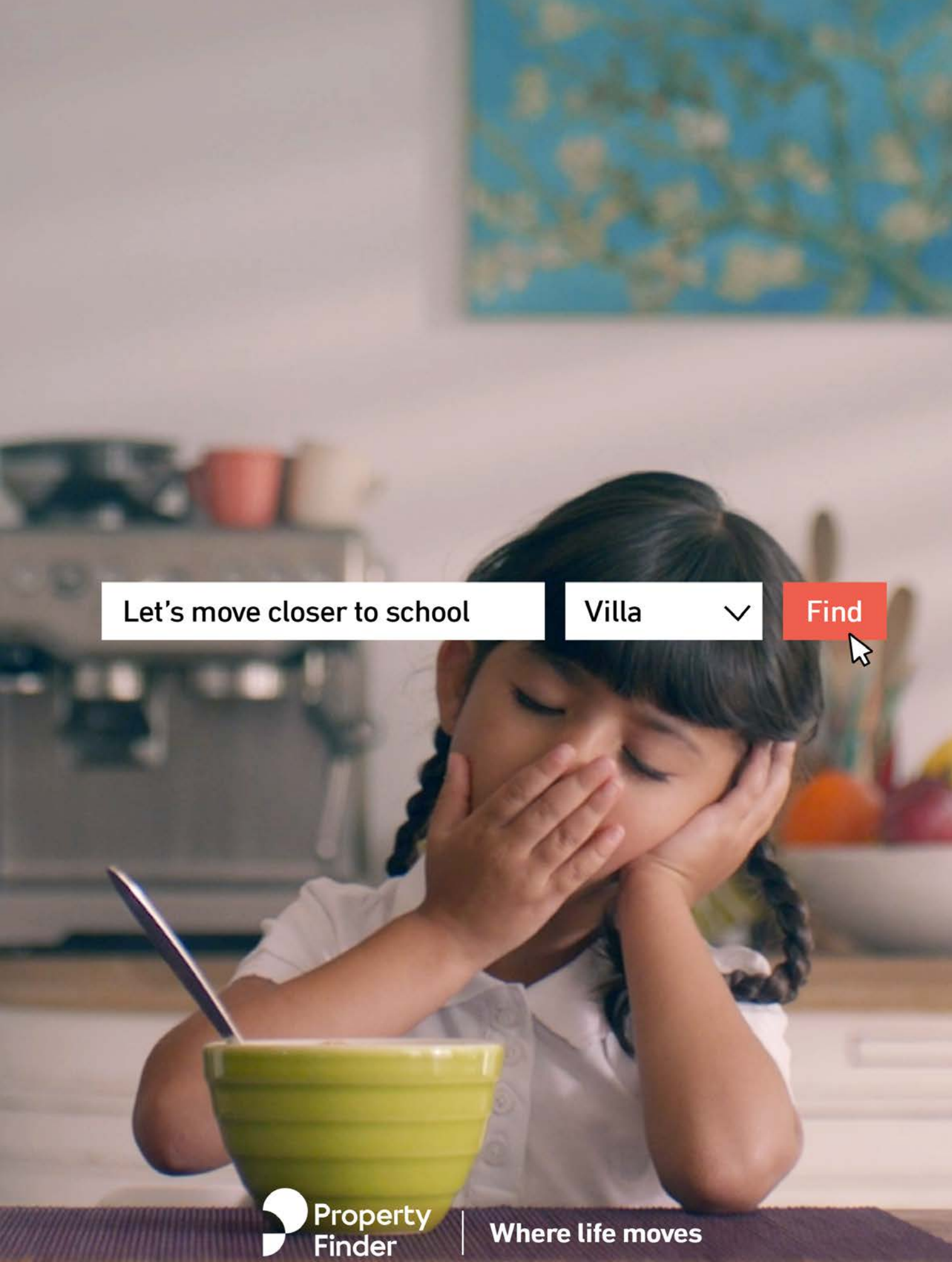
H2 - 2021

اتجاهات

تقرير سوق العقارات البحريني

بروبرتي فايندر Property Finder


Let's move closer to school
Villa
Find
Property Finder
Where life moves

في هذا الإصدار

الإصدار السابع H2 - 2021

01 اتجاهات العقارات

02 أحياء سكنية تحت العدسة

03 مساهمون

04 تفسير عمليات بحث المستهلك

05 تجارية

06 نحن بروبرتي فايندر

رسالة المدير الإقليمي – البحرين و السعودية

نرحب بكم في إصدارنا السابع من تقرير اتجاهات

ليس هناك شك أن عام ٢٠٢٢ سيكون عام انتعاش! فقد بذلت الشركات والأعمال المختلفة في أنحاء العالم الغالي والنفيس واضطرت لإحداث الكثير من التغييرات في سبيل النهوض من جديد، ونستحق جميعاً أن نفخر بما استطعنا تحقيقه خلال العامين الماضيين في وجه التحديات والصعوبات، لكن يبقى هناك الكثير مما علينا عمله بالرغم من تخطي هذه العقبات.

تتلخص مهمتنا في بروبرتي فايندر بالسعي لتمكين المستخدم ودعمه أثناء رحلة البحث عن عقار ولإيجاد حلولٍ لنقاط الضعف التي لا زالت تعيق الحركة في السوق العقاري، وبالتأكيد سننجح في تحقيق ذلك بالمثابرة والسعي الدؤوب لبلوغ هذه الأهداف بالتعاون معكم جميعاً.

وكما عوّدناكم، فقد أضفنا في هذا الإصدار من "اتجاهات" كماً من البيانات يفوق ما احتوته إصداراتنا السابقة بهدف معاونتكم في اتخاذ القرارات العقارية المستندة إلى البيانات. وبحكم مرجعيتنا ونفوذنا في القطاع العقاري في المنطقة، فإننا ملتزمون بمسؤوليتنا بجدية مطلقة نحو المساهمة في الارتقاء بمعايير السوق والالتزام بتطبيق أفضل الممارسات، وهذه بعض الأسباب التي تجعل بياناتنا الوفيرة قادرة على إعطائنا نظرة ثاقبة فريدة في السوق العقاري المحلي.

نأمل أن تستمتعوا بمطالعة هذه النسخة من "اتجاهات"، والأهم من ذلك، نأمل أن تساعدكم في صناعة القرارات المتعلقة بأعمالكم.

خالد السائح

المدير الإقليمي – البحرين و السعودية

« تتلخص مهمتنا في بروبرتي فايندر بالسعي لتمكين المستخدم ودعمه أثناء رحلة البحث عن عقار ولإيجاد حلول لنقاط الضعف التي لا زالت تعيق الحركة في السوق العقاري. »

مساهمون

عديل اعجاز

المدير الإداري

بيوت العقارية

بعد حصاد خبرةٍ تربو عن العقد من الزمن في السوق العقاري والعمل في عددٍ من أرقى الشركات العقارية في المملكة، تشكلت لعديل سمعة طيبة في السوق وحظي بثقة المطورين والملّاك على حد سواء، وهكذا، اتخذ قرارَ تأسيس بيوت العقارية بهدف الرقي بمعايير العمل وخدمة المستهلك وتعزيز الشفافية وبناء العلاقات القوية مع المستثمرين وأصحاب العقارات.

علي الغسرة

مدير قطاع الأعمال

عقارات كارلتون

يتمتع بخبرة تزيد على ١٦ عاماً في القطاع العقاري. لديه خبرة في تطوير الأعمال وفي الاستثمارات العقارية والتمويل وإدارة المشاريع. علي يمتلك خلفية ثرية في إدارة عمليات التمويل العقاري ومعالجة الديون المتعثرة، وهو حاصل على بكالوريوس في إدارة الأعمال من كلية البحرين الجامعية.

عظيم نواز

المؤسس والمدير التنفيذي

إنسايت العقارية

خبيرٌ عقاري له خبرةٌ أكثرٍ من ١٣ عاماً في ائتمان المبيعات، وقد شغل العديد من المناصب الحيوية في أنحاء المملكة العربية السعودية. استغل عظيم خبرته الواسعة ومهاراته بشؤون السوق لتأسيس شركته العقارية عام ٢٠٢٠.

ايهاب محمد الموسوي

مؤسس والمدير الإداري

شركة بون العقارية

حاصل على دبلوم في هندسة الأجهزة الدقيقة والتحكم من جامعة البحرين وشهادة الماجستير في علوم نظم قواعد المعلومات الحاسوبية من جامعة سندرلاند بريطانيا. تزيد خبرته عن ٣٠ سنة في مجال الأجهزة الدقيقة والأتمتة ونظم المحاكاة في مجال صناعة البتركيماويات وله خبرة ٦ سنوات في المجال العقاري. مرخص من قبل مؤسسة التنظيم العقاري في مجال الوساطة وإدارة العقارات. حاصل على شهادة الخبير العقاري العالمي المعتمد من الجمعية الوطنية لأصحاب العقارات الأمريكية. حاصل على شهادة مدير عقارات معتمد من الجمعية الأمريكية. عضو جمعية البحرين العقارية وأمين السر لمجلس الادارة للدورة السادسة. عضو الجمعية الوطنية الأمريكية للعقاريين. بالإضافة للحصول على العديد من الشهادات الاحترافية في الإدارة وفي مجال الجودة.

ماجد حقباز

رئيس مجلس الإدارة

شركة حقباز العقارية

بطموحٍ يصل عنان السماء وبخبرةٍ تبلغ ١٨ عاماً في مجال العقارات، يرأس ماجد حقباز مجلس إدارة شركة حقباز العقارية التي تمتلك وتدير مجموعة من الأبراج السكنية والمجمعات التجارية في أرجاء مملكة البحرين.

يتميز بعقلية ذكية تستقرئ المستقبل وتبني خططها بتفاؤل يوصله إلى تحقيق الأهداف بكفاءة عالية مع الاستمرارية في قراءة السوق، وفي وضع استراتيجيات تتناسب مع تطور القطاع العقاري وتدعم الخطط التوسعية لشركة حقباز العقارية وعملائها المتطلعين للنجاح الدائم.

عمار البوسطة

الرئيس التنفيذي

هاوس مي

عمار رجل أعمال بحريني متمرس يتمتع بخبرة تزيد عن ٢٠ عاماً في مجالات الاستثمار والتطوير العقاري. وهو المؤسس المشارك لشركتي هاوس مي ودار إف زي أي إم المحدودة، حيث شارك بشكل كبير في تنمية أعمالهما. يتمتع عمار بخبرة متعمقة في جميع الجوانب المتعلقة بالعقارات والتطوير العقاري، وهو يشغل حالياً منصب عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركتي هاوس مي ودار إف زي أي إم. وكان قد شغل سابقاً مناصب عليا في العديد من شركات التطوير العقاري الأخرى محلياً وعلى مستوى دول مجلس التعاون الخليجي. ويُذكر أن عمار حاصل على شهادةٍ في التطوير العقاري من جامعة جورج واشنطن ودرجة البكالوريوس في المبيعات والتسويق من معهد البحرين للتدريب.

بنكاج ميشرا

المدير العام

أبراج تلال

بنكاج خبير في دورة إنعاش شركات الضيافة وله ما يزيد عن ١٠ أعوام من الخبرة في هذا المجال. أثْرت خبراته الفندقية الواسعة الحقل العقاري الإداري في المملكة فساهمت في تطويره والنظر إليه من زاوية جديدة. وهو الآن يدير عقارات فاخرة شهيرة في جزر أمواج، وأبراج تلال، وشقق بنتهاوس حصرية في جزر تالا. في ضوء خبرته العقارية في زمن الجائحة، استنتج بنكاج أن المجال العقاري يمكنه الاستفادة من بعض الممارسات الفضلى المُطبقة في صناعة الضيافة.

ديانا فاليرا

مستشار عقارات

كيسينغتون العقارية

انتقلت ديانا إلى البحرين بعد تخرجها من الكلية بفترة وجيزة وحصولها على دبلوم في السياحة والضيافة. وقد أصبحت معروفة بين أوساط الملّاك كمستشارة عقارية موثوقة ومجتهدة. كما أنها تتمتع بخبرة واسعة في علاقات وخدمة العملاء، وهذا ولّد فيها الانضباط المطلوب للانتماء لفريق عقاري قوي في البحرين. "أقدر ثقة عملائي بي للغاية، وأسعى كل يوم لتخطي توقعاتهم."

أناستازيا أجيفا

المدير الإداري

آر إم آر للمقاولات ذ.م.م

بدأت أناستازيا مسيرتها المهنية في المجال العقاري في سانت بطرسبرغ في روسيا كمدير التأجير لمشروعٍ متعدد ملايين الدولارات مع أيكيا – ميغا. وبعد انتقالها إلى البحرين عام ٢٠٠٧، انضمت إلى إمباكت إستيت كمدير مبيعات وتسويق ومدير مشاريع خاصة، وبعد ١١ عاماً من الخبرة في سوق دول مجلس التعاون الخليجي، أسست شركة آر إم آر للمقاولات التي تتخصص بالخدمات الحصرية في جزر أمواج. تحمل أناستازيا درجة البكالوريوس في التسويق والمبيعات ودرجة الماجستير في التربية، كما أنها مدربة حياتية معتمدة من معهد روبرت سيميك للتدريب وهي سبّاقة ثلاثية شبه احترافية.

اتجاهات العقارات

1 تحليل الأسعار - صفحة ٧

2 تحليل السوق - صفحة ١٥

اتجاهات العقارات

سارة أسعد
مدير التسويق
قطر، البحرين، والسعودية

السياق:

تستمر عدة عوامل في التأثير على ظروف السوق العقاري المحلي مؤدية بشكل طبيعي إلى حالة من عدم اليقين النسبي بشأن مستقبل السوق، ومع هذا، يطل عام ٢٠٢٢ ببشائر مشجعة لما هو قادم.

حيث تشير بيانات جهاز المساحة والتسجيل العقاري إلى ارتفاع قيمة التداولات العقارية بنسبة ٤٦٪ خلال عام ٢٠٢١ لتصل ٢,٨ بليون دولار أمريكي (ما يعادل ١,٠٤٦,١٦٢,٠٨٠ دينار بحريني)، في حين كانت القيمة المقابلة لعام ٢٠٢٠، ١,٩ بليون دولار أمريكي (٧١٧,٤٣٦,٨٧٢ دينار بحريني). وبلغ عدد هذه التعاملات العقارية ٢٦,١٣٦ في عام ٢٠٢١ ما يشكل ارتفاعاً بنسبة ٣٥٪ مقارنة بعدد هذه التعاملات في عام ٢٠٢٠ الذي بلغ ١٩,٤٠٥، الأمر الذي يدل على استعادة النشاط في السوق. ويأتي ذلك تماشياً مع الإعلان الأخير عن خطة الإنعاش الاقتصادي الوطني التي تهدف للدفع بالنمو الاقتصادي في البلاد من خلال التركيز على خمسة دعائم أساسية تشمل قطاعات البنية التحتية والصناعة والإسكان والسياحة والرعاية الصحية، ورصد قيمةٍ إجمالية تبلغ أكثر من ٣٠ بليون دولار أمريكي للتنفيذ.

وبالفعل، دلت البيانات على نشاطٍ في السوق وارتفاعٍ في المعاملات في كل من قطاعي التأجير والبيع في أنحاء المملكة. وكان سوق البيع قد بدأ بالنهوض منذ عام ٢٠٢٠ وهو يواصل هذا الاتجاه مع إقبال المستثمرين والمشترين لأول مرة نتيجة تجدد مستويات الثقة بالسوق وانتهاز فرصة انخفاض الأسعار. كما شهدنا حركة تنقلات في سوق الإيجار عكست توجه المستأجرين لترقية أماكن سكناهم أو تفضيل الانتقال للوحدات الحديثة المطروحة مؤخراً في السوق.

تولدت مستويات متنامية من الطلب في السوق في كل من قطاعي البيع والتأجير تزامناً مع الإعلان عن خطة الإنعاش الاقتصادي الوطني وفي ظل تكثيف مؤسسة التنظيم العقاري جهودها في تنفيذ التنظيمات التي تسعى لخلق سوق عقاري أكثر شفافية. من جهة أخرى، دلت بياناتنا على موقع www.propertyfinder.bh على ارتفاع عدد إعلانات التأجير والبيع في البحرين لدى مقارنة فترة يوليو - ديسمبر ٢٠٢٠ مع يوليو - ديسمبر ٢٠٢١. حيث وصل عدد إعلانات الإيجار في المحافظة الجنوبية إلى ما يقارب الضعف، وسجلت محافظة العاصمة ارتفاعاً بنسبة ٣٥ بالمائة بعدد هذه الإعلانات في نفس الفترة.

أما إعلانات البيع العقارية، فقد حققت ارتفاعاً بنسبة ٦٠ بالمائة في كل من محافظات المحرق والمحافظتين الشمالية والجنوبية، في حين حققت محافظة العاصمة ارتفاعاً بنسبة ٣٠ بالمائة بهذه الإعلانات. وتؤكد هذه الإحصاءات على الزيادة في عدد الوحدات المُسَلَّمة في المملكة في قطاع البيع على وجه الخصوص.

وقد حققت الأسعار في سوق البيع اتجاهاً مستقراً نسبياً خلال النصف الثاني من عام ٢٠٢١ مقارنة بالنصف الثاني من عام ٢٠٢٠، حيث سجل معدل السعر المعلَن عنه للمتر المربع ارتفاعاً في جميع مناطق البحرين وبنسبة ٨ بالمائة في المحافظة الشمالية خلال تلك الفترة. في المقابل، لم يصل مؤشر السعر في قطاع التأجير إلى مستوى ثابت، وكانت المحرق هي المحافظة الوحيدة التي سجلت ارتفاعاً في السعر بلغ ٥ بالمائة في تلك الفترة.

وفي حين أن استقرار مؤشر الأسعار في السوق سيتطلب بعض الوقت، لكن يمكن القول بثقة أنه يواصل جمع الزخم مع مواصلة ارتفاع كمّ المعاملات.

عقارات الإيجار

الشقق

من الواضح أن أسعار شقق الإيجار لم تستقر على اتجاه ثابت بمقارنة فترة يوليو - ديسمبر ٢٠٢٠ مع يوليو - ديسمبر ٢٠٢١، ويعود السبب في ذلك بشكل رئيسي إلى عدد الوحدات التي وصلت مرحلة التسليم في السوق، وهو ما يعكسه ارتفاع عدد الإعلانات على www.propertyfinder.bh، بالإضافة إلى تبعات الجائحة التي دفعت بالمؤجرين وملّاك العقارات إلى تبني استراتيجية تسعير جديدة للحفاظ على اهتمام المستأجرين.

وبالرغم مما سبق ذكره، حققت بعض المناطق المختارة مثل البديع ارتفاعاً في معدل السعر المعلَن عنه لشقق الإيجار، حيث ارتفع في البديع من ٤٠٠ إلى ٤٥٠ دينار بحريني، عند مقارنة النصف الثاني من عام ٢٠٢١ مع النصف الثاني ٢٠٢٠، ويرجح أن يكون السبب في ذلك هو توفر وحدات أحدث بمرافق من الدرجة الممتازة وبأسعار أعلى في هذه المناطق.

كما أدى طرح أعداد من الشقق الفاخرة في جزيرة دلمونيا على الأرجح إلى رفع معدل السعر من ٤٠٠ إلى ٦٠٠ دينار بحريني في هذه المنطقة بمقارنة فترة يوليو - ديسمبر ٢٠٢٠ مع يوليو - ديسمبر ٢٠٢١. وقد ساهم التنافس بين عدد من المشاريع الجديدة في المنطقة وإضافة مرافق عديدة شملت مراكز التسوق ومحلات السوبرماركت والمدارس وغيرها في تعزيز الطلب على جزيرة دلمونيا ورفع جاذبيتها.

شقق الإيجار: *متوسط سعر الإيجار الشهري			
المنطقة	النصف الثاني 2021	النصف الثاني 2020	نسبة الفرق
الجفير	425	450	-5.6%
جزر أمواج	499	500	-0.2%
عراد	255	250	2%
خليج البحرين	650	700	-7.1%
البديع	450	400	12.5%
البسيتين	350	350	0%
جزيرة دلمونيا	600	400	50%
درة ماربنا	400	425	-5.9%
قلالي	250	280	-10.7%
الهملة	600	650	-7.7%
الحد	300	330	-9.1%
الحورة	320	330	-3%

شقق الإيجار: *متوسط سعر الإيجار الشهري			
المنطقة	النصف الثاني 2021	النصف الثاني 2020	نسبة الفرق
الجنبية	420	430	-2.3%
المنامة	450	500	-10%
المحرق	168	180	-6.7%
جزيرة الريف	750	850	-11.8%
سار	400	430	-7%
سند	300	280	7.1%
سيف	500	525	-4.8%
توبلي	280	300	-6.7%

عقارات الإيجار

الفلل

كان أحد الاتجاهات التي رصدناها خلال فترة القيود المفروضة لمواجهة فيروس كوفيد-١٩ زخم عمليات بحث المستخدم عن الفلل، مما أدى بدوره إلى ارتفاعٍ في عدد الإعلانات عن الفيلات للإيجار على موقعنا. وقد عمل دفق تسليم الوحدات الجاهزة في سوق الفيلات في أرجاء البحرين إلى تذبذب الأسعار المعلَن عنها.

وأدى طرح المجمعات الحديثة والفيلات المستقلة في أنحاء القطاع إلى رفع معدل السعر المعلَن عنه في بعض المناطق المطلوبة مثل البديع التي سجلت ارتفاعاً من ٧٠٠ إلى ٨٠٠ دينار بحريني بمقارنة فترة يوليو - ديسمبر ٢٠٢٠ مع يوليو - ديسمبر ٢٠٢١، هذا إلى جانب وصول عدد الإعلانات فيها ما يقارب الضعف في ذلك الإطار الزمني. من ناحية أخرى، لم يطرأ تغيير على السعر في بعض مناطق السوق مثل الهملة وجزيرة الريف وسار و سند، ولعل السبب في ذلك هو استخدام وسائل مثل "فترات الإمهال" و"الأشهر المجانية" التي تؤثر على السعر النهائي للمعاملة وليس على السعر المعلَن عنه. وقد استمر هذا الاتجاه نفسه طيلة العامين الماضيين في قطاع الفيلات بشكل خاص.

فلل الإيجار: *متوسط سعر الإيجار الشهري			
المنطقة	النصف الثاني 2021	النصف الثاني 2020	نسبة الفرق
عالي	700	700	0%
الجسرة	1,300	1,350	-3.7%
الجفير	1,200	1,100	9.1%
جزر أمواج	1,400	1,350	3.7%
عراد	914	950	-3.8%
باربار	850	850	0%
البديع	800	700	14.3%
البسيتين	914	850	7.5%
جزيرة دلمونيا	1,700	1,800	-5.6%
ديار المحرق	700	800	-12.5%
درة البحرين	2,000	1,800	11.1%
قلالي	850	900	-5.6%
الهملة	1,200	1,200	0%
الحد	822	900	-8.7%
مدينة عيسى	650	700	-7.1%
الجنبية	900	900	0%
جنوسان	800	900	-11.1%
جرداب	550	600	-8.3%
المنامة	725	775	-6.5%
جزيرة الريف	3,200	3,200	0%
الرفاع	838	800	4.8%
سار	900	900	0%
سند	600	600	0%
السيف	800	750	6.7%
توبلي	1,000	1,000	0%

عقارات البيع

الشقق

يتابع مستوى الطلب على شقق البيع في البحرين الصعود مع إقبال المشترين لأول مرة والمستثمرين على فرصة الأسعار المنخفضة، مما خلق حركة نشطة في القطاع.

وقد رأينا تحولاً واضحاً في استراتيجية التسعير بهدف الحفاظ على الاهتمام وخفض سعر المتر المربع المعلَن عنه في غالبية الأحيان لتعزيز كم التداولات في السوق.

على سبيل المثال، انخفضت أسعار شقق البيع في منطقة خليج البحرين التي تُعرف بوحداتها الفاخرة من ١,٣٤٥ إلى ١,٣١٠ دينار بحريني للمتر المربع بمقارنة فترة يوليو - ديسمبر ٢٠٢٠ مع يوليو - ديسمبر ٢٠٢١. ومع هذا، نجد مرة أخرى أن عدد الإعلانات يلعب دوراً هاماً في تحديد السعر، حيث ارتفع عددها في هذه المنطقة بنسبة ٦٠ بالمائة عما كان في السابق خلال هذه الفترة الزمنية. وقد تكون جاهزية المخزون الجديد من الوحدات للتسليم هي ما دفع وسيط سعر المتر المربع للانخفاض بشكل رئيسي.

وكانت الزيادة المسجلة في جزيرة الريف للنصف الثاني من عام ٢٠٢١ هي من أعلى هذه الزيادات، فقد ارتفع السعر فيها من ٨٨١ إلى ٩٦٠ دينار بحريني للمتر المربع مما يؤكد على قوة الطلب على هذه المنطقة بين الباحثين عن شقق للبيع.

شقق البيع: *متوسط سعر البيع للمتر المربع			
المنطقة	النصف الثاني 2021	النصف الثاني 2020	نسبة الفرق
الجفير	676	670	0.9%
جزر أمواج	607	637	-4.7%
عراد	442	450	-1.8%
خليج البحرين	1,310	1,345	-2.6%
بو قوة	493	528	-6.6%
البسيتين	696	706	-1.4%
جزيرة دلمونيا	685	678	1%
درة مارينا	716	720	-0.6%
الحد	420	414	1.4%
الحورة	688	774	-11.1%
مدينة عيسى	417	439	-5%
الجنبية	491	491	0%
المنامة	749	759	-1.3%
جزيرة الريف	960	881	9%
الرفاع	409	417	-1.9%

شقق البيع: * متوسط سعر البيع للمتر المربع			
المنطقة	النصف الثاني 2021	النصف الثاني 2020	نسبة الفرق
سار	450	500	-10%
السيف	808	826	-2.2%
توبلي	427	454	-5.9%

عقارات البيع

الفلل

شهد سوق فلل البيع ارتفاعاً مضطرداً في مستوى الطلب في الوقت الذي لم تثبت فيه الأسعار على اتجاه واضح خلال السنتين الماضيتين. وفي الحقيقة، ارتفع عدد إعلانات الفلل البيع في المناطق المطلوبة على موقع www.propertyfinder.bh بمقارنة فترة يوليو - ديسمبر ٢٠٢٠ مع يوليو - ديسمبر ٢٠٢١ مثل البسيتين التي شهدت ارتفاعاً يقارب ٧٠ بالمائة في عدد هذه الإعلانات، في حين وصل عددها في سند إلى الضعف خلال نفس الفترة. كما أن البسيتين شهدت كذلك خططاً توسعية من خلال استصلاح الأراضي وإضافة مرافق جديدة شملت محلات السوبرماركت والعيادات وغيرها، إلى جانب إنجاز أعمال جديدة على جسر البسيتين الرابط بين المحرق والمنامة. واكتسبت البسيتين شعبية كبيرة مع إنجاز شاطئ الساية الذي فتح المجال للكثير من أصحاب العمل المحليين بفتح محالهم في هذه المنطقة، بالإضافة إلى زيادة شعبية كورنيش وسكوير الساية للعائلات. كما أملت تنظيمات وإجراءات مؤسسة التنظيم العقاري المشددة تحولاً في أسعار سوق بيع الفيلات.

سجلت درة البحرين إحدى أعلى نسب الارتفاع في سعر المتر المربع، حيث صعد من ٤٤٠ إلى ٥٠٠ دينار بحريني بمقارنة فترة يوليو - ديسمبر ٢٠٢٠ مع يوليو - ديسمبر ٢٠٢١، وهذا ليس بالأمر المفاجئ نظراً لتوفر منازل باذخة شاطئية للبيع في هذه المنطقة. وكانت جزر أمواج منطقة أخرى شهدت قفزة في أسعارها من ٦٨٦ إلى ٧٦٤ دينار بحريني للمتر المربع في نفس الفترة الزمنية. وقد تواصل الطلب على هاتين المنطقتين بمستويات عالية خلال ذروة الجائحة عندما كان الناس يسعون لعزل أنفسهم ولكنهم كانوا في نفس الوقت يرغبون كذلك بالاستمتاع بنشاطات مختلفة ضمن منازلهم، وهو ما توفره الوحدات في مثل هذه المنطقة.

أما في باربار، فقد أدى طرح الوحدات الجديدة إلى رفع وسيط السعر من ٤٥٣ إلى ٥٠٠ دينار بحريني للمتر المربع بمقارنة النصف الثاني من عام ٢٠٢١ مع النصف الثاني من عام ٢٠٢٠، كما سجل عدد الإعلانات ارتفاعاً وصل حوالي ٤٠ بالمائة في نفس الفترة الزمنية. وقد شهدت المحافظة الشمالية عدداً من مشاريع التطوير السريعة وطرح مشاريع إسكانية جديدة مثل مدينة سلمان مما عمل على تنشيط الطلب على المواقع المجاورة مثل البديع وباربار. ويتوقع أن يصل مؤشر الأسعار إلى اتجاه مستقر في ٢٠٢٢ مع ضخ المزيد من الاستثمار في السوق.

فلل البيع: *متوسط سعر البيع للمتر المربع			
المنطقة	النصف الثاني 2021	النصف الثاني 2020	نسبة الفرق
عالي	408	486	-16%
جزر أمواج	764	686	11.4%
باربار	500	453	10.4%
البسيتين	650	605	7.4%
ديار المحرق	650	631	3%
درة البحرين	500	440	13.6%
درة مارينا	725	688	5.4%
قلالي	575	619	-7.1%
الهملة	585	583	0.3%
الحد	652	617	5.7%
الجنبية	583	543	7.4%
الرفاع	504	512	-1.6%
سار	566	583	-2.9%
سند	556	587	-5.3%
توبلي	594	548	8.4%

*تظهر الأسعار بالدينار البحريني
- تعتمد أسعار الإيجار على وسيط سعر الإيجار الشهري كما ظهر على بروبرتي فايندر.
- تعتمد أسعار البيع على وسيط سعر المتر المربع كما ظهر على بروبرتي فايندر.
- تعتمد هذه البيانات على السعر المعلن عنه على propertyfinder.bh وقد لا تعكس سعر المعاملة الفعلي.

المصادر:
مؤسسة التنظيم العقاري
جهاز المساحة والتسجيل العقاري
مجلس التنمية الاقتصادية البحريني
مجموعة سي بي آر إي

هل ترغب في المساهمة في إتجاهات بروبرتي فايندر؟

*ارسل رسالة إلكترونية لسارة

sara@propertyfinder.bh

تحليل السوق - الإعلانات

نقدم لكم هنا نظرة معمقة على أفضل المناطق أداءً في البحرين، بإبراز **نسب الإعلانات** عن عقارات الإيجار والبيع فيها، ونسب الإعلانات عن كل من المنازل والشقق.

الجفير

جزر أمواج

المنامة

سار

السيف

توبلي

الحد

ديار المحرق

جزيرة الريف

الهملة

تعتمد هذه البيانات على عدد الإعلانات على موقع propertyfinder.bh بين يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

تحليل السوق - عمليات البحث

نقدم لكم هنا نظرة معمقة على أفضل المناطق أداءً في البحرين، بإبراز **نسب عمليات البحث** عن عقارات الإيجار والبيع فيها، ونسب البحث عن كل من المنازل والشقق.

الجفير

المنامة

جزر أمواج

سار

السيف

الرفاع

الحد

ديار المحرق

الجنبية

جزيرة دلمونيا

تعتمد هذه البيانات على عدد الإعلانات وعمليات البحث على موقع propertyfinder.bh بين يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

أحياء سكنية تحت العدسة

1 المناطق الأكثر شعبية - صفحة ٢١

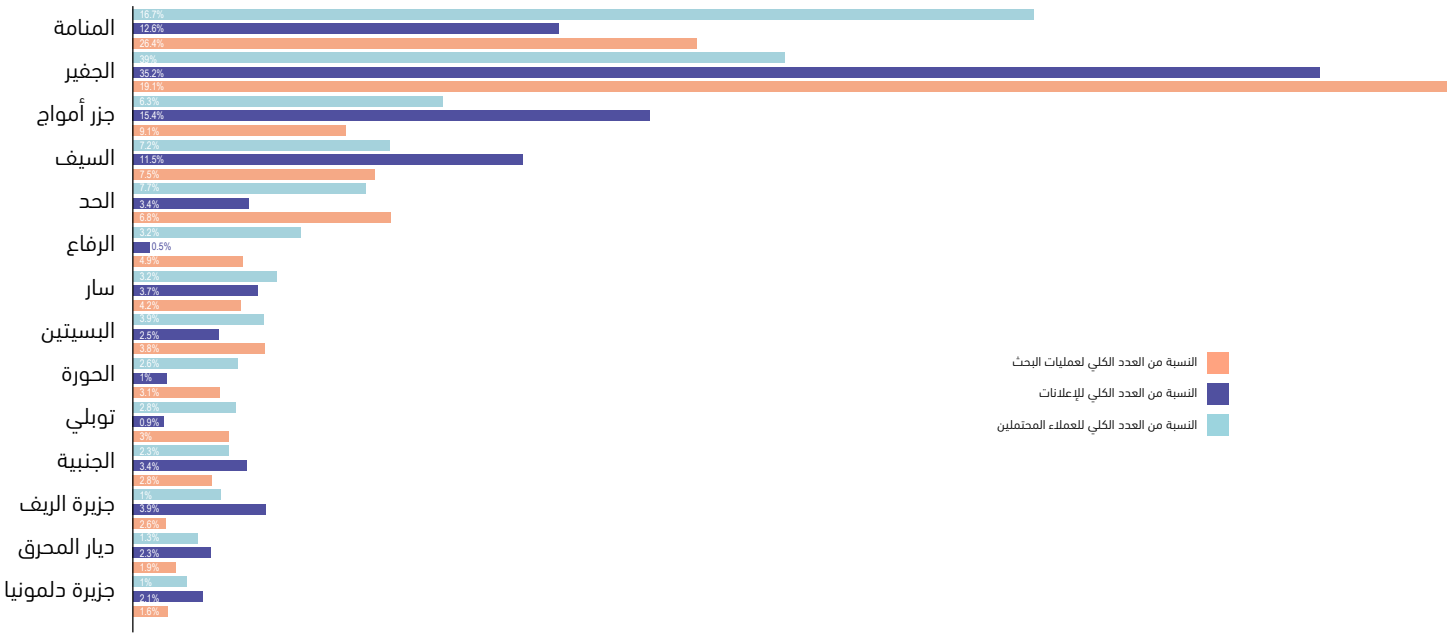
2 مقتطفات بأسعار معقولة - صفحة ٢٥

3 أكثر ١٠ مناطق استهدفتها عمليات البحث تبعاً لعدد غرف النوم - صفحة ٢٦

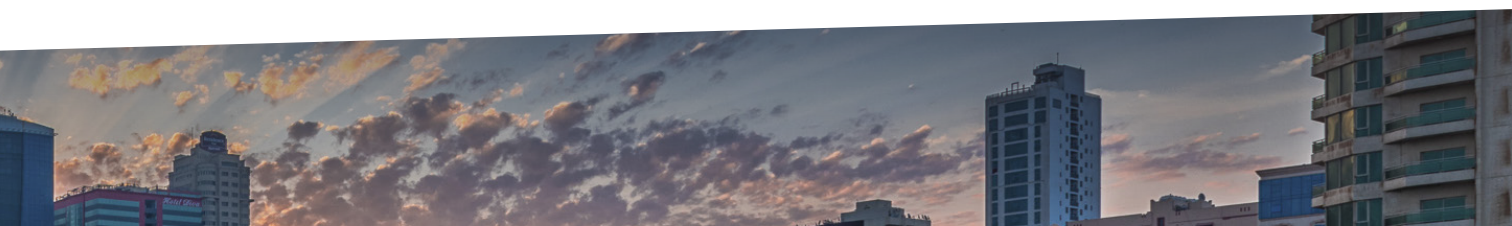
المناطق الأكثر شعبية

بهدف ترتيب الأحياء السكنية حسب رواجها، قمنا بإدراج الأحياء التي حققت المراتب الأولى على هذه القوائم، اعتماداً على نسب العملاء المحتملين في كل منها، وعدد الإعلانات، وعمليات البحث فيها على بروبرتي فايندر.

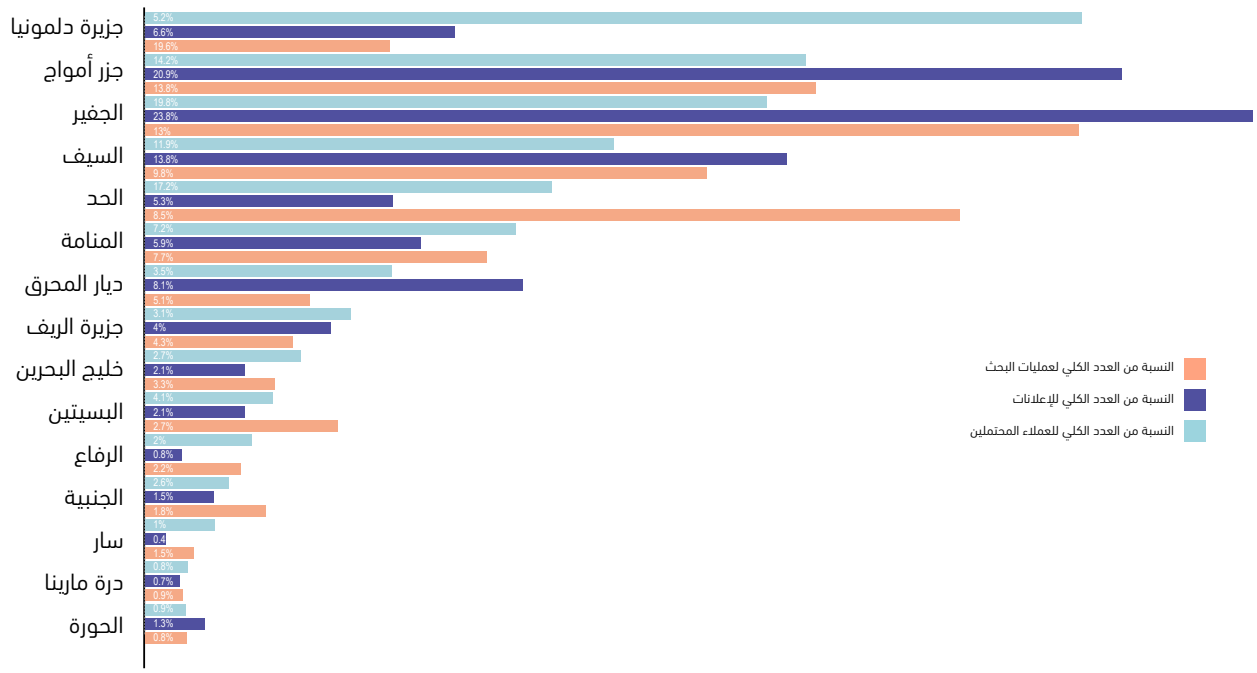
شقق الإيجار:



تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث والإعلانات والعملاء المحتملين على موقع propertyfinder.bh في الفترة بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١.



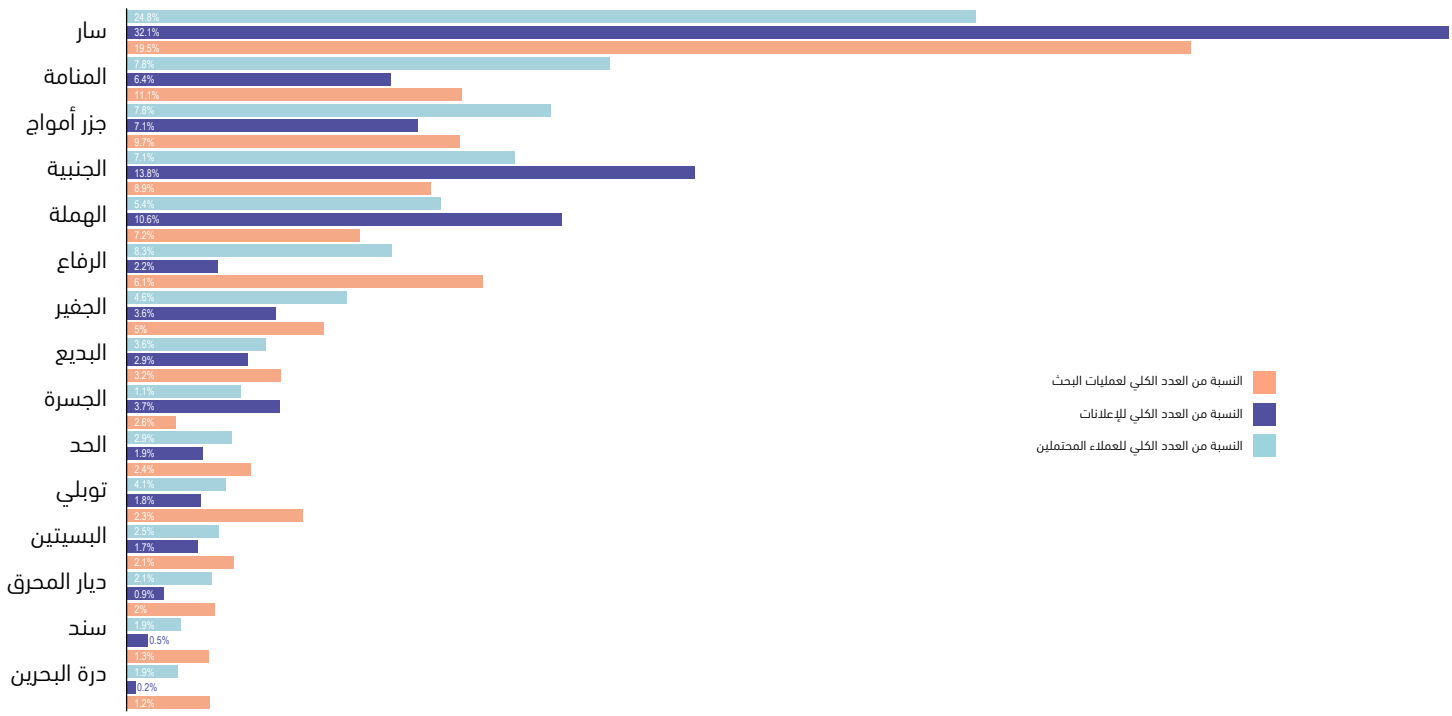
شقق البيع:



تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث والإعلانات والعملاء المحتملين على موقع propertyfinder.bh في الفترة بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١.

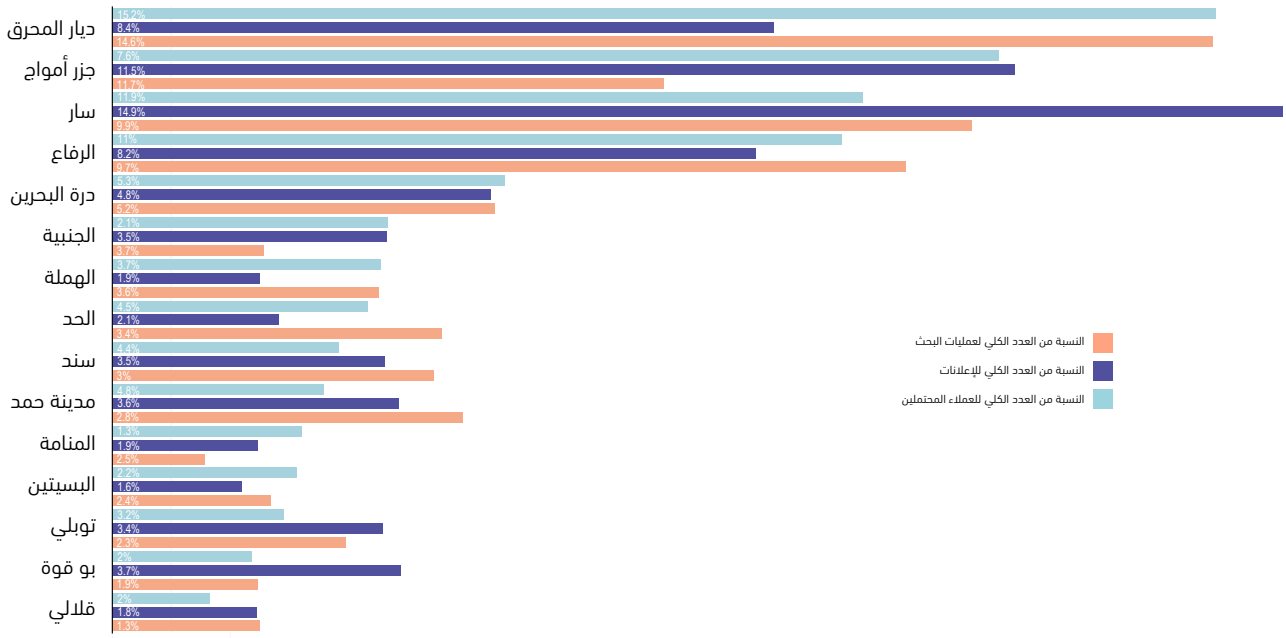
المناطق الأكثر شعبية

فلل الإيجار:



تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث والإعلانات والعملاء المحتملين على موقع propertyfinder.bh في الفترة بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١.

فلل البيع:



تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث والإعلانات والعملاء المحتملين على موقع propertyfinder.bh في الفترة بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١.

مقتطفات بأسعار معقولة

مناطق البحرين الأولى اليوم للشقق أو الفلل بأسعار معقولة.

شقق الإيجار (الإيجار الشهري)

1 **بلاد القديم**
معدل السعر:
١٦٠ دينار بحريني

2 **الرفاع الغربي**
معدل السعر:
١٩٨ دينار بحريني

3 **الحجيات**
معدل السعر:
٢٤٢ دينار بحريني

4 **القضيبية**
معدل السعر:
٢٥١ دينار بحريني

5 **مركز مدينة المنامة**
معدل السعر:
٢٦٤ دينار بحريني

6 **رأس الرمان**
معدل السعر:
٢٨٤ دينار بحريني

7 **سوق المنامة**
معدل السعر:
٢٨٦ دينار بحريني

8 **القفول**
معدل السعر:
٢٨٨ دينار بحريني

9 **كرباباد**
معدل السعر:
٢٩٥ دينار بحريني

فلل الإيجار (الإيجار الشهري)

1 **البحير**
معدل السعر:
٤٥٠ دينار بحريني

2 **السقية**
معدل السعر:
٥٠٨ دينار بحريني

3 **الحجيات**
معدل السعر:
٥١٠ دينار بحريني

4 **الغريفة (الجفير القديمة)**
معدل السعر:
٥٥٠ دينار بحريني

5 **سنابس**
معدل السعر:
٦١٧ دينار بحريني

6 **السلمانية**
معدل السعر:
٦٤٣ دينار بحريني

7 **الشروق**
معدل السعر:
٦٧٧ دينار بحريني

تعتمد هذه البيانات على معدل السعر المعلن عنه على propertyfinder.bh وقد لا تعكس سعر المعاملة الفعلي.

المناطق التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث حسب عدد غرف النوم

ألق نظرة على المناطق التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث عن شقق استوديو، وعقارات بغرفة نوم واحدة، واثنتين، وثلاث، وأربع، وخمس غرف نوم في البحرين.

شقق الاستوديو:

١. المنامة
٢. الجفير
٣. السيف
٤. البسيتين
٥. الحد
٦. جزر أمواج
٧. سار
٨. الحورة
٩. ديار المحرق
١٠. الجنبية

غرفة نوم واحدة:

١. الجفير
٢. المنامة
٣. السيف
٤. جزر أمواج
٥. الحد
٦. البسيتين
٧. ديار المحرق
٨. سار
٩. الحورة
١٠. جزيرة الريف

المناطق التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث حسب عدد غرف النوم

غرفتين نوم:

١. المنامة
٢. الجفير
٣. جزر أمواج
٤. السيف
٥. الحد
٦. سار
٧. جزيرة الريف
٨. البسيتين
٩. الرفاع
١٠. ديار المحرق

ثلاث غرف نوم:

١. المنامة
٢. الجفير
٣. جزر أمواج
٤. سار
٥. السيف
٦. الجنبية
٧. الحد
٨. الرفاع
٩. جزيرة الريف
١٠. ديار المحرق

أربع غرف نوم:

١. سار
٢. جزر أمواج
٣. الجنبية
٤. المنامة
٥. الهملة
٦. الرفاع
٧. الحد
٨. ديار المحرق
٩. الجفير
١٠. الجسرة

خمس غرف نوم:

١. سار
٢. الرفاع
٣. جزر أمواج
٤. المنامة
٥. الجنبية
٦. الهملة
٧. ديار المحرق
٨. الحد
٩. درة البحرين
١٠. الجفير

تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث على موقع propertyfinder.bh من يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

المناطق العشرون الأولى التي ولّدت أكبر عدد من العملاء المحتملين

العملاء المحتملون = الطلب!

تعرف على المناطق العشرين الأولى تبعاً لعدد العملاء المحتملين لوحدات الإيجار والبيع في البحرين.

١. الجفير
٢. المنامة
٣. الحد
٤. السيف
٥. جزر أمواج
٦. سار
٧. الرفاع
٨. البسيتين
٩. توبلي
١٠. الجنبية
١١. الحورة
١٢. ديار المحرق
١٣. سند
١٤. جزيرة دلمونيا
١٥. جزيرة الريف
١٦. البديع
١٧. الهملة
١٨. المحرق
١٩. مدينة عيسى
٢٠. قلالي

المشهد

١. الحد
٢. جزر أمواج
٣. الجفير
٤. ديار المحرق
٥. الرفاع
٦. سار
٧. السيف
٨. المنامة
٩. البسيتين
١٠. جزيرة دلمونيا
١١. سند
١٢. الهملة
١٣. الجنبية
١٤. مدينة حمد
١٥. درة البحرين
١٦. توبلي
١٧. جزيرة الريف
١٨. خليج البحرين
١٩. قلالي
٢٠. عراد

تعتمد هذه البيانات على عدد الاستفسارات والإعلانات على موقع propertyfinder.bh من يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

مساهمون

01 الطبيعة التنافسية للسوق العقاري اليوم - صفحة ٣٣

02 العقار والتكنولوجيا - صفحة ٣٤

03 الأثر الإيجابي لخطة المشاريع الاستراتيجية للبحرين على قطاع العقارات - صفحة ٣٦

04 تطوير التسويق العقاري في البحرين - صفحة ٣٧

05 نظرة على العام الجديد - صفحة ٣٨

06 سلوك السوق الحالي - صفحة ٣٩

07 توجيّه للمشترين والمؤجرين للاستفادة الاقتصادية من الجائحة - صفحة ٤٠

08 لا حاجة للإجازات إذا حَظِيتَ بموقعٍ يضاهي منازل العطلات - صفحة ٤١

09 كوفيد- ١٩: تحدٍ للبشرية - صفحة ٤٢

الطبيعة التنافسية للسوق العقاري اليوم

عديل اعجاز
المدير الإداري
بيوت العقارية

من غير المفاجئ أن يشهد السوق العقاري في البحرين مستوىً عالٍ من التنافسية، فقد وصلت أعداد الشركات العقارية الجديدة المسجلة شهرياً مستوياتٍ لم يسبق لها مثيل تزامناً مع توسع القطاع العقاري في المملكة وتنوع فرصه، ويدل على هذا وجود أكثر من ٢٠٠ شركة مسجلة حالياً على بوابة بروبرتي فايندر المعروفة. إلا أن الكم ليس العامل الوحيد الذي خلق هذا التنافس، فمن الطبيعي أيضاً أن تسعى كلُ شركة للتميز عن غيرها في هذا البحر من الشركات، وهناك بالفعل عدد من العوامل التي تلعب دوراً في بروز الشركات في السوق.

١. الحضور على شبكة الإنترنت و وسائل التواصل الاجتماعي:

مع رواج الجولات الافتراضية والطلب على مقاطع الفيديو للعقارات، لم يعد الحضور على الإنترنت أمراً ضرورياً فحسب وإنما تحول إلى أحد أهم الأدوات والاستراتيجيات التسويقية لدى الشركات العقارية. كما تتخذ جودة الصور ومقاطع الفيديو أهميةً بالغة لما لها من دور حيوي في جذب العملاء المحتملين المحليين والدوليين الذين ينوون الانتقال إلى المملكة.

٢. الخدمة الممتازة:

تعتبر الإحالات من أكثر أساليب الدعاية قيمةً للشركات لأنها تمثل رضا الزبائن عن الأداء لدرجة التوصية بخدمات الشركة لمعارفهم من العائلة والأصدقاء. يعمل هذا على توسيع دائرة العلاقات الاجتماعية وتعزيز السمعة في السوق.

٣. الدراية المتعمقة:

تسعى الكثير من الشركات للتخصص والبقاء في منطقة معينة، وهذا لا يتأتّى إلا من خلال المعرفة الدقيقة التفصيلية لهذه المنطقة مما يساعد في تلبية كافة الحاجات السكنية للعملاء المحتملين في مكان سكناهم.

٤. المتابعة مع العملاء:

أصبحت متابعة الزبون المحتمل من أهم عوامل نجاح المهنيين العقاريين لأن الرد السريع والاستجابة المباشرة لحاجات العميل

« دفع هذا بعض الشركات إلى تبني أفكارٍ خلاقة للفوز على منافسيها باستخدام طرق التسويق المختلفة، من خلال اللوحات الإعلانية، ووسم السيارات الدعائي، ودعوة مدوني الفيديو لترويج العقارات بهدف جذب جمهورٍ أوسع. »

تعطي الأفضلية في إبرام الصفقات والتفوق على المنافسين.

من الجدير بالذكر أن أسواق البحرين العقارية الأكثر شعبية مثل الجفير وجزر أمواج تشهد حالياً تنافساً عالياً ملحوظاً، حيث تسعى الكثير من الشركات جاهدةً للسيطرة على نصيب أكبر من السوق. دفع هذا البعض إلى تبني أفكار خلاقة للفوز على المنافسين باستخدام طرق التسويق المختلفة من خلال اللوحات الإعلانية، ووسم السيارات الدعائي، ودعوة مدوني الفيديو لترويج العقارات بهدف جذب جمهورٍ أوسع.

وساهمت هذه العوامل في تحريك الشركات العقارية لرفع مستوى خدماتها وتعزيز جهودها في التسويق الإلكتروني وزيادة شفافية تعاملاتها وسرعة استجابتها للعملاء المحتملين، وكانت النتيجة تعزيزُ ثقة العميل بمهنيي المجال العقاري وتشجيع المزيد من العملاء على طلب خدماتهم.

العقار والتكنولوجيا

ايهاب محمد الموسوي
مؤسس والمدير الإداري
شركة بون العقارية

تتطور منظومة العقارات الحديثة وصناعتها بحسب التكنولوجيا المتوفرة في الوقت الحالي، فلم يعد البناء التقليدي والمواد المستعملة في بناء العقارات كما كان في السابق، فأصبحنا نسمع الآن عن البناء الذكي والصديق للبيئة والمدن الذكية والطاقة المتجددة. كما لم يعد شراء العقارات بشكل عام يتم بالطريقة التقليدية من خلال وسيط عقاري أو استشاري عقارات، وتتوفر الآن عدة أساليب من خلال استعمال التكنولوجيا والرقمنة والذكاء الاصطناعي في شراء وتداول العقارات.
تشير دراسة قامت بها جامعة اكسفورد في عام ٢٠٢٠ إلى أن ٥٣٪ من الشركات العقارية تستثمر بشكل مباشر في التكنولوجيا.
وسنقوم في هذه المقالة بتسليط الضوء على هذه الأدوات والأساليب الحديثة المتبعة في الوقت الحالي وهي:

تكنولوجيا الصناعة العقارية الحديثة (PROPTECH):

بروبتك هو مصطلح يتكون من كلمتي العقار والتكنولوجيا. ويشمل الحلول والوسائل المختلفة التي تساهم في نمو وتطوير برامج العقارات بشكل عام. وهي واحدة من الصناعات الحديثة الناشئة التي من المتوقع أن تنمو وتزدهر بشكل كبير في السنوات القادمة نظراً لزيادة عدد السكان في العالم.
وهناك رغبة من الأجيال الجديدة من المستهلكين وأصحاب العقارات لاختيار الحلول الذكية التي تسهل من عملية البحث عن عقار للإيجار أو الشراء، حيث يسهم ذلك في سرعة ترتيبات الحصول على العقار الملائم.

منصات الإدراج لتأجير وشراء العقارات المعتمدة:

في الوقت الحالي، تغيرت طريقة عثور العملاء على العقارات وذلك من خلال منصات الإدراج التي توفر جميع المعلومات المتعلقة بالعقار دون الحاجة لمقابلة وكلاء العقارات.
وتساهم هذه المواقع في توفير الوقت والجهد للشركات العقارية والعملاء على حد سواء.

الجولات الافتراضية الثلاثية الأبعاد للعقارات:

ترتبط تطبيقات البحث عن العقارات ارتباطاً وثيقاً بالحلول التي تمكّن المشترين المحتملين من القيام بجولة افتراضية في الخصائص أثناء الاختيار، فهي تلغي وقت وتكاليف زيارة العديد من العقارات، والتي يمكن استبعاد العديد منها من قائمة الاختيارات المحتملة للعميل من خلال المشاهدة الافتراضية أو اختيار المناسب منها مبدئياً.

« تشير دراسة قامت بها جامعة اكسفورد في عام ٢٠٢٠ إلى أن ٥٣٪ من الشركات العقارية تستثمر بشكل مباشر في التكنولوجيا. »

تسمح تقنيات الواقع الافتراضي بإجراء الجولات الافتراضية الشبه واقعية للعقارات، وغالباً ما تستخدم هذه الوسيلة من قبل مواقع الإدراج ومواقع الشركات العقارية الإلكترونية.

المحادثة من خلال الذكاء الاصطناعي (AI):

يتوقع العملاء المستخدمون للبرامج العقارية الحصول على أفضل خدمة وخبرة تقدمها التقنيات الحديثة. لذلك يجب أن تكون قنوات الاتصال متاحة على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، ويجب أن يكون وقت الاستجابة سريعاً بقدر الإمكان، وأن يكون معدل الخطأ قريباً من الصفر. وهذا ما تساعد به المحادثة مع روبوتات المحادثة الآلية.

البيانات الكبيرة (Big Data):

تُستخدم قواعد البيانات ومخازن البيانات لتخزين كميات هائلة من المعلومات التي يتم جمعها بشأن معلومات التداول وتفضيلات المستهلكين.
إن التطبيقات العقارية القائمة على نماذج التعلم الآلي وتحليل البيانات للتنبؤ بالتغييرات في مقاييس العقارات تساعد العملاء في فهم العقار الذي يعد أفضل اختيار لاستثماراتهم، كما هو الحال في العقارات التجارية وغيرها.

بلوكشين (Blockchain):

يمكن الاستفادة من هذه التقنية في الاستثمار العقاري الجزئي حيث تتيح لأصحاب العقارات ببيع أجزاء من حصتهم في ملكية معينة.

تستعمل التكنولوجيا أيضاً في حفظ المستندات المهمة مثل سندات الملكية ليتم تخزينها بشكل آمن كما هو الحال مع قطاعات الأعمال الأخرى. وتعتمد هذه التقنية على قواعد البيانات الضخمة بشكل مكثف والنهج اللا مركزي في حفظ

المعلومات.

تطبيقات الهاتف المحمول ووسائل التواصل الاجتماعي:

يعد الهاتف المحمول من أكثر التقنيات المستخدمة في صناعة العقار كفاءةً، مما أدى إلى تطوير تطبيقات عقارية مختلفة لمنصات تأجير وشراء العقارات.
تقدم هذه التطبيقات العديد من المزايا للعملاء المحتملين مقارنة بالوسائل الأخرى للعثور على العقار. ويتم تحديث قواعد البيانات بشكل دائم، مما يوفر معلومات في الوقت المناسب عن العقارات الجديدة المطروحة في السوق. وتعتبر وسائل التواصل الاجتماعي الأكثر شيوعاً في الوقت الحالي في طرح العقارات.

إنترنت الأشياء (IoT):

تغير المنازل والشقق والأجهزة الذكية الطريقة التي نعيش بها من نواح كثيرة، حيث يتم تشغيل الأجهزة الذكية بشكل عام بواسطة إنترنت الأشياء (IoT) وقد أصبحت واحدة من الاتجاهات الرئيسية في إدارة الممتلكات.

تشير IoT إلى ممارسة تضمين المستشعرات وتكنولوجيا الحوسبة في عناصر مختلفة نتفاعل معها كل يوم والهدف النهائي لهذه التقنية هو توفير حياة أكثر راحة ومتعة للأفراد وتوفير الطاقة والمصروفات.

استعمال التقنيات الحديثة للطيران المسير (Drone):

أدى الاستخدام المبتكر للتكنولوجيا في العقارات إلى استعمال الطائرات بدون طيار في عرض وبيع العقارات النائية من خلال التصوير الخارجي والجوي للمواقع الذي يصعب الوصول إليها.

إدارة جودة الهواء (AQM):

جودة الهواء عنصر أساسي في اختيار العقار وذلك من أجل العيش في منطقة غير ملوثة، حيث تستخدم أجهزة متطورة لقياس جودة الهواء داخل المباني أو داخل المدن الحديثة.

العقارات الافتراضية (VRE):

مع دخول العملات الرقمية إلى الأسواق تم استحداث العقارات الافتراضية، وتعتبر نسبة المخاطرة فيها عالية جداً، حيث لا توجد تشريعات خاصة بذلك النشاط بالإضافة لعدم وجود كيان مادي كما هو الحال في العقارات العادية ويجب بالتالي الحذر في التعامل معها.

الأثر الإيجابي لخطة المشاريع الاستراتيجية للبحرين على قطاع العقارات

علي الغسرة
مدير قطاع الأعمال
عقارات كارلتون

أسعدنا مؤخراً إعلان حكومة البحرين عن حزمة من المشاريع الإستراتيجية بقيمة تتجاوز ٣٠ مليار دولار، والتي سيتم استثمارها في مختلف قطاعات البنية التحتية لمملكة البحرين. من المتوقع أن تسهم هذه المشاريع ذات الرأسمال الإستثماري في نمو اقتصاد البحرين ضمن إطار خطة التعافي الاقتصادي بعد الوباء.

تتضمن الخطة الإستراتيجية ٢٢ مشروعاً في مختلف القطاعات التنموية في البحرين بما فيها الإسكانية واللوجستية والسياحية، وستزيد من نسبة المساحة التعميرية لمملكة البحرين لتصل حوالي ٦٠٪ (كما تم الإعلان عنه مؤخراً من مصادر حكومية) وذلك نتيجةً لإنشاء خمس مدن جديدة. كما تشمل المشاريع الأخرى أيضاً بناء مدينة رياضية، ومركز معارض ومؤتمرات دولي من المتوقع أن يكون من بين أكبر مدن المؤتمرات في الشرق الأوسط، بالإضافة إلى سلسلة منتجعات في الجزء الجنوبي من المملكة لتنشيط السياحة. سيتم تدعيم هذه المشاريع بشبكة مترو تربط مساحة جغرافية مقدرة بحوالي ١٠٩ كيلومترات مدعومة باستثمارات في تقنية شبكة الألياف البصرية.

من المتوقع أن ينمو قطاع العقارات في البحرين نتيجةً لخطة المشاريع الاستراتيجية، حيث سيوفر هذا النمو فرصاً للشركات العقارية في البحرين لإعادة تكييف خدماتها لتلبية العدد المتزايد من المشاريع الإسكانية والاستثمارية واسعة النطاق وذلك لجذب المستثمرين من المنطقة، وخاصة من المملكة العربية السعودية والكويت. كما سيساعد التعاون المستمر بين مؤسسة التنظيم العقاري (RERA) ومختلف المشتغلين في القطاعين العقاري والمالي في البحرين على المساهمة في تحقيق أهداف الخطة. وبالنظر إلى توسع حجم السوق وتنوعه، ستستدعي الخطة من الشركات العقارية مجموعة متنوعة من المهارات المتخصصة، كما يتوقع منها أن ترقى إلى مستوى المتطلبات الملحة للخطة وذلك بتقديم خدمات متخصصة ومهنية في تحليل مؤشرات الاستثمار وعمل دراسات الجدوى وأبحاث السوق و تقييم الائتمان، بالإضافة إلى نماذج التقييم والهيكلة المالية.

لن يكون النهج التقليدي للمبيعات والتسويق كافياً في السنوات القادمة، حيث يتحتم على الشركات العقارية

« حيث سيوفر هذا النمو فرصاً للشركات العقارية في البحرين لإعادة تكييف خدماتها لتلبية العدد المتزايد من المشاريع الإسكانية والاستثمارية واسعة النطاق. »

إعادة هيكلة استراتيجياتها التسويقية لدعم التحول الرقمي والتي ستحتاج إلى التركيز بشكل أكبر على منصات التواصل الاجتماعي والمواقع الإلكترونية وتطبيقات الهاتف المحمول. سيتعين على الشركات أيضاً التركيز على استراتيجيات بناء العلامة التجارية من حيث الهوية الرقمية لتمييز نفسها كمقدم ابتكاري للخدمات العقارية.

هناك أيضاً حاجة كبيرة للبحوث المتخصصة في مجال العقارات، والذي من شأنه أن يوفر المزيد من البيانات ذات المعنى وزيادة الشفافية في هذا المجال، وبالتالي تحسين فرص التطوير في قطاع العقارات في البحرين.

نرى الفرصة سانحة ومواتية في الخطة الإستراتيجية للبحرين لأنها ستمنح الشركات العقارية إمكانية التوسع والنمو من خلال عرض الفرص الاستثمارية وتوفير الخدمات العقارية لسوق أكبر وأكثر نضجاً.

نحن في كارلتون العقارية، بصفتنا خبراء محليين في سوق البحرين منذ عام ١٩٩٦، بدأنا بالفعل عملية التحول لمواكبة رؤية المملكة، وللحفاظ على مكانتنا كلاعب رئيسي بين الشركات العقارية في البحرين. لدينا فريق من المهنيين ذوي الخبرات المتراكمة لتقديم خدمات استشارية عالية الجودة بما في ذلك أبحاث السوق ودراسات الجدوى بالإضافة إلى نماذج التقييم والهيكلة المالية والتسويق من خلال فروعنا الثلاثة الحالية الموزعة بشكل استراتيجي في جميع أنحاء مملكة البحرين والتي تقع حالياً في ضاحية السيف، وجزر أمواج، وسار، مع فرعنا الرابع -قيد الإنشاء- في منطقة المنامة.

تطوير التسويق العقاري في البحرين

ماجد حقباز
رئيس مجلس الإدارة
شركة حقباز العقارية

تمضي مملكة البحرين في خطىً واثقة ومتزنة على جميع الأصعدة السياسية والاقتصادية والتنموية تحت قيادة صاحب الجلالة الملك حمد بن عيسى آل خليفة وصاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن حمد بن عيسى آل خليفة ولي العهد رئيس مجلس الوزراء الموقر.

ويتضح الثبات الاقتصادي القائم وفق رؤية ثاقبة تعزز النمو الذي يندرج تحت خطط التنمية المستدامة لكافة القطاعات الاقتصادية بما فيها القطاع العقاري.

تشهد البحرين وبشكل مستمر استحداث التشريعات والأنظمة التي تواكب التطور العالمي في النواحي الإدارية والمالية والإلكترونية، بالإضافة لكون نظام المملكة يشجع حرية التملك التجاري والسكني مما جعل البحرين وجهة لرؤوس الأموال الأجنبية المباشرة التي تبحث دائماً عن الأسواق الآمنة والمحفزة للاستثمار.

تشجع مملكة البحرين التملك الحر وتسمح للمواطنين والمقيمين بتملك الشقق السكنية والمكاتب التجارية والخدمية كذلك، وتشجع البنوك والجهات التمويلية على تمويل سوق العقارات.
وقد أثبتت بهذه التسهيلات دعمها للسوق ومساعدته في تقديم منتجات عقارية عالية الجودة، وسعيها في تحقيق أهداف توليد العوائد الاستثمارية المجدية.
واجه السوق خلال أزمة كورونا تحديات عديدة لكنه تجاوز مرحلة الخطر، وذلك بسبب ما سبق ذكره من جهود حكومية مشكورة، واليوم يدخل السوق مرحلة التعافي التي ينبغي لنا أن نقبل عليها ونحن مُحمّلون بدروس كبيرة من المراحل السابقة.
هذه المرحلة ستشهد فرصاً كبيرة نتيجة امتناع الكثير من المستثمرين حول العالم عن إنفاق أموالهم في مشاريع استثمارية أثناء فترة الجائحة، وهذا ما يشكل نافذة مشرقة من الممكن أن تعود بالنفع على السوق العقاري.

نقترح هنا أن يتم توحيد الجهود الحكومية والخاصة للعمل على استقطاب مستثمرين من جميع دول العالم والعمل على تسويق الفرص العقارية وتسهيلاتها في مملكة البحرين على نطاق واسع مما يجعل من البلاد وجهة عالمية للاستثمار.
هذه الفرص لا يمكن استغلالها إلا بتكاتف الجميع وتطوير جودة المنتجات العقارية وتقديمها بطرق متطورة توازي حجم التطلعات وتنافس الأسواق الإقليمية الأخرى.

« وقد أثبتت المملكة بهذه التسهيلات دعمها للسوق ومساعدته في تقديم منتجات عقارية عالية الجودة، وسعيها في تحقيق أهداف توليد العوائد الاستثمارية المجدية. »

من ناحية أخرى يجب على الشركات العقارية أن تستثمر في مجال البحث والتطوير، واستخدام التقنيات التسويقية الجديدة لتطوير فرص وصولها لعملاء خارجيين جدد وبأعداد كبيرة تساهم في النهوض بسوق العقارات البحريني. التواجد الإعلاني لشركات العقار في الإعلام الرقمي الجديد يقتصر على إعلانات الشقق والفلل وفرص البيع وشواغر الإيجار، لكننا لا نجد الكثير من التواجد عندما يتعلق الأمر بالإبداع التسويقي الذي قد ينافس قطاعات أخرى كالاتصالات والبنوك، وهذا ما يجعلنا نسأل أنفسنا، لماذا يعتبر قطاعنا متأخراً في هذا النوع من التسويق.
في الوقت نفسه نجد أننا نحتاج إلى تعاون بين الجميع لوضع آليات واستراتيجيات موحدة نستطيع من خلالها العمل على طرق تسويقية وترويجية لمنتجاتنا العقارية بوسائل أكثر شمولية ومواكبة للتطور الموجود في المشاريع القائمة وتلك قيد الإنشاء.

نحن في مجتمع يسوده الأمن والقانون وتحكمه بيئة تشجع التطور والإبداع والاستثمار، ومن هذا المنطلق يجب على جميع الشركات الموجودة في السوق أن تسخر إمكانياتها للتوسع والاستثمار مع الأخذ بالاعتبار تنويع المنتجات العقارية والنظر إلى المدن والجزر الجديدة التي ستضاف إلى المشاريع التنموية في مملكة البحرين والتي تم الإعلان عنها مع نهاية ٢٠٢١.

نحمد الله على توفر كل هذه المقومات في الوطن الذي يتيح كل فرص التطوير لمن يريدون الاستفادة منها ويملكون الطموح الذي سيقودهم لتحقيق أهدافهم في نهاية المشوار.

في النهاية نحن ننظر للمستقبل بعيون التفاؤل، وبإصرار متجدد وعزم متقد يمشي بخطوات ثابتة نحو التطوير والتحسين المستمر، في ظل توفر البيئة الداعمة والأدوات الملائمة لصنع مستقبل يوازي تطلعات رؤية البحرين ٢٠٣٠ .

نظرة على العام الجديد

عمار البوسطة
الرئيس التنفيذي
هاوس مي

شهد السوق العقاري الكثير من الاضطراب خلال عام ٢٠٢١ نتيجة جائحة كوفيد-١٩ بشكل أساسي، في حين يُنظر للعام الجديد على أنه عام تغيير للصناعة مع التطلعات والقرارات المنتظرة هذا العام، والتي قد تجلب معها آثاراً إيجابية أو سلبية على السوق.

تعتزم مؤسسة التنظيم العقاري بإدارة الحكومة الإلكترونية إطلاق مشروع بنك المعلومات العقارية، حيث أنه سيشكل قاعدة بارزة لموثوقية المعلومات المتوفرة للجمهور عن التداولات وأوضاع العقار مما سيؤدي إلى زيادة الاستثمار في المشاريع العقارية.
تكمن أهمية هذا المشروع في توفير معلومات وبيانات وإحصاءات ذات صلة بالأداء العقاري في مملكة البحرين والاتجاهات المستقبلية للسوق العقاري، داعماً أصحاب القرار في هذا القطاع في الحصول على آخر المستجدات المتعلقة بالبيع والشراء والاستثمار.

يُعتبر هذا المشروع الوطني الأول من نوعه في المملكة، ومن المتوقع أن يتم تدشينه في الربع الثالث من سنة ٢٠٢٢، وسيشكّل نقلة نوعية في القطاع العقاري بما سيقدمه من حقائق وأرقام دقيقة مواكباً لتطور الابتكار الرقمي في المملكة، مما سيساهم على المدى البعيد في تحقيق رؤية البحرين ٢٠٣٠.

من جهة أخرى، شهدنا مؤخراً ظاهرة ارتفاع أسعار الاراضي السكنية التي تقل مساحتها عن ٣٥٠ متر مربع، وبالخصوص تلك التي تقع في المنطقة الغربية بسبب زيادة الطلب وإيقاف الفرز بشكل أساسي، ومن المتوقع أن يؤثر ذلك سلباً على تحركات المستثمرين في الشراء، حيث أن هذا الارتفاع لم يكن متوافقاً نسبياً مع ارتفاع دخل الفرد، لذا فإنه من المقترح أن يتم تقليل الارتدادات من مترين لمتر واحد ليتمكن المواطن من استغلال أرضه الاستغلال الأمثل بما يتناسب مع حجم ومتطلبات العائلة وحسب ما تسمح به ميزانية رب الأسرة باختيار ما يناسبه من حجم الأراضي المتوافرة، وقد يدفع هذا المستثمرين وملاك الأراضي الكبيرة نسبياً لتقسيم أراضيهم وطرحها في السوق لتكون أحد عوامل تخفيف الضغط على الطلبات الإسكانية وتحريك وتنشيط السوق العقاري البحريني بجميع شرائحه لتدور الحركة العمرانية في البلد وتقل قوائم الانتظار لدى وزارة الإسكان.

« تكمن أهمية هذا المشروع في توفير معلومات وبيانات وإحصاءات ذات صلة بالأداء العقاري في مملكة البحرين والاتجاهات المستقبلية للسوق العقاري. »

كما أن معدلات الايجار شهدت تراجعاً كبيراً بسبب زيادة فواتير الكهرباء وتداعيات فايروس كوفيد-١٩، ومن المتوقع جداً أن تساهم تراجعات إيجارات الوحدات السكنية وأسعار الشراء السائدة إلى اتجاه المواطنين والمقيمين والمستثمرين من الخارج إلى شراء وتملك العقارات بأشكالها كافة، مما سيساهم في دفع عجلة النشاط العقاري إلى الأمام.

إن من أولويات السوق العقارية في المرحلة الراهنة وضع خطة لزيادة الطلب على العقار، من خلال زيادة عمليات العرض والطلب في السوق.

كما كانت جائحة كورونا سبباً واضحاً في تعطيل المشهد الاقتصادي في البحرين، حيث أنها تسببت في انخفاض الطلب في سوق الإيجار وتأثر القطاع التجاري وخاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة التي مر عليها تغييرات في الخطط والمشاريع المستقبلية، ووضع خطط بديلة للتعايش مع ظروف سوق العمل والتحولات السريعة التي أجبرت الكثيرين على اتخاذ قرارات مصيرية غيرت العديد من الاستراتيجيات. أدى ذلك إلى بروز رؤية جديدة كانت مختلفة تماماً عن السنوات السابقة، ومع هذا يتوقع أن يتراجع الوباء خلال الربع الثالث من عام ٢٠٢٢، مما يبشر بدلائل إيجابية لمستقبل سوق العقارات للمستثمرين والمالكين والمستأجرين. كل هذه التحديات تمثل دروساً مهمة جداً في سبيل تغيير متطلبات القطاع التجاري في مملكة البحرين، ولكنها في الوقت نفسه تفتح لنا كافة الاحتمالات لتطوير هذا القطاع انطلاقاً من الأزمة ودفعه إلى مرحلة جديدة أكثر إشراقاً تفتح أفقاً كاملاً من الفرص.

سلوك السوق الحالي

عظيم نواز
المؤسس والمدير التنفيذي
إنسايت العقارية

مر السوق العقاري البحريني بفترة مضطربة نسبياً خلال السنتين الماضيتين نتيجة فيروس كوفيد-١٩ ومتحوراته. فقد لفَّت الجائحة القطاع العقاري بظروفٍ غير تقليدية، وأدى فقدان الكثير من الناس وظائفهم والتخوف من التنقل والحركة، أو حتى منع التنقل في بعض الأحيان، وغيرها من القيود والإغلاقات إلى انعكاسات عميقة الأثر على السوق.

وبالرغم من عودة الحياة إلى ما يمكن اعتباره الوضع الطبيعي إلى حد ما، إلا أن تأثير عدد من العوامل سيبقى ملموساً على أسعار المنازل، وسلوك المستأجرين والمشترين، والسوق العقاري بشكل عام.

قد لا نخطئ إذا قلنا إن الجائحة تركت السلوك في السوق العقاري بحالةٍ من الاضطراب، خصوصاً فيما يتعلق بالقدرة على اتخاذ القرارات، فأثّر هذا بشكل كبير على فعالية التعاملات العقارية وأدى إلى فقدان العملاء المحتملين و/أو الصفقات بشكل غير متوقع. وقد تتفاقم هذه الآثار وتؤدي إلى أزمة أعمق نتيجة التوقعات المحيطة بمتحورات كوفيد التي بدأت تتداولها الوسائط الإعلامية. ومع هذا، تبقى الفرصة قائمةً لتعافي السوق إن لم تَصدُقْ هذه التوقعات خلال الأشهر القادمة، بل على العكس، قد يتحسن أداء السوق وسلوك المستأجرين.

بعد قضاء سنتين في ظل القيود، أصبح غالبية العملاء والمستأجرين المحتملين يُقبلون على السوق أثناء البحث عن العقارات مصطحبين معهم مخاوفهم من فقدان وظائفهم أو معاشاتهم، وهذا يضطرهم لعدم القبول بالعقود المغلقة والشروط والأحكام الصارمة، مما كان له الأثر السلبي في فقدان العملاء المحتملين نتيجة هذه المخاوف، فساهم بشكل واضح في خمول السوق الحالي.

يجب ألا ننسى أن النسبة الأكبر من عملاء سوق الإيجار هم من الأجانب الذين يعملون في القطاع الخاص، وبالتالي، يُعد الخوف من فقدان الوظيفة أو انخفاض الراتب من أهم محركات حالة عدم اليقين في السوق العقاري. وقد أصبح من المعتاد تفاوض العملاء المحتملين على بنود العقود، وعلى الأخص، بند إمكانية إنهاء العقد قبل موعده، وهو جانب لم

« بالرغم من عودة الحياة إلى ما يمكن اعتباره الوضع الطبيعي إلى حدٍ ما، إلا أن تأثير عدد من العوامل سيبقى ملموساً على أسعار المنازل، وسلوك المستأجرين والمشترين، والسوق العقاري بشكل عام. »

يكن يُذكر في اتفاقيات التأجير في السابق، ولكنه أصبح الآن أحد النقاط الرئيسية التي تستغرق وقت العملاء والمستأجرين قبل اتخاذ القرار.

أدت هذه العوامل مجتمعة إلى كبح جماح المستهلك وخفض دافعية الإقبال على استئجار أو شراء العقارات السكنية. ويُرجّحُ تَعمُّق هذا الاتجاه مستقبلاً، حيث لا أظن أن الاستئجار أو الشراء سيكونان من الأولويات مع الإقبال المتزايد على قضاء الوقت خارج المنزل والانخراط في النشاطات الأخرى. ولكن من المتوقع أن تحافظ المناطق الفضلى على مستويات قوية من النشاط وأن تستقر الأسعار على المدى القصير مع طرح وحدات جديدة في السوق.

وبالرغم من كل ما سبق، سيعود السوق للارتفاع لا محالة، فقد عانى من انخفاضٍ كبير طيلة السنتين الماضيتين ولا بد أن يبدأ الآن بالاندفاع بقوة نحو التعافي.

وكما قال فرانكلين د. روزفلت: "لا يمكن للعقار أن يُفقد أو يُسرق، أو أن يُحمل بعيداً من مكانه. بل يمكن للاستثمار العقاري أن يكون من أكثر أنواع الاستثمار أمناً في العالم عند شرائه بحكمة وتَعقّل، وسداد ثمنه بالكامل، ومن ثم العناية به وصيانته."

توجيهٌ للمشترين والمؤجرين للاستفادة الاقتصادية من الجائحة

ديانا فاليرا
مستشار عقارات
كيسينغتون العقارية

انقسمت عقليات الناس في زمن الجائحة إلى نوعين، الأولى تخاف على المال وتمسك عليه بحذر، والأخرى تبحث عن الفرص وتدرك أن الأسعار المنخفضة التي نشهدها اليوم قد لا تتكرر في المستقبل. وبما أن السوق اليوم يُعتبر سوق مشترين ومستأجرين، وجب على المؤجرين رفع جاهزية عقاراتهم وتحضيرها للسوق لتعزيز فرص النجاح.

المشترون:

شهد العالم على مدى السنتين الماضيتين قدراً كبيراً من السلبية كان مصدرها المخاوف من تبعات الجائحة العالمية. ولكن في ذات الوقت، كانت هناك موجة معاكسة إيجابية تمثلت بتدفق الاستثمارات انتهازاً لفرصة انخفاض الأسعار التي قد لا تتكرر ثانية. إن أهم كلمة من منظور كل مستثمر هي: العائد، وهناك طريقان فقط لرفع العائد ليس لهما ثالث، ألا وهما "السعر"، و"الإيجار". بالنسبة للسعر، لم نشهد على مر العقد الماضي أسعار اليوم التي بلغت ٤٠٥ دينار بحريني/م٢ في الجفير، و٣٨٦ دينار بحريني/م٢ في أمواج، و٥٤١ دينار بحريني/م٢ في الريف، ولكن هذه هي الأسعار التي بعنا بها بالفعل لعدد من مستثمرينا في الربع الأخير من عام ٢٠٢١. وقد ساعدنا المستثمرين في تحقيق عائد وصل ٩,٥-١٢,٥ بالمائة خلال فترة الجائحة، في الوقت الذي انخفضت أسعار الإيجار فيه بشكل ملحوظ.

يقول وارين بفت: "احذر عندما يقبل الناس بجشع، وكن جشعاً عندما يدبر الناس خوفاً."

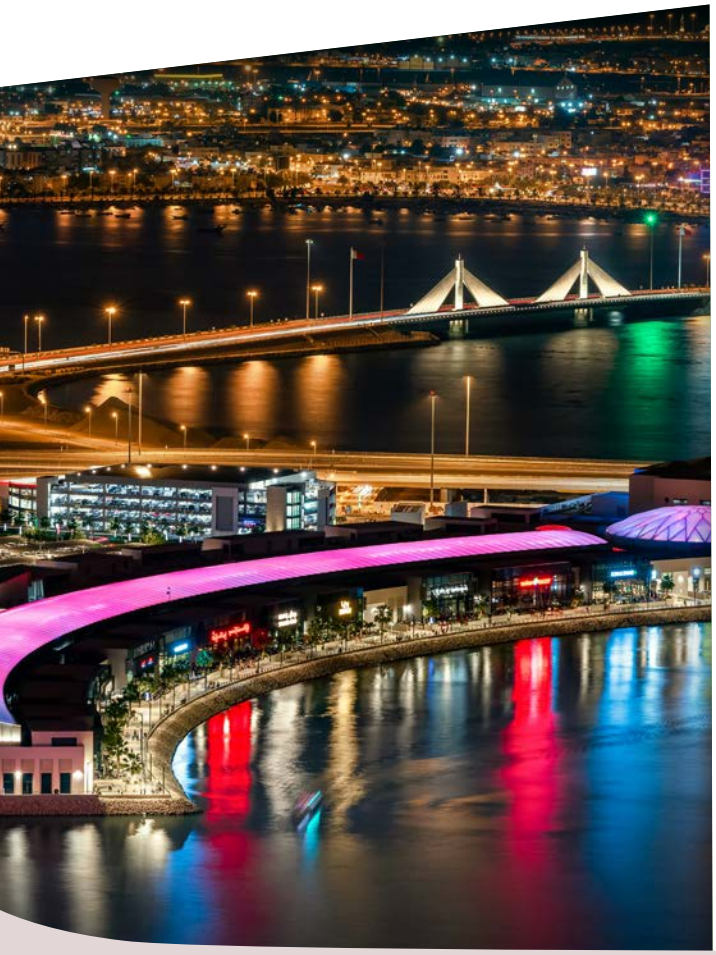
في الواقع، فضّل غالبية المستثمرين الذين اشتروا العقارات في الفترة الماضية الشراء نقداً، أي أنهم كانوا مستعدين لاستثمار مدخراتهم في عقار أصبح يولد لهم الآن عائداً شهرياً على الاستثمار. ويتوفر لدينا اليوم عقارات للبيع يقطنها المستأجرون، مما يعني أنها ستدر دخلاً مباشراً يعادل تقريباً ١٠ بالمائة. ومع التوقعات بارتفاع أسعار الإيجار والبيع لدى انحسار الجائحة، فإن إقدامك على الشراء الآن يعني أنك ستستفيد من سعر البيع المنخفض ومن الارتفاع المرتقب لأسعار الإيجار وعائد الاستثمار.

المؤجرون:

أما فيما يتعلق بالمؤجرين، فإن مفهوم "تهيئة" العقار للأسف لا يُطبق في البحرين في أغلب الأحيان. لكن علينا ألا ننسى أن السوق تحول إلى سوق مستأجرين مع انخفاض أسعار الإيجار

« فمن أهم ما يساعد على اتخاذ القرارات الصحيحة المتعلقة بالعقارات هو الاستعانة بمشورة خبير عقاري، ولكن للأسف، غالباً ما يُهمل هذا الجانب. »

بشكل كبير نسبياً ووفرة المعروض. إلا أن العقارات ذات الصيانة الجيدة المحضرة للسوق بشكل جذاب وجدت رواجاً في مثل هذا السوق. ضع نفسك مكان المستأجر/المشتري وتخيل شعوره حالما يدوس عتبة عقار جميل مهيئ للسوق مع وسائد وثيرة ورائحة عطرة وطاولة طعام جاهزة للاستخدام. لقد ساعدنا المؤجرين خلال كامل عملية تحضير عقاراتهم للإيجار ولمسنا النتائج، فمن أهم ما يساعد على اتخاذ القرارات الصحيحة المتعلقة بالعقارات هو الاستعانة بمشورة خبير عقاري، ولكن للأسف، غالباً ما يُهمل هذا الجانب.



لا حاجة للإجازات إذا حَظِيتَ بموقعٍ يضاهي منازل العطلات

أناستازيا أجيفا
المدير الإداري
آر إم آر للمقاولات ذ.م.م

حوّلت الظروف الوبائية القائمة مفهومنا العام حول "البيت" ومشاعر الراحة والطمأنينة المرتبطة به بشكل جذري. ومن مظاهر هذا التحول، عزوف المستأجرين والمقبلين على شراء العقارات عن بحثهم المعتاد عن "جو المدينة" ورضاهم بشقة مفروشة مجهزة بالخدمات لقربها من مكان العمل والتسهيلات. لقد دفعتنا آثار كوفيد ١٩ العالمية إلى تبني منظور مختلف أصبح "المألوف" الجديد، وتبع ذلك تكيفٌ في سلوكنا لانتهاز فرص هذا الأسلوب الجديد في الحياة.

وهكذا، تطور لدى الناس شغفٌ متجدد ونظرة جديدة لمفهوم البيت في ظل ظروفٍ دفعتهم لإعادة تقييم الجوانب الهامة في حياتهم. لقد شهدتُ شخصياً تحولاً ملفتاً في أنماط حياة العديد من عملائي القدماء والجدد. على سبيل المثال، كان من نتائج المراحل الأولى من إغلاق النوادي الرياضية والمسابح والمطاعم وغيرها بسبب الجائحة في البحرين، ارتفاع الإقبال بشكلٍ ملفتٍ على ممارسة النشاطات الرياضية الخارجية في شوارع جزر أمواج. فقد عزم الكثير من الناس على مواصلة الجهد للحفاظ على لياقتهم من خلال ممارسة رياضات المشي والهرولة وركوب الدراجة. وكنا في بعض الأحيان نشهد محاولاتٍ لمحاكاة نوادٍ رياضية مصغرة على أطراف الرصيف، حيث لاحظنا بعض الجماعات الصغيرة المكونة من ٢-٣ أشخاص في تدريباتهم الجماعية على رفع الأثقال.

من ناحية أخرى، ارتفع الطلب على ميزة الوصول إلى الشاطئ مع تشوق الناس للاستمتاع بالطبيعة ومناظر البحر وممارسة السباحة والتنزه على الساحل، بمعنىً آخر، أصبح السعي لما يبعث في النفس الطمأنينة والراحة من الجوانب الضرورية للناس. فلا ننسى أن العمل من المنزل وقضاء الوقت الطويل في الداخل أدى إلى البحث عن خيارات العيش الكريم المُحسّنة، وغالباً ما يعني هذا تفضيل عددٍ أكبر من الغرف بحيث يُستخدم بعضها كمكتبٍ أو نادٍ رياضي منزلي.

يمكن لمس أثر هذا التغير المذكور في الأولويات وأسلوب الحياة في سوق عقارات الواجهة الشاطئية "الاصطناعية" في كلٍ من جزر أمواج وتالا ودلمونيا، وكذلك في مراسي البحرين ودرة البحرين. فقد شهد هذا السوق نشاطاً ملحوظاً مع ارتفاع الطلب على عقاراته نتيجة التبعات النفسية للجائحة التي عززت شغف الجمهور بالأجواء الشاطئية.

ومما يدل على هذا التوجه أن شقق وفيلات الواجهات المائية الموصولة بالشاطئ تتمتع اليوم بنسبة إشغالٍ تساوي ١٠٠ بالمائة، حيث ينعم المستأجرون بالمزايا العديدة لهذه المواقع. وقد أخبرني أحد أصدقائي الذي يعمل في مجال الرياضات المائية أنه باع كامل مخزونه من قوارب الكاياك خلال ٣ أشهر فقط. وبالفعل، أدى هذا الإقبال المنقطع النظير على الأدوات الرياضية إلى استهلاك

« ما زال الطلب عالياً على بيع وإيجار هذه العقارات بالذات على الواجهة المائية، وقد أدى شح العرض في السوق إلى تصاعدٍ كبيرٍ في الأسعار. »

المعروض حيث يسارع الناس في شراء الدراجات وغيرها قبل نفاذ الكميات من المتاجر.

كما تشهد الفيلات المستقلة على الشاطئ طلباً مرتفعاً سواء كانت تشمل بركة سباحة أم لا، وفي كلٍ من سوقي الإيجار والبيع على حد سواء. وقد لمسنا هذا مع محفظتنا من العقارات المخصصة على الواجهة المائية والتي تتراوح في السعر ما بين ٢٥٠,٠٠٠ إلى ٦٥٠,٠٠٠ دينار بحريني. فهذه العقارات كانت خلال السنوات الثلاث أو الأربع الماضية عرضةً لخمول السوق، إلا أنها بيعت بالكامل في الفترة ما بين ٢٠٢٠ و٢٠٢١. ولا يزال الطلب مستمراً على بيع وإيجار هذه العقارات بالذات على الواجهة المائية، وقد أدى شح العرض في السوق إلى تصاعدٍ كبيرٍ في الأسعار.

انطبق انعدام الشواغر كذلك على العديد من مجمعات فيلات الإيجار في جزر أمواج خلال الأشهر الستة الماضية، في حين طالت قوائم انتظار العملاء المحتملين المستعدين للانتقال إلى هذه العقارات بشكل مباشر حالما يخرج المستأجرون الحاليون منها. أنا لم أرَ شخصياً مثل هذا النشاط طيلة سنوات خبرتي الأربع عشر في سوق عقارات جزر أمواج. ومما عزز من شح المعروض قيام عدد من المستثمرين والمؤجرين البحرينيين والأجانب بسحب عقاراتهم من السوق للاستخدام الشخصي سواء للسكن أو لقضاء عطلات نهاية الأسبوع.

يمكننا وصف سوق جزر أمواج في الوقت الحالي بأنه سوق قوي ومرن في وجه الظروف الاقتصادية مقارنة بالفترة التي سبقت الجائحة. وكان أهم عامل ساهم في مرونة السوق وما قد يكون مفتاح المزيد من النمو في المستقبل، هو الشغف المتجدد للمنزل والتحول إلى أسلوب حياة متعطش للبيئة الشاطئية والمواقع الهادئة والطلب على العقارات الواسعة، وهي جميعها ما يوفره سوق جزر أمواج بالضبط.

مع انحسار الجائحة، أعتقد أن منازلنا أصبحت تشكل محور عالمنا بشكل أساسي، وصاحب هذا تغيرٌ على مستوى عميق في إدراكنا لمفهوم المنزل، ولما يوفر لنا الراحة والسعادة. ولا شك أن هذا كله يخلق لنا فرصة إعادة توجيه وصياغة لذاتنا لأن هذه التغيرات باقية معنا على الأرجح مستقبلاً.

كوفيد-١٩: تحدٍ للبشرية

بنكاج ميشرا
المدير العام
أبراج تلال

يبدو أن أثر الجائحة سيبقى معنا في طرق معيشتنا وعملنا وترفيهنا في المستقبل المنظور.

واليوم، في عام ٢٠٢٢، دعونا نلقي نظرةً للوراء لنرى كيفية تطور السوق العقاري تحت ضغوط الجائحة وما دعت إليه من الحاجة لخلق الفرص في تلك الظروف غير المواتية.

على سبيل المثال، بينما كانت الزيارات الشخصية للعقارات تُعتبر "غير آمنة" "ولا يُنصح بها"، ارتفع التركيز على التسويق الرقمي والترويج عبر منصات التواصل الاجتماعي كأدواتٍ بديلة أثناء تلك الفترة.

بالإضافة لهذا، استعمل المؤجرون السبل المختلفة في تشجيع المستأجرين على البقاء من خلال خطط الدفع المرنة، وتخفيض أسعار الإيجار، ورفع أو إضافة الخدمات، وطرح خيار الإيجار المنتهي بالتملك. وكانت هذه بعض السبل التي استُخدمت للتكيف مع الظروف وتحسين استراتيجيات التعامل مع الجائحة.

وانتهز المؤجرون والملّاك فرص المشاريع الجديدة المحيطة بجزر أمواج وقاموا بخفض أسعار الإيجار بنسبٍ تصل ٢٥ إلى ٣٠ بالمائة خلال السنتين الماضيتين، ويبدو أن هذه الأسعار ستبقى على حالها في المستقبل القريب، مما يجعل جزر أمواج أكثر جاذبية من المناطق المجاورة، خصوصاً لما تتمتع الجزيرة به من الطرق وممرات المشي المعتنى بها والشقق الآمنة والمناظر الجميلة.

كما سيعمل جسر المنامة الجديد بين ديار المحرق من جهة، والساية وخليج البحرين من جهة أخرى، على تحسين الحركة المرورية وتقليص الوقت اللازم للانتقال من وإلى مركز الأعمال في البحرين إلى مناطق مثل الديار وجزيرة أمواج، والمراسي والمناطق المحيطة. وبأخذ مجمل هذه العوامل المشجعة، لا نجد سبباً قد يحول دون الرغبة في الاستثمار في هذه المناطق وانتهاز فرصة الأسعار الحالية.

ومع سعي مؤسسة التنظيم العقاري منذ عام ٢٠١٨ للضغط على القطاع العقاري بهدف تحسين جودة الخدمات المقدمة، ركزنا الجهود على دمج القطاع العقاري مع قطاع الضيافة، الأمر الذي جاء بنتائج طيبة.

« انتهز المؤجرون والملّاك فرص المشاريع الجديدة المحيطة بجزر أمواج وقاموا بخفض أسعار الإيجار بنسبٍ تصل ٢٥ إلى ٣٠ بالمائة خلال السنتين الماضيتين. »

ولا ننسى أن نشيد بجهود حكومة مملكة البحرين التي نفذت عدداً من الإجراءات المستحدثة لدعم مواطنيها والمقيمين الأجانب على حد سواء خلال فترة الجائحة. وشملت بعض هذه الإجراءات تعليق تحصيل فواتير الماء والكهرباء وغيرها من الفواتير البلدية خلال عام ٢٠٢٠. كما سمح مصرف البحرين المركزي بتجميد القروض دون فوائد ربوية لفترة محددة في خطوة إضافية لدعم هذه الجهود.

ولم تقتصر مبادرات الدعم على طرف الحكومة البحرينية، وإنما لُمِست آثاره من جانب المواطنين، والمقيمين الأجانب، والعديد من الشركات، حيث قدم كل منهم الدعم للآخرين بأسلوبه الخاص وبما يتاح له من أدوات ومصادر خلال تلك الفترة المضطربة. فعلى سبيل المثال، قامت شركات الاتصال بتوفير الإنترنت مجاناً لفترة من الزمن خلال عام ٢٠٢٠ وخفضت رسوم حزم الإنترنت والخدمات.

عندما ننظر إلى المستقبل، لن يكون لدينا إلا خيار احتضان التطور الذي يمر به العالم وما يولده من فرص جديدة مثيرة، ومن أجل تحقيق ذلك، لا بد من التحلي بعقلية منفتحة ومرنة للتمكن من التكيف مع التغيرات. وعلى كل واحدٍ منا أن يؤدي دوره إلى جانب حكومة مملكة البحرين في سبيل دعم رؤية البحرين الاقتصادية لعام ٢٠٣٠.

"لا تنتظر كثيراً قبل شراء عقار، بل اشتر العقار ثم انتظر."

تفسير عمليات بحث المستهلك

1 المناطق التي استهدفها أكبر عدد من عمليات البحث - صفحة ٤٥

2 سلوك المستخدم - صفحة ٤٩

3 أكثر الكلمات المفتاحية استخداماً في البحث - صفحة ٥١

المناطق العشرون الأولى التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث عن الشقق والفلل للإيجار في البحرين

لم يطرأ تغيير يُذكر على المناطق الأكثر شعبية فيما يخص شقق الإيجار في الفترة بين يوليو - ديسمبر ٢٠٢١. فقد حصدت المنامة والجفير أكثر من ٤٠ بالمائة من عمليات البحث خلال هذه الفترة الزمنية بما يدل على أنها لا تزال تتمتع بشعبية عالية ومما عزز صدارتها على القائمة لتلك الفئة، في حين حلت جزر أمواج في المركز الثالث.

الشقق

١. المنامة
٢. الجفير
٣. جزر أمواج
٤. السيف
٥. الحد
٦. الرفاع
٧. سار
٨. البسيتين
٩. الحورة
١٠. توبلي
١١. الجنبية
١٢. جزيرة الريف
١٣. ديار المحرق
١٤. جزيرة دلمونيا
١٥. سند
١٦. مدينة عيسى
١٧. خليج البحرين
١٨. البديع
١٩. قلالي
٢٠. المحرق

نظراً لأن سار إحدى أكثر المناطق جاذبية للعائلات في البحرين، نجد أنها لا زالت أولى خيارات البحث عن فلل للإيجار خلال النصف الثاني من ٢٠٢١. وتشتهر هذه المنطقة بمنازلها وأجوائها المناسبة لسكنى العائلات مما مكنها من الحصول على ما يقارب ٢٠ بالمائة من مجمل عمليات البحث في الفترة بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١. وقد سجلت الجنبية ارتفاعاً بلغ ٧ بالمائة في عدد عمليات البحث عن منازل فيها، وبالمثل، سجلت الهملة ارتفاعاً مقابلاً بنسبة ٩ بالمائة لدى مقارنة النصف الأول مع النصف الثاني من عام ٢٠٢١، وذلك مع ميل المستخدمين للبحث عن مساحات أوسع بأسعار معقولة أيضاً.

الفلل

١. سار
٢. المنامة
٣. جزر أمواج
٤. الجنبية
٥. الهملة
٦. الرفاع
٧. الجفير
٨. البديع
٩. الجسرة
١٠. الحد
١١. توبلي
١٢. البسيتين
١٣. ديار المحرق
١٤. باربار
١٥. جنوسان
١٦. سند
١٧. درة البحرين
١٨. السيف
١٩. جزيرة دلمونيا
٢٠. جزيرة الريف

المناطق العشر الأولى التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث عن الشقق والفلل للبيع في البحرين

سجلت جزيرة دلمونيا ما يقارب ٢٠ بالمائة من عدد عمليات البحث عن شقق للبيع بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١ متفوقة بذلك على جزر أمواج والجفير لتصبح أكثر المناطق شعبية لتلك الفئة من الوحدات. وقد حصدت المراكز الثلاث الأولى معاً أكثر من ٤٥ بالمائة من جميع عمليات البحث في تلك الفترة الزمنية، مما يدل على ارتفاع كبير في معاملات البيع في البلاد.

الشقق

١. جزيرة دلمونيا
٢. جزر أمواج
٣. الجفير
٤. السيف
٥. الحد
٦. المنامة
٧. ديار المحرق
٨. جزيرة الريف
٩. خليج البحرين
١٠. البسيتين

الشمال

بقيت ديار المحرق في المرتبة الأولى كأكثر منطقة استهدفتها عمليات البحث عن فلل للبيع في البحرين بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١ حيث أنها حافظت على شعبيتها بين المشترين والمستثمرين على حد سواء. كما سجلت كل من سار والجنبية ارتفاعاً في الاهتمام مع تسليم المزيد من الوحدات في هاتين المنطقتين بأسعار معقولة.

١. ديار المحرق

٢. جزر أمواج

٣. سار

٤. الرفاع

٥. درة البحرين

٦. الجنبية

٧. الهملة

٨. الحد

٩. سند

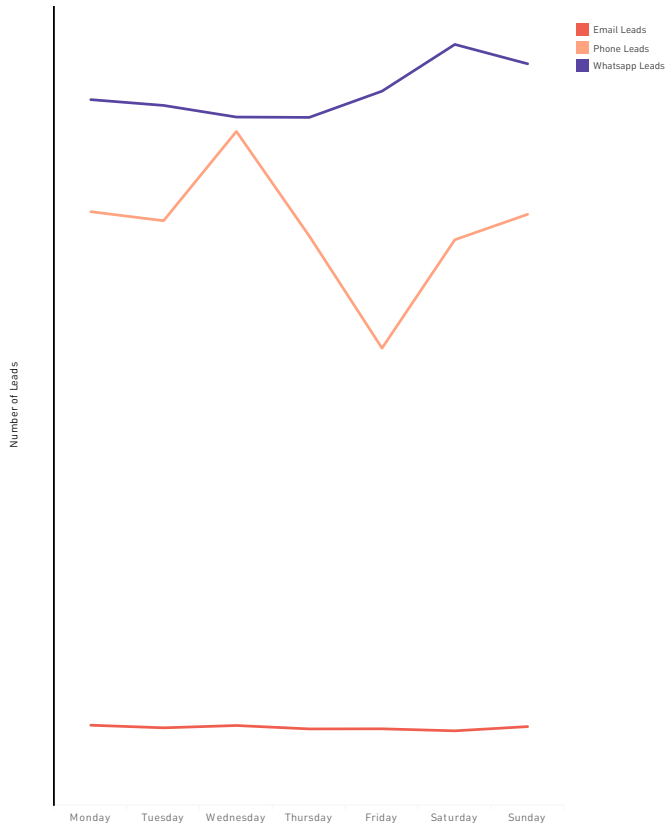
١٠. مدينة حمد

تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث على موقع propertyfinder.bh من يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

سلوك المستخدم

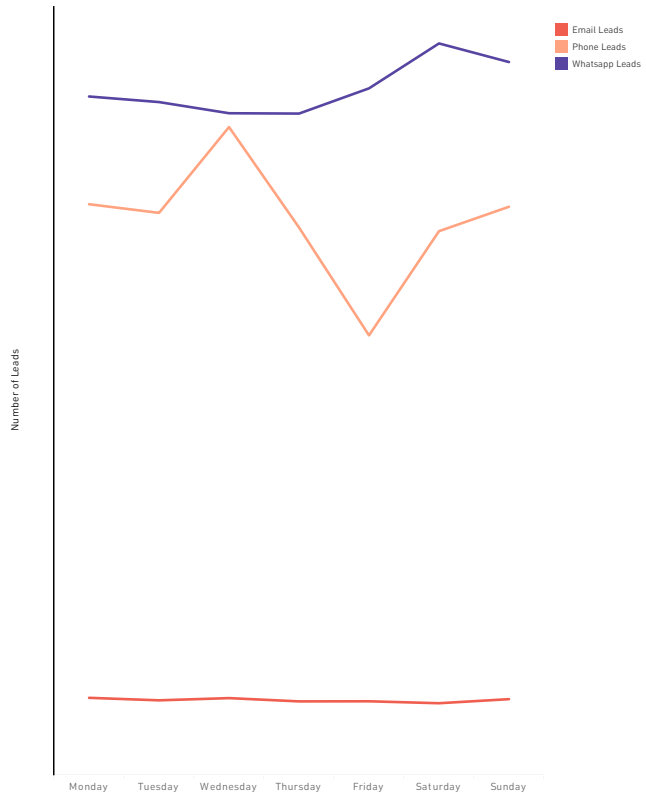
متى وكيف يستخدم المستهلكون بوابتنا؟
إليك ما يجب أن تعرفه لتحسين أدائك

عدد العملاء المحتملين لكل يوم من أيام الأسبوع



رصدنا تحولاً في اتجاهات عدد العملاء المحتملين تبعاً لأيام الأسبوع، وقد يكون السبب في ذلك طبيعة سياسات "العمل عن بعد" و"العمل من المنزل"، خصوصاً فيما يتعلق بالعملاء المحتملين من خلال الهاتف، حيث تصل أعدادهم ذروتها يوم الأربعاء وتعود للارتفاع لتحقيق ذروة أخرى أيام السبت. لكن العكس كان صحيحاً فيما يتعلق بعملاء واتساب المحتملين، حيث تبدأ الأعداد بالصعود في عطلة نهاية الأسبوع لتصل ذروتها يوم السبت.

عدد العملاء المحتملين حسب الوقت خلال اليوم



تدل بيانات propertyfinder.bh أن حجم العملاء المحتملين يصل ذروته مع اقتراب منتصف النهار، ولكن من المثير للاهتمام ملاحظة الفروقات بين أنواع العملاء المحتملين المسجلين. على سبيل المثال، نرى بوضوح تذبذب أعداد عملاء واتساب المحتملين بعد ذروة منتصف النهار، في حين تتضاءل هذه الأعداد من خلال الهاتف بالاقتراب من نهاية النهار. وقد يكون السبب في ذلك هو سهولة التواصل مع الوكلاء من خلال الواتساب.

تعتمد هذه البيانات على أعداد العملاء المحتملين المسجلين على موقع propertyfinder.bh من يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

أكثر الكلمات المفتاحية استخداماً في البحث

يُدخل المستخدم في كثير من الأحيان كلمات مفتاحية على موقع propertyfinder.bh لتقليص نطاق البحث.

استخدام هذه الكلمات في عناوين إعلانات عقاراتك سيساعد في ظهورها أكثر في نتائج البحث، وسيساعدك في الوصول إلى العملاء الذين يبحثون عن مثل هذه التسهيلات والمرافق.

شقق الإيجار

بلكون **بركة سباحة**
تسمح بالحيوانات الأليفة **إطلالة بحرية** **جديدة**
شاطئ **حديقة**
بركة سباحة خاصة

فلل الإيجار

حديقة بركة سباحة خاصة **شاطئ**
بركة سباحة **جديدة**
بلكون تسمح بالحيوانات الأليفة

شقق البيع

بلكون **إطلالة بحرية** شاطئ
بركة سباحة جديدة
بركة سباحة خاصة **حديقة** **تسمح بالحيوانات الأليفة**

فلل البيع

بركة سباحة شاطئ حديقة
إطلالة بحرية بركة سباحة خاصة
جديدة **بلكون** **تسمح بالحيوانات الأليفة**

بروبرتي
فايندر

تجارية

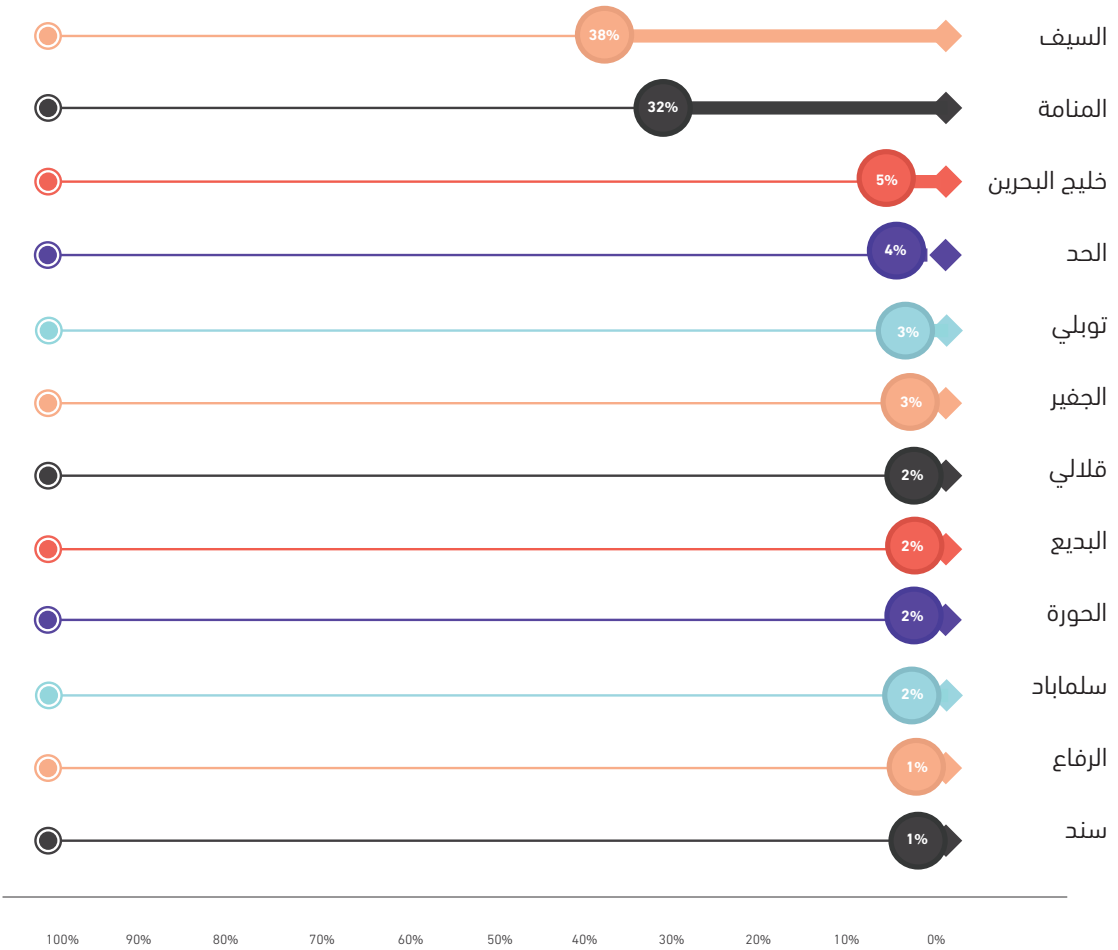
1 مكاتب الإيجار في البحرين - صفحة ٥٥

2 تحليل سوق المستودعات - صفحة ٥٨

3 أراضي للبيع في البحرين - صفحة ٦١

مكاتب الإيجار في البحرين

المناطق التي شهدت أكبر عدد من العملاء المحتملين لمكاتب الإيجار في البحرين



ما زال الاتجاه ثابتاً بشكل عام في حالة مكاتب الإيجار، فقد تصدرت منطقتا السيف والمنامة القائمة على الترتيب في الفترة بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١، وهذا ليس بالأمر المفاجئ لأنهما تعرفان كمراكز للأعمال. وفي الواقع، حققت المنامة ارتفاعاً بلغ 0 بالمائة لدى مقارنة عدد العملاء المحتملين بين النصف الأول من عام ٢٠٢١ والنصف الثاني من نفس العام.

تعتمد هذه البيانات على عدد الاستفسارات والإعلانات (العقارات المعلن عنها) على موقع propertyfinder.bh من يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

معدل السعر الشهري المطلوب لمكاتب الإيجار في البحرين

الموقع	السعر الكلي المطلوب في العقد (دينار بحريني)
خليج البحرين	791
المنامة	748
السيف	708
الجفير	643
الحد	447
سترة	365
البديع	343
سند	336
توبلي	332
سلماباد	324
الحورة	301
قلالي	296
الرفاع	258

شهد سوق المكاتب تذبذباً في الأسعار في النصف الثاني من عام ٢٠٢١ مع تحول الكثير من الشركات لاستراتيجيات عملٍ أكثر مرونة مثل العمل عن بعد، أو تنفيذاً لبعض التوجيهات التي تقضي بتواجد عدد محدود من الموظفين في المكتب. دفع هذا بالكثير من الشركات لمراجعة استراتيجياتها وكان التسعير من أهم العوامل المؤثرة. ولهذا، نجد أن معدل سعر مكاتب الإيجار قد انخفض بما يقارب ٤٥ بالمائة في منطقة خليج البحرين التي تتوفر فيها مكاتب واسعة عصرية للإيجار لدى مقارنة النصف الأول من عام ٢٠٢١ مع النصف الثاني من ٢٠٢١. وقد سجلت مناطق أخرى اتجاهات مماثلة، مثل قلالي، والجفير، والحد. وفي المقابل، سجل عدد قليل من المناطق ارتفاعاً في السعر قد يكون نتيجة تسليم وحدات جديدة فيها.

تعتمد أسعار الإيجار على معدل سعر الإيجار الشهري المعلن عنه على بروبرتي فايندر في الفترة بين يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

تعتمد هذه البيانات على السعر المعلن عنه على propertyfinder.bh وقد لا تعكس سعر المعاملة

المناطق التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث عن مكاتب للإيجار في البحرين

١. السيف
٢. المنامة
٣. الجفير
٤. الرفاع
٥. خليج البحرين
٦. توبلي
٧. الحد
٨. الحورة
٩. سترة
١٠. البديع
١١. سلماباد
١٢. سند
١٣. سار
١٤. قلالي
١٥. البسيتين
١٦. جزر أمواج

لا زالت السيف هي أولى المناطق التي بحث فيها المستهلك عن مكاتب للإيجار في البحرين بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١، وحلت المنامة في المرتبة الثانية. وهنا أيضاً، مثلت هذه المناطق الأولى ما نسبته أكثر من ٧٠ بالمائة من عمليات البحث خلال تلك الفترة الزمنية. تراجعت منطقة الخليج الغربي مرتبتين بعد أن كانت من بين المناطق الثلاث الأولى، واحتلت الجفير مكانها في المرتبة الثالثة على قائمة المناطق التي استهدفتها أكثر عمليات البحث. قد يكون السبب في ذلك أن الجفير توفر مكاتب بأسعار معقولة أكثر، في حين تشتهر منطقة الخليج الغربي بمكاتبها الباذخة.

تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث على موقع propertyfinder.bh من يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

معدل سعر الإيجار الشهري للمستودعات في البحرين

الموقع	السعر الكلي المطلوب في العقد (دينار بحريني)
رأس زويد	3,611
سترة	2,489
الحد	2,282
سلماباد	2,153
توبلي	2,012
عسكر	1,611
سهلة	1,463
الرفاع	1,381

تعتمد أسعار الإيجار على معدل سعر الإيجار الشهري المعلن عنه على بروبرتي فايندر في الفترة بين يوليو وديسمبر ٢٠٢١.

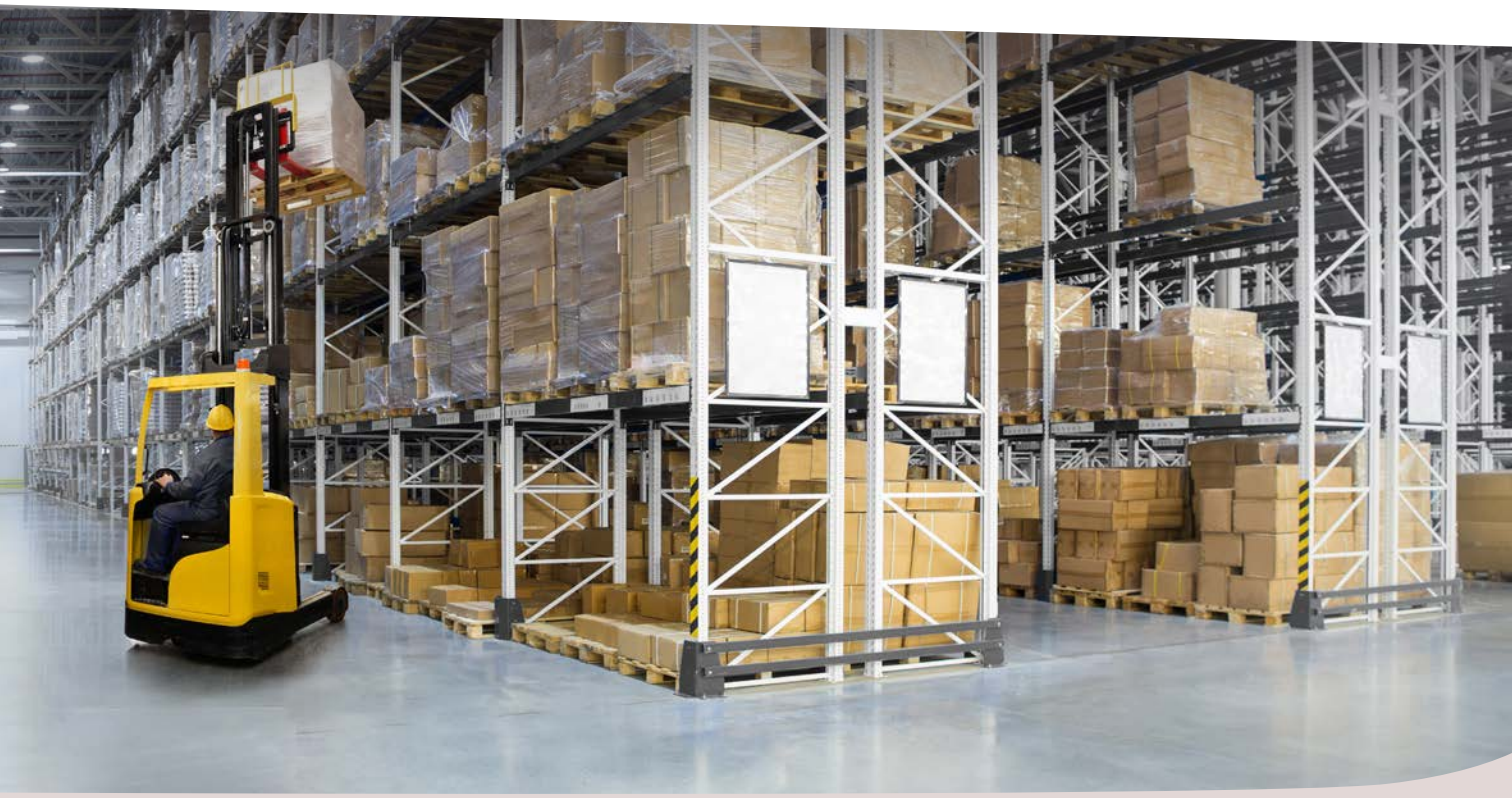
تعتمد البيانات على الأسعار المعلن عنها على propertyfinder.bh وقد لا تعكس سعر المعاملة الفعلي.

المناطق التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث عن المستودعات

الموقع

١. الحد
٢. سترة
٣. سلماباد
٤. توبلي
٥. الرفاع
٦. ميناء سلمان
٧. عسكر
٨. رأس زويد
٩. سند
١٠. الهملة

تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث على موقع propertyfinder.bh من يوليو إلى ديسمبر ٢٠٢١



الموقع

١. سلماباد

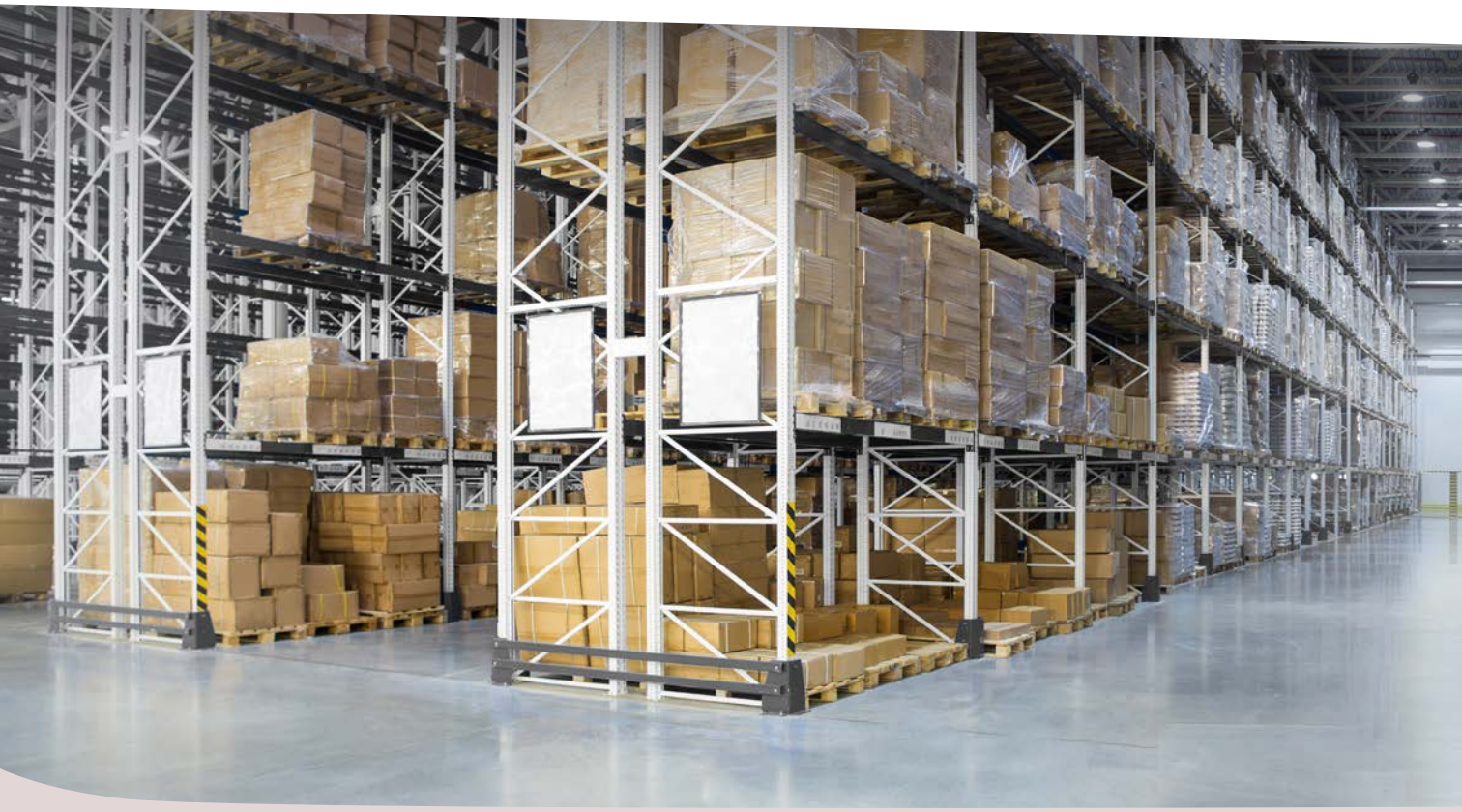
٢. الحد

٣. سترة

٤. معامير

٥. رأس زويد

تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث على موقع propertyfinder.bh من يوليو إلى ديسمبر ٢٠٢١



أراضي للبيع في البحرين

المناطق التي شهدت أكبر عدد من عمليات البحث عن أراضي البيع

١. المنامة

٢. الحد

٣. رأس زويد

٤. ديار المحرق

٥. السيف

٦. سلماباد

٧. عسكر

٨. الجفير

٩. جزر أمواج

١٠. سترة

تعتمد هذه البيانات على عدد عمليات البحث على موقع propertyfinder.bh من يوليو إلى ديسمبر ٢٠٢١

نحن بروبرتي فايندر

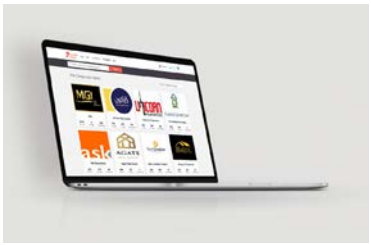
1 لمحة من عام ٢٠٢١ - صفحة ٦٥

2 أداؤنا - صفحة ٦٧

3 في الأخبار - صفحة ٦٨

لمحة من عام ٢٠٢١

تجاوز **٢٠٠ عميل** على
www.propertyfinder.bh



رفع **الوعي المحلي**
بالعلامة التجارية

نشر إصدارين من
تقرير اتجاهات

نمو فر

إصدار **التقارير والتحليلات**

القائمة على البيانات

إطلاق واجهة استخدام

موقعنا الجديدة

زيادة ملحوظة

في عدد الإعلانات

يقنا

أداؤنا

ما زالت مهمتنا ثابتة: أن نصبح أسرع بوابة وأسهلها استخداماً للعثور على العقارات، وأن نكون أفضل قناة تسويق للوكلاء. وبالفعل، نواصل اليوم السيطرة على أكبر حصة في السوق البحريني، وقد حققنا أدنى معدل ارتداد، وأكبر نسبة تصفح لكل زيارة من قِبَل المستخدمين، وأكبر عدد زيارات لكل شخص من أي بوابة أخرى.

نتائج عمليات البحث الأساسية

لدى البحث عن "شقق للإيجار في السيف" على سبيل المثال، ستظهر في كل مرة تقريباً عقارات propertyfinder.bh ضمن أولى النتائج. فنحن نواصل عملنا الدؤوب وسعينا في وضع عقارات عملائنا كأولى الخيارات التي يراها المستخدمون على نحو يناسب ما يبحثون عنه بدقة.

إذا بحثت عن جملة "شقة بغرفتي نوم في الجفير" على سبيل المثال، فستظهر نتائج من موقع propertyfinder.bh في أعلى نتائج الصفحة الأولى في كل مرة تقريباً. هذا يأتي نتيجة سعينا جاهدين لضمان ظهور عقارات زبائننا أولاً وضمان حصول مستخدمينا على أدق النتائج التي تلبي ما يبحثون عنه بالضبط.

العملاء المحتملون وجلسات التصفح:

ما زلنا نولّد عملاء محتملين بأعداد تفوق ما تولّده أية بوابة أخرى في البحرين، ويشكل هذا أحد المعايير التي نستخدمها في قياس نجاحنا.

وقد زاد العدد الكلي للعملاء المحتملين بنسبة تتجاوز ١٤ بالمائة منذ العام الماضي لدى مقارنة الفترة يناير-يونيو ٢٠٢١ ويوليو-ديسمبر ٢٠٢١.

كما ارتفع عدد الجلسات بأكثر من ٥ بالمائة خلال نفس الفترة الزمنية.

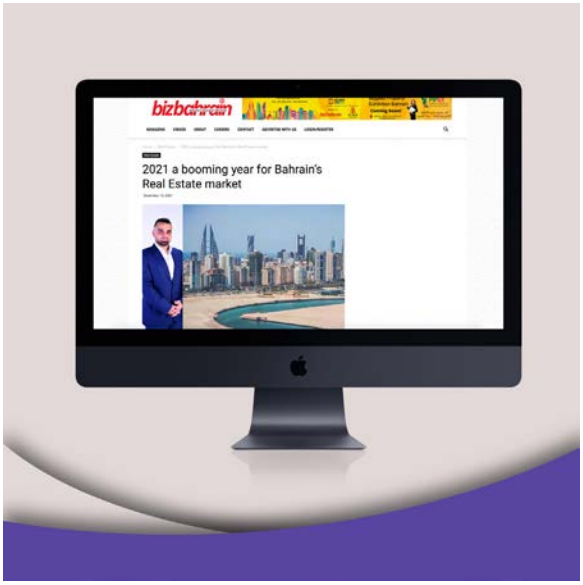
المصدر:

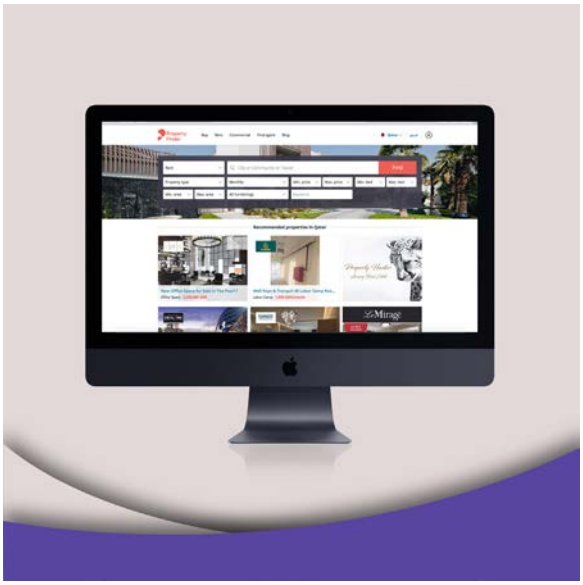
الإحصاءات الداخلية لتقصي البيانات لدى propertyfinder.bh.

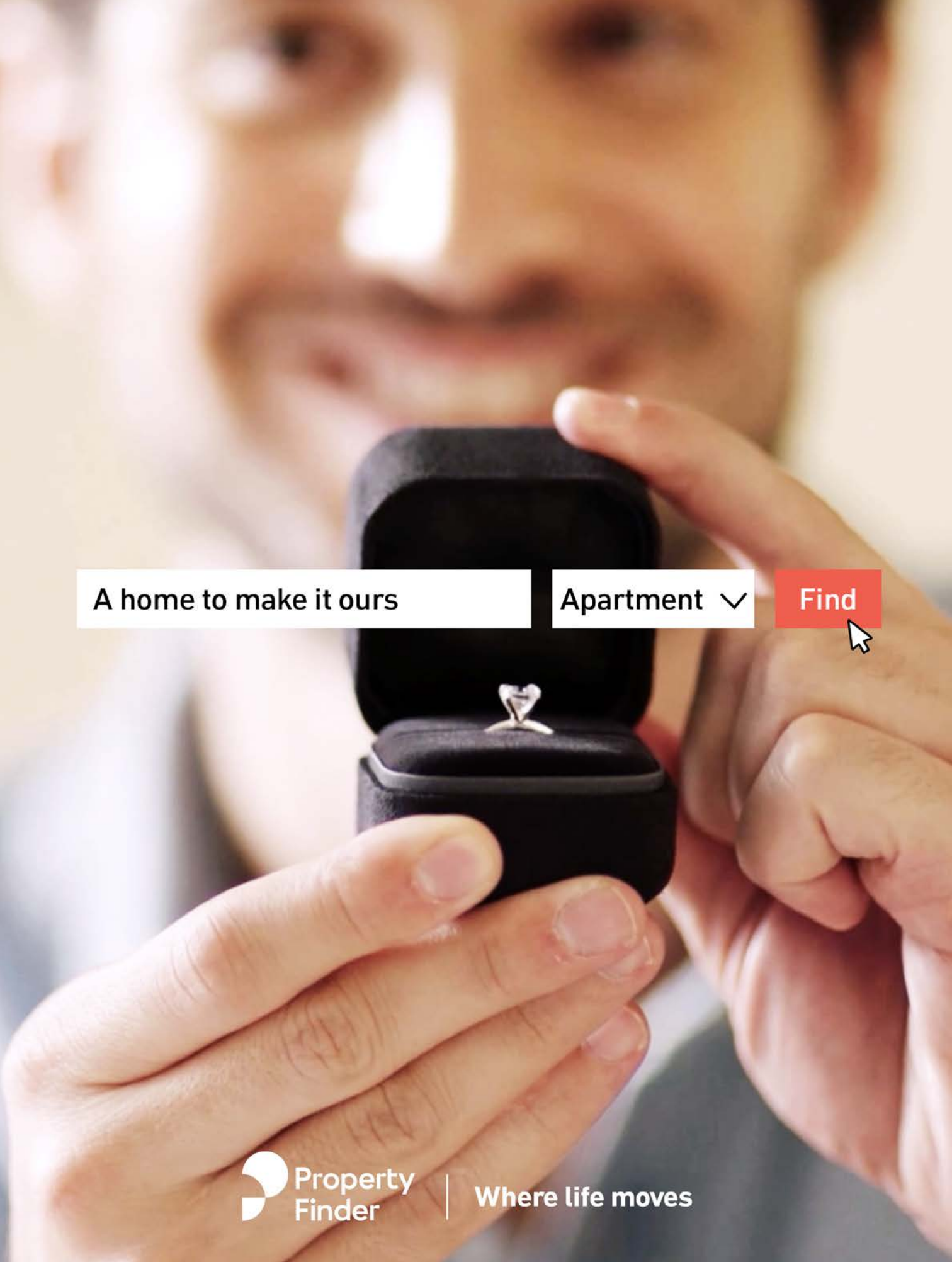
الجلسات، والمستخدمين، ومشاهدات الصفحات: تحليلات جوجل يناير - يونيو ٢٠٢١، يوليو - ديسمبر ٢٠٢١

في الأخبار

بحكم موقع بروبرتي فايندر البحرين كشركة رائدة في معلومات السوق التحليلية، فهي ترصد بانتظام الاتجاهات الناشئة وتحليل سلوك المستهلك والأخبار، وتنقل هذه المعلومات للمهتمين بشؤون السوق. إليكم مجموعة مختارة من ظهورنا في وسائط الإعلام في ٢٠٢١.






A home to make it ours
Apartment
Find
Property Finder
Where life moves