 نقطة تحول مهمة في الفكر الاستثماري لدى الكثير من المستثمرين والشركات فقد انتقل التركيز من التوسع السريع وتحقيق الأرباح قصيرة الأجل إلى الاهتمام بالحوكمة والشفافية وإدارة المخاطر وجودة الأصول والاستدامة طويلة الأمد وأصبح المستثمرون أكثر حرصاً على دراسة الفرص وتحليلها قبل اتخاذ القرار وأكثر اهتماماً بمتابعة المؤشرات الاقتصادية والمالية التي قد تؤثر على استثماراتهم مستقبلاً.

و على هذا.تبقى أزمة 2008 واحدة من أهم المحطات الاقتصادية في العصر الحديث ليس بسبب حجم الخسائر التي نتجت عنها فقط بل بسبب الدروس العميقة التي قدمتها للمستثمرين والشركات وصناع القرار فقد أكدت أن النجاح الحقيقي في الاستثمار لا يتحقق بالمغامرة غير المحسوبة أو التوسع غير المدروس وإنما يتحقق بالعلم والخبرة والانضباط والقدرة على إدارة المخاطر واتخاذ القرار في الوقت المناسب .

المقالة رقم 97 صانع السوق العقاري

عندما يُطرح سؤال مهم حول من هو صانع السوق العقاري الحقيقي فإن الكثير من الآراء تتجه نحو المستثمرين الكبار أو الشركات العقارية أو حتى المضاربين الذين يمتلكون محافظ عقارية ضخمة إلا أن مراجعة تاريخ الأسواق العقارية في الكويت والعالم تؤكد أن الجهة الأكثر تأثيراً في السوق العقاري هي الدولة ، فالدولة تمتلك أدوات لا يملكها أي مستثمر أو شركة عقارية، وهي القدرة على تغيير اتجاه السوق بالكامل من خلال القوانين والتشريعات والسياسات المالية والنقدية والتنموية. السوق العقاري لا يتحرك بصورة عشوائية ، بل يتأثر بمجموعة من القرارات والسياسات التي تؤثر بشكل مباشر على العرض والطلب والسيولة والتمويل وفرض الاستثمار. ولذلك فإن قراءة مستقبل العقار تبدأ دائماً بقراءة توجهات الدولة وخططها وقراراتها قبل متابعة حركة المستثمرين أو الشركات العقارية. وعند النظر إلى التجارب العالمية نجد أمثلة عديدة تؤكد هذا المفهوم ففي سنغافورة تدخلت الحكومة أكثر من مرة عندما ارتفعت أسعار العقارات بشكل كبير، حيث فرضت ضرائب إضافية على بعض المشترين والمستثمرين ووضعت قيوداً على التمويل العقاري للحد من المضاربة وحماية السوق من التضخم السعري. وبمجرد تطبيق هذه القرارات بدأت الأسعار بالتراجع أو الاستقرار رغم استمرار وجود المستثمرين ورغبتهم في الشراء.

وفي الصين قامت الحكومة خلال السنوات الماضية بفرض قيود صارمة على تمويل شركات التطوير العقاري، الأمر الذي أدى إلى تغيرات واسعة في القطاع العقاري وانخفاض النشاط في عدد من المدن الكبرى. ولم يكن السبب هو تغير رغبة المستثمرين وإنما تغير السياسات الحكومية المنظمة للسوق.

أما في الكويت فإن الأمثلة على دور الدولة في صناعة السوق العقاري أكثر وضوحاً وتنوعاً، فقد شهدت العقود الماضية قرارات عديدة غيرت المشهد العقاري بالكامل وأعدت توزيع السيولة بين القطاعات المختلفة.

ففي عام 1994 تم رفع القرض الإسكاني إلى 70 ألف دينار وهو قرار كان له تأثير مباشر على زيادة القدرة الشرائية للمواطنين وتحفيز الطلب على العقارات السكنية ما أدى إلى زيادة كبيرة في أسعار العقار في الكويت. كما قامت الدولة بدعم المواد الإنشائية بمبلغ يصل إلى 30 ألف دينار للمواطنين الراغبين في البناء وهو قرار ساهم في زيادة كبيرة في أسعار المواد الإنشائية و زيادة في اجور العمالة

ومن القرارات المهمة أيضاً فرض الرسوم على الأراضي الفضاء خلال مراحل مختلفة من تاريخ السوق العقاري فقد كان لفرض الرسوم في التسعينيات ثم إعادة تفعيل وتطوير بعض الرسوم والإجراءات في عام 2008 ثم عام 2023 تأثير واضح على سلوك الملاك والمستثمرين حيث ساهمت هذه السياسات في تغيير المشهد العقاري الذي نعيشه الآن .

كما شهدت الكويت تقليص بعض أدوار التمويل العقاري في فترات مختلفة وهو ما انعكس على حجم السيولة المتاحة للشراء والاستثمار ، فكلما انخفضت المرونة التمويلية تراجعت القدرة الشرائية لبعض الشرائح وانعكس ذلك على النشاط العقاري بشكل عام.

ومن أبرز القرارات التي غيرت اتجاه السيولة داخل السوق العقاري قرار زيادة تعرفه الكهرباء والماء على العقارات الاستثمارية في نهاية عام 2016 ، فقد أدى هذا القرار إلى ارتفاع تكاليف التشغيل لبعض العقارات الاستثمارية وأثر على العوائد الاستثمارية ، ما دفع جزءاً من رؤوس الأموال إلى إعادة النظر في استثماراتها والانتقال تدريجياً نحو العقار السكني الذي أصبح أكثر جاذبية مقارنة ببعض العقارات الاستثمارية في تلك الفترة.

كما أن القرارات المرتبطة بالقطاع الصناعي كان لها أثر واضح على السوق العقاري ، فإلغاء التحويل المؤقت للقوائم الصناعية أدى إلى تغيير معادلة الاستثمار في بعض المناطق الصناعية وأسهم في انتقال جزء من السيولة نحو القطاعات السكنية والاستثمارية والتجارية الأمر الذي انعكس على حركة التداول وأسعار العقارات في أكثر من قطاع.

ولا يقتصر دور الدولة على التشريعات والقرارات المالية فقط بل يمتد إلى التنمية العمرانية وتوفير الأراضي والبنية التحتية فعندما تقوم الدولة بإنشاء مدينة جديدة أو تطوير شبكة طرق أو إنشاء جسر أو توفير خدمات متكاملة لمنطقة معينة فإنها ترفع من جاذبية تلك المنطقة وتؤثر على قيمتها العقارية بصورة مباشرة.

ولهذا فإن المستثمرين والشركات العقارية ليسوا صناع السوق الحقيقيين بقدر ما هم متفاعلون مع القرارات الحكومية ، فالمستثمر يغير استراتيجيته عندما تتغير القوانين والشركة العقارية تعيد حساباتها عندما تتغير الأنظمة والبنوك تعدل سياساتها عندما تتغير التعليمات الرقابية أما الدولة فهي الجهة التي تمتلك القدرة على تغيير قواعد اللعبة العقارية بالكامل.

ومن خلال استعراض التجارب العالمية في سنغافورة والصين إلى جانب التجربة الكويتية يتضح أن الدولة هي المحرك الأساسي للسوق العقاري وهي صانع السوق الحقيقي التي تتحكم في التمويل والتشريعات والبنية التحتية والتنمية العمرانية والرسوم والضرائب والدعم الإسكاني وتخصيص الأراضي والأنشطة الاقتصادية ولذلك فإن أي قراءة مستقبلية للسوق العقاري يجب أن تبدأ أولاً بفهم توجهات الدولة وقراراتها لأنها تبقى العامل الأكثر تأثيراً في تحديد اتجاه السوق العقاري وصناعة مستقبله على المدى الطويل.

المقالة رقم 98 ثبات سعر الفائدة

عند تحليل السوق العقاري الكويتي عبر العقود الماضية يتضح أن سعر الفائدة يمثل أحد أهم العوامل المؤثرة في حركة السيولة والتداولات العقارية. ولذلك من الضروري التأكيد بشكل متكرر على أن السيولة لا تتعامل مع ارتفاع أسعار الفائدة كما تتعامل مع تثبيتها أو انخفاضها فلكل مرحلة انعكاساتها المختلفة على قرارات المستثمرين والمشتريين. ويكتسب هذا العامل أهمية أكبر في الكويت نظراً إلى أن السوق العقاري الكويتي يعد من الأسواق الصغيرة نسبياً مقارنة بأسواق المنطقة مما يجعله أكثر حساسية للتغيرات النقدية وأسرع تأثراً بقرارات البنوك المركزية وتوقعات المستثمرين بشأن مسار أسعار الفائدة مستقبلاً. ولا يقتصر التأثير على القرارات الفعلية لرفع أو خفض الفائدة بل إن مجرد التوقعات والإعلانات المسبقة بشأن الاتجاه القادم للفائدة تنعكس بصورة مباشرة على شهية المستثمرين وعلى حجم السيولة المتدفقة إلى السوق العقاري ومن الناحية الاستثمارية إذا كان هناك عقار يدر دخلاً شهرياً يبلغ 3 آلاف دينار أي ما يعادل نحو 5% إلى 6% من قيمة العقار سنوياً مع استمرار تحصيل الإيجارات وتحمل أعمال الصيانة وفي المقابل توفر الودائع المصرفية عائداً يتراوح بين 4% و4,25% سنوياً فإن السؤال الذي يطرح نفسه ماذا يختار المستثمر العقاري أم الوديعة؟

الغرض من رفع أو خفض سعر الفائدة هو التحكم في السيولة داخل السوق. فزيادة السيولة قد تؤدي إلى ارتفاع معدلات التضخم بينما يؤدي انخفاض السيولة إلى تباطؤ النشاط الاقتصادي وقد تظهر آثار مثل البطالة والانكماش وخمول القدرة على الإنتاج. ولكن ماذا يحدث إذا انخفضت أسعار الفائدة؟ عند انخفاض أسعار الفائدة تبدأ هجرة عكسية للأموال من الودائع إلى الاستثمارات المختلفة ويكون جزء من هذه الاستثمارات متجهاً إلى القطاع العقاري. ومع زيادة السيولة ترتفع التداولات العقارية لتصل في بعض المراحل إلى 3 أو 4 مليارات دينار سنوياً ونعتقد أن هذا سبب رئيسي من أسباب ارتفاع أسعار العقار في الكويت خلال العديد من الفترات السابقة. وتؤكد الشواهد التاريخية هذه العلاقة بشكل واضح. فبعد أحداث مطلع الألفية الجديدة وانخفاض أسعار الفائدة من 7,25% في عام 2000 إلى 3,25% في عام 2003 ارتفعت قيمة التداولات العقارية إلى نحو 2 مليار و720 مليون دينار بعد أن كانت بحدود مليار و99 مليون دينار في عام 2000. كما شهدت الفترة بين عامي 2014 و2015 مستويات فائدة منخفضة بلغت نحو 2% وهي الفترة التي سجل فيها السوق العقاري أعلى تداولات في تاريخه حيث بلغت التداولات نحو 4 مليارات و808 ملايين دينار في عام 2014 ونحو 3,4 مليار دينار في عام 2015.

وتكرر المشهد بصورة أوضح بعد جائحة كورونا حيث انخفض سعر الفائدة إلى 1,5% خلال عامي 2020 و2021 لترتفع التداولات العقارية في عام 2021 إلى نحو 4 مليارات دينار. وتشير هذه المحطات التاريخية إلى وجود علاقة واضحة بين انخفاض أسعار الفائدة وارتفاع السيولة المتجهة إلى القطاع العقاري. فكلما انخفضت تكلفة التمويل وقلت جاذبية الودائع المصرفية اتجهت شريحة أكبر من الأموال نحو العقار بحثاً عن عائد أعلى وفرص استثمارية أفضل. ولذلك تبقى متابعة حركة أسعار الفائدة من أهم المؤشرات التي تساعد على قراءة اتجاه السوق العقاري وفهم حركة السيولة والتداولات خلال المراحل المقبلة.

المقالة رقم 99 أبحاث السوق

عند الحديث عن الاجتهادات في العلم العقاري والاجتهادات في التاريخ العقاري والاجتهادات في التحليل العقاري فإن جميع هذه الجهود يمكن أن نطلق عليها مسمى واحد وهو أبحاث السوق. ونصفها بالاجتهادات لأنها ما زالت تعتمد على جهود أفراد أو جهات متفرقة في ظل غياب مركزية متكاملة للمعلومة العقارية، وقد تحدثنا في السابق أن السوق العقاري في الكويت يعتبر فقيراً في أبحاث السوق إذا ما قورن بالأسواق العقارية المتقدمة، ولذلك فإن المرحلة المقبلة تتطلب بناء منظومة أكثر تنظيماً تعتمد على مركزية المعلومات العقارية حتى تصبح المعلومة دقيقة وسهلة الوصول ويمكن الاعتماد عليها في اتخاذ القرار.

في الدول المتقدمة تشكل أبحاث السوق العقارية أحد أهم المراكز التي يعتمد عليها الاقتصاد، ويقوم القطاع الخاص المنظم بدور كبير في إعداد هذه الأبحاث بدعم من الدولة وتوفير البيانات والمؤشرات والتقارير التي يستفيد منها الاقتصاد بشكل عام ويستفيد منها القطاع العقاري بشكل خاص. وهذا النموذج هو ما يحتاج إليه السوق العقاري في الكويت حتى ينتقل من مرحلة الاجتهادات الفردية إلى مرحلة العمل المؤسسي المبني على المعرفة والبيانات والتحليل.

وعند التفصيل ومن غير حصر فإننا نحتاج إلى مركز معلومات تفصيلي وتحليلي للصفقات العقارية يوضح حركة البيع والشراء واتجاهات الأسعار والتغيرات التي يشهدها السوق بصورة مستمرة ، كما نحتاج إلى مركز متخصص لتاريخ العقار في الكويت يبدأ من نشأة الكويت ويرصد تطور العقار والمناطق والملكيات والتحولات العمرانية عبر مختلف المراحل التاريخية. ونحتاج أيضاً إلى مركز للتقارير العقارية يجمع التقارير الحالية والأرشيفية ويجعلها متاحة للباحثين والمستثمرين والمهتمين بالشأن العقاري حتى تكون مرجعاً واضحاً يمكن الاستفادة منه في أي وقت. كما نحتاج إلى مركز متخصص بالأخبار العقارية يقوم بتجميع الأخبار وربطها بحركة السوق وتحليل أثرها على القطاع العقاري ، ونحتاج كذلك إلى دراسات عقارية دورية ومنظمة يتم إعدادها بصورة مستمرة وبتوجيه ودعم من الدولة حتى تصبح هذه الدراسات مرجعاً ثابتاً للقطاع ، وفي الوقت نفسه نحتاج إلى أدوات ميدانية ورقمية حديثة تقوم بجمع المعلومات العقارية المهمة وتحديثها بشكل مستمر، لأن المعلومة الدقيقة هي الأساس الذي تُبنى عليه الدراسات الصحيحة والقرارات الناجحة. كما نحتاج إلى تمكين شركات القطاع الخاص من الوصول إلى هذه المعلومات بسهولة ووضوح حتى تتمكن من إنتاج دراسات وتقارير وتحليلات أكثر دقة وجودة.

أما فيما يتعلق بتاريخ العقار في الكويت فإن الحاجة قائمة إلى فتح الوثائق التاريخية في وزارة العدل لمعرفة تسلسل الوثائق العقارية وتاريخها وتطورها عبر العقود ، كما نحتاج إلى الاستفادة من البيانات الموجودة لدى بلدية الكويت لمعرفة التنظيم الجغرافي للمناطق والمخططات الهيكلية وتقسيم المناطق وأسماء الشوارع والتطور التاريخي للمدن والمحافظة منذ نشأتها وحتى اليوم ، لأن هذه المعلومات تشكل جزءاً مهماً من تاريخ العقار في الكويت وتساعد الباحثين والمحليلين على فهم تطور السوق بصورة أكثر دقة . ومن التجارب التي يمكن الاستفادة منها تجربة سنغافورة التي استطاعت خلال سنوات طويلة بناء منظومة متكاملة للمعلومات العقارية تعتمد على الشفافية وسهولة الوصول إلى البيانات. فقد أصبح المستثمر والباحث والمقيم يستطيع الوصول إلى قدر كبير من البيانات والتقارير والمؤشرات التي تساعد على فهم السوق واتخاذ القرار المناسب. كما أن الجهات الحكومية والقطاع الخاص يعملان بصورة متكاملة لإنتاج الدراسات وتحديث البيانات بشكل مستمر، وهو ما جعل السوق العقاري أكثر وضوحاً وأكثر كفاءة، وساعد على رفع جودة الاستثمار وتقليل القرارات المبنية على التخمين أو نقص المعلومات ، ولا يعني ذلك نقل التجربة كما هي وإنما الاستفادة من منهجها القائم على تنظيم البيانات وإتاحتها وبناء أبحاث سوق مستمرة تخدم جميع أطراف القطاع العقاري .

كما نحتاج إلى دعم وتمكين القطاع الخاص للحصول على هذه البيانات والأدوات أسوة بما هو معمول به في الدول المتقدمة. ويمكن كذلك الاستفادة من تجارب الصين واليابان وبريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، كما بدأت دول المنطقة مثل دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية في إنشاء منصات ومراكز معلومات عقارية تدعم أبحاث السوق وتوفر البيانات بصورة أكثر تنظيماً وشفافية، وهو ما أسهم في رفع جودة الدراسات وساعد على اتخاذ قرارات أكثر دقة في القطاع العقاري. إن أبحاث السوق تمثل قيمة مضافة حقيقية للقطاع العقاري في الكويت، لأنها تجعل الوصول إلى القرار العقاري أكثر وضوحاً سواء كان قراراً بحثياً أو قراراً استثمارياً أو قرار شراء سكن أو أي قرار يتعلق بالسوق العقاري. كما أنها تمنح الجهات الحكومية والقطاع الخاص والباحثين القدرة على قراءة المتغيرات بصورة أدق واستشراف اتجاهات السوق المستقبلية وبناء قرارات قائمة على بيانات حقيقية بدلاً من الاجتهادات الفردية. فكلما كانت المعلومات أكثر دقة وكانت الدراسات أكثر تنظيماً أصبحت القرارات أكثر نجاحاً وازدادت كفاءة السوق وارتفعت درجة الشفافية والثقة بين جميع الأطراف.

نعم توجد اليوم اجتهادات مميزة في الكويت سواء من القطاع العام أو من القطاع الخاص، وهي جهود تستحق التقدير، لكنها ما زالت بحاجة إلى مركزية تجمع هذه الجهود ضمن منظومة وطنية متكاملة لأبحاث السوق، لأن أبحاث السوق بكل ما تحمله الكلمة من معنى هي الأساس الذي يُبنى عليه التطور الحقيقي للقطاع العقاري، وهي إحدى الأدوات التي تدعم الاقتصاد الوطني بصورة مباشرة وتمنح السوق العقاري قوة أكبر في التحليل والتخطيط واتخاذ القرار. وكلما استثمرنا في بناء قواعد بيانات أكثر شمولاً، ودعمنا الباحثين والمختصين، وسهلنا الوصول إلى المعلومات، أصبح لدينا قطاع عقاري أكثر نضجاً وأكثر قدرة على مواكبة المتغيرات الاقتصادية، وهو ما سينعكس في النهاية على جودة الاستثمار واستقرار السوق وخدمة الاقتصاد الوطني بصورة أشمل .

المقالة رقم 100 حدث السوق بما يشتهي

ينطلق السوق العقاري من عملياته اليومية لتكون هي اللغة التي يتحدث بها وهي التي ترسم معالمه وتوثق تاريخه وتصنع مشهده بشكل متكامل فلا يمكن قراءة أي سوق من خلال الآراء أو التوقعات فقط وإنما من خلال العمليات الحقيقية التي تتم فيه لأنها تمثل الواقع الفعلي الذي يتحرك وفقه السوق وتكشف مستوى الطلب وحجم العرض واتجاه الأسعار وقوة النشاط العقاري في كل مرحلة ولذلك تكون هذه العمليات هي الشاهد الحقيقي على ماهية السوق وحالته وما يمر به من تغيرات عبر الزمن . وترتبط هذه العمليات دائما بالعوامل الاقتصادية والمالية والاجتماعية والتنظيمية التي تؤثر في حركة السوق فتزداد قوة العمليات في مرحلة وتتباطأ في مرحلة أخرى بحسب ما تفرضه الظروف والمعطيات ولذلك فإن السوق لا يتحرك بمعزل عن واقعه وإنما يتحرك وفق منظومة مترابطة تجعل كل عملية بيع أو شراء أو تأجير انعكاسا مباشرا لما يعيشه السوق في تلك الفترة . وتتحدث العمليات العقارية دائما بما يشتهي السوق فلا تكون منفصلة عن واقعه ولا عن أسعاره ولا عن ظروفه المحيطة لأن السوق الحقيقي هو الذي يحدد اتجاه الحركة

وليس الرغبات الشخصية أو الأسعار غير الواقعية ولذلك يكون الطلب متوافقا مع واقع السوق ويكون السعر المعروض معبرا عن القيمة الحقيقية في تلك المرحلة فيلتقي الطلب مع العرض عند نقطة تعكس الواقع العملي للسوق ويشكلان معا صورة متوازنة تساعد على استمرار الحركة بصورة طبيعية بعيدا عن المبالغات أو الانخفاضات غير المبررة. أما ما يكون خارج السوق فهو كل محاولة للانفصال عن هذا الواقع سواء من خلال عرض لا يعكس القيمة الحقيقية أو طلب لا يتناسب مع مستوى الأسعار السائد لأن كليهما يبتعد عن المشهد الحقيقي ويخلق صورة غير دقيقة عن السوق وعندما تنتشر هذه الممارسات فإنها تؤدي إلى تشويش قراءة السوق وإضعاف جودة القرار العقاري ولذلك فإن تحديث السوق بواقعه الحقيقي هو البوصلة التي يجب أن تسير عليها جميع العمليات حتى يبقى السوق معبرا عن نفسه وليس عن تصورات بعيدة عن حقيقته. فعند القيام بعرض أي عقار في السوق لابد أن يكون العرض مرتبطا فعليا بسعر السوق الحقيقي حتى يكون عرضا قابلا للتفاعل مع المشترين

ويعبر عن قيمة العقار بصورة منطقية كما أن من يرغب في شراء عقار أو استئجاره لابد أن يكون طلبه منطلقاً من معرفة حقيقية بمستوى الأسعار السائدة حتى يكون طلباً واقعياً وقادراً على الوصول إلى نتيجة فعلية لأن الطلب غير الواقعي لا يقل أثراً عن العرض غير الواقعي فكلهما يعطل حركة السوق ويؤخر الوصول إلى الصفقات ويخلق فجوة بين الواقع والتوقعات. فعند القيام بعرض أي عقار في السوق لابد أن يكون العرض مرتبطاً فعلياً بسعر السوق الحقيقي حتى يكون عرضاً قابلاً للتفاعل مع المشترين.

ومن هنا فإن اكتمال السوق لا يكون إلا عندما يتحدث جميع أطرافه بما يشتهي السوق أي بما يتناغم مع عوامله ومعطياته وواقعه وأسعاره ومشهده الحقيقي لأن السوق لا يبنى على الأمنيات وإنما يبنى على المعرفة وعلى قراءة دقيقة لحركة العمليات وما ينتج عنها من مؤشرات ولذلك فإن الاندماج مع واقع السوق يمثل أساساً مهماً لسلامة القرار سواء للبائع أو للمشتري أو للمستثمر أو حتى للمقيم لحركة السوق بصورة عامة.

وفي المقابل تظهر أحيانا موجات تتحرك خارج هذا الإطار فتقوم بتحديث السوق بما لا يشتهي فتتعرض عن الواقع سعري سواء من جهة العرض أو من جهة الطلب فتظهر أسعار مبالغ فيها لا يقبلها السوق أو أسعار منخفضة لا تعكس القيمة الحقيقية فتتشكل حالة خاطئة تختلف تماما عن واقع السوق الفعلي وتؤدي إلى تضليل المتعاملين وإرباك حركة السوق وإبطاء تنفيذ العمليات لأن الصورة التي يتم تداولها لا تكون مطابقة لما يحدث فعليا على أرض الواقع . وعادة ما تظهر هذه الموجات في الفترات التي تشهد انخفاضا في الأسعار أو في المراحل التصحيحية أو حتى في فترات الارتفاع السريع حيث يخرج البعض عن واقع السوق في الاتجاهين إما بالمبالغة في رفع الأسعار أو بالمبالغة في خفضها فينعكس ذلك على حركة العرض والطلب ويصبح القرار العقاري أكثر صعوبة نتيجة تضارب الرسائل التي تصل إلى المتعاملين في السوق . ويعتد العامل الأبرز في نشوء هذه الموجات هو عدم الاطلاع أو ضعف المعرفة بحقيقة السوق وبمؤشرات الفعلية لأن غياب المعرفة يدفع إلى اتخاذ قرارات مبنية على توقعات أو معلومات غير دقيقة

فيتحول هذا العامل إلى مؤشر خطير يؤثر في السوق بصورة سلبية ويزيد من حالة الترقب والحيرة ويؤخر اتخاذ القرار المناسب سواء في البيع أو الشراء أو الاستثمار . وفي السوق العقاري الكويتي كانت هذه الموجات واضحة في عدد من المحطات التاريخية ومنها أعوام 2001 و 2003 و 2007 و 2014 و 2021 وما بعد 2025 حيث حملت كل مرحلة ظروفها الخاصة وعواملها المختلفة وشهدت محاولات لتحديث السوق بما لا يشتهي فنتج عن ذلك تأثير مباشر على قراءة السوق وعلى القرارات العقارية وأصبح من يتمسك بالواقع أكثر قدرة على تجاوز تلك المراحل مقارنة بمن اعتمد على التوقعات أو المبالغيات أو المعلومات غير الدقيقة . ولذلك فإن المحافظة على سلامة السوق تبدأ من تحديثه بما يشتهي أي بما يعكس حقيقته الفعلية وبما ينسجم مع حركة عملياته وأسعاره وعوامله لأن السوق لا يحتاج إلى صناعة واقع جديد وإنما يحتاج إلى قراءة صحيحة لواقعه القائم فكلما اقتربت الأسعار والطلبات والعروض من الحقيقة أصبحت القرارات أكثر جودة وأصبحت الحركة أكثر استقرارا وازدادت كفاءة السوق في أداء دوره الاقتصادي وأصبح الجميع قادرا على التعامل معه بثقة ووضوح لأن المعرفة الصحيحة هي التي تقود السوق بينما الجهل بواقعه هو الذي يقوده إلى الضبابية والارتباك.

المقالة رقم 101 النصف الأول من عام 2026م

يسدل الستار على النصف الأول من عام 2026م ليؤكد استمرار متانة السوق العقاري الكويتي رغم المتغيرات الاقتصادية حيث حافظ السوق على مستويات تداول جيدة بينما واصل العقار السكني قيادة السوق من حيث القيمة وعدد الصفقات الأمر الذي يعكس استمرار الطلب الحقيقي على السكن وثقة المتعاملين بهذا القطاع. ومن خلال مركز بحوث دروازة الصفاة العقارية يتبين أن إجمالي قيمة التداولات العقارية خلال النصف الأول من عام 2026 بلغ 1,934,27 مليون دينار كويتي بانخفاض طفيف بلغت نسبته 1,47% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2025 التي سجلت 1,963,15 مليون دينار بينما ارتفع عدد الصفقات إلى 2,818 صفقة عقارية بنسبة نمو بلغت 1,87% مقارنة بـ 2,765 صفقة خلال النصف الأول من عام 2025 وهو ما يدل على استمرار النشاط العقاري واستقرار حركة التداول. أما توزيع نسب التداول العقاري حسب القطاعات فقد تصدر القطاع الخاص (السكني) بنسبة 42,44% من إجمالي التداولات تلاه القطاع الاستثماري بنسبة 29,93% ثم القطاع التجاري بنسبة 16,82% وجاء قطاع المشاتل بنسبة 5,61% ثم المخازن بنسبة 2,66% ثم الشريط الساحلي بنسبة 1,50% ثم الحرفي والصناعي والدكاكين بنسبة 1,05% فيما لم يسجل قطاع المعارض أي تداولات خلال هذه الفترة.

وقد واصل العقار السكني تحقيق أفضل أداء بين جميع القطاعات حيث بلغت قيمة التداولات 820,90 مليون دينار بارتفاع نسبته 7,41% مقارنة بالنصف الأول من عام 2025 الذي سجل 764,29 مليون دينار كما ارتفع عدد الصفقات إلى 2,003 صفقة بنسبة نمو بلغت 3,51% مقارنة بـ 1,935 صفقة خلال الفترة نفسها من العام الماضي وهو ما يؤكد أن العقار السكني لا يزال المحرك الرئيسي للسوق العقاري الكويتي .

في المقابل بلغت قيمة تداولات العقار الاستثماري 578,84 مليون دينار بانخفاض نسبته 30,10% مقارنة بالنصف الأول من عام 2025 الذي سجل 828,06 مليون دينار كما انخفض عدد الصفقات إلى 662 صفقة مقابل 687 صفقة بنسبة تراجع بلغت 3,64% وهو ما يعكس استمرار حالة الترقب لدى المستثمرين وتحول جزء من السيولة نحو القطاع السكني .

أما العقار التجاري فقد سجل أداءً مميزاً إذ ارتفعت قيمة التداولات إلى 325,39 مليون دينار بنسبة نمو بلغت 34,43% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي التي سجلت 242,05 مليون دينار كما ارتفع عدد الصفقات إلى 83 صفقة مقابل 79 صفقة بنسبة نمو بلغت 5,06% مما يعكس عودة النشاط إلى القطاع التجاري خلال النصف الأول من العام

وبالنسبة لترتيب المحافظات حسب عدد التداولات فقد جاءت محافظة الأحمد في المركز الأول بعدد 1,055 صفحة تلتها محافظة حولي بـ 685 صفحة ثم محافظة مبارك الكبير بـ 276 صفحة ثم محافظة الجھراء بـ 274 صفحة ثم محافظة العاصمة بـ 267 صفحة وأخيراً محافظة الفروانية بـ 261 صفحة.

أما على مستوى المناطق فقد تصدرت مدينة صباح الأحمد البحرية جميع مناطق الكويت بعدد 434 صفحة تلتها المھبولة بـ 181 صفحة ثم المطلاع بـ 166 صفحة ثم الزھراء بـ 120 صفحة ثم السلام بـ 110 صفحات ثم السالمية بـ 82 صفحة ثم حولي بـ 73 صفحة ثم أبو فطيرة بـ 71 صفحة ثم صباح السالم بـ 64 صفحة ثم الصديق بـ 54 صفحة ثم الفنطاس بـ 53 صفحة ثم مدينة صباح الأحمد السكنية بـ 44 صفحة فيما تساوت منطقتا المنقف وخیطان بـ 41 صفحة لكل منهما واختتمت الفروانية القائمة بـ 38 صفحة.

و من ذلك تؤكد مؤشرات النصف الأول من عام 2026 أن العقار السكني هو الرابع الأكبر خلال هذه الفترة بعدما تصدر جميع القطاعات من حيث القيمة وعدد الصفقات وحقق نمواً واضحاً مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي وهو ما يعكس استمرار قوة الطلب الحقيقي على السكن في الوقت الذي شهد فيه القطاع التجاري نمواً ملحوظاً بينما واصل القطاع الاستثماري حالة التراجع وتؤكد هذه النتائج ومن خلال قراءة مركز بحوث دروازة الصفاة العقارية أن السوق العقاري الكويتي لا يزال يتمتع بالمتانة والاستقرار وأن العقار السكني يواصل تسجيل أرقام مميزة مع ترقب لما ستسفر عنه تداولات النصف الثاني من عام 2026.

المقالة رقم 102 سلوك المستثمر العقاري

سلوك المستثمر العقاري لا يتشكل من الرغبة في تحقيق الربح فقط بل يرتبط ارتباطاً مباشراً بالعوامل التي يحددها السوق والقرارات التي تصدرها الدولة في مكان الاستثمار ولذلك فإن المستثمر الناجح هو الذي يستطيع قراءة هذه المتغيرات والتكيف معها باستمرار لأن السوق العقاري لا يسير على وتيرة واحدة بل يمر بدورات من النمو والركود والانخفاض والارتفاع وفي كل مرحلة تختلف الفرص وتختلف المخاطر ويتغير معها سلوك المستثمر واتجاهاته الاستثمار العقاري ليس قراراً عشوائياً وإنما يبدأ بدراسة شاملة للسوق وتحديد نوع الاستثمار وتحديد الهدف منه ثم اختيار الموقع المناسب ومعرفة مستقبل المنطقة التي سيتم الاستثمار فيها ودراسته جميع القرارات الحكومية التي يمكن أن تؤثر على قيمة العقار سواء كانت تشريعات أو رسوم أو مشاريع تنموية أو خطط عمرانية لأن جميع هذه العوامل ترسم مستقبل الاستثمار وتحدد مدى نجاحه المستثمر الناجح لا ينظر إلى العقار فقط بل ينظر إلى الدولة التي يقع فيها العقار وينظر إلى الاقتصاد وإلى حجم الإنفاق الحكومي وإلى أسعار الفائدة وإلى حجم الطلب الحقيقي وإلى المشاريع المستقبلية وإلى حركة السكان وإلى القوانين الجديدة لأن العقار يتأثر بجميع هذه العوامل ولذلك فإن نجاح الاستثمار يبدأ من فهم البيئة الاستثمارية قبل شراء العقار

كما أن المستثمر الناجح يحدد منذ البداية الهدف من الاستثمار هل هو تحقيق دخل شهري من الإيجار أم المحافظة على رأس المال أم تحقيق أرباح رأسمالية من ارتفاع الأسعار أم الاستثمار طويل الأجل للأجيال القادمة لأن لكل هدف نوعاً مختلفاً من العقارات ولكل هدف منطقة مختلفة ولكل هدف توقيت مختلف للدخول إلى السوق

ومن أهم صفات المستثمر الناجح القدرة على التكيف مع جميع الظروف فلا توجد سوق ترتفع باستمرار ولا توجد سوق تنخفض إلى الأبد ولذلك فإن التكيف مع المتغيرات هو أساس النجاح فالركود قد يصنع أفضل الفرص كما أن الارتفاع قد يكون الوقت المناسب لجني الأرباح وإعادة توزيع الاستثمارات ولذلك فإن المستثمر الذي يعتمد على دراسة السوق يكون أكثر قدرة على اتخاذ القرار الصحيح في الوقت المناسب

وتاريخ السوق العقاري في الكويت يقدم العديد من الأمثلة التي توضح كيف تغير سلوك المستثمر نتيجة الظروف الاقتصادية والقرارات الحكومية ففي كل مرحلة زمنية كان المستثمر يعيد ترتيب أولوياته وينقل أمواله إلى القطاع الذي يحقق أفضل عائد وأعلى درجات الأمان

وخلال أزمة كورونا تغيرت أولويات المجتمع بالكامل وأصبح البحث عن المساحات المفتوحة والبيئة البحرية أكثر أهمية نتيجة الظروف الصحية وما رافقها من الإغلاقات والعمل عن بعد وفي الوقت نفسه انخفضت أسعار الفائدة إلى مستويات تاريخية وهو ما وفر سيولة كبيرة لدى المستثمرين والأفراد فانعكس ذلك على سلوك المستثمر واتجهت نسبة كبيرة من الأموال إلى مدينة صباح الأحمد البحرية التي أصبحت الوجهة الاستثمارية الأولى خلال تلك الفترة وحققت ما يقارب خمسة وسبعين بالمئة من إجمالي التداولات في عام 2022 وهو ما يؤكد أن تغير الظروف الصحية والاقتصادية قادر على تغيير اتجاه الاستثمار بالكامل خلال فترة قصيرة

كما شهد عام 2014 تغيراً واضحاً في سلوك المستثمر مع زيادة الإنفاق الحكومي على المشاريع التنموية وتحسن النشاط الاقتصادي حيث ارتفعت جاذبية العقار الاستثماري والعقار التجاري نتيجة زيادة الثقة في الاقتصاد وتوقعات النمو وهو ما انعكس على ارتفاع التداولات وزيادة الطلب في هذين القطاعين وأثبتت الأرقام آنذاك أن المستثمر يتجه دائماً نحو القطاع الذي تمنحه الظروف الاقتصادية أفضل فرص النمو

وعند العودة إلى بداية الألفية الجديدة وتحديدًا في عام 2000 نجد أن ارتفاع الطلبات الإسكانية التراكمية وطول فترة انتظار الرعاية السكنية دفع شريحة كبيرة من المواطنين إلى البحث عن السكن في السوق الخاص ولم يعد الانتظار خياراً مناسباً للكثير من الأسر وهنا أدرك المستثمر وجود طلب حقيقي على الأراضي السكنية فقام بتوفيرها في السوق بأسعار كانت مناسبة في ذلك الوقت وأصبح القطاع السكني يستحوذ على ما يقارب تسعين بالمئة من النشاط العقاري وهو مثال واضح على أن المستثمر يتحرك دائماً نحو القطاع الذي يحقق الطلب الحقيقي

وفي بداية عام 2016 صدر قرار زيادة تعرفه الماء والكهرباء على العقار الاستثماري وهو قرار كان له تأثير مباشر على تكلفة الاستثمار في هذا القطاع الأمر الذي دفع العديد من المستثمرين إلى إعادة النظر في محافظهم الاستثمارية والانتقال تدريجياً إلى العقار السكني الذي أصبح أكثر جاذبية من الناحية الاقتصادية وهنا تغير سلوك المستثمر نتيجة قرار حكومي وليس نتيجة تغير في رغبات السوق فقط

أما بعد الأزمة المالية العالمية في عام 2008 فقد واجه السوق العقاري مرحلة مختلفة تماماً حيث ارتفعت مستويات القلق وانخفضت الثقة وتراجع النشاط الاقتصادي وأصبح كثير من المستثمرين يسعون إلى التخلص من بعض أصولهم العقارية لتوفير السيولة وهو ما أدى إلى انخفاض الأسعار وتراجع التداولات وتغير سلوك المستثمر من التوسع في الشراء إلى المحافظة على السيولة وتقليل المخاطر

كما شهد السوق تحولاً مهماً بعد القرارات المتعلقة بمنع احتكار الأراضي والتي بدأت آثارها في عام 2023 حيث اتجه عدد من ملاك الأراضي الكبيرة إلى البيع والتخلص من الأراضي الفضاء نتيجة تغير البيئة التنظيمية وهو ما أدى إلى زيادة المعروض وانخفاض الأسعار في القطاع السكني واستمرت هذه الانخفاضات حتى عام 2025 بنسبة تراوحت بين ثلاثين وخمسة وثلاثين بالمائة تقريباً وهو ما يؤكد مرة أخرى أن القرارات الحكومية تعد من أهم العوامل التي تعيد تشكيل سلوك المستثمر واتجاهات السوق

ومن هنا يتضح أن المستثمر العقاري لا يستطيع النجاح إذا اعتمد على التوقعات أو العاطفة أو التقليد وإنما يحتاج إلى قراءة مستمرة للسوق وتحليل المؤشرات الاقتصادية ومتابعة القرارات الحكومية وفهم حركة العرض والطلب ودراسة مستقبل المناطق والقطاعات المختلفة لأن الاستثمار الناجح لا يقوم على ردود الأفعال وإنما يقوم على التخطيط والاستعداد قبل حدوث التغيرات

إن سلوك المستثمر العقاري هو انعكاس مباشر للواقع الاقتصادي والسياسي والتشريعي وكلما ازدادت قدرة المستثمر على فهم هذه المتغيرات ازدادت قدرته على حماية أمواله وتحقيق أفضل العوائد فالأسواق تتغير والقرارات تتغير والفرص تتغير لكن المستثمر الناجح هو الذي يتغير معها في الوقت المناسب ويجعل من كل مرحلة فرصة جديدة للنمو وتحقيق أهدافه الاستثمارية.

الفهرس

رقم الصفحة	الاسم المقالة
8	المقالة رقم (53) الجدوى الاقتصادية
13	المقالة رقم (54) الصابرية هي الحل
19	المقالة رقم (55) السيولة الجديدة
24	المقالة رقم (56) 4 مليارات و200 مليون
30	المقالة رقم (57) السالمية اكبر منطقة استثمارية
36	المقالة رقم (58) الرهن العقاري 1
41	المقالة رقم (59) الرهن العقاري 2
46	المقالة رقم (60) الرهن العقاري 3
50	المقالة رقم (61) 2020 و 2025م
54	المقالة رقم (62) اسعار 2019م
62	المقالة رقم (63) مناطق جنوب السرة 1
66	المقالة رقم (64) مناطق جنوب السرة 2
70	المقالة رقم (65) مناطق جنوب السرة 3
75	المقالة رقم (66) التسويق العقاري الالكتروني

الاسم المقالة	رقم الصفحة
المقالة رقم (67) 4مليارات و400 مليون سنة 2025م	79
المقالة رقم (68) منع احتكار الاراضي	83
المقالة رقم (69) المطار والشيخ احمد الجابر الصباح	87
المقالة رقم (70) سنة 2025م الى التاريخ	90
المقالة رقم (71) العديلية الشرقية	96
المقالة رقم (72) المؤشر السعري العقاري	101
المقالة رقم (73) التحليل العقاري السلبي	106
المقالة رقم (74) سنة 2025 فى المركز الثاني	112
المقالة رقم (75) غرب البلاد والاسكان	117
المقالة رقم (76) كواليس عقارية	121
المقالة رقم (77) المنطقة تفقد سعرها	125
المقالة رقم (78) فقدان الارشيف العقاري	129
المقالة رقم (79) شهر 1-2026م	133
المقالة رقم (80) الاسعار تاريخية عقارية	137
المقالة رقم (81) نموذج سنغافورة الاسكاني	142
المقالة رقم (82) من يشتري ؟	146
المقالة رقم (83) مصطلحات عقارية قديمة	151

الاسم المقالة	رقم الصفحة
المقالة رقم (84) ما بعد الازمات ؟	157
المقالة رقم (85) الاشاعة العقارية	162
المقالة رقم (86) طلب متزايد وعرض قليل	170
المقالة رقم (87) شهر 3-2026م	174
المقالة رقم (88) انخفاض الاسعار والندرة	179
المقالة رقم (89) ما بعد الفرز	185
المقالة رقم (90) شبر يغير التخطيط	190
المقالة رقم (91) البنية التحتية والقرار العقاري	195
المقالة رقم (92) عروض ايجار كثيرة	199
المقالة رقم (93) محافظة حولي الى القمم	204
المقالة رقم (94) التبريد العقاري	208
المقالة رقم (95) تخطيط المنطقة والاسعار	214
المقالة رقم (96) ازمة 2008 فى العقار	219
المقالة رقم (97) صانع السوق العقاري	226
المقالة رقم (98) ثبات سعر الفائدة	232
المقالة رقم (99) ابحاث السوق	236
المقالة رقم (100) حدث السوق بما يشتهي	242
المقالة رقم (101) ماالنصف الاول من 2026م	248
المقالة رقم (102) سلوك المستثمر العقاري	253

تَصْدِيرُ

نحن في مركز الدراسات و البحوث في دروارة الصفاة العقارية نوّمن أن التوثيق العلسي و الفني لأي مجال يساعد في نهوض هذا القطاع و يعطيه صبغة عليية تساعد المتصدين له في فهمه و تطويره .

القطاع العقاري لم يعد كالسابق هو بيع و شراء و ايجاد مسكن فقط القطاع العقاري أصبح الآن علم يدرس و صناعة تتطور لتوفير بيئة عيش ملائمة للانسان كي يجد الراحة و الطأينة و السكن للسروح قبل الجسد ، و ممارسة أنشطته اليومية بشكل صحي و آمن .

لذلك لم يعد عملنا في دروارة الصفاة العقارية منصبا فقط على التسويق العقاري ولكن أصبحت العملية البحثية في الشأن العقاري قسم أساسي تسعى دروارة الصفاة لتطويره و النهوض به ، و ختاماً نتسنى أن يحوز هذا الاصدار على رضا المهتمين في هذا الشأن .^١

الخاتمة

من ذلك أردنا في هذا السياق من خلال ال ٥٢ مقالة ان نصل الى محطات من الفهم والدراسة والدراية العقارية التي ممكن ان تكون بعضها غير ظاهر بالشكل المناسب لذلك حاولنا ان نسلط الضوء على هذه التراكبات العقارية ان صح التعبير من معلومات واحداث ومشاهدات ساهت في تشكيل العقاري المحلي لأننا نؤمن بأن المشهد العقاري ليس مجرد بناء أو بيع وشراء بل هو مرآة لتحويلات المجتمع الاقتصادية والثقافية والسياسية ولهذا فإن القراءة المتعمقة للمشهد العقاري تمنح المهتم فرصة لفهم السياق العام بطريقة أشمل وتحفزه على إعادة التفكير في كثير من المسلمات التي يتعامل معها الناس في السوق بشكل يومي وهذا ما أردنا الوصول إليه عبر هذه المجموعة من المقالات التي حاولت أن تقدم قراءة تحليلية مبسطة غنية بالمعلومة ومحايدة في الطرح وتستند إلى وقائع وتجارب وأرقام وقرارات شكلت هذا القطاع ولا تزال تؤثر فيه حتى اليوم

مركز الدراسات
والبحوث
الكويت - ٢٠٢٦

درة
لصفاء



مركز البحوث والدراسات لشركة دروازة الصفاة العقارية

السيرة الذاتية :



الكاتب :
علي الصفار

- مؤسس وشريك في شركة دروازة الصفاة العقارية منذ عام ٢٠٠٧
- وسيط عقاري خبرة ١٨ سنة في السوق العقاري الكويتي
- مقدم برامج عقارية متخصصة في الشأن الكويتي (برنامج الجمعة العقارية - الموجز العقاري الكويتي)
- مدرب عقاري معتمد من وزارة التجارة والصناعة
- مؤلف مجموعة من الكتب العقارية وكاتب مقال اسبوعي
- باحث في التاريخ العقاري والاسكاني
- مؤسس مركز البحوث والدراسات في شركة دروازة الصفاة العقارية



@DERWAZTALSEFAT



@DERWAZTALSEFAT



@DERWAZTALSEFAT



DRWAZAQ.S.COM