منتدى قطر العقاري الرابع
Powered by:
Cityscape

رئيس مجلس الإدارة
الدكتور خالد بن ثاني آل ثاني

المطورون العقاريون

لوسيل
LUSAIL

ملحق تصدره «لوسيل» لإبراز دور الشركات القطرية في التجربة العقارية

الثلاثاء 16 جمادى الأولى 1448 هـ 27 أكتوبر 2026 www.lusailnews.net lusail@lusailnews.qa Tuesday 27 October 2026

المطورون العقاريون ركيزة للنمو الاقتصادي وتنويع مصادر الدخل

القطاع العقاري في قطر.. تحولات تعزز متانة الاقتصاد الوطني

15.43 مليار ريال قيمة التداولات العقارية في 9 أشهر

النصف الأول 2026	يوليـــو 2026	أغسطس 2026	سبتمبر 2026
10.69	1.859	1.290	2.15
مليار ريال قيمة التداولات	مليار ريال قيمة التداولات	مليار ريال قيمة التداولات	مليار ريال قيمة التداولات

لوسيل إنفوجرافيك

+ 94 %
ارتفاعاً بنسبة الإشغال
في 9 أشهر من 2026

481.199
إجمالي عدد
الوحدات العقارية

452.134
وحدة مشغولة

29.060
وحدة شاغرة فقط

بلديات الصدارة (الأكثر نشاطاً وقيمة)

بلدية الدوحة	بلدية الريـــان	بلدية الظعاين
المرتبــة الأولى	المرتبــة الثانيــة	المرتبــة الثالثــة

المصدر: وزارة العدل وهيئة تنظيم القطاع العقاري

By: Hatem Elqadi

برعايـة
أريـــان
ARIANE
قطيفان للمشاريع
QETAIFAN PROJECTS

تعزز جاذبية الاستثمار وتدعم تنويع الاقتصاد القطري

قطيفان للمشاريع تتبنى رؤية تتجاوز تشييد المباني إلى بناء وجهة متكاملة

منذ تأسيس شركة قطيفان للمشاريع عام 2017، بوصفها شركة مملوكة بالكامل لكتارا للضيافة، وتكليفها بتطوير وإدارة جزيرة قطيفان الشمالية، ارتبطت مهمة الشركة برؤية تتجاوز تطوير الأصول العقارية المنفردة إلى بناء منظومة متكاملة تتفاعل فيها مكونات المشروع، بما يحقق قيمة مضافة للمستثمرين والمشغلين والمستخدمين، ويعزز مكانة الوجهة ضمن المشهد السياحي والعقاري في دولة قطر.

وتعكس هذه الرؤية تحولاً مهماً في مفهوم التطوير العقاري، من التركيز على المنتج العقاري وحده إلى الاهتمام بالوجهة بكامل عناصرها، بدءاً من التخطيط ودراسة السوق، مروراً بالبنية التحتية والتصميم والتنفيذ، وصولاً إلى التشغيل وإدارة الأصول وتجربة المستخدم.

ويمثل تطوير جزيرة قطيفان الشمالية تحدياً استثمارياً وتخطيطياً يتطلب تنسيقاً بين مجموعة متنوعة من الاستخدامات والأنشطة، بحيث لا تعمل كل منها بمعزل عن الأخرى، وإنما تسهم في بناء تجربة متكاملة تستقطب شرائح مختلفة من المستخدمين.

وتكمن الدلالة الاستراتيجية لهذا النموذج في الجمع بين الاستخدامات السكنية والفندقية والترفيهية والتجارية والاجتماعية ضمن إطار واحد، يتيح للسكان والزوار الاستفادة من مجموعة واسعة من الأنشطة والخدمات، ويمنح المستثمرين فرصاً متعددة ترتبط بتنوع الطلب على مكونات الوجهة.

05 : 02

تجمع بين تسريع وتيرة إنجاز المشروعات والالتزام بالتسليم

«أريان للمشاريع» مرحلة جديدة من النمو والتوسع في السوق العقاري القطري

أكدت شركة «أريان للمشاريع» توجهها نحو مرحلة جديدة من النمو والتوسع في السوق العقاري القطري، تجمع بين تسريع وتيرة إنجاز المشروعات القائمة والالتزام ببرامج التسليم، وإطلاق مشروعات سكنية واستثمارية جديدة، بالتوازي مع تطوير هويتها المؤسسية ورفع كفاءتها التشغيلية تحت مظلة «SK Holding».

وأكد سعادة الشيخ سحيم بن خالد بن حمد آل ثاني، رئيس مجلس إدارة «أريان للمشاريع»، أن المرحلة المقبلة تمثل امتداداً لمسيرة الشركة منذ تأسيسها عام 2013، مستندة إلى خبراتها المتراكمة وتنوع محفظتها العقارية، مع التركيز على جودة التنفيذ والالتزام بالتسليم وتقديم منتجات عقارية تحقق قيمة مستدامة للعملاء والمستثمرين. وأوضح أن الشركة أنجزت تسليم مشروع «La Verde»، فيما تتواصل عمليات تسليم مشروع «Orjuwan»، والمقرر استكمالها خلال نوفمبر 2026، على أن يشهد عام 2027 برنامجاً جديداً للتسليمات يشمل مشروعات «Al Erkyah Avenue» و«Rivan» و«Skala».

وأشــار إلــى أن التسليمات تمثل أولوية استراتيجية للشركة، باعتبارها المعيار العملي لقياس أداء المطور العقاري وتعزيز ثقة العملاء، مؤكداً أن مسؤولية الشركة لا تقتصر على إنجاز المباني، بل تمتد إلى ضمان جودة المنتج والارتقاء بتجربة العميل والوفاء بالالتزامات المعلنة.

07 - 06

يشكّل أحد أهم الركائز الاقتصادية في قطر

خبراء: القطاع العقاري وجهة آمنة للاستثمار

عبد الدايم نور

أكد عدد من الخبراء ورجال الأعمال أن القطاع العقاري يشكّل في الوقت الراهن أحد أهم الركائز الاقتصادية في قطر، باعتباره وجهة آمنة للاستثمار، حيث يحرص العديد من المستثمرين على توجيه سيولتهم نحو هذا القطاع، وأوضحوا أن السوق العقاري القطري يعد من أبرز القطاعات القادرة على تحقيق عوائد مجزية للمستثمرين، إذ يستحوذ على نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في مختلف مناطق الدولة.

وأضافوا أن شريحة واسعة من المستثمرين ورجال الأعمال تسعى إلى استثمار أموالها في مشاريع عقارية تضمن حماية رؤوس أموالهم وتنميتها، مع تحقيق عوائد تفوق ما توفره الاستثمارات التقليدية الأخرى.

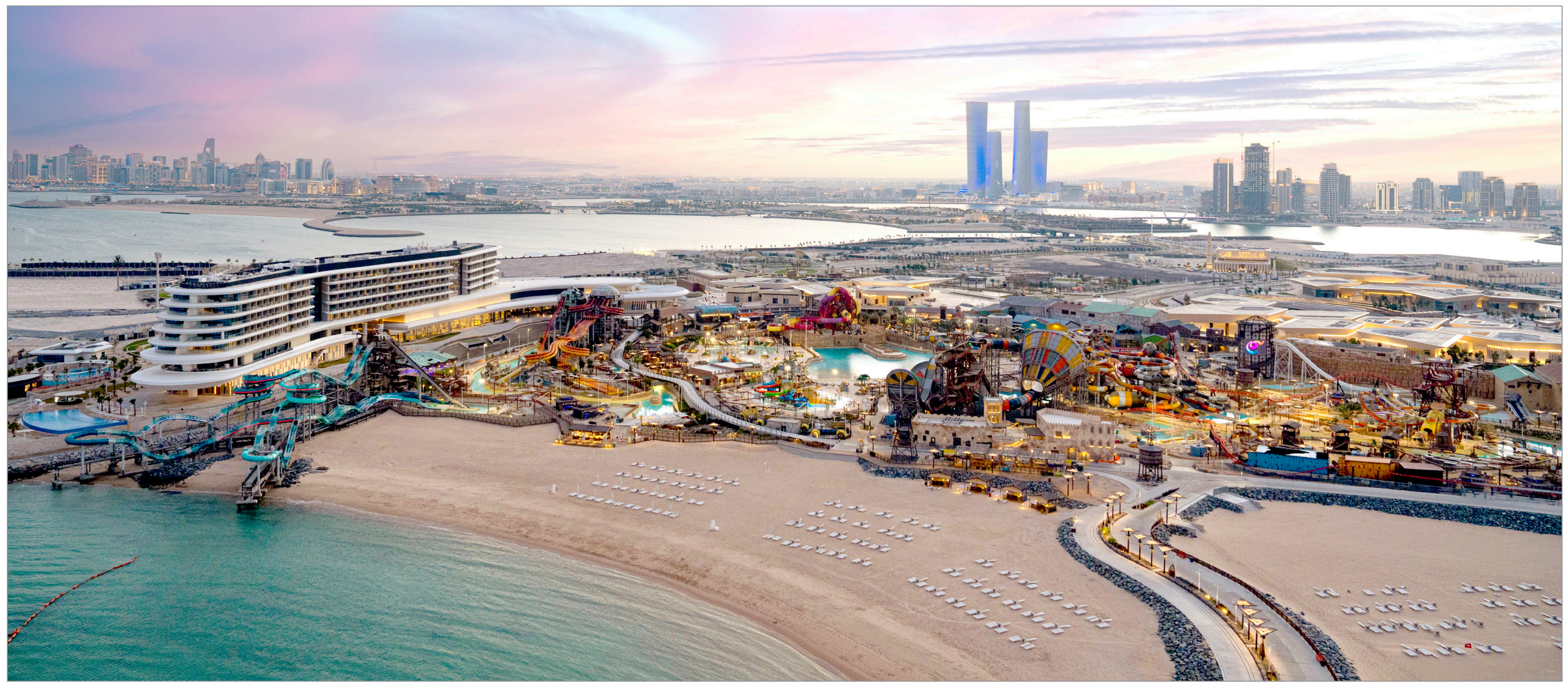
وأشاروا إلى أن القطاع العقاري في قطر يواصل تسجيل نمو ملحوظ في مجالات البناء والتشييد بمختلف المناطق، كما لفتوا إلى أن شريحة من المستثمرين تركز على قطاع التأجير عبر إنشاء المجمعات التجارية والمكاتب الإدارية، خصوصاً في مناطق الأعمال الحيوية، متوقعين أن تشهد السوق مزيدًا من الصفقات خلال الربع الأخير من العام الجاري، مؤكدين أن القطاع العقاري يعد اليوم من أسرع الأنشطة الاقتصادية نمواً في الدولة، بفضل الدعم والتسهيلات التي تقدمها الجهات المعنية، ما ساعد الشركات العقارية على تعزيز أنشطتها خلال الفترة الماضية.

كما شددوا على أن هذا القطاع يمثل خيارًا استثماريًا آمناً في ظل السياسات التنموية التي تنتهجها الدولة والعوائد الجاذبة التي يوفرها للمستثمرين.

09

تعزز جاذبية الاستثمار وتدعـــــــــــــم تنويع الاقتصاد القطري

قطيفان للمشاريع تتبنى رؤية تتجـــــــاوز تشييد المباني إلى بناء وجهة متكاملة



قطيفان للمشاريع
QETAIFAN PROJECTS

المطورون العقاريون

لم يعد نجاح المشروعات العقارية الكبرى يقاس فقط بحجم الاستثمارات أو عدد المباني والوحدات التي يجري تطويرها، بل بقدرتها على التحول إلى وجهات متكاملة تجمع بين السكن والضيافة والترفيه والتسوق والخدمات، وتوفر تجربة متناسقة تلبي احتياجات السكان والزوار والمستثمرين على حد سواء.

وفي هذا السياق، تبرز جزيرة قطيفان الشمالية بوصفها نموذجاً لتوجه تطويري يربط بين العقار والسياحة وجودة الحياة، ويقدم تصوراً متكاملاً لكيفية بناء وجهة ذات قيمة اقتصادية واجتماعية طويلة الأجل.

ومنذ تأسيس شركة قطيفان للمشاريع عام 2017، بوصفها شركة مملوكة بالكامل لكتارا للضيافة، وتكليفها بتطوير وإدارة جزيرة قطيفان الشمالية، ارتبطت مهمة الشركة برؤية تتجاوز تطوير الأصول العقارية المنفردة إلى بناء منظومة متكاملة تتفاعل فيها مكونات المشروع، بما يحقق قيمة مضافة للمستثمرين والمشغلين والمستخدمين، ويعزز مكانة الوجهة ضمن المشهد السياحي والعقاري في دولة قطر.

وتعكس هذه الرؤية تحولاً مهماً في مفهوم التطوير العقاري، من التركيز على المنتج العقاري وحده إلى الاهتمام بالوجهة بكامل عناصرها، بدءاً من التخطيط ودراسة السوق، مروراً بالبنية التحتية والتصميم والتنفيذ، وصولاً إلى التشغيل وإدارة الأصول وتجربة المستخدم.

جزيـرة قطيفان الشمالية.. نموذج متكــــــــامل يجمع التطويـر العقاري والسياحـة وجودة الحيـاة

من تطوير الجزيرة
إلى بناء وجهة متكاملة

يمثل تطوير جزيرة قطيفان الشمالية تحدياً استثمارياً وتخطيطياً يتطلب تنسيقاً بين مجموعة متنوعة من الاستخدامات والأنشطة، بحيث لا تعمل كل منها بمعزل عن الأخرى، وإنما تسهم في بناء تجربة متكاملة تستقطب شرائح مختلفة من المستخدمين.

وتكمن الدلالة الاستراتيجية لهذا النموذج في الجمع بين الاستخدامات السكنية والفندقية والترفيهية والتجارية والاجتماعية ضمن إطار واحد، يتيح للسكان والزوار الاستفادة من مجموعة واسعة من الأنشطة والخدمات، ويمنح المستثمرين فرصاً متعددة ترتبط بتنوع الطلب على مكونات الوجهة.

فوجود مرافق ترفيهية يمكن أن يشجع على الزيارة، بينما تتيح الفنادق الإقامة لفترات أطول، وتوفر المطاعم ومناطق التسوق والشواطئ والمساحات العامة أسباباً إضافية لقضاء الوقت والعودة مرة أخرى. وتزداد قيمة هذه المكونات عندما يجري تخطيطها وتشغيلها بطريقة تكفل سهولة الانتقال بينها وتحافظ على هوية متناسقة للمكان.

ومن هنا، فإن التحدي لا يقتصر على إنشاء أصول عقارية متميزة، بل يمتد إلى بناء علاقة متوازنة بينها، بما يضمن أن يدعم كل مكون بقية المكونات، وأن تسهم المنظومة مجتمعة في تعزيز جاذبية الجزيرة واستدامة نشاطها التجاري.

التطوير العقاري وإدارة الوجهة

هناك فرق جوهري بين تطوير عقار ناجح وتطوير وجهة ناجحة. فقد يتمتع المشروع العقاري بتصميم مميز وموقع جذاب، لكن قدرته على تحقيق قيمة مستدامة تظل مرتبطة بمدى انسجامه مع محيطه، وملاءمته لاحتياجات السوق، وتكامله مع الخدمات والأنشطة الأخرى.

وفي حالة جزيرة قطيفان الشمالية، تبرز أهمية النظر إلى التطوير باعتباره عملية تشمل تنسيق مصالح متعددة، من المستثمرين وملاك الأصول إلى المشغلين والسكان والزوار. ويتطلب ذلك وضوحاً في توزيع الأدوار، وتكاملاً في البنية التحتية والخدمات، واهتماماً بالتفاصيل التشغيلية التي تحدد جودة التجربة اليومية.

كما أن نجاح الوجهة يتطلب الموازنة بين متطلبات الاستثمار واحتياجات المستخدمين؛ فالمستثمر يبحث عن فرص واضحة وعوائد قابلة للاستدامة، والمشغل يحتاج إلى أصول مناسبة لنموذج عمله، فيما يتطلع السكان إلى الراحة والخصوصية وسهولة الوصول إلى الخدمات، ويبحث الزوار عن تجارب مميزة وسهلة ومتكاملة.

ويصبح دور المطور الرئيسي، في هذا الإطار، أكثر اتساعاً من إدارة عمليات الإنشاء، إذ يشمل توجيه تطور الوجهة والحفاظ على انسجام مكوناتها وتعزيز قدرتها على الاستجابة للتغيرات في الطلب والتوقعات.

رؤية تبدأ قبل التصميم
وتمتد بعد التسليم

تعتمد كفاءة التطوير العقاري طويل الأجل على فهم سلسلة القيمة الكاملة للمشروع، وليس فقط المراحل المرتبطة بالتصميم والإنشاء. وتبدأ هذه السلسلة بدراسة السوق وتحليل الجدوى، ثم التخطيط وتحديد الاستخدامات والتصميم وتطوير البنية التحتية والتنفيذ، قبل الانتقال إلى التسويق والتسليم والتنسيق مع المشغلين وإدارة الأصول.

ويتيح هذا النهج اتخاذ القرارات على أساس الصورة الكاملة للمشروع، بدلاً من التعامل مع كل مرحلة باعتبارها عملية مستقلة. فاختيار التصميم، على سبيل المثال، ينبغي أن يراعي تكاليف الإنشاء والصيانة والتشغيل، إلى جانب جودة التجربة والقيمة التي يضيفها الأصل إلى الوجهة.

كذلك، فإن تطوير المشروع على مراحل مدروسة يمكن أن يساعد على إدارة المخاطر، ومواءمة الاستثمار مع تطور الطلب، وإتاحة الفرصة للاستفادة من الدروس المستخلصة من المراحل السابقة في تحسين القرارات اللاحقة.

وتشمل هذه المنهجية أيضاً ضبط الجودة والتنسيق بين الفرق الفنية والتشغيلية، والتأكد من جاهزية المرافق والخدمات قبل دخولها مرحلة الاستخدام. فنجاح الأصل العقاري لا يتحقق عند اكتمال البناء وحده، وإنما عندما يصبح قادراً على أداء وظيفته بكفاءة ضمن المنظومة التي ينتمي إليها.

فهم الطلب
قبل تحديد المكونات

تبدأ الوجهة الناجحة بفهم دقيق للأشخاص الذين تستهدفهم، إذ تختلف احتياجات السكان عن توقعات السياح، كما تختلف متطلبات العائلات عن احتياجات زوار اليوم الواحد والمستثمرين والمشغلين.

ومن ثم، تكتسب دراسة السوق أهمية محورية في تحديد طبيعة المكونات المطلوبة، وأحجامها، وتوقيت تطويرها، والعلاقة التي تربط بينها. ولا تقتصر الدراسة على تقدير حجم الطلب، بل تشمل تحليل المنافسة والقوة الشرائية والموسمية والفجوات في الخدمات والتجارب المتاحة.

وتساعد هذه المعطيات على تحديد المزيج الأنسب من الاستخدامات، وتجنب التوسع في مكونات قد لا تتناسب مع احتياجات السوق، أو إغفال خدمات يمكن أن تعزز جاذبية الوجهة واستمرارية النشاط فيها. كما تظل المراجعة المستمرة لافتراضات التطوير ضرورية بعد بدء التشغيل، من خلال الاستفادة من بيانات الاستخدام وملاحظات الزوار والسكان والمشغلين، بما يسمح بتحسين الخدمات وإعادة تقييم الأولويات وفقاً للأداء الفعلي.

لكل مكون وظيفة
في حياة الجزيرة

تقوم قيمة التنوع في الوجهات المتكاملة على وضوح الدور الذي يؤديه كل مكون، وليس على مجرد تعدد الأنشطة والمرافق. فالإقامة الفندقية تدعم السياحة والمكوث لفترات أطول، والمرافق الترفيهية تحفز الزيارة، بينما تسهم المطاعم والتسوق والشواطئ والمساحات الاجتماعية في توسيع خيارات قضاء الوقت.

وتظهر أهمية هذا التنوع عندما تتكامل الاستخدامات بطريقة تجعل زيارة الجزيرة مناسبة لأكثر من غرض، سواء لقضاء يوم عائلي، أو الإقامة السياحية، أو الاستمتاع بالأنشطة الشاطئية، أو تناول الطعام والتسوق، أو المشاركة في مناسبة اجتماعية.

وفي المقابل، يحتاج هذا التنوع إلى إدارة توازن دقيقة بين حركة الزوار وراحة السكان، وبين الأنشطة اليومية والفعاليات الموسمية، بما يحافظ على جودة الحياة ويحد من تعارض الاستخدامات المختلفة.

وبالتالي، فإن تقييم نجاح التنوع لا يرتبط بعدد المرافق وحده، وإنما بمدى قدرتها على خدمة شرائح متعددة، وتعزيز استمرارية النشاط، وخلق قيمة تجارية تتناسب مع متطلبات التشغيل والصيانة على المدى الطويل.

اختبار حقيقي لقدرة المطور

تتطلب المشروعات الكبرى قدرة مؤسسية على التعامل مع المتغيرات التي قد تؤثر في جداول التنفيذ والتكاليف وجاهزية التشغيل. وقد مثلت جائحة كوفيد-19 تحدياً عالمياً أمام قطاعات التطوير العقاري والسياحة والضيافة، وأعادت التأكيد على أهمية المرونة التشغيلية وإدارة المخاطر والتنسيق بين الأطراف المعنية.

وفي المشروعات متعددة المكونات، لا تقتصر التحديات على استمرار الأعمال الإنشائية، بل تشمل التنسيق بين الفرق الفنية والتشغيلية، وحماية العاملين، ومتابعة التزامات الشركاء، وإدارة التواصل مع المستثمرين، والمحافظة على جاهزية الأصول للانتقال إلى مراحل التشغيل.

وتتطلب قراءة تجربة قطيفان للمشاريع في هذا الجانب الاستناد إلى الوقائع والإجراءات التي يمكن توثيقها من سجلات الشركة وتصريحات إدارتها، بما يسمح بتقييم كيفية تعاملها مع التحديات، والدروس التي يمكن الاستفادة منها في إدارة الوجهات العقارية والسياحية الكبرى.

كما أن التحدي يستمر بعد اكتمال الإنشاءات، إذ ينبغي ضمان جاهزية المرافق وتوافق أنظمة التشغيل وتنسيق الخدمات، حتى لا تتحول جودة الأصول الفردية إلى تجربة مجزأة بالنسبة إلى المستخدم النهائي.

وضوح الرؤية واتساق التنفيذ

تمثل ثقة المستثمر أحد العناصر الأساسية في استدامة المشروعات العقارية الكبرى، وهي لا تتشكل فقط من خلال جاذبية الموقع أو التوقعات المرتبطة بالعائد، بل تعتمد أيضاً على وضوح الرؤية التطويرية، والالتزام بمراحل التنفيذ، وجودة البنية التحتية، وشفافية التواصل بشأن القرارات والتحديات.

وفي الوجهات المتكاملة، تتخذ هذه الثقة بُعداً إضافياً؛ فالمستثمر لا يقيّم الأصل الذي يشتريه أو يطوره فحسب، وإنما ينظر كذلك إلى مستقبل الوجهة التي يقع فيها، ومستوى الخدمات المحيطة به، وقدرة المطور الرئيسي على تنسيق الأنشطة المختلفة وتعزيز جاذبية المنطقة.

وكلما كانت أدوار الشركاء واضحة، وخطط التطوير قابلة للفهم، والقرارات مدعومة بدراسات السوق، ازدادت قدرة المستثمر على تقييم الفرص والمخاطر واتخاذ قرارات طويلة الأجل.

وتبرز أهمية التعامل مع المستثمر باعتباره شريكاً في مسيرة التطوير، من خلال التواصل المستمر وإدارة التوقعات والاستجابة للملاحظات، وتوضيح كيفية تأثير المراحل المختلفة في القيمة المستقبلية للأصول.

الاستدامة وجودة الحياة

لا تكتمل قيمة الوجهة العقارية من دون مراعاة أثرها في حياة الناس والمجتمع المحيط بها. فالمشروعات التي توفر بيئة مريحة وآمنة وسهلة الاستخدام، وتتيح الوصول إلى الأنشطة والخدمات، تكون أكثر قدرة على بناء علاقة مستمرة مع مستخدميها.

وتشمل هذه الاعتبارات سهولة الحركة والتنقل، ووضوح المسارات والإرشادات، ومراعاة احتياجات مختلف الفئات العمرية، وتوفير بيئات مناسبة للعائلات، والاهتمام بنظافة المرافق وسلامتها وصيانتها.

كما ينبغي النظر إلى الاستدامة من منظور تشغيلي واقتصادي، يشمل كفاءة استخدام الموارد، وجودة الصيانة، والقدرة على الحفاظ على الأصول وإطالة عمرها التشغيلي، إلى جانب المسؤولية الاجتماعية والحوكمة.

ويتقاطع هذا التوجه مع ركائز رؤية قطر الوطنية 2030، ولا سيما ما يرتبط بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية. فتعزيز السياحة والضيافة والترفيه، وتوفير فرص استثمارية جديدة، وتطوير وجهات قادرة على استقطاب الزوار ودعم الأنشطة الاقتصادية، يمكن أن يسهم في تنويع الاقتصاد الوطني، شريطة أن تدعم النتائج الفعلية هذه الأهداف على المدى الطويل.

من قرار الزيارة
إلى الرغبة في العودة

تبدأ تجربة الزائر قبل وصوله إلى الجزيرة، منذ تعرفه على الوجهة وتخطيطه للزيارة والاطلاع على الأنشطة المتاحة، ثم تستمر عبر الحجز والوصول والمواقف والتنقل بين المرافق والحصول على الخدمات، وصولاً إلى المغادرة.

وتؤثر التفاصيل العملية في تقييم التجربة بقدر تأثير المعالم الرئيسية. فوضوح المعلومات، وسهولة الوصول، وجودة الإرشاد، والنظافة، وتوافر الظل ومناطق الراحة، وسلاسة الإجراءات، وحسن التعامل، كلها عناصر تساعد على تحويل الزيارة إلى تجربة إيجابية.

وفي الوجهات التي تجمع بين الترفيه والضيافة والتسوق والشواطئ، تزداد أهمية التكامل بين المرافق؛ إذ ينبغي أن تكون الأنشطة واضحة ومتاحة، وأن يتمكن الزائر من الانتقال بينها بسهولة، وأن يجد ما يناسبه سواء كانت زيارته قصيرة أو ممتدة.

كما أن بناء أسباب متعددة للعودة يمثل عنصراً مهماً في استمرارية النشاط. فقد يعود الزائر لتجربة ترفيهية جديدة، أو لقضاء وقت مع الأسرة، أو لتناول الطعام، أو لحضور مناسبة، أو للاستمتاع بإقامة فندقية، أو نشاط شاطئي.

ويمكن قياس أداء التجربة من خلال مؤشرات مثل رضا المستخدمين، ومعدل تكرار الزيارة، ومدة البقاء، واستخدام أكثر من مرفق خلال الزيارة، ومستوى التوصية بالوجهة. وتمثل هذه المؤشرات، عند توافر بياناتها، أدوات تساعد الإدارة على تحديد نقاط القوة وفرص التحسين.

قطيفان الشمالية.. حين يتحول التطوير العقاري إلى صناعة وجهة متكاملة

قطيفان للمشاريع .. من التخطيط والبنية التحتية إلى الضيافة والترفيه والشراكات العالمية

تكامل الخبرات يعزز جاذبية الوجهة

تمثل الشراكات أحد المحاور المهمة في بناء الوجهات المتكاملة، إذ يحتاج المطور الرئيسي إلى استقطاب خبرات متنوعة في التصميم والتطوير والضيافة والترفيه والتشغيل، وتوجيه هذه الخبرات نحو رؤية مشتركة تحافظ على هوية المكان وتدعم جودة التجربة.

وتوفر الشراكات المتخصصة فرصة للاستفادة من الخبرات الفنية والتشغيلية والعلامات المعروفة، كما تتيح توزيع الأدوار وفقاً لقدرات كل طرف، بما يعزز فرص تقديم منتجات وخدمات تتوافق مع تطلعات السوق.

مدينة مريال للألعاب المائية

تمثل عنصر جذب ترفيهي ويمنح الوجهة نشاطا ترفيهيا وتبلغ مساحة الحديقة الضخمة 281 الف متر مربع و تحتوي على 36 لعبة مائية و برج تزلج مائي ايقوني على جزيرة في وسط البحر – الأعلى في العالم بارتفاع 85 متراً- به 12 لعبة تزلج لعشاق المغامرة والاثارة وتحتوي الحديقة المميزة على العديد من المرافق الترفيهية الأخرى ومناطق المطاعم والمقاهي والخدمات للزوار.

ريكسوس بريميوم جزيرة قطيفان الشمالية

يمثل مشروع ريكسوس بريميوم جزيرة قطيفان الشمالية نموذجاً لدور العلامة الفندقية في دعم تجربة الوجهة، من خلال ربط الإقامة بالخدمات الفندقية والمطاعم والأنشطة الترفيهية، بما يمنح الزائر خيارات تتجاوز الإقامة التقليدية.

وتكمن أهمية المكون الفندقي في قدرته على دعم السياحة والإقامة لفترات أطول، وإتاحة الفرصة للزوار للاستفادة من مجموعة أوسع من الأنشطة والمرافق. كما يمكن للتكامل بين الفندق والمكونات الأخرى أن يعزز جاذبية الوجهة، متى توافرت جودة التشغيل وسهولة الوصول وتناسق الخدمات.

ليه فاغ.. التقاء التطوير بالهوية التصميمية

تقدم شراكة دار جلوبال مع المصمم العالمي إيلي صعب في مشروع «ليه فاغ» مثالاً على توظيف الهوية التصميمية في تطوير منتج عقاري يستهدف شريحة تبحث عن التميز في التصميم ونمط الحياة. ويعكس هذا النوع من المشروعات أهمية العلاقة بين المطور والعلامة التصميمية، حيث تتجاوز القيمة الشكل المعماري إلى بناء هوية للمنتج تساعد على تمييزه في السوق، مع بقاء النجاح التجاري مرتبطاً بجودة التنفيذ وملاءمة المنتج للطلب الفعلي.

ذا غروف.. التصميم المعماري كعنصر تميز

ويبرز مشروع «ذا غروف»، المرتبط بمجموعة «جي إم جي» وبتصميم زها حديد المعماريون، ضمن الأمثلة التي توضح دور التصميم المعماري في صياغة هوية مميزة للأصول العقارية داخل الوجهة.

وتتيح هذه المشروعات تنوعاً في المنتجات والأساليب التصميمية، بما قد يعزز جاذبية الجزيرة لشرائح مختلفة من المستثمرين والمستخدمين، ويمنحها طابعاً معمارياً متنوعاً.

تعمير وكارلتون هاوس.. الاستثمار في الوجهة

يشكل استثمار الشركات العقارية في الأراضي والمشروعات داخل الوجهات الكبرى مؤشراً يستحق الدراسة عند تقييم جاذبية السوق. وفي هذا الإطار، يبرز استحواذ شركة تعمير على عدد من الأراضي في الجزيرة، إلى جانب مشروع كارلتون هاوس، ضمن الأمثلة الواردة على تنوع الاستثمارات والمنتجات العقارية المرتبطة بالوجهة. وتكمن أهمية هذه الاستثمارات في إمكانية قراءة قرارات المستثمرين ضمن سياق أوسع من تقييم الأصل العقاري المنفرد، يشمل البنية التحتية والمرافق المحيطة وتطور الخدمات والأنشطة التجارية والسياحية.

ومع ذلك، فإن اعتبار هذه الاستثمارات دليلاً على مستوى الثقة في الوجهة يتطلب الاستناد إلى بيانات موثقة حول الصفقات والمشروعات وحالتها التنفيذية، فضلاً عن تصريحات المستثمرين بشأن دوافع الاستثمار.

سلسلة قيمة تتجاوز حدود المشروع

يمكن للمشروعات المتكاملة أن تسهم في تنشيط مجموعة واسعة من الأنشطة الاقتصادية، بدءاً من التصميم والاستشارات الهندسية والإنشاءات وتوريد المواد، وصولاً إلى التشغيل الفندقي والمطاعم والتجزئة والنقل والخدمات والصيانة.

ويمتد الأثر المحتمل إلى فرص الأعمال والتوظيف وتطوير مهارات العاملين، فضلاً عن تنشيط الطلب على الخدمات والمنتجات المحلية. كما يمكن للوجهات التي تجمع بين الترفيه والضيافة والتسوق أن تخلق فرصاً لتعاون القطاع الخاص والشركات المتوسطة مع المشغلين والمستثمرين.

غير أن قياس الأثر الاقتصادي الفعلي يتطلب مؤشرات واضحة، مثل حجم الاستثمارات المنفذة، ونسبة المشتريات المحلية، وعدد فرص العمل، ومستوى الإشغال والاستخدام، وحجم الإنفاق السياحي، ومساهمة الأنشطة المختلفة في الإيرادات.

وبذلك، لا يقتصر تقييم المشروع على قيمة الأصول التي جرى تطويرها، بل يشمل أيضاً مدى مساهمته في تحريك سلسلة القيمة المحلية وتعزيز تنوع النشاط الاقتصادي.

نموذج يمكن البناء عليه

تقدم جزيرة قطيفان الشمالية إطاراً عملياً لدراسة العلاقة بين المكونات العقارية والسياحية والترفيهية والاجتماعية، وكيف يمكن لتكاملها أن يسهم في بناء وجهة تتعدد فيها أسباب الزيارة والإقامة والاستثمار.

وتتضح هذه الفكرة من خلال مجموعة من المكونات التي تؤدي أدواراً مختلفة ضمن التجربة العامة للجزيرة:

قطيفان للمشاريع
QETAIFAN PROJECTS

- مدينة مريال للألعاب المائية: تمثل عنصر جذب ترفيهي يمكن أن يحفز الزيارات العائلية ويمنح الوجهة نشاطاً ترفيهياً مميزاً.
- ريكسوس بريميوم جزيرة قطيفان الشمالية: يدعم مكون الضيافة والإقامة، ويربط تجربة الفندق بالأنشطة والخدمات المتاحة في الوجهة.
- نادي شاطئ آزور: يضيف بعداً شاطئياً واجتماعياً، ويوفر نمطاً مختلفاً من الأنشطة والاستمتاع بالمكان.
- منطقة التسوق والمطاعم: تسهم في توسيع خيارات الزيارة، وتوفير أنشطة يومية لا تقتصر على السياحة الموسمية.
- المساحات الخضراء وضفاف القناة البحرية: تمنح المكان بعداً اجتماعياً وبيئياً، وتوفر فرصاً للتنزه والاستمتاع بالمشهد الطبيعي.
- المناطق السكنية والشواطئ: تبرز أهمية تحقيق التوازن بين متطلبات الإقامة والخصوصية واحتياجات الزوار وحركة الأنشطة الترفيهية.

وتكمن القيمة في هذه المكونات في قدرتها على تكوين تجربة مترابطة، بحيث لا تكون زيارة الجزيرة مرتبطة بنشاط واحد، وإنما بمجموعة من الخيارات التي يمكن أن تتكامل وفقاً لاهتمامات المستخدمين ومدة إقامتهم.

التطوير المتكامل مسار طويل الأجل

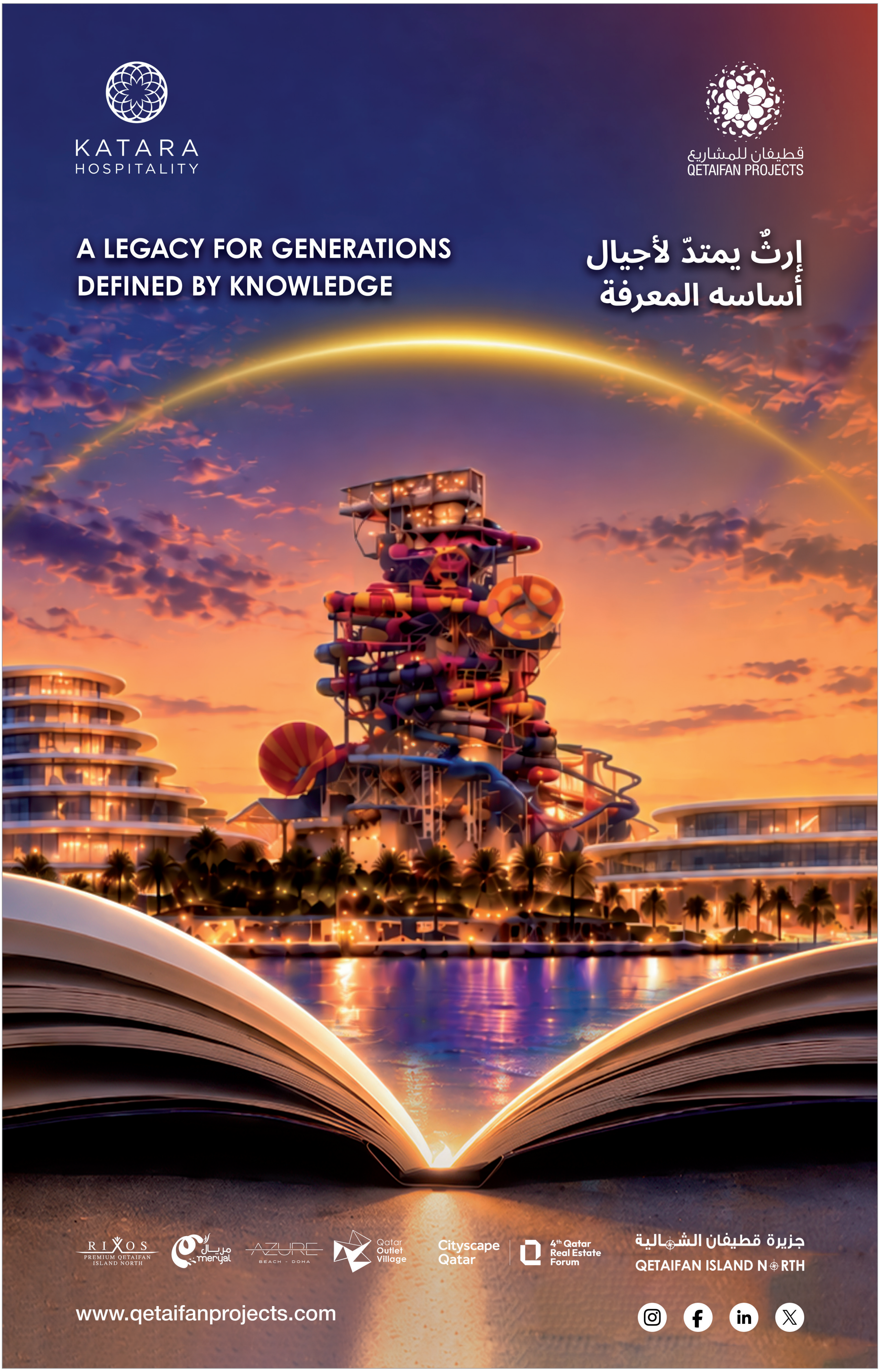
إن التجربة التي تقدمها جزيرة قطيفان الشمالية تفتح المجال لمناقشة مفهوم أكثر شمولاً للتطوير العقاري، وإدارتها، بدلاً من الاقتصار على إنشاء الأصول وبيعها.

وفي هذا النموذج، يصبح نجاح المطور الرئيسي مرتبطاً بقدرته على فهم السوق، وتحديد المكونات المناسبة، واستقطاب الشركاء، وتنسيق مراحل التنفيذ، وضمان جاهزية التشغيل، وتطوير تجربة المستخدم بصورة مستمرة.

كما تتطلب استدامة الوجهة مراجعة الأداء بعد التشغيل، والتعامل مع تغير احتياجات السكان والزوار، والاستفادة من البيانات والملاحظات، والمحافظة على جودة الأصول والمرافق، بما يعزز القيمة الاستثمارية والاجتماعية على المدى الطويل.

ومن هنا، فإن أهمية قطيفان للمشاريع لا تقتصر على دورها في تطوير جزيرة قطيفان الشمالية، بل تمتد إلى ما يمكن أن تقدمه هذه التجربة من دروس حول إدارة المشروعات متعددة الاستخدامات، والتكامل بين العقار والسياحة والترفيه، ودور الشراكات في خلق وجهات أكثر جاذبية وقدرة على الاستمرار.

وفي المحصلة، فإن الوجهة العقارية الناجحة ليست مجرد مجموعة من المباني والمرافق، بل منظومة متكاملة تجمع بين الاستثمار وجودة الحياة والتجربة اليومية، وتستطيع أن تحافظ على جاذبيتها من خلال التخطيط السليم والتشغيل الفعال والشراكات المتوازنة. وهذا هو المعيار الأهم لقياس القيمة طويلة الأجل لأي مشروع يسعى إلى الإسهام في التنمية الاقتصادية والسياحية في دولة قطر.


قطيفان للمشاريع
QETAIFAN PROJECTS
KATARA
HOSPITALITY
إرثٌ يمتدّ لأجيال
أساسه المعرفة
A LEGACY FOR GENERATIONS
DEFINED BY KNOWLEDGE
جزيرة قطيفان الشمالية
QETAIFAN ISLAND NORTH
RIXOS
PREMIUM QETAIFAN ISLAND NORTH
مريال
meryal
AZURE
BEACH · DOHA
Qatar
Outlet
Village
Cityscape
Qatar
4th Qatar
Real Estate
Forum
www.qetaifanprojects.com

تجمع بين تسريع وتيرة إنجاز المشروعات القائمة والالتزام ببرامج التسليم

«أريان للمشاريع» مرحلة جديدة من النمو والتوسع في السوق العقاري القطري

الشيخ سحيم بن خالد آل ثاني: إطلاق «Twin Gardens Residences» في الأركية يعكس توجه الشركة نحو التوسع المدروس

الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني: تسليم ثلاثة مشروعات جديدة خلال 2027.. و«The 28 Residences» أبرز الإطلاقات المرتقبة في لوسيل

الدوحة – **المطورون العقاريون**

أكدت شركة «أريان للمشاريع» توجهها نحو مرحلة جديدة من النمو والتوسع في السوق العقاري القطري، تجمع بين تسريع وتيرة إنجاز المشروعات القائمة والالتزام ببرامج التسليم، وإطلاق مشروعات سكنية واستثمارية جديدة، بالتوازي مع تطوير هويتها المؤسسية ورفع كفاءتها التشغيلية تحت مظلة «SK Holding».

وأكد سعادة الشيخ سحيم بن خالد بن حمد آل ثاني، رئيس مجلس إدارة «أريان للمشاريع»، أن المرحلة المقبلة تمثل امتداداً لمسيرة الشركة منذ تأسيسها عام 2013، مستندة إلى خبراتها المتراكمة وتنوع محفظتها العقارية، مع التركيز على جودة التنفيذ والالتزام بالتسليم وتقديم منتجات عقارية تحقق قيمة مستدامة للعملاء والمستثمرين. وأوضح أن الشركة أنجزت تسليم مشروع «La Verde»، فيما تتواصل عمليات تسليم مشروع «Orjuwan»، والمقرر استكمالها خلال نوفمبر 2026، على أن يشهد عام 2027 برنامجاً جديداً للتسليمات يشمل مشروعات «Al Erkyah Avenue» و«Rivan» و«Skala».

وأشار إلى أن التسليمات تمثل أولوية استراتيجية للشركة، باعتبارها المعيار العملي لقياس أداء المطور العقاري وتعزيز ثقة العملاء، مؤكداً أن مسؤولية الشركة لا تقتصر على إنجاز المباني، بل تمتد إلى ضمان جودة المنتج والارتقاء بتجربة العميل والوفاء بالالتزامات المعلنة.

إطلاقات جديدة وتوسّع مدروس

وأوضح الشيخ سحيم بن خالد آل ثاني أن مشاركة «أريان للمشاريع» في معرض «سيتي سكيب قطر 2026» تأتي في مرحلة مهمة من مسيرة الشركة، إذ تجمع بين استكمال المشروعات الحالية وتوسيع المحفظة العقارية من خلال طرح منتجات جديدة تستجيب لاحتياجات السوق وتطلعات العملاء والمستثمرين. وفي هذا السياق، أطلقت الشركة مشروع «Twin Gardens Residences» في منطقة الأركية، فيما تستعد لطرح مشروع «The 28 Residences» في منطقة المارينا بمدينة لوسيل، والذي يتكون من برجين على الواجهة البحرية يضمان أكثر من 650 وحدة سكنية، إلى جانب مساحات تجارية، ويربط بينهما جسر يشكل عنصراً معمارياً بارزاً في تصميم المشروع.

كما تواصل الشركة تطوير مشروع «Terra Gardens»، الذي يضم 56 فيلا بالقرب من مدينة حمد الطبية، إلى جانب مشروعات «Skala» و«Milos»، وأراضٍ للبيع في منطقة أم صلال علي.

وشدد رئيس مجلس الإدارة على أن استراتيجية التوسع لا تقوم على زيادة عدد المشروعات فحسب، وإنما على اختيار الفرص التي توفر قيمة حقيقية وتستجيب لاحتياجات السوق، مع الحفاظ على التوازن بين الطموحات الاستثمارية والقدرة التنفيذية والالتزام بمعايير الجودة والتسليم.

تعزيز الكفاءة

وفيما يتعلق بالهوية المؤسسية الجديدة، أكد الشيخ سحيم بن خالد آل ثاني أنها تتجاوز حدود التغيير البصري، لتعكس تطور رؤية الشركة وطموحاتها ودخولها مرحلة أكثر تقدماً من التحول المؤسسي تحت مظلة «SK Holding». وأوضح أن هذه المرحلة تستهدف تعزيز التكامل بين التخطيط والتنفيذ، ورفع كفاءة الأداء، وتطوير أساليب العمل بما يدعم إدارة المشروعات ويعزز القدرة على تحقيق نمو متوازن ومستدام. كما شدد على أهمية الشراكة مع الجهات التنظيمية والمؤسسات المالية والاستثمارية ومختلف أطراف القطاع العقاري، مشيراً إلى أن التعاون وتبادل الخبرات يسهمان في دعم تطور السوق القطري وتعزيز جاذبيته. واختتم بالتأكيد أن أولوية «أريان للمشاريع» تتمثل في الجمع بين الالتزام بالتسليم وجودة المنتجات وإطلاق مشروعات جديدة مدروسة، بما يعزز ثقة العملاء والمستثمرين ويرسخ حضور الشركة في السوق العقاري القطري.

مرحلة جديدة من النمو

من جانبه، أكد سعادة الشيخ جاسم بن جبر عبدالعزيز آل ثاني، الرئيس التنفيذي لشركة «أريان للمشاريع»، أن الشركة تدخل مرحلة جديدة من النمو، ترتكز على استكمال تسليم المشروعات القائمة وإطلاق منتجات عقارية جديدة، ضمن استراتيجية تستهدف تنويع المحفظة العقارية وتعزيز ثقة العملاء والمستثمرين، مع التركيز على جودة التنفيذ والالتزام بالجداول الزمنية وتقديم قيمة مستدامة على المدى الطويل.

الشيخ سحيم بن خالد آل ثاني

الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني

وأوضح أن مشاركة الشركة في معرض «سيتي سكيب قطر 2026» تأتي في إطار توجهها نحو تحقيق انتقال متوازن بين إنجاز المشروعات الحالية وتوسيع نطاق أعمالها، من خلال منتجات عقارية تستهدف شرائح متنوعة من العملاء والمستثمرين.

وأشار إلى أن الشركة تستعد لطرح مشروع «The 28 Residences» في منطقة المارينا بمدينة لوسيل، بالتزامن مع المعرض، لافتاً إلى أن المشروع يضم برجين على الواجهة البحرية، يحتويان على أكثر من 650 وحدة سكنية، إلى جانب مساحات تجارية، ويربط بينهما جسر يضفي طابعاً معمارياً مميزاً على المشروع.

وأضاف أن الشركة أطلقت مشروع «Twin Gardens Residences» في منطقة الأركية قبل انطلاق المعرض بأسبوع، فيما تواصل تطوير مشروع «Terra Gardens»، الذي يضم 56 فيلا، إلى جانب مجموعة من المشروعات السكنية والاستثمارية الأخرى، تشمل أراضي للبيع في أم صلال علي، ومشروعي «Skala North» و«Skala South»، والدوبلكسات في مشروع «Milos».

وأكد أن المرحلة المقبلة ستشهد العمل على مسارين متوازيين؛ يتمثل الأول في استكمال المشروعات القائمة وتسليمها للعملاء، فيما يركز الثاني على إطلاق مشروعات جديدة تدعم نمو الشركة وتوسع حضورها في السوق القطري، مشدداً على أن التوسع الناجح يجب أن يتزامن مع القدرة على التنفيذ والتسليم وفق معايير الجودة المحددة.

أولوية لتعزيز ثقة العملاء

وأوضح الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني أن الشركة أنجزت تسليم مشروع «La Verde»، فيما تتواصل عمليات تسليم «Orjuwan»، المقرر استكمالها خلال نوفمبر 2026، على أن يشمل برنامج التسليمات خلال عام 2027 مشروعات «Al Erkyah Avenue» و«Rivan» و«Skala».

وقال إن ملف التسليم يمثل أولوية رئيسية في استراتيجية الشركة خلال المرحلة الحالية، باعتباره أحد أهم العوامل المؤثرة في بناء الثقة بين المطور العقاري والعملاء والمستثمرين.

وأضاف أن العقار يمثل أحد أهم القرارات الاستثمارية في حياة كثير من العملاء، ما يجعل الالتزام بالتنفيذ والتسليم مسؤولية مباشرة تتجاوز مجرد الوفاء ببنود العقود، لتشمل جودة المنتج وتجربة العميل والخدمات المصاحبة.

وأشار إلى أن الشركة تعمل على تحويل خططها إلى نتائج ملموسة على أرض الواقع، بما يتيح للعملاء متابعة التطور الذي تحققه «أريان» من خلال المشروعات المنجزة وتجربة التسليم ومستوى الخدمات المقدمة.

ولفت إلى أن كل مشروع يتم إنجازه وتسليمه وفق الجودة المطلوبة يمثل إضافة إلى سجل الشركة، ويعزز قدرتها على استقطاب العملاء في ظل تنوع الخيارات المتاحة في السوق العقاري.

وأكد أن الخبرات المكتسبة عبر مراحل التخطيط والتصميم والتنفيذ والتسليم تساعد الشركة على تطوير مشروعاتها اللاحقة، وفهم احتياجات العملاء بصورة أفضل، وتحسين أساليب التواصل معهم والتعامل مع متطلباتهم.

وشدد على أن الثقة لا تُبنى بالشعارات، وإنما بقدرة المطور على تنفيذ تعهداته وتسليم المشروعات بالجودة المتفق عليها، مؤكداً أن «أريان» تضع هذا المبدأ في مقدمة أولوياتها، بالتوازي مع تطوير منتجات عقارية جديدة تعزز حضورها في السوق.

واجهة بحرية وتجربة سكنية

وأشار الرئيس التنفيذي إلى أن مشروع «The 28 Residences» يمثل أحد أبرز الإطلاقات الجديدة للشركة، لما يجمعه من موقع مميز على الواجهة البحرية في مارينا لوسيل، وتكوين معماري لافت، ومساحات سكنية وتجارية متكاملة.

وأوضح أن اختيار الموقع يستند إلى رؤية الشركة بشأن أهمية الجمع بين جودة المنتج العقاري والموقع والخدمات المحيطة به، مؤكداً أن القيمة الاستثمارية للعقار لا ترتبط بمواصفاته الحالية فقط، بل تشمل أيضاً قدرته على الاحتفاظ بقيمته وتعزيزها على المدى الطويل. وأضاف أن تقييم المواقع العقارية يتطلب النظر إلى ارتباطها بالبنية التحتية والخدمات والتطور العمراني المستقبلي وطبيعة الطلب المتوقع، إذ تستمد المشروعات جاذبيتها من تكامل مواصفات المبنى مع البيئة العمرانية المحيطة به.

ولفت إلى أن مدينة لوسيل تمثل نموذجاً للمدن المتكاملة التي تجمع بين السكن والعمل والترفيه والخدمات، بما يعزز جاذبيتها للمقيمين والمستثمرين، ويوفر فرصاً لتطوير منتجات عقارية تتناسب مع أنماط الحياة المختلفة.

وأكد أن اختيار الموقع المناسب، عندما يقترن بجودة التصميم والتنفيذ وتلبية احتياجات العملاء، يسهم في تعزيز القيمة الاستثمارية للمشروع على المدى الطويل، مشيراً إلى أن الجمع بين الوحدات السكنية والمساحات التجارية يعكس التوجه نحو توفير تجربة متكاملة تلبي احتياجات السكان وتعزز جاذبية المشروع.

محفظة متنوعة

وأوضح الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني أن محفظة «أريان للمشاريع» تضم منتجات عقارية متنوعة من حيث طبيعة الوحدات والمواقع والأهداف السكنية والاستثمارية، بما يتيح للشركة الوصول إلى شرائح مختلفة من العملاء، سواء الباحثين عن وحدات سكنية أو المستثمرين الراغبين في تنويع استثماراتهم.

وأشار إلى أن مشروع «Twin Gardens Residences» في الأركية يمثل خطوة جديدة لتوسيع المحفظة العقارية وتوفير خيارات إضافية للسوق، فيما يقدم مشروع «Terra Gardens» نموذجاً للمجتمعات السكنية التي تضم الفلل، من خلال 56 فيلا بالقرب من مدينة حمد الطبية.

Vive Hotel

وتشمل المحفظة أيضاً أراضي للبيع في أم صلال علي، ومشروعي «Skala North» و«Skala South»، إلى جانب وحدات الدوبلكس في مشروع «Milos»، فضلاً عن المشروعات الجاري تنفيذها وتسليمها.

وأكد أن هذا التنوع بين الشقق والفلل والدوبلكسات والأراضي يمنح الشركة مرونة أكبر في تلبية احتياجات العملاء والمستثمرين وفق أهدافهم وميزانياتهم، ويتيح الاستفادة من الطلب على مختلف أنواع المنتجات العقارية.

وأضاف أن لدى الشركة مشروعات أخرى قيد الدراسة والتطوير، لكنها تفضل الإعلان عنها عند اكتمال عناصرها وجاهزيتها للطرح، بما يضمن تقديم منتجات تتوافق مع تطلعات السوق وتحقق قيمة حقيقية للعملاء.

وشدد على أن استراتيجية الشركة لا تقوم على التوسع لمجرد زيادة عدد المشروعات، بل تستند إلى دراسة طبيعة الطلب والموقع والمنتج المستهدف، مع التأكد من توافق أي توسع جديد مع قدراتها على إدارة المشروعات وتنفيذها وتسليمها وفق معايير الجودة.

وفيما يتعلق بأداء القطاع العقاري في قطر، قال الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني إن السوق حافظ على نشاطه خلال عام 2026، مع عودة واضحة لحركة الصفقات السكنية واستمرار الاهتمام بالمواقع والمشروعات التي تتمتع بقيمة استثمارية جيدة.

وأوضح أن المعاملات السكنية سجلت خلال الربع الثاني من عام 2026 نمواً بنسبة 23.6% مقارنة بالربع السابق، وبنسبة 15.8% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، فيما ارتفع متوسط القيمة الوسيطة للصفقة إلى نحو ثلاثة ملايين ريال.

وأشار إلى أن هذه المؤشرات تعكس سوقاً أكثر نضجاً وانتقائية، إذ لم يعد قرار الشراء يعتمد على السعر أو الموقع وحدهما، بل بات العملاء يولون اهتماماً أكبر لجودة المنتج والتصميم وسجل المطور العقاري وخطط التنفيذ والخدمات المصاحبة للمشروع.

وأضاف أن هذا التطور يدفع المطورين إلى التركيز على القيمة الفعلية التي يقدمونها، وتطوير مشروعات تستجيب لاحتياجات السوق بدلاً من التركيز على زيادة المعروض العقاري فقط، كما يعزز أهمية التخطيط المسبق وتحديد الشرائح المستهدفة وتقديم منتجات تتناسب مع توقعات العملاء.

ولفت إلى أن الاستقرار الاقتصادي وتطور البنية التحتية وتحسن جودة الحياة والتوسع العمراني، إلى جانب تطور البيئة الاستثمارية والتشريعية المرتبطة بالتملك والاستثمار، تمثل عوامل داعمة لجاذبية السوق القطري أمام المستثمرين المحليين والدوليين.

وأكد أن استمرار النمو يتطلب من المطورين مواكبة التحولات في تفضيلات المشترين والمستثمرين، من خلال تحسين المنتجات والخدمات والتركيز على القيمة طويلة الأجل.

The 28 Residence

Skala North

التصميم والجودة في الصدارة

وأكد الرئيس التنفيذي أن التصميم أصبح عنصراً أساسياً في قرارات الشراء العقاري، ولم يعد مجرد جانب جمالي يضاف إلى المشروع، في ظل ارتفاع وعي العملاء بالتفاصيل التي تحدد جودة التجربة السكنية.

وأوضح أن العملاء باتوا يهتمون بالتخطيط الداخلي والاستفادة المثلى من المساحات وجودة المواد والمرافق والمساحات المشتركة، إلى جانب سهولة الوصول إلى المشروع ومدى ملاءمته للاستخدام اليومي.

وأضاف أن المشتري يبحث عن تجربة متكاملة وهوية واضحة، وليس مجرد وحدة سكنية توفر مساحة للمعيشة، وهو ما يدفع الشركة إلى الربط بين التصميم المعماري والوظائف العملية والخدمات واحتياجات السكان. وأشار إلى أن مشروع «The 28 Residences» يجسد هذا التوجه من خلال موقعه على الواجهة البحرية وتكوينه المعماري المتمثل في برجين مترابطين، فضلاً عن الجمع بين الاستخدام السكني والمساحات التجارية.

وشدد على أن التحدي أمام المطور العقاري يتمثل في تحقيق التوازن بين جودة البناء والتصميم والخدمات والسعر، بما يضمن تقديم مشروع يوفر قيمة تتناسب مع السوق والشريحة المستهدفة.

وأوضح أن الشركة تبدأ بدراسة المنتج والعميل المستهدف واحتياجاته قبل الانتقال إلى مراحل التصميم والتنفيذ، مع مراعاة اختلاف أولويات المستثمر عن المستخدم النهائي؛ إذ يهتم المستثمر بقابلية العقار للتأجير وإعادة البيع والمحافظة على قيمته، بينما يركز المستخدم النهائي على جودة الحياة والخدمات والمرافق.

وأكد أن المشروع الناجح هو الذي يجمع بين الجودة والتصميم العملي والسعر المدروس، ويوفر قيمة حقيقية للمشتري والمستثمر في الوقت نفسه، مشيراً إلى أن وضوح هوية المشروع وتكامل عناصره يساعدان على تميزه في سوق تتعدد فيه الخيارات.

الثقة أساس الميزة التنافسية

وقال الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني إن الميزة التنافسية في السوق العقاري لا تقوم على عنصر واحد، بل تتشكل من مجموعة عوامل تشمل اختيار الموقع المناسب، وجودة التصميم والتنفيذ، وتنوع المنتجات، والقيمة الاستثمارية، إلى جانب قدرة المطور على تحويل المخططات إلى مشروعات منجزة على أرض الواقع.

وأضاف أن تنوع محفظة «أريان»، التي تشمل مشروعات على الواجهات البحرية ومجتمعات سكنية وفللاً ودوبلكسات وأراضي، يمنح الشركة فهماً أوسع لاحتياجات شرائح مختلفة من العملاء والمستثمرين.

وأكد أن الشركة تستهدف خلال المرحلة المقبلة ترسيخ الثقة بوصفها إحدى أبرز القيم المرتبطة باسمها في السوق، من خلال تحمل مسؤولية المنتج العقاري ومتابعة احتياجات العملاء حتى بعد البيع

وأوضح أن العلاقة بين المطور والعميل لا ينبغي أن تنتهي عند توقيع العقد أو تسليم الوحدة، بل يجب أن تستمر عبر التواصل والاهتمام والالتزام بالمسؤوليات، بما يعزز تجربة العميل ويبني علاقات طويلة الأمد.

وأشار إلى أن سجل التسليمات يمثل جزءاً أساسياً من هذه العلاقة، لأن قدرة الشركة على إنجاز المشروعات وفق التزاماتها تمنح العملاء مؤشراً عملياً على مستوى أدائها، وتعزز ثقتهم في المشروعات الجديدة التي تطرحها.

Terra Gardens

فرص واعدة

وفيما يتعلق بتوقعات الطلب خلال المرحلة المقبلة، أشار الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني إلى أن القطاع السكني سيظل محوراً رئيسياً للنشاط العقاري في قطر، مع تزايد التركيز على المشروعات ذات المواقع الجيدة والجودة العالية والقيمة الاستثمارية الواضحة. وأوضح أن الفرص تشمل المشروعات السكنية المميزة والواجهات البحرية والمجتمعات التي توفر تجربة معيشية متكاملة، فضلاً عن المنتجات التي تجمع بين الاستخدام السكني والخدمات والأنشطة التجارية بصورة مدروسة.

أما في القطاع التجاري، فأشار إلى أن السوق أصبح أكثر تمييزاً بين المنتجات المتاحة، مع استمرار جاذبية المساحات عالية الجودة في المواقع المناسبة، مقارنة بالمنتجات التقليدية التي لا تواكب الاحتياجات المتغيرة للمستأجرين والمستخدمين.

وأضاف أن المرحلة المقبلة ستتطلب تركيزاً أكبر على جودة المنتج ومدى ملاءمته لاحتياجات السوق، وليس فقط على زيادة المعروض، مؤكداً أن الشركة ستواصل دراسة الفرص الجديدة وفق معايير تستهدف تحقيق قيمة مستدامة.

ولفت إلى أن نجاح المشروعات يعتمد على قدرتها على الاستجابة للاحتياجات الفعلية للسوق، سواء من حيث طبيعة الاستخدام أو الموقع أو جودة التصميم والخدمات، ما يجعل دراسة الفرص وتحديد المنتجات المناسبة من العناصر الأساسية في استراتيجية الشركة.

أولويات للمرحلة المقبلة

واختتم الشيخ جاسم بن جبر آل ثاني بالتأكيد أن «أريان للمشاريع» تركز خلال المرحلة المقبلة على ثلاثة محاور رئيسية، تتمثل في استكمال تسليم المشروعات القائمة، وتطوير تجربة العملاء، وبناء جيل جديد من المشروعات التي تجمع بين جودة التصميم والتنفيذ والقيمة الاستثمارية طويلة الأجل

وأوضح أن الأولوية الأولى تتمثل في تنفيذ برنامج التسليمات بما يتيح للعملاء رؤية نتائج العمل على أرض الواقع، فيما تركز الأولوية الثانية على تطوير تجربة العميل منذ أول تواصل مع الشركة وحتى التسليم وما بعده.

أما المحور الثالث، فيتمثل في تطوير مشروعات جديدة تتميز بمواقعها وتصميمها وجودة تنفيذها، وتضيف قيمة إلى المناطق التي توجد فيها وإلى المحافظ الاستثمارية للعملاء.

وأكد أن المرحلة المقبلة ستجمع بين مشروعات يجري تسليمها وأخرى جديدة تدخل السوق، ضمن توجه يستهدف تحقيق نمو متوازن يتناسب مع القدرات التنفيذية للشركة وطموحاتها المستقبلية.

وقال إن السنوات المقبلة تمثل مرحلة جديدة تتطلب المحافظة على التوازن بين تطوير المشروعات وتوسيع المحفظة العقارية والوفاء بالالتزامات تجاه العملاء، مشيراً إلى أن نجاح هذه المرحلة سيقاس بقدرة الشركة على تقديم منتجات عقارية متميزة، وإنجاز المشروعات وتسليمها، وتعزيز العلاقات طويلة الأمد مع المشترين والمستثمرين.

وأضاف: «طموحنا أن يرتبط اسم أريان بالثقة في التسليم، وجودة المنتج، والقيمة التي تستمر لسنوات»، مؤكداً أن الالتزام بهذه المعايير يمثل أساس استراتيجية الشركة لتعزيز حضورها في السوق العقاري القطري وترسيخ مكانتها لدى العملاء والمستثمرين.

تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء

اليوم انطلاق منتدى قطر العقاري في نسخته الرابعة بمركز الدوحة للمعارض

الدوحة – **المطورون العقاريون**

تنطلق صباح اليوم جلسات النسخة الرابعة لمنتدى قطر العقاري الذي يقام تحت رعاية معالي الشيخ محمد بن عبدالرحمن بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية في مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات، وبالشراكة بين (عقارات) وشركة إنفورما ثروات.

وتطرح جلسات المنتدى رؤية موسعة وشاملة للسوق العقاري؛ حيث تركز على مناقشة التمويل والعوائد ودعم التنوع الاقتصادي، مع تسليط الضوء على ترميز الأصول العقارية كأداة مالية حديثة ومبتكرة. كما تسعى الجلسات إلى استثمار الفرص الواعدة الناتجة عن التطورات الاقتصادية والتكنولوجية المتسارعة لدعم استدامة القطاع، بالإضافة إلى تحليل الأثر الجيوسياسي والاقتصادي ومدى تأثيره المباشر على حركة الاستثمار العقاري.

ويجمع المنتدى قيادات حكومية ومطورين ومستثمرين وصناع السياسات وكبار صناع القرار في القطاع، لمناقشة العوامل المؤثرة في مستقبل القطاع العقاري واستعراض التحديات والفرص، وبحث مسارات عملية تدعم نمو القطاع وتعزز قدرته على استقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية.

محمد حسن المالكي

ويقام المنتدى بشراكة إستراتيجية مع معرض سيتي سكيب قطر، في تجسيد للتعاون المستمر الذي يهدف بشكل أساسي إلى تعزيز بيئة الاستثمار العقاري في الدولة، ودعم الحوكمة والشفافية، وجذب رؤوس الأموال من خلال تنظيم فعاليات ومنصات مشتركة، حيث يتزامن انعقاد المنتدى مع معرض سيتي سكيب.

وقال سعادة السيد محمد بن حسن المالكي، رئيس الهيئة العامة لتنظيم القطاع العقاري، في تصريحات صحفية سابقة في إطار الاستعدادات لإطلاق هذه النسخة، إن منتدى قطر العقاري 2026 يعقد في مرحلة تشهد فيها المنطقة والعالم تطورات جيوسياسية متسارعة تلقي بظلالها على مختلف القطاعات الاقتصادية، ما يضفي أهمية خاصة على النقاشات التي يطرحها المنتدى حول مستقبل القطاع العقاري وقدرته على التكيف مع جميع التطورات.

> رؤية موسعة وشاملة للسوق العقاري في جلسات المنتدى على مدى 3 أيام

وأكد سعادته أن القطاع العقاري القطري أظهر مرونة في التعامل مع التطورات الإقليمية، مدعوما بتحسن بيئة الأعمال وتطور التشريعات، بما يعزز ثقة المستثمرين وجاذبية السوق العقارية، مشيرا إلى أنه على الرغم من التحديات الجيوسياسية الإقليمية، أظهرت البيانات الصادرة عن إدارة التسجيل العقاري في وزارة العدل نموا في قيمة التداولات العقارية، حيث بلغ إجماليها 10,69 مليار ريال (حوالي 2,9 مليار دولار أمريكي)، خلال الأشهر الستة الأولى من عام 2026.

وأضاف:» تهدف الهيئة من خلال هذه النسخة إلى إطلاق منتدى يواكب التحولات الإيجابية التي يشهدها القطاع، ويعزز التكامل والترابط بين مختلف الأطراف، بما يفتح آفاقا أوسع لبناء شراكات إستراتيجية واستكشاف فرص استثمارية نوعية، وفي النسخة الرابعة من منتدى قطر العقاري سنسلط الضوء على كيفية توجيه رأس المال العالمي في الوقت الراهن نحو إعادة هيكلة كبرى للمحافظ الاستثمارية، مدفوعا بتحولات تكنولوجية فائقة، والبحث عن ملاذات آمنة توفر عوائد مستدامة».

ونوه إلى أن منتدى قطر العقاري 2026 سيسلط الضوء على ترميز الأصول العقارية كأداة مالية حديثة ومبتكرة، حيث وافق مجلس الوزراء الموقر

في اجتماعه العادي (26) لعام 2026، الذي عقد في 26 أغسطس الماضي على مشروع قانون لتنظيم ترميز العقارات وتداول الرموز العقارية ومشروع لائحته التنفيذية.

لاستكشاف العصر القادم من التطوير العقاري

سيتي سكيب قطر يجمع أصحاب الرؤى والمستثمرين والمطورين من مختلف أنحاء العالم

المطورون العقاريون

> المعرض يتيح لزواره فرصة استكشاف المشاريع والفرص الاستثمارية الجديدة

تنطلق صباح اليوم فعاليات معرض سيتي سكيب قطر حيث يتيح معرض سيتي سكيب قطر للمشترين والمستثمرين نظرة مباشرة على الوجهة التي يسلكها السوق العقاري في البلاد، بدءاً من سوق الإيجارات المتنامي وصولاً إلى الطرق الجديدة للاستثمار في العقارات. ويُقام الحدث في مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 27 إلى 29 أكتوبر، ويجمع بين أكثر من 400 مشروع عقاري ورؤى حول التوجهات التي تشكّل القيمة طويلة الأمد للسوق.

ويأتي المعرض في ظل نمو تشهده أسواق الإيجارات السكنية والتجارية في قطر.

وقال ألكسندر هوف، المدير العام لمجموعة معارض ومؤتمرات سيتي سكيب: «لن تتشكّل ملامح السوق العقاري في قطر بالمشاريع الجديدة فحسب، بل أيضاً بالطرق الجديدة التي يعتمدها المستثمرون لتمويل العقارات وتملّكها. وتكمن الفرصة أمام المطورين في إظهار كيفية استجابة مشاريعهم للطلب، والقيمة التي تحققها بعد إشغالها. ويضع معرض سيتي سكيب قطر هذا النقاش في صميم المشاريع المعروضة، ليتيح للمستثمرين فرصة دراسة الطلب على الإيجارات وخيارات التمويل والإمكانات طويلة الأمد مع الفرق القائمة على هذه المشاريع».

وتحت شعار «حيث تلتقي الرؤية بالاستثمار»، سيتمكن الزوار من مقارنة المشاريع من داخل قطر ومن الأسواق الدولية. وسيحصلون كذلك على إرشادات عملية وتوصيات بالمشاريع ذات الصلة، إلى جانب لقاءات مباشرة تُنظَّم وفقاً لاهتماماتهم. وتحظى نسخة 2026 برعاية كل من الديار القطرية وقطيفان للمشاريع ومجموعة بروة العقارية بصفتهم رعاة رئيسيين، إلى جانب شركة أريان العقارية راعياً بلاتينياً.

وفي تعليقه على آفاق الاستثمار في قطر، قال فوتر مولمان، الرئيس التجاري التنفيذي لإنفورما ثروات: «يمثّل الاستقرار الاقتصادي والبنية التحتية المتطورة والإطار التنظيمي المتجدد عوامل مهمة بالنسبة للمستثمرين الذين يتخذون قرارات طويلة الأمد. ونرى أن نقاط القوة هذه تدعم جاذبية قطر المتنامية بوصفها ملاذاً آمناً للاستثمار. وسنعمل على ربط المطورين في قطر بفرص استثمارية تتجاوز شبكاتهم الحالية بكثير، وذلك من خلال شبكة مستثمري سيتي سكيب الأوسع في دول مجلس التعاون الخليجي، مدعومةً بالحضور العالمي لإنفورما. ولا يقتصر الهدف على جذب الاهتمام، بل يتمثل في طرح فرص موثوقة أمام المستثمرين وإتاحة نقاشات قائمة على المعرفة. كما نسعى إلى المساعدة في بناء العلاقات التي يمكن أن تفضي إلى استثمارات أجنبية مباشرة».

وتتيح النسخة الرابعة من منتدى قطر العقاري، بدعم من سيتي سكيب، للزوار رؤية أشمل لهذه الفرص الاستثمارية، من خلال نقاشات حول التمويل والعوائد وتنويع المحافظ الاستثمارية. ويتناول برنامج المنتدى أيضاً ترميز الأصول العقارية، أي استخدام الرموز الرقمية لتمثيل الحقوق في العقارات، إضافة إلى أثر التكنولوجيا والاستدامة على القطاع. ويربط معرض سيتي سكيب قطر ومنتدى قطر العقاري معاً بين المشاريع المعروضة في أرض المعرض والنقاشات التي تحدد دور القطاع العقاري في دعم الاستثمار والتنويع الاقتصادي.

يعد سيتي سكيب قطر المعرض العقاري الرائد في البلاد، يجمع أصحاب الرؤى والمستثمرين والمطورين من مختلف أنحاء العالم لاستكشاف العصر القادم من التطوير العقاري. ويتيح المعرض لزواره فرصة استكشاف المشاريع الحديثة، والفرص الاستثمارية الجديدة، ولقاء أبرز الجهات في القطاع.

يشكّل أحد أهم الركائز الاقتصادية في قطر... خبراء:

القطاع العقاري يواصل تسجيل نمو ملحوظ في مجالات البناء والتشييد بمختلف مناطق الدولة

عبد الدايم نور

أكد عدد من الخبراء ورجال الأعمال أن القطاع العقاري يشكّل في الوقت الراهن أحد أهم الركائز الاقتصادية في قطر، باعتباره وجهة آمنة للاستثمار، حيث يحرص العديد من المستثمرين على توجيه سيولتهم نحو هذا القطاع، وأوضحوا أن السوق العقاري القطري يعد من أبرز القطاعات القادرة على تحقيق عوائد مجزية للمستثمرين، إذ يستحوذ على نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في مختلف مناطق الدولة.

وأضافوا أن شريحة واسعة من المستثمرين ورجال الأعمال تسعى إلى استثمار أموالها في مشاريع عقارية تضمن حماية رؤوس أموالهم وتنميتها، مع تحقيق عوائد تفوق ما توفره الاستثمارات التقليدية الأخرى.

وأشاروا إلى أن القطاع العقاري في قطر يواصل تسجيل نمو ملحوظ في مجالات البناء والتشييد بمختلف المناطق، كما لفتوا إلى أن شريحة من المستثمرين تركز على قطاع التأجير عبر إنشاء المجمعات التجارية والمكاتب الإدارية، خصوصاً في مناطق الأعمال الحيوية، متوقعين أن تشهد السوق مزيدًا من الصفقات خلال الربع الأخير من العام الجاري، مؤكدين أن القطاع العقاري يعد اليوم من أسرع الأنشطة الاقتصادية نمواً في الدولة، بفضل الدعم والتسهيلات التي تقدمها الجهات المعنية، ما ساعد الشركات العقارية على تعزيز أنشطتها خلال الفترة الماضية.

كما شددوا على أن هذا القطاع يمثل خيارًا استثماريًا آمناً في ظل السياسات التنموية التي تنتهجها الدولة والعوائد الجاذبة التي يوفرها للمستثمرين.

وأضافوا: إن قطر شهدت خلال السنوات الأخيرة طفرة عمرانية متسارعة، في إطار نهضة اقتصادية شاملة انعكست على مختلف قطاعات السوق. ويرون أن التطوير العمراني الذي شهدته الدولة عزّز مكانتها الإقليمية وأسهم في ترسيخ موقعها كوجهة عقارية بارزة في المنطقة.

وقالوا: إن استضافة قطر لعدد من الفعاليات الكبرى في الأعوام المقبلة، دفعت الشركات العقارية إلى التوسع في إنشاء الفنادق والشقق الفندقية، بالتوازي مع خطط الدولة الرامية لتطوير البنية التحتية وإقامة المدن الصناعية في ضواحي البلاد.

نمو القطاع العقاري

ويرى الخبير العقاري خليفة المسلماني أن استمرار الدولة في تنفيذ المشاريع يعد من العوامل الرئيسية التي تقود نمو القطاع العقاري، مشيرا إلى عزم العديد من المؤسسات الحكومية على تنفيذ مشاريع خلال العام الجاري.

خليفة المسلماني

د. عبد العزيز الحمادي

د. الحمادي: سوق العقار في قطر جاذب للاستثمارات ورؤوس الأموال الأجنبية

المسلماني: القطاع العقاري يعد اليوم من أسرع الأنشطة الاقتصادية نمواً في الدولة

وقال في تصريحات خاصة لـ المطورون العقاريون: لا شك خلال الآونة الأخيرة، شهد السوق العقاري تحركا كبيرا من خلال الإيجارات والبيع والشراء في جميع مناطق الدوحة وخارجها، مؤكدا ان هذا التحرك مبشر جيد لحركة السوق خلال العام الجاري، منوها بان هناك مشاريع عقارية عديدة تنفذ قريبا، مشيرا إلى ان تلك المشاريع وغيرها تقوم -إلى جانب تطوير القطاع العقاري- بجذب الاستثمارات الأجنبية.

وأضاف المسلماني أن القطاع العقاري يحقق عوائد جيدة للمستثمرين، ويمكنهم من تحقيق أرباح وعوائد جيدة دون مخاطر.

وأشاد الخبير العقاري المسلماني بمنظومة القوانين التي تعنى بالتسجيل والوساطة والتوثيق العقاري، مؤكدا انها ساهمت في تعزيز مكانة الدولة كجهة جاذبة للاستثمارات المحلية والخارجية، واضاف قائلا: لا شك ان التوسع في اقامة شركات ومصانع جديدة وزخم الفعاليات الرياضية والثقافية والمعارض والمؤتمرات التي تستضيفها الدوحة يحفز المستثمرين ايضا للبحث عن فرص عقارية في الدولة. وأكد المسلماني وجود العديد من العوامل التي تجعل بعض المناطق العقارية في قطر فرصا استثمارية واعدة.

وبيّن الخبير العقاري المسلماني أن استراتيجية الهيئة العامة لتنظيم القطاع العقاري التي تهدف إلى تعزيز مكانة قطر كوجهة استثمارية، تعتمد بشكل أساسي على تنظيم القطاع العقاري، بما يواكب التوجهات العالمية.

ولفت إلى أن التسويق العقاري أصبح عنصرا حاسما في جذب الاستثمارات، إذ يجب تحديد الأسواق المستهدفة بدقة وعدم الاكتفاء بجولات تسويقية عشوائية.

ونوّه بأن التسويق لا يجب أن يقتصر على العقار فقط، بل يجب أن يشمل كافة المقومات التي تجعل من قطر وجهة استثمارية مستدامة، بما في ذلك البنية التحتية المتطورة في قطاعات السياحة والصحة والتعليم وغيرها، مؤكدا ان القطاع العقاري يشارك في دعم ونمو الاقتصاد الوطني القطري بفضل التشريعات الرائدة، والاستثمار الكبير في مشاريع البنية التحتية.

صفقات عقارية ضخمة

يؤكد الخبير الاقتصادي الدكتور عبد العزيز الحمادي أن المشاريع الجديدة المنفذة من قبل المطورين العقاريين يأتي في إطار التوجه الإستراتيجي لدولة قطر وتنويع مصادر الدخل، بما ينسجم مع رؤية قطر الوطنية 2030، ويخدم في الوقت نفسه المصالح الاقتصادية والتنموية.

وأوضح في تصريحات خاصة لـ المطورون العقاريون أن الاستثمارات العقارية في قطر تمثل رافعة قوية لدعم الاقتصاد وتمكينه من تجاوز التحديات الراهنة، وأضاف الحمادي: نحن أمام نماذج استثمارية متميزة تتجاوز فكرة التطوير العقاري التقليدي، إلى بناء وجهة اقتصادية وسياحية متكاملة، وهذا النوعيات من المشروعات هي التي يمكن أن تصنع قيمة حقيقية ومستدامة للمستثمر والدولة والمجتمع

وأكد الدكتور عبد العزيز الحمادي أن نجاح المشاريع سيكون مرتبطاً بسرعة التنفيذ، وجودة البنية التحتية والخدمات، وقدرة المطور على جذب علامات فندقية وترفيهية عالمية، إلى جانب تسويق المنطقة كوجهة سياحية تعمل على مدار العام.

وأضاف د. الحمادي قائلا: يعتبر الاستثمار العقاري من الاستثمارات الآمنة طويلة الأجل، فبإمكانك أن تحتفظ بالعقار الذي تملكه لسنوات عديدة دون خوف، حتى ترتفع قيمته وتستفيد بهذه الزيادة ولطالما يأتي الاستثمار في العقارات بالعوائد الضخمة بسبب تزايد أسعارها بمرور الوقت، كما أن العقار الذي تشتريه اليوم فإنك تستفيد في المستقبل من التطور العمراني حوله والمشاريع الخدمية ووجود المرافق والخدمات الضرورية والترفيهية ويزداد سعر عقارك بسبب تلك الخدمات.

وأكد الخبير الاقتصادي الدكتور عبد العزيز الحمادي أن قطر شهدت خلال السنوات الأخيرة طفرة عمرانية متسارعة، في إطار نهضة اقتصادية شاملة انعكست على مختلف قطاعات السوق. ويرى أن التطوير العمراني الذي شهدته الدولة عزّز مكانتها الإقليمية وأسهم في ترسيخ موقعها كوجهة عقارية بارزة في المنطقة.

وقال: إن استضافة قطر عددا من الفعاليات الكبرى في الأعوام المقبلة، دفعت الشركات العقارية إلى التوسع في إنشاء الفنادق والشقق الفندقية، بالتوازي مع خطط الدولة الرامية لتطوير البنية التحتية وإقامة المدن الصناعية في ضواحي البلاد، منوها بأن شريحة واسعة من المستثمرين ورجال الأعمال تسعى إلى استثمار أموالها في مشاريع عقارية تضمن حماية رؤوس أموالهم وتنميتها، مع تحقيق عوائد تفوق ما توفره الاستثمارات التقليدية الأخرى.

وأشار إلى أن القطاع العقاري في قطر يواصل تسجيل نمو ملحوظ في مجالات البناء والتشييد بمختلف المناطق، مستفيدًا من وفرة السيولة المحلية.

وأوضح د. الحمادي أن السوق العقاري القطري يعد من أبرز القطاعات القادرة على تحقيق عوائد مجزية للمستثمرين، إذ يستحوذ على نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في مختلف مناطق الدولة.

وأكد أن سوق العقار في قطر جاذب للاستثمارات ورؤوس الأموال الأجنبية ويشهد إقبالاً كبيراً، خاصة في عمليات البيع والشراء للعقارات المكتملة البناء. ونصح الخبير الاقتصادي المستثمرين بضرورة تتبع مؤشر السوق في حالة البيع والشراء حسب القاعدة المتبعة في البيع والشراء، ففي حالة الصعود نبيع ونشتري في حالة انخفاض السعر، منوها بأن قوة الاقتصاد القطري ستدفع بالقطاع العقاري لتحقيق معدلات نمو جيدة جدا خلال السنوات القادمة.

أصبحوا شركاء رئيسيين في صياغة مستقبل اقتصاد قطر

المطورون العقاريون ركيزة للنمو الاقتصادي وتنويع مصادر الدخل الوطني

تشكل التشريعات المنظمة للتملك والاستثمار العقاري عناصر مؤثرة لجذب الاستثمارات طويلة الأجل

يتوافق الدور الاقتصادي للتطوير العقاري مع توجهات إستراتيجية التنمية الوطنية الثالثة لدولة قطر

عبد الدايم نور

يشهد القطاع العقاري في دولة قطر تحولات مهمة تعكس تطور الاقتصاد الوطني، والانتقال من التركيز على إنشاء المشروعات العمرانية الكبرى إلى بناء منظومة متكاملة تجمع بين الاستثمار العقاري والسياحة والضيافة والتجارة والخدمات والترفيه. وفي قلب هذه المنظومة، يبرز دور المطورين العقاريين بوصفهم شركاء أساسيين في تحويل الرؤى التنموية إلى مشروعات اقتصادية متكاملة تسهم في تعزيز جاذبية الدولة للاستثمارات المحلية والأجنبية، وتوفير فرص العمل، ورفع جودة الحياة.

ولم يعد التطوير العقاري يقتصر على بناء الأبراج السكنية أو المكاتب التجارية والمجمعات السكنية، بل أصبح نشاطاً اقتصادياً متعدد الأبعاد، يمتد إلى تطوير المدن والمناطق الساحلية والجزر السياحية والمراكز التجارية والوجهات الترفيهية والمشروعات متعددة الاستخدامات. ويعزز هذا التوجه مكانة العقارات باعتبارها أحد القطاعات الداعمة لتنويع الاقتصاد القطري، وتقليل الاعتماد النسبي على الأنشطة المرتبطة بالموارد الهيدروكربونية، وتوسيع مساهمة الأنشطة غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي.

وتتزايد أهمية هذا الدور في ظل سعي قطر إلى ترسيخ مكانتها مركزاً إقليمياً للأعمال والسياحة والفعاليات الدولية، مستفيدة من بنيتها التحتية المتطورة، واستقرارها الاقتصادي، وموقعها الجغرافي، وما تمتلكه من مقومات استثمارية وتشريعية وعمرانية.

تعكس البيانات الرسمية حتى أكتوبر 2026 استمرار النشاط في السوق العقاري القطري، مع تفاوت الأداء بين أنواع العقارات والمناطق الجغرافية، وهو ما يؤكد أهمية قراءة السوق من خلال مجموعة من المؤشرات، تشمل قيمة التداولات وعدد الصفقات والأداء المالي للشركات واتجاهات الاستثمار.

وبحسب البيانات عن النصف الأول من عام 2026، ارتفعت قيمة التداولات العقارية إلى نحو 10.69 مليار ريال، مقارنة بنحو 10.1 مليار ريال في الفترة المقابلة من العام السابق، بزيادة تقارب 5.84%. أما النشرة الرسمية لوزارة العدل عن الربع الأول، فقد سجلت تداولات بقيمة 5.21 مليار ريال من خلال 1،162 صفقة بيع وتوضح هذه المؤشرات أن السوق يحتفظ بقاعدة استثمارية نشطة، إلا أن ارتفاع قيمة التداولات لا يعني بالضرورة نمو جميع الأنشطة العقارية بالمعدل نفسه؛ إذ ينبغي التمييز بين مبيعات الأراضي والعقارات القائمة، والمشروعات الجديدة، وإيرادات شركات التطوير، وحجم الاستثمار الأجنبي.

أهمية التداولات

تتجاوز أهمية التداولات قيمتها المباشرة، لأنها تعكس حركة رؤوس الأموال بين المستثمرين والمشترين، وتدعم أنشطة التمويل والتقييم والوساطة وإدارة الأملاك، كما تؤثر في الطلب على خدمات المقاولات والتصميم والهندسة والصيانة والتجهيزات.

لكن الأثر الاقتصادي الأوسع يتحقق عندما تتحول الاستثمارات إلى أصول منتجة تحقق دخلاً مستمراً، مثل المشروعات السكنية المؤجرة والفنادق والمراكز التجارية والمكاتب ومرافق الترفيه والوجهات السياحية.

ومن هنا، فإن المعيار الحقيقي لنجاح التطوير العقاري لا يتمثل في حجم البناء وحده، وإنما في قدرة المشروعات على جذب المستخدمين والمستثمرين، وتحقيق عوائد مستدامة، وتوليد أنشطة اقتصادية جديدة.

صناعة الوجهات المتكاملة

أصبح المطور العقاري أحد الأطراف الرئيسية في صياغة المشهد العمراني والاقتصادي في قطر. فدوره لا ينتهي عند شراء الأرض وتشييد المباني وبيع الوحدات، بل يبدأ من دراسة احتياجات السوق، وتحديد الاستخدام الأمثل للأرض، وتصميم المشروع، وتأمين التمويل، واختيار الشركاء، ثم إدارة الأصول وتشغيلها وتسويقها.

وتزداد أهمية هذا الدور عندما يتعلق الأمر بالمشروعات الكبرى التي تضم وحدات سكنية ومكاتب تجارية وفنادق ومرافق ترفيهية ومطاعم ومحال تجارية ومساحات عامة ضمن منظومة واحدة.

القطاع العقاري في قطر.. تحولات مهمة تعكس تطور الاقتصاد المحلي

المطورون يساهمون في إنشاء مناطق عمرانية متكاملة تجمع بين السكن والعمل والخدمات والترفيه

التطوير الحضري المتكامل

يساهم المطورون في إنشاء مناطق عمرانية متكاملة تجمع بين السكن والعمل والخدمات والترفيه، بما يرفع كفاءة استخدام الأراضي ويخلق مجتمعات قادرة على استقطاب السكان والشركات والمستثمرين. وتعد مدينة لوسيل من أبرز الأمثلة على هذا النمط من التطوير.

تمثل المشروعات الساحلية نموذجاً لدمج العقارات بالسياحة والضيافة والتجارة والترفيه. وتبرز جزيرة اللؤلؤة ومشروع جزيرة جيوان ضمن نماذج التطوير التي تجمع بين الاستخدام السكني والمرافق التجارية والأنشطة المرتبطة بنمط الحياة.

يتيح التطوير العقاري إنشاء فنادق ومنتجعات وشقق فندقية ووجهات ترفيهية تستفيد من حركة السياحة والفعاليات. ويؤدي ذلك إلى توسيع قاعدة الإيرادات المرتبطة بالزوار، وتعزيز الطلب على المطاعم والنقل والتسوق والخدمات.

العقارات التجارية ومراكز الأعمال

توفر المكاتب والمجمعات التجارية بيئة للشركات المحلية والدولية، وتدعم قطاعات الخدمات المالية والتكنولوجيا والاستشارات والتجارة. كما يسهم توافر المساحات المناسبة والمرنة في رفع قدرة قطر على استقطاب الأعمال والاستثمارات.

والتحول الأهم في هذه النماذج هو انتقال المطور من مجرد بيع الأصول إلى بناء وجهات اقتصادية متكاملة، تستطيع تحقيق إيرادات من مصادر متعددة، وتستمر في توليد القيمة بعد انتهاء أعمال التشييد. تضم السوق القطرية شركات ومؤسسات تتباين أدوارها بين تطوير المدن والمناطق السياحية، وإنشاء المجتمعات السكنية، وإدارة المحافظ العقارية، وتطوير المراكز التجارية والمكاتب والمرافق متعددة الاستخدامات.

تمثل نموذجاً للتطوير العقاري واسع النطاق، من خلال المشروعات العمرانية المتكاملة، وفي مقدمتها مدينة لوسيل. ويبرز دور هذا النوع من المطورين في تخطيط المدن وتطوير البنية العمرانية واستقطاب الاستثمارات والشركات والسكان، بما يخلق طلباً اقتصادياً يتجاوز حدود المشروع نفسه.

مشيرب نموذج للتطوير الحضري

تقدم مشيرب وسط الدوحة نموذجاً للتطوير الحضري الذي يجمع بين الاستخدامات السكنية والتجارية والثقافية، مع التركيز على التصميم العمراني والاستدامة وجودة الحياة. ويبرز هذا النموذج إمكانية إعادة إحياء المناطق الحضرية وربطها بالنشاط التجاري والسياحي.

ترتبط الشركة بتطوير جزيرتي اللؤلؤة وجيوان، وهما نموذجان للمشروعات التي تجمع بين العقارات السكنية والأنشطة التجارية والضيافة والمرافق الترفيهية. ويعكس هذا النوع من التطوير أهمية تنويع مصادر الدخل داخل المشروع، وتعزيز جاذبية الوجهات العقارية للمقيمين والمستثمرين.

يمثل نشاط الشركة في التطوير والاستثمار العقاري نموذجاً لدور المجتمعات السكنية والأصول المدرة للدخل في السوق. ويساعد هذا النوع من المشروعات على توفير وحدات سكنية ومساحات عقارية للاستخدامات المختلفة، إلى جانب دعم أنشطة إدارة العقارات والتشغيل والصيانة. تبرز أهمية المحافظ السكنية الكبيرة في توفير خيارات متعددة للسكن، وتطوير نموذج يعتمد على إدارة الأصول وتحقيق إيرادات تشغيلية دورية. ويعكس هذا المسار أهمية العقارات المؤجرة في دعم استقرار التدفقات المالية على المدى الطويل.

جزيرة قطيفان الشمالية

تمثل جزيرة قطيفان الشمالية مثالاً على تطوير الوجهات المتكاملة التي تربط العقارات بالسياحة والضيافة والترفيه والأنشطة التجارية. وتكمن أهمية هذه المشروعات في تحويل الموقع العقاري إلى وجهة تستقطب الزوار وتدعم الإنفاق السياحي وتخلق فرصاً استثمارية متنوعة.

وتختلف هذه النماذج في طبيعة أعمالها وحجم استثماراتها ومصادر دخلها، إلا أنها تلتقي عند نقطة أساسية، وهي أن التطوير العقاري الناجح يحتاج إلى رؤية طويلة الأجل، ودراسة دقيقة للطلب، وتكامل بين التصميم والتمويل والتشغيل والتسويق.

تنويع الاقتصاد الوطني

يتوافق الدور الاقتصادي للتطوير العقاري مع توجهات استراتيجية التنمية الوطنية الثالثة لدولة قطر 2024–2030، التي تستهدف بناء اقتصاد أكثر تنوعاً وإنتاجية وابتكاراً، وتعزيز جاذبية الدولة للاستثمارات والأعمال، وتطوير تجمعات اقتصادية متخصصة

وتتضح مساهمة المطورين العقاريين في التنويع الاقتصادي عبر ستة مسارات رئيسية:

- تنشيط القطاعات الاقتصادية

كل مشروع عقاري كبير ينشئ سلسلة من الأنشطة الاقتصادية التي تبدأ من التخطيط والتصميم والهندسة والمقاولات، وتمتد إلى مواد البناء والنقل والخدمات اللوجستية والتأمين والتمويل والتسويق وإدارة الممتلكات.

وبعد اكتمال المشروع، تستمر الدورة الاقتصادية من خلال تشغيل المنشآت وصيانتها وتأجيرها وتقديم الخدمات للمستخدمين. وبذلك يصبح المشروع العقاري منصة لخلق القيمة في عدد كبير من القطاعات، وليس مجرد أصل ثابت.

- تعزيز السياحة والضيافة

تؤدي المشروعات العقارية السياحية دوراً مهماً في توسيع خيارات الإقامة والترفيه والتسوق، وتوفير وجهات قادرة على استقطاب الزوار على مدار العام.

ويزداد الأثر عندما يتكامل التطوير العقاري مع الفعاليات الرياضية والثقافية والمؤتمرات والمعارض، بما يرفع فرص الإنفاق السياحي ويدعم المطاعم والنقل والتجزئة والخدمات الترفيهية.

- استقطاب الاستثمار الأجنبي

تسهم المشروعات ذات المواقع المتميزة والتصاميم الحديثة والبنية التحتية المتطورة في تعزيز ثقة المستثمرين، خصوصاً عندما تتوافر الأطر القانونية الواضحة وبيانات السوق الموثوقة والشفافية في الملكية والتسجيل.

كما أن إتاحة التملك لغير القطريين وفق الضوابط والمناطق المحددة قانوناً تفتح المجال أمام استثمارات جديدة، وتدعم جاذبية السوق للمستثمرين الراغبين في امتلاك الأصول أو الاستفادة من العوائد الإيجارية.

غير أن جذب الاستثمار الأجنبي المستدام يتطلب أكثر من إطلاق المشروعات الجديدة؛ فهو يحتاج أيضاً إلى وضوح العائد المتوقع، وسهولة إجراءات التسجيل، وحماية الحقوق التعاقدية، واستقرار البيئة التنظيمية.

- خلق فرص العمل ونقل الخبرات

يوفر التطوير العقاري فرص عمل مباشرة وغير مباشرة للمهندسين والمصممين والمحاسبين والمتخصصين في التمويل والتسويق والمبيعات وإدارة المرافق والأمن والصيانة.

ويمكن للمطورين زيادة الأثر المحلي من خلال تطوير الكفاءات القطرية، وتدريب الخريجين، وتوسيع الاعتماد على الموردين والشركات الصغيرة والمتوسطة، والاستثمار في الحلول التقنية الحديثة.

- دعم اقتصاد المعرفة والتكنولوجيا

تتجه الصناعة العقارية عالمياً إلى استخدام الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات وأنظمة إدارة المباني الذكية والتقنيات الرقمية في التسويق والصيانة وإدارة الطاقة.

ويمكن للمطورين في قطر توظيف هذه التقنيات لرفع كفاءة التشغيل، وخفض استهلاك الموارد، وتحسين تجربة السكان والمستأجرين، وتطوير خدمات عقارية أكثر تخصصاً. كما يتيح ذلك فرصاً لنمو شركات التكنولوجيا العقارية والخدمات الرقمية المحلية.

- توسيع الإيرادات التشغيلية

من أهم التحولات المطلوبة زيادة الاهتمام بالأصول المدرة للدخل بدلاً من الاعتماد المفرط على بيع الوحدات عند اكتمال المشروع.

فالمكاتب والفنادق والمراكز التجارية والوحدات المؤجرة والمرافق الترفيهية يمكن أن توفر تدفقات نقدية مستمرة، إذا استندت إلى طلب حقيقي وإدارة كفؤة. ويؤدي هذا النموذج إلى إطالة دورة القيمة الاقتصادية للمشروع، وتحفيز المطور على الاهتمام بالجودة والتشغيل والصيانة.

- مؤشر على نضج السوق

لا يقتصر تقييم السوق العقاري على قيمة الصفقات، بل يمتد إلى النتائج المالية للشركات المدرجة وقدرتها على تحقيق الأرباح وإدارة الديون والأصول وتوليد السيولة.

ووفق تقارير رسمية، بلغت الأرباح الإجمالية لشركات قطاع العقارات المدرجة في بورصة قطر نحو 1.06 مليار ريال في النصف الأول من 2026، مقابل 1.17 مليار ريال في الفترة المقابلة من 2025. وشملت الشركات التي تناولها التقرير المتحدة للتنمية وبروة العقارية وإزدان القابضة ومزايا للتطوير العقاري.

ويكشف هذا التباين بين نمو قيمة التداولات العقارية وتراجع الأرباح الإجمالية للشركات المدرجة عن نقطة مهمة: انتعاش حركة البيع لا يعني تلقائياً ارتفاع أرباح جميع المطورين.

فالأداء المالي يتأثر بتوقيت تسليم المشروعات، ومزيج الأصول، ومستويات الإشغال، وتكاليف التمويل والتشغيل، وسياسة بيع الوحدات أو الاحتفاظ بها للتأجير.

ولهذا، ينبغي تقييم الشركات من خلال مجموعة مؤشرات مترابطة، أهمها:

- نمو الإيرادات التشغيلية والإيجارية.
- صافي الأرباح وهوامش الربحية.
- مستويات المديونية وتكاليف التمويل.
- معدلات الإشغال والتجديد الإيجاري.
- التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية.
- نسب إنجاز المشروعات والتزامها بالجداول الزمنية.
- العائد على رأس المال المستثمر، وليس حجم الأصول وحده.

ويكتسب هذا التقييم أهمية خاصة في ظل المنافسة بين المشروعات، وتغير تكاليف البناء والتمويل، وتفاوت الطلب بين الوحدات السكنية والمكاتب والمساحات التجارية.

تحديات تواجه القطاع

رغم الفرص التي توفرها السوق القطرية، فإن استمرار النمو يتطلب معالجة مجموعة من التحديات التي قد تؤثر في العوائد الاستثمارية واستدامة المشروعات.

التوازن بين العرض والطلب

تحتاج السوق إلى مواءمة المعروض من الوحدات مع احتياجات السكان والشركات والمستثمرين، بحسب الموقع والمساحة والسعر ونوعية الاستخدام. فزيادة المعروض في فئة معينة قد تؤدي إلى ارتفاع المنافسة وتراجع الإيجارات أو معدلات الإشغال، حتى مع استمرار النشاط في فئات أخرى.

تكاليف البناء والتمويل

تؤثر أسعار مواد البناء وتكاليف العمالة والفوائد التمويلية وتوافر السيولة في تكلفة تنفيذ المشروعات والعائد النهائي. ولذلك أصبحت إدارة المخاطر المالية وضبط الميزانيات من العناصر الأساسية لنجاح المطور.

يحتاج المستثمر إلى بيانات واضحة عن الأسعار والإيجارات والإشغال والعائد الصافي. كما يحتاج المطور إلى تقديم مشروعات ذات قيمة استخدامية حقيقية، لا تعتمد فقط على توقع ارتفاع الأسعار أو إعادة البيع.

تتطلب المباني الحديثة تقنيات أكثر كفاءة في استهلاك الطاقة والمياه، وإدارة النفايات، واختيار المواد المناسبة للمناخ المحلي. ورغم أن بعض الحلول قد ترفع التكلفة الأولية، فإنها تستطيع تقليل نفقات التشغيل على المدى الطويل.

يسهم وضوح العقود والإفصاح عن حالة المشروعات وآليات حماية حقوق المشترين في تعزيز الثقة. كما أن توفير بيانات دورية موحدة عن السوق يساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات أكثر دقة، ويحد من القرارات المبنية على التوقعات غير المدروسة.

وتؤكد هذه التحديات أن المنافسة المستقبلية لن تكون على حجم المشروعات أو ارتفاع الأبراج فقط، بل على جودة المنتج العقاري، وكفاءة الإدارة، والقدرة على استقطاب المستخدمين والمحافظة عليهم، وتحقيق عائد مستدام.

تعزيز جاذبية السوق

يحتاج التطوير العقاري إلى بيئة تنظيمية قادرة على تحقيق التوازن بين تشجيع الاستثمار وحماية حقوق جميع الأطراف. ويشمل ذلك تنظيم عمليات التسجيل والتوثيق، وتعزيز الشفافية في التداول، وتوضيح حقوق المشترين والمستأجرين، ورفع كفاءة الرقابة على المشروعات العقارية.

ويبرز هنا دور وزارة العدل في تسجيل المعاملات وإصدار النشرات العقارية، إلى جانب دور الهيئة العامة لتنظيم القطاع العقاري «عقارات» في تطوير البيئة التنظيمية وتعزيز جاذبية السوق.

كما يمكن أن تسهم إتاحة بيانات أكثر تفصيلاً عن الأسعار والإيجارات والمناطق والأنشطة في دعم قرارات المطورين، وتحديد الفجوات بين العرض والطلب، والحد من مخاطر إطلاق مشروعات لا تتوافق مع احتياجات السوق. وتشكل التشريعات المنظمة للتملك والاستثمار العقاري، إلى جانب إجراءات الترخيص والتمويل والتسجيل، عناصر مؤثرة في قدرة قطر على جذب الاستثمارات طويلة الأجل، ولا سيما في المشروعات متعددة الاستخدامات والوجهات السياحية.

مستقبل التطوير العقاري

يتطلب مستقبل القطاع الانتقال التدريجي من التركيز على زيادة المساحات المبنية إلى تعظيم القيمة الاقتصادية للأصول القائمة، وتحسين جودة المشروعات، ورفع مستويات الإشغال، وتوسيع مصادر الإيرادات.

ويمكن تحديد أبرز الاتجاهات المستقبلية في خمسة محاور:

- المشروعات متعددة الاستخدامات

من المتوقع أن تظل المشروعات التي تجمع بين السكن والعمل والتجارة والترفيه ذات أهمية، لما توفره من تنوع في الاستخدامات والإيرادات، شريطة أن تستند إلى دراسات طلب واقعية.

- إدارة الأصول والملكية طويلة الأجل

يمثل الانتقال من البيع فقط إلى بناء محافظ عقارية مدرة للدخل فرصة لتعزيز الاستقرار المالي للشركات وتحسين كفاءة التشغيل.

- العقارات السياحية

يمكن أن تواصل الفنادق والشقق الفندقية والمنتجعات والوجهات الترفيهية دعم تنويع الاقتصاد، خصوصاً عندما ترتبط بخطط واضحة لاستقطاب الزوار ورفع معدلات الإشغال على مدار العام.

- العقارات الذكية والمستدامة

تتيح التقنيات الرقمية تحسين إدارة المباني وخفض التكاليف ورفع كفاءة استخدام الطاقة، كما تفتح المجال أمام شركات محلية متخصصة في التكنولوجيا العقارية.

- التخصص في المنتجات العقارية

تتطلب المرحلة المقبلة دراسة احتياجات السوق بصورة أكثر دقة، سواء للوحدات السكنية بمختلف فئاتها، أو المكاتب المرنة، أو المساحات اللوجستية والتجارية، أو المنشآت الفندقية.

وستتوقف قدرة هذه الاتجاهات على تحقيق نتائج ملموسة على جودة التنفيذ، وتوافر التمويل المناسب، والتوازن بين حجم المعروض والطلب الفعلي، وقدرة الشركات على إدارة المخاطر ومواكبة التحولات الاقتصادية.

توصيات لتعظيم مساهمة العقارات في الاقتصاد الوطني لتحويل النمو العقاري إلى قيمة اقتصادية مستدامة، يمكن التركيز على مجموعة من الأولويات:

- تعزيز الشفافية: تطوير قواعد بيانات دورية عن الصفقات والأسعار والإيجارات والإشغال، بما يساعد المطورين والمستثمرين على اتخاذ قرارات مبنية على معلومات دقيقة.
- ربط المشروعات بالطلب الفعلي: توجيه الاستثمارات نحو المنتجات التي يحتاجها السوق، وتجنب التوسع غير المدروس في الفئات التي تعاني من زيادة المعروض.
- دعم الاستثمار طويل الأجل: تشجيع نماذج إدارة الأصول والتأجير والتشغيل، إلى جانب البيع، لتعزيز الإيرادات المستمرة.
- زيادة مساهمة الشركات المحلية: توسيع فرص مشاركة الموردين والشركات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل التوريد والخدمات والصيانة والتكنولوجيا.
- تطوير الكفاءات الوطنية: الاستثمار في التدريب والتأهيل في مجالات الهندسة وإدارة المرافق والتقييم والتمويل والتسويق والتكنولوجيا العقارية.
- رفع معايير الاستدامة: تبني حلول تصميم وتشغيل تخفض استهلاك الطاقة والمياه وتقلل تكاليف دورة حياة المبنى.
- قياس الأثر الاقتصادي للمشروعات: تقييم المشروعات الكبرى وفق مساهمتها في التوظيف والإيرادات التشغيلية والاستثمار الخاص والإنفاق السياحي، وليس وفق قيمة الإنشاءات وحدها.

يؤكد تطور القطاع العقاري في قطر أن المطورين العقاريين أصبحوا شركاء رئيسيين في صياغة مستقبل الاقتصاد الوطني، من خلال تطوير المدن والوجهات السياحية والمجتمعات السكنية والمراكز التجارية ومناطق الأعمال.

THE 44 TOWER
Lusail لوسيل
+974 4405 9888
أريان
ARIANE