المزروع و شركاؤه
MAZRUA & CO.
MC
Lawyers & Consultants
محامون و مستشارون

أسواق المشاريع العقارية على الخارطة

بين العقد والتنفيذ

تحليل التعرض القانوني والمالي في ظل تأخر التسليم
قراءة تحليلية في فجوة التسليم ومخاطر التعويض في القطاع العقاري السعودي

تقرير تحليلي
2026

في سوقٍ تتسارع فيه مشاريع البيع على الخارطة، لم يعد تاريخ التسليم مجرد التزام تعاقدي، بل أصبح مؤشرًا على كفاءة المشروع وحجم تعرضه القانوني والمالي.

ومع توسع التمويل العقاري وارتفاع المدفوعات قبل التسليم، يتحول التأخر من فجوة زمنية إلى تكلفة قابلة للقياس.

يأتي هذا التقرير من إعداد المزروع وشركاؤه محامون ومستشارون لتقديم قراءة قانونية ومالية لمخاطر التأخر والتعويض، من خلال مؤشرات مقارنة بين المدن تدعم فهم المخاطر واتخاذ القرار.

الفهرس

الملخص التنفيذي	04
المقدمة والهدف من التقرير	07
خلفية السوق العقاري والتمويلي	11
مشاريع البيع على الخارطة ومخاطر التأخر	18
الإطار النظامي للتأخر والتعويض	21
منهجية التحليل ونطاق العينة	23
إطار إم سي لتحليل مخاطر التأخر والتعويض	25
المؤشرات المقارنة بين المدن	28
المقارنة النهائية وتصنيف مخاطر المدن	38
الاستنتاجات والتوصيات	39

التمهيد

يشهد القطاع العقاري في المملكة العربية السعودية تحولًا نوعيًا غير مسبوق، مدفوعًا بحزمة من الأنظمة والتنظيمات التي أعادت تشكيل العلاقة بين أطراف السوق، ورفعت مستوى الامتثال، وربطت التنفيذ بالمساءلة. وفي مقدمة هذه التحولات، برزت مشاريع البيع على الخارطة كأحد أهم أدوات التمكين السكني والاستثماري، لما توفره من حلول تمويلية وتطويرية تسهم في تسريع المعروض العقاري وتحقيق مستهدفات القطاع.

يتمثل في اتساع الفجوة بين الالتزام التعاقدي والتنفيذ الفعلي، حيث لم يعد التأخر في التسليم مجرد تحدٍ تشغيلي، بل تحول إلى التزام قانوني وعبء مالي مباشر.
وتُظهر البيانات الفعلية أن نسبة مؤثرة من المشاريع تقع خارج جداولها الزمنية، بما ينعكس على آلاف الوحدات السكنية، ويخلق سلسلة من الالتزامات النظامية المرتبطة بالتعويض، ويعيد تشكيل طبيعة المخاطر في القطاع.

وفي هذا السياق، لم يعد السوق محكومًا بالعقود وحدها، بل بمنظومة حوكمة متكاملة تمارس دورها عبر ثلاث سلطات:

1. سلطة تنظيمية تضع الأطر والاشتراطات
2. وسلطة تنفيذية تدير المشاريع وتوجه السوق
3. وسلطة قضائية تفعل الالتزامات وتحولها إلى أحكام

الأمر الذي يجعل من إدارة التأخر والتسليم أحد أهم محددات الكفاءة في المشاريع العقارية، وليس مجرد إجراء تشغيلي

الملخص التنفيذي

الملخص التنفيذي

يشير تحليل مشاريع البيع على الخارطة إلى أن تأخر التسليم لم يعد تحديًا تشغيليًا محدود الأثر، بل أصبح مصدرًا مباشرًا للتعرض القانوني والمالي. فمع توسع التمويل العقاري، وارتفاع نسبة المدفوعات قبل التسليم، وتعدد الأطراف المرتبطة بالمشروع، يتحول الزمن إلى عنصر تكلفة قابل للقياس.

ويُظهر التقرير أن التعويض النظري المرتبط بأجرة المثل يدور حول 7% من قيمة الوحدة، إلا أن المطالبات الفعلية لا تتحرك دائمًا ضمن هذا النطاق؛ إذ تظل بعض المدن قريبة من التعويض الطبيعي، بينما تظهر مدن أخرى مستويات أعلى من التعويض المتراكم أو التضخم القضائي.

وتؤكد المؤشرات المقارنة أن مستوى الخطر لا يرتبط فقط بمدة التأخر، بل أيضًا بطبيعة المطالبة، ونسبة المدفوع قبل التسليم، ومدى انتقال النزاع إلى المسار القضائي.

ملخص الارقام الخاصة بالعينة التي يتناولها التقرير

74
مشروعًا ضمن نطاق
العينة التحليلية

70K+
ألف وحدة
مرتبطة بالعينة

7%
متوسط التعويض النظري
المرتبط بأجرة المثل

76%
متوسط المدفوع
قبل التسليم

19.4%
أعلى متوسط مطالبة
ضمن العينة التطبيقية

2.7x
معامل تضخم المطالبة
في أعلى حالة مرصودة

كلما طال التأخر، لم تعد المشكلة في تاريخ التسليم فقط، بل في حجم الالتزام المالي الذي يتراكم بعده

المقدمة
والهدف من التقرير

المقدمة

يشهد قطاع مشاريع البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية توسعًا ملحوظًا، مدفوعًا بارتفاع الطلب السكني، وتطور أدوات التمويل العقاري، وزيادة دور المطورين في توفير منتجات سكنية متنوعة. وقد أسهم هذا النمو في تعزيز المعروض العقاري ودعم مستهدفات التملك، إلا أنه في المقابل أفرز تحديات مرتبطة بقدرة المشاريع على الالتزام بجداول التنفيذ والتسليم.

وفي هذا السياق، لم يعد التأخر في تسليم الوحدات السكنية مجرد مسألة تشغيلية داخل المشروع، بل أصبح عنصرًا مؤثرًا في العلاقة بين المطور والمشتري والجهات التمويلية، وما يرتبط بذلك من مطالبات وتعويضات وتعرض قانوني ومالي، خاصة في المشاريع التي ترتفع فيها نسبة المدفوع قبل التسليم أو تنتقل فيها المطالبات إلى المسار القضائي.

الهدف من التقرير

يهدف هذا التقرير إلى تقديم قراءة تحليلية معمقة لواقع مشاريع البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية، من خلال ربط البيانات الفعلية للمشاريع المتأخرة بالإطار النظامي الحاكم لها، وتحليل الأثر القانوني والمالي الناتج عن تأخر التسليم.

كما يسعى التقرير إلى:

- قياس مستوى التعرض القانوني والمالي للمشاريع
- تحليل العلاقة بين التأخر والتعويض وفق الأنظمة المعمول بها
- استقراء أنماط النزاعات القائمة في القطاع
- إبراز الفجوة بين الالتزام التعاقدي والتنفيذ الفعلي
- تقديم قراءة مهنية حول إدارة المخاطر المرتبطة بالتأخر

وذلك بما يمكن الجهات ذات العلاقة من فهم أعمق لطبيعة المخاطر، واتخاذ قرارات مبنية على معطيات واقعية وتحليلية.

الجهات المستهدفة

يستهدف هذا التقرير الجهات ذات العلاقة المباشرة وغير المباشرة بالقطاع العقاري، وعلى وجه الخصوص.

شركات التطوير العقاري

لتمكينها من فهم التعرض الفعلي وإدارة المخاطر بشكل استباقي

الصناديق العقارية والشركات المالية والجهات التمويلية

لفهم أثر التأخر على المحافظ التمويلية والمساهمين

كما يخاطب التقرير صناع القرار في القطاع، باعتباره أداة تحليلية تسهم في إعادة قراءة واقع المشاريع من منظور قانوني واقتصادي متكامل.

خلفية السوق
العقاري والتمويلي

خلفية السوق العقاري والتمويلي

يشهد السوق العقاري السعودي توسعًا متسارعًا مدفوعًا بارتفاع الطلب على التملك السكني، وتطور أدوات التمويل العقاري، وزيادة المعروض من المشاريع السكنية، بما في ذلك مشاريع البيع على الخارطة.

وقد أدى هذا التوسع إلى رفع حجم الالتزامات المالية المرتبطة بالمشاريع العقارية، سواء على مستوى المطورين أو المشترين أو الجهات التمويلية، الأمر الذي جعل الالتزام بجداول التنفيذ والتسليم عنصرًا مؤثرًا في استقرار العلاقة التعاقدية والمالية بين أطراف المشروع.

ومع نمو التمويل العقاري وارتفاع عدد المستفيدين، لم تعد مشاريع البيع على الخارطة مجرد أداة لتسريع المعروض السكني، بل أصبحت جزءًا من منظومة مالية أوسع ترتبط بالتدفقات النقدية، ونسب السداد، وجداول الإنجاز، ومواعيد التسليم.

كلما توسعت الالتزامات التمويلية، أصبحت فجوة التسليم أكثر تأثيرًا على المخاطر القانونية والمالية للمشروع

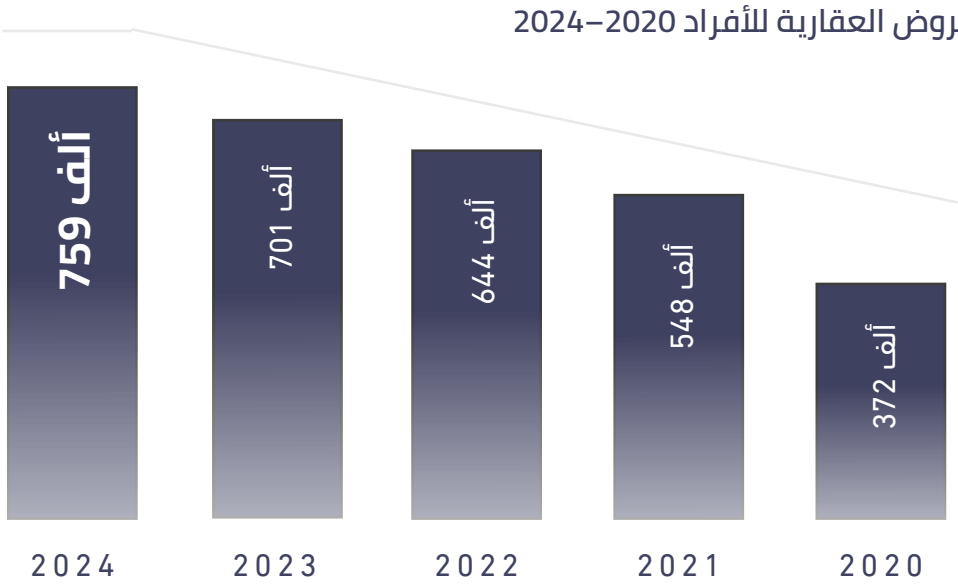
نمو التمويل العقاري للأفراد

يشهد قطاع التمويل العقاري في المملكة العربية السعودية نموًا متسارعًا خلال السنوات الأخيرة, مدفوعًا ببرامج الإسكان, وتوسع الجهات التمويلية, وارتفاع الطلب على التملك السكني. وتُظهر البيانات أن عدد القروض العقارية المقدمة للأفراد قد ارتفع من نحو 372 ألف قرض في عام 2020 إلى ما يتجاوز 759 ألف قرض في عام 2024, بما يعكس نموًا يفوق 100% خلال فترة زمنية قصيرة.

ويعكس هذا النمو:

- توسعًا كبيرًا في قاعدة المستفيدين
- زيادة في الاعتماد على حلول التمويل العقاري
- تسارعًا في إطلاق المشاريع العقارية, والدخول في التزامات تمويلية مبكرة عبر الصناديق العقارية أو مشاريع البيع على الخارطة

عدد القروض العقارية للأفراد 2020–2024



المصدر: بيانات التمويل العقاري – البنك المركزي السعودي

توسع التمويل العقاري يعني توسع الالتزامات المرتبطة بالمشاريع السكنية قبل اكتمال التنفيذ والتسليم

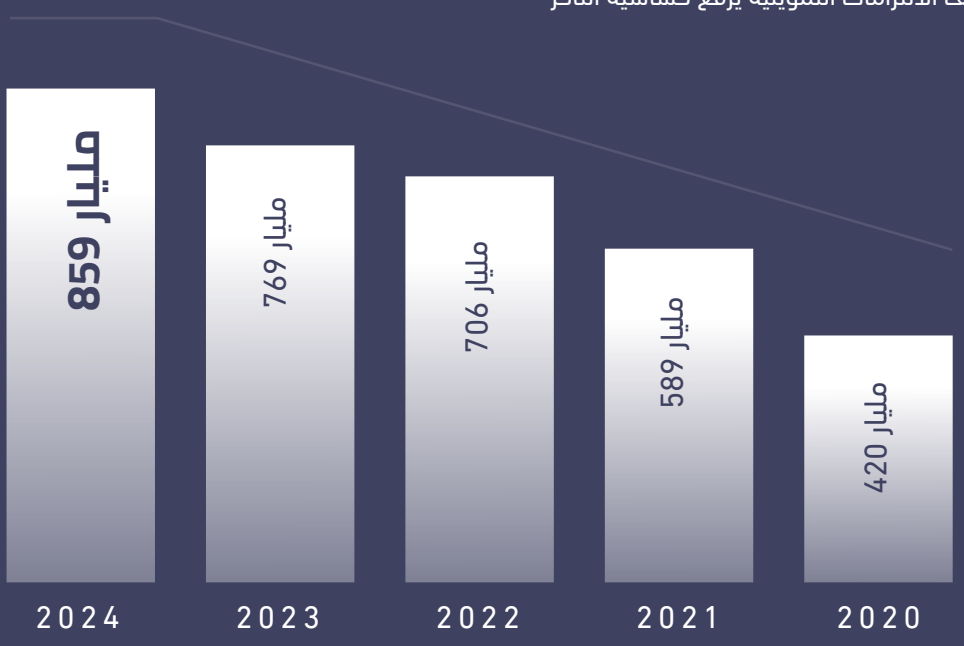
مؤشر إجمالي القروض العقارية القائمة

بالتوازي مع النمو في عدد القروض العقارية، شهدت قيمة القروض العقارية القائمة في المملكة العربية السعودية ارتفاعًا ملحوظًا، حيث ارتفعت من نحو 420 مليار ريال في عام 2020 إلى ما يقارب 859 مليار ريال في عام 2024، بما يعكس تضاعف حجم الالتزامات التمويلية المرتبطة بالقطاع خلال فترة وجيزة.

ولا يقتصر أثر هذا النمو على حجم التمويل وحده، بل يمتد إلى طبيعة المخاطر المرتبطة بالمشاريع العقارية. فأي تأخر في تنفيذ أو تسليم المشاريع قد يؤثر على المحافظ التمويلية للجهات المالية، والتدفقات النقدية للمطورين، واستقرار العلاقة بين المطور والمشتري والجهة التمويلية.

قيمة القروض العقارية القائمة 2020–2024

تضاعف الالتزامات التمويلية يرفع حساسية التأخر



المصدر: بيانات التمويل العقاري – البنك المركزي السعودي

التأخر في التسليم لا ينعكس على المشتري وحده، بل يمتد أثره إلى التدفقات النقدية والمخاطر التمويلية للمشروع

مؤشر ضغط السوق العقاري (MPI)

في ضوء النمو المتسارع في التمويل العقاري، والتوسع في عدد المشاريع السكنية، والدعم الحكومي المستمر لتعزيز تملك الأسر، يتشكل ما يمكن وصفه بـ مؤشر ضغط السوق العقاري، وهو مؤشر تحليلي يعكس التقاء ثلاث قوى رئيسية: الطلب، والعرض، والتمويل.

تتمثل القوة الأولى في الطلب المتزايد، مدفوعًا بتمكين أكثر من 1.3 مليون أسرة من الاستفادة من خدمات مبادرة سكني حتى عام 2024، وبمعدل يتجاوز 122 ألف أسرة خلال عام 2024. وتتمثل القوة الثانية في العرض المتسارع، من خلال ما يزيد على 850 ألف عقد للمنتجات السكنية حتى عام 2024. أما القوة الثالثة فتتمثل في التمويل والتمكين، من خلال أكثر من 759 ألف قرض عقاري للأفراد، وتمويل سنوي تجاوز 91 مليار ريال خلال عام 2024.

ويُظهر هذا المؤشر أن مشاريع البيع على الخارطة تعمل داخل بيئة عالية الضغط، حيث لا يقتصر التحدي على زيادة المعروض، بل يمتد إلى الالتزام بجداول التنفيذ والتسليم في ظل طلب متنامٍ وتمويل نشط والتزامات تعاقدية متزايدة.

الطلب

+1.3 مليون

أسرة مستفيدة من خدمات مبادرة سكني حتى 2024

الطلب السنوي

+122 ألف

أسرة سعودية استفادت من خدمات الدعم في 2024

العرض

+850 ألف

عقد منتج سكني حتى 2024

التمويل والتمكين

+759 ألف

قرض عقاري للأفراد حتى 2024

التمويل السنوي

+91 مليار

حجم التمويل السكني الجديد للأفراد من المصارف خلال 2024

كلما ارتفع ضغط السوق، زادت حساسية التأخر في التسليم وتحول أثره من تحدٍ تشغيلي إلى تعرض قانوني ومالي

المصدر: برنامج سكني وبيانات التمويل العقاري

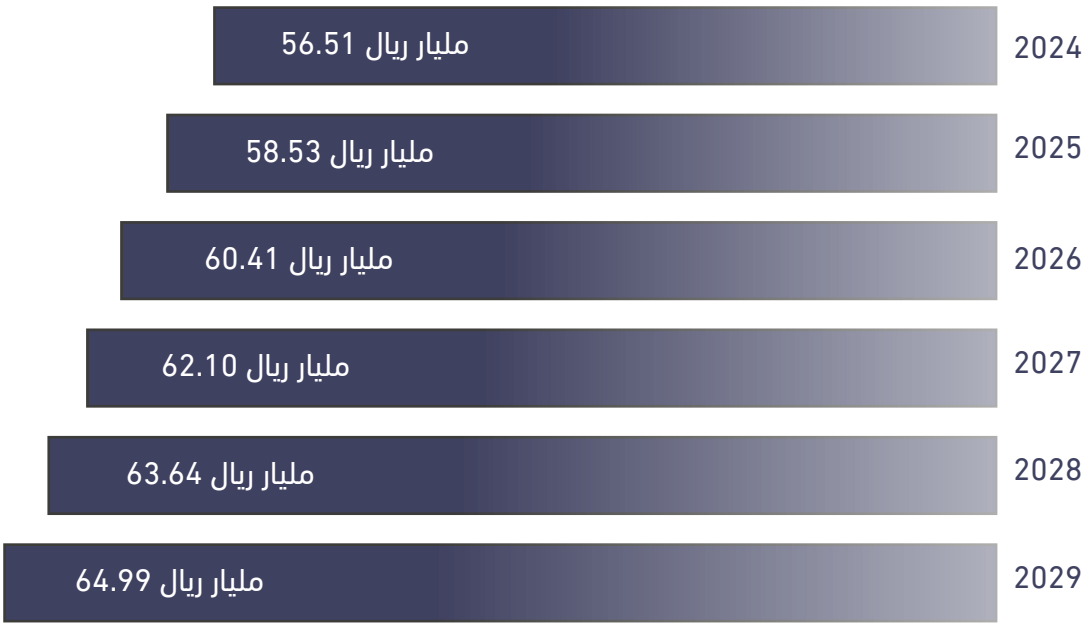
نظرية الإيجار الضائع للتعويض (LRV)

لا يُعد التعويض عن تأخر تسليم الوحدة السكنية مجرد شرط تعاقدي أو غرامة منفصلة عن الواقع الاقتصادي، بل يمثل في جوهره تعويضًا عن قيمة انتفاع مفقودة كان يفترض أن يحصل عليها المشتري في تاريخ التسليم المتفق عليه.

وفي ضوء ما تقرره القواعد النظامية بشأن التعويض عن التأخر وربطه بأجرة المثل، يمكن قراءة التعويض العقاري باعتباره قيمة اقتصادية مرتبطة بالسوق الإيجاري. فكلما تأخر التسليم، فقد المشتري منفعة السكن أو التأجير أو الانتفاع الاقتصادي من الوحدة، وهو ما يجعل التعويض أقرب إلى تقدير "الإيجار الضائع" خلال فترة التأخر.

وبذلك، لا يكون التعويض مجرد رقم تعاقدي ثابت، بل نتيجة لعلاقة بين قيمة الوحدة، والعائد الإيجاري المتوقع، ومدة التأخر.

متوقع قيمة الدخل الإيجاري للمنازل المستأجرة في المملكة 2024–2029



يعكس نمو الدخل الإيجاري المتوقع أهمية ربط التعويض عن التأخر بقيمة الانتفاع المفقود، لا بمجرد وجود شرط جزائي في العقد.

في مشاريع البيع على الخارطة، يصبح الزمن قيمة اقتصادية؛ وكل يوم تأخير يمثل منفعة مفقودة قابلة للتقدير

المصدر: تحليل إم سي بالاستناد إلى بيانات السوق الإيجاري

التعويض كقيمة اقتصادية:

من الشرط الجزائي إلى الإيجار الضائع

في ضوء ما نصت عليه المادة (20) من نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة، والتي قررت أن التعويض عن التأخر في تسليم الوحدة السكنية يكون بأجرة المثل، فإن التعويض في المشاريع السكنية لا يُعد مجرد التزام تعاقدي، بل يمثل قيمة اقتصادية فعلية مرتبطة بالسوق الإيجاري.

كما أن ما قرره نظام المعاملات المدنية من جواز الاتفاق على التعويض، وإمكانية تعديله قضائيًا وفقًا للضرر الفعلي، يعزز من ارتباط التعويض بمقدار الخسارة الاقتصادية الحقيقية.

المعادلة الذكية

قيمة الوحدة **x** العائد الإيجاري السنوي **x** مدة التأخر **=** التعويض التقديري

نسبة التعويض المتداولة في السوق ~7%

النسبة ليست عشوائية بل تعكس ضمنيًا متوسط العائد الإيجاري السنوي

مثال: إذا كانت قيمة الوحدة 1,000,000 ريال، وتم استخدام عائد إيجاري سنوي افتراضي بنسبة 7%، وكانت مدة التأخر 380 يومًا، فإن التعويض التقديري يساوي تقريبًا:

1,000,000 **x** 7% **x** 380 ÷ 365 **=** 73,000 ريال

مشاريع البيع على
الخارطة ومخاطر التأخر

مشاريع البيع على الخارطة ومخاطر التأخر

تُعد مشاريع البيع على الخارطة إحدى الأدوات المهمة لزيادة المعروض السكني وتسريع وتيرة التطوير العقاري، إذ تتيح للمطورين إطلاق المشاريع وتسويق الوحدات قبل اكتمال التنفيذ، كما تمنح المشترين فرصة الدخول المبكر في الملكية وفق جداول سداد مرتبطة بمراحل الإنجاز. إلا أن طبيعة هذه المشاريع تجعل الالتزام بموعد التسليم عنصرًا جوهريًا في العلاقة التعاقدية؛ فالمشتري يسدد مبالغ قبل الاستلام، والمطور يرتبط بجداول تنفيذ وتدفقات نقدية، والجهات التمويلية تبني تقييمها للمشروع على قدرة المطور على الالتزام بالإنجاز والتسليم.

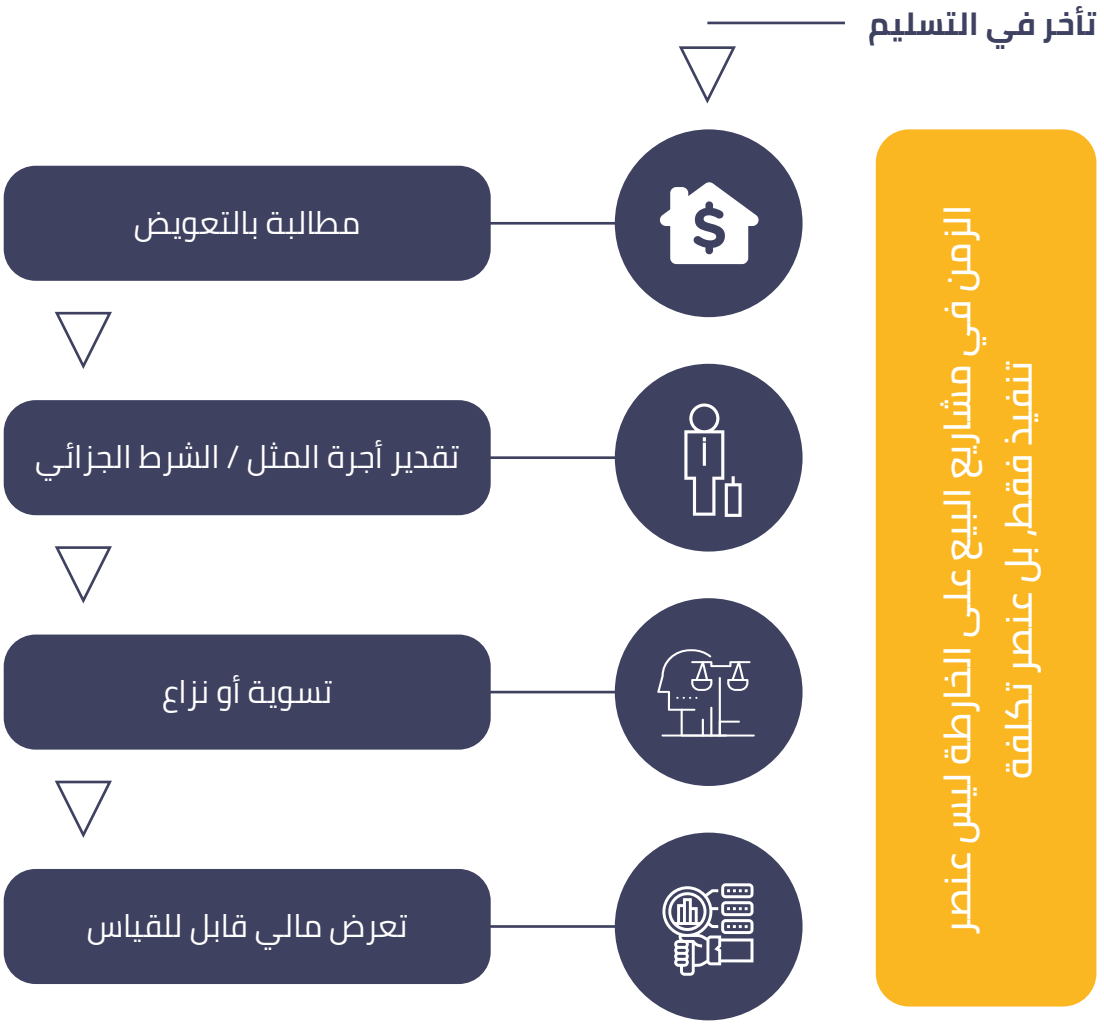
وعليه، فإن التأخر في التسليم لا يمثل مجرد انحراف عن الجدول الزمني، بل قد يتحول إلى مطالبة بالتعويض، أو نزاع تعاقدي، أو تعرض مالي يؤثر على المشروع والمطور والمحفظة التمويلية.

في مشاريع البيع على الخارطة، لا يبدأ الخطر عند التعثر فقط، بل عند اتساع الفجوة بين تاريخ الالتزام وتاريخ التسليم الفعلي

كيف يتحول التأخر إلى تعرض قانوني ومالي؟

يتحول التأخر في مشاريع البيع على الخارطة إلى تعرض قانوني ومالي عندما تتجاوز مدة التأخير الحدود المقبولة تعاقديًا أو نظاميًا، ويبدأ المشتري في المطالبة بالتعويض عن الضرر الناتج عن عدم الانتفاع بالوحدة في الموعد المتفق عليه. وتزداد حساسية هذا التعرض عندما تكون نسبة المدفوع قبل التسليم مرتفعة، أو عندما يمتد التأخر لفترات طويلة، أو عندما تنتقل المطالبة من التسوية المباشرة إلى المسار القضائي. ففي هذه الحالات، لا يُقاس التأخر بعدد الأيام فقط، بل بقيمة التعويض المحتمل، ونطاق المطالبة، واحتمال تضخمها.

ومن هنا، لا يصبح التأخر مجرد مسألة تنفيذية، بل مسارًا تصاعديًا يبدأ من الإخلال بموعد التسليم، ثم يتحول إلى مطالبة، ثم إلى تقدير للتعويض، وقد ينتهي إلى نزاع أو تسوية تنعكس آثارها على المشروع والمطور والجهة التمويلية.



كل يوم تأخير لا يمثل زمنًا مفقودًا فقط، بل قد يمثل تكلفة قابلة للمطالبة والتقدير

الإطار النظامي
للتأخر والتعويض

الإطار النظامي للتأخر والتعويض

يستند التعويض عن التأخر في مشاريع البيع على الخارطة إلى إطار نظامي وتعاقدي يربط بين الالتزام بالتسليم في الموعد المحدد، والضرر الناتج عن عدم انتفاع المشتري بالوحدة خلال فترة التأخر. وبذلك، لا يُنظر إلى التأخر بوصفه انحرافًا زمنيًا فقط، بل باعتباره واقعة قد تنشئ حقًا في التعويض متى ترتب عليها ضرر قابل للتقدير.وفي هذا السياق، تبرز أجرة المثل كأساس مهم لتقدير التعويض عن المنفعة المفقودة، بينما يظل الشرط الجزائي أو الاتفاق التعاقدي وسيلة لتنظيم التعويض مسبقًا، مع بقاء إمكانية التقدير أو التعديل وفقًا للضرر الفعلي وظروف كل حالة.

وعليه، فإن التعويض في مشاريع البيع على الخارطة لا ينفصل عن العقد، لكنه لا يتوقف عنده وحده؛ إذ يتداخل فيه الالتزام النظامي، والاتفاق التعاقدي، والتقدير الواقعي للأثر المالي الناتج عن التأخر.

1 الالتزام بالتسليم

التزام المطور بإنهاء المشروع وتسليم الوحدة وفق التاريخ المتفق عليه

2 تحقق التأخر

قيام حالة التأخر عند تجاوز تاريخ التسليم أو امتداد مدة التنفيذ

3 أساس التعويض

تقدير المنفعة المفقودة من خلال أجرة المثل أو الشرط الجزائي أو الضرر الفعلي

4 مآل المطالبة

تسوية مباشرة، أو مطالبة نظامية، أو تقدير قضائي بحسب طبيعة الحالة

منهجية التحليل
ونطاق العينة

منهجية التحليل ونطاق العينة

تستند هذه الدراسة إلى عينة تحليلية من مشاريع البيع على الخارطة في عدد من المدن الرئيسية في المملكة، بهدف قراءة أنماط التأخر والتعويض والتعرض المالي من منظور قانوني ومالي. ولا تهدف العينة إلى تمثيل كامل السوق العقاري، بل إلى تقديم نموذج استدلالي يساعد على فهم طبيعة المخاطر واتجاهاتها. وتشمل العينة مشاريع ووحدات سكنية متأخرة في كل من الرياض، جدة، مكة المكرمة، المدينة المنورة، والمنطقة الشرقية، بما يتيح مقارنة مستويات المطالبات والتعويضات بين المدن، وقياس اختلاف أثر التأخر بحسب طبيعة المطالبة ومدى انتقالها إلى التسوية أو المسار القضائي.

وقد تم تطوير المؤشرات المستخدمة في التقرير لقياس العلاقة بين التأخر والتعويض، من خلال تحليل متوسط نسبة المطالبة إلى قيمة الوحدة، ونطاق المطالبات، ومعامل التضخم، ونسبة المدفوع قبل التسليم، وكثافة النزاع داخل المشروع، بما يساعد على تحويل التأخر من حالة وصفية إلى مخاطر قابلة للقياس.

تقوم العينة التحليلية على:

74
مشروعًا
ضمن العينة التحليلية

70+
ألف وحدة
لضمن نطاق العينة

8
مؤشرات
تحليلية لقياس التعرض القانوني والمالي

5
مدن رئيسية

الرياض
جدة
الشرقية
مكة المكرمة
المدينة المنورة

العينة ذات طبيعة تحليلية استدلالية، ولا تمثل حصرًا شاملًا لجميع مشاريع السوق

إطار إم سي لتحليل
مخاطر التأخر والتعويض

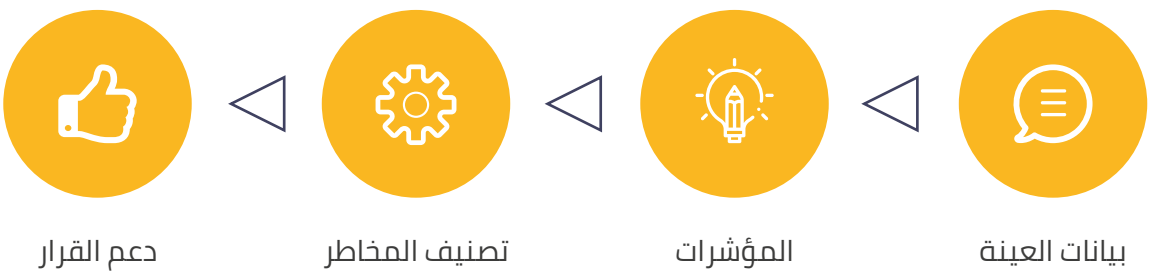
إطار إم سي لتحليل مخاطر التأخر والتعويض

يقدم هذا التقرير إطارًا تحليليًا لقياس مخاطر التأخر والتعويض في مشاريع البيع على الخارطة، من خلال تحويل حالات التأخر والمطالبات إلى مؤشرات قابلة للمقارنة بين المدن والمشاريع.

ويقوم إطار إم سي لتحليل مخاطر التأخر والتعويض على ربط ثلاثة أبعاد رئيسية:

ومن خلال هذه الأبعاد، يمكن قراءة التأخر ليس بوصفه حالة تشغيلية فقط، بل كمصدر للتعرض القانوني والمالي.

ويهدف هذا الإطار إلى مساعدة المطورين، والجهات التمويلية، والمستثمرين، والمستشارين القانونيين على فهم أين تبدأ المخاطر، وكيف تتصاعد، وما المؤشرات التي يمكن استخدامها لتقدير حجم التعرض قبل تحوله إلى التزام مالي أو نزاع قضائي.



إطار إم سي لا يكتفي بوصف التأخر، بل يحوله إلى مؤشرات تقيس حجم التعرض ومساره ومستوى خطورت

لائحة المؤشرات

متوسط نسبة المطالبة / التعويض
Average Claim / Compensation Ratio

يقيس متوسط المطالبة أو التعويض كنسبة من قيمة الوحدة

نطاق المطالبات / التعويضات
Claim / Compensation Range

يوضح الحد الأدنى والأعلى للمطالبات أو التعويضات بين المدن

معامل تضخم المطالبة
Litigation Inflation Factor

يقيس مدى ارتفاع المطالبة عن التعويض النظري المرتبط بأجرة المثل

نسبة المدفوع قبل التسليم
Pre-Delivery Payment Ratio

يقيس حجم ما دفعه المشتري قبل استلام الوحدة

تكلفة التأخر السنوية
Annual Delay Cost

يقدّر تكلفة التأخر كمعدل سنوي أو كنسبة من قيمة الوحدة

كثافة النزاع داخل المشروع
Project Dispute Density

يقيس نسبة الوحدات المرتبطة بمطالبات أو نزاعات داخل المشروع

تصنيف مخاطر المدن
City Risk Classification Index

يصنف المدن بحسب مستوى التعرض: منخفض, متوسط, مرتفع, حرج

التعرض المالي للمحفظة
Portfolio Exposure Ratio

يقيس أثر التأخر على قيمة المشروع أو المحفظة التمويلية

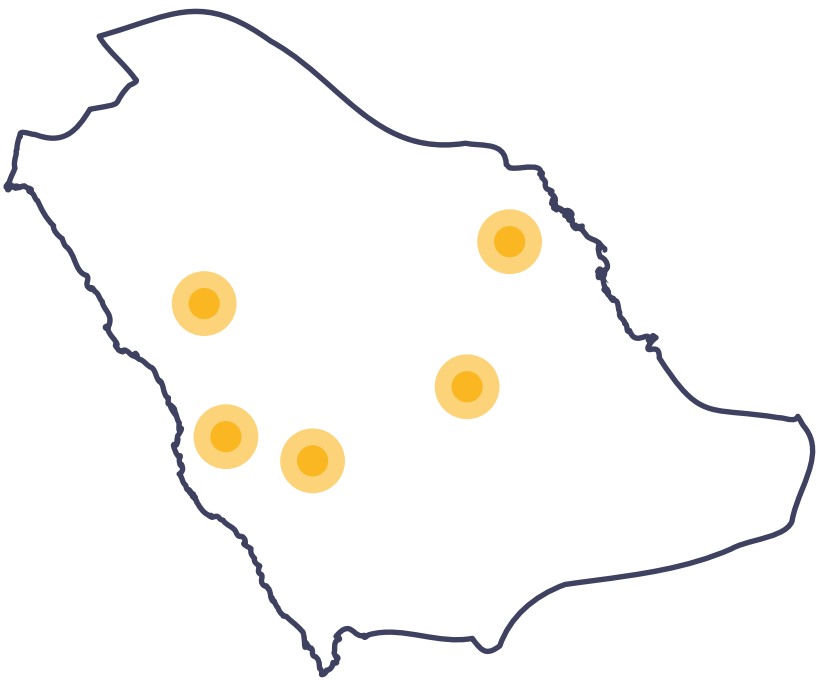
المؤشرات

المقارنة بين المدن

المؤشرات المقارنة بين المدن

يعرض هذا القسم نتائج التحليل من خلال مؤشرات مقارنة موحدة تطبق على المدن محل الدراسة، بهدف قراءة الفروقات في مستويات المطالبة والتعويض والتعرض المالي بين الرياض، جدة، مكة المكرمة، المدينة المنورة، والمنطقة الشرقية. ولا يهدف هذا التحليل إلى عرض كل مدينة بمعزل عن الأخرى، بل إلى مقارنة المدن من خلال المؤشر نفسه، بما يسمح بتحديد أين تقترب المطالبات من التعويض الطبيعي، وأين تبدأ في التصاعد، وأين تتحول إلى تعرض قضائي أو مالي أعلى.

وبذلك، ينتقل التقرير من وصف حالات التأخر إلى بناء قراءة مقارنة تساعد على فهم مستوى الخطر واتجاهه بين المدن.



كل مؤشر في هذا القسم يقارن المدن جميعها، لا المدينة الواحدة بمعزل عن غيرها

مؤشر متوسط نسبة المطالبة / التعويض

يقيس هذا المؤشر متوسط قيمة المطالبة أو التعويض كنسبة من قيمة الوحدة السكنية، ويستخدم لتحديد حجم التعرض المالي المباشر الناتج عن التأخر في التسليم. وتُعد النسبة القريبة من 7% أقرب إلى نطاق التعويض النظري المرتبط بأجرة المثل أو العائد الإيجاري التقديري، بينما تشير النسب الأعلى من 10% إلى بداية تصاعد في التعرض المالي، وقد تعكس النسب القريبة من 20% تضخمًا واضحًا في المطالبة.

تُظهر المقارنة بين المدن تفاوتًا واضحًا في متوسط المطالبات؛ إذ تظل الرياض ومكة المكرمة ضمن نطاق قريب من التعويض الطبيعي، بينما تمثل جدة حالة وسطية، وتظهر المدينة المنورة مستوى أعلى مرتبطًا بالتعويض المتراكم، في حين تسجل المنطقة الشرقية أعلى متوسط مطالبة ضمن العينة.

المدينة	متوسط نسبة المطالبة / التعويض	القراءة التحليلية
الرياض	6.4 %	قريب من التعويض النظري
مكة المكرمة	6.6 %	قريب من أجرة المثل
جدة	8.2%	أعلى قليلًا من التعويض الطبيعي
المدينة النورة	11.8 %	تعويض متراكم / جزائي
المنطقة الشرقية	19.4 %	تضخم قضائي واضح

كلما ابتعدت نسبة المطالبة عن مستوى 7%، زادت احتمالية تحول التأخر إلى تعرض مالي متصاعد

مؤشر نطاق المطالبات / التعويضات

يقيس هذا المؤشر نطاق المطالبات أو التعويضات بين المدن محل الدراسة, من خلال تحديد الحد الأدنى والحد الأعلى للنسب المرصودة ضمن العينة. وتُظهر المقارنة أن النطاق يمتد من 6.4% في أدنى مستوى مرصود إلى 19.4% في أعلى مستوى مرصود, بما يعني فجوة تبلغ نحو 13 نقطة مئوية ومضاعفًا يقارب 3 مرات بين الحدين.

ويعكس هذا الاتساع أن أثر التأخر لا ينتج عنه مستوى تعويض واحد, بل يتحرك ضمن نطاق متفاوت يعكس اختلاف طبيعة المطالبة ودرجة التصعيد بين المدن. وكلما اتسع هذا النطاق, زادت أهمية تصنيف المدن بحسب مستوى الخطر بدل التعامل معها كحالة واحدة.

6.4%
أدنى مستوى مرصود

19.4%
أعلى مستوى مرصود

13
نقطة مئوية اتساع النطاق

المدينة	النسبة	موقعها داخل النطاق
الرياض	6.4 %	الحد الأدنى
مكة المكرمة	6.6 %	قريب من الحد الأدنى
جدة	8.2%	ضمن النطاق المتوسط
المدينة النورة	11.8 %	أعلى من المتوسط
المنطقة الشرقية	19.4 %	الحد الأعلى

اتساع النطاق بين المدن يعني أن التأخر لا ينتج أثرًا ماليًا موحدًا, بل درجات متفاوتة من التعرض

مؤشر معامل تضخم المطالبة

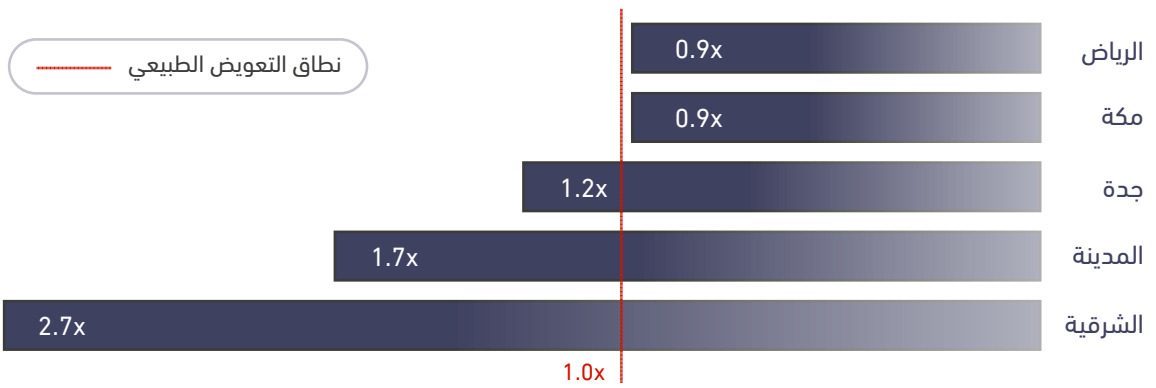
يقيس هذا المؤشر مدى ارتفاع المطالبة الفعلية عن التعويض النظري المرتبط بأجرة المثل أو العائد الإيجاري التقديري، من خلال مقارنة متوسط نسبة المطالبة في كل مدينة بخط الأساس التحليلي البالغ 7%.

وتُظهر النتائج أن الرياض ومكة المكرمة تظلان قريبتين من نطاق التعويض الطبيعي، بينما تسجل جدة تصاعدًا محدودًا، وتظهر المدينة المنورة تضخمًا متوسطًا، في حين تسجل المنطقة الشرقية أعلى معامل تضخم ضمن العينة عند نحو 2.7، بما يعكس انتقال المطالبة إلى مستوى قضائي أكثر حدة.

1.0x
خط الأساس للتعويض الطبيعي

2.7X
أعلى معامل تضخم ضمن العينة

%7
خط الأساس التحليلي

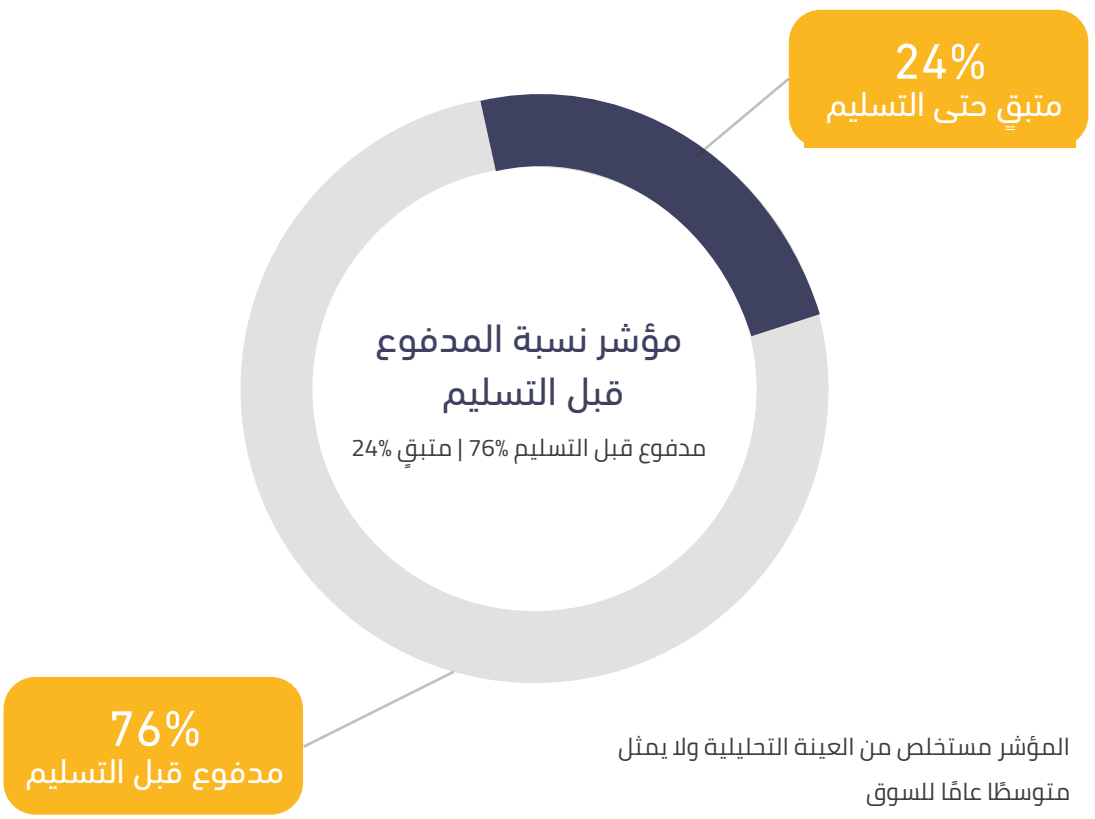


المدينة	متوسط نسبة المطالبة	معامل التضخم	القراءة التحليلية
الرياض	6.4 %	0.9x	ضمن التعويض الطبيعي
مكة المكرمة	6.6 %	0.9x	ضمن التعويض الطبيعي
جدة	8.2%	1.2x	تصاعد محدود
المدينة النورة	11.8 %	1.7x	تضخم متوسط
المنطقة الشرقية	19.4 %	2.7x	تضخم قضائي واضح

مؤشر نسبة المدفوع قبل التسليم

يقيس هذا المؤشر حجم المبالغ التي يكون المشتري قد سددها من قيمة الوحدة قبل استلامها فعليًا. وتكمن أهمية المؤشر في أنه يوضح مستوى الالتزام المالي السابق للتسليم، ومدى حساسية المشتري تجاه أي تأخر في الانتفاع بالوحدة. وتُظهر العينة أن متوسط المدفوع قبل التسليم يبلغ نحو 76% من قيمة الوحدة، وهو ما يعني أن الجزء الأكبر من قيمة الوحدة يكون قد تم سداده قبل تحقق المنفعة الفعلية من السكن أو التأجير أو الاستخدام. وكلما ارتفعت نسبة المدفوع قبل التسليم، زادت حساسية التأخر، وارتفعت قوة موقف المشتري عند المطالبة بالتعويض.

ولا يُقرأ هذا المؤشر بمعزل عن مؤشرات المطالبة والتضخم، بل باعتباره أحد العوامل التي ترفع مستوى التعرض القانوني والمالي؛ فالمشتري الذي دفع نسبة مرتفعة من قيمة الوحدة قبل الاستلام يكون أكثر تأثرًا بفجوة التسليم وأكثر استعدادًا للمطالبة عن المنفعة المفقودة.



المؤشر مستخلص من العينة التحليلية ولا يمثل متوسطًا عامًا للسوق

كلما ارتفعت نسبة المدفوع قبل التسليم، زادت حساسية التأخر وتحول أثره من انتظار زمني إلى مطالبة مالية

مؤشر تكلفة التأخر السنوية المقدرة

يقيس هذا المؤشر تكلفة التأخر باعتبارها نسبة سنوية من قيمة الوحدة, ويستخدم لفهم الأثر المالي الناتج عن امتداد مدة التأخر في مشاريع البيع على الخارطة. فكلما زادت مدة التأخر, زادت قيمة المنفعة المفقودة, وارتفعت احتمالات التعويض أو المطالب.

وتُظهر المقارنة أن تكلفة التأخر لا تتحرك ضمن مستوى واحد؛ إذ تقترب الرياض ومكة المكرمة من نطاق التعويض النظري المرتبط بأجرة المثل, بينما تظهر جدة مستوى أعلى قليلًا يعكس تصاعدًا محدودًا, وتظهر المدينة المنورة تكلفة أعلى نتيجة التعويض المتراكم, في حين تسجل المنطقة الشرقية أعلى مستوى تكلفة ضمن العينة نتيجة تضخم المطالب.

وبذلك, يساعد هذا المؤشر على قراءة التأخر باعتباره تكلفة سنوية قابلة للتقدير, وليس مجرد انحراف عن تاريخ التسليم.

منخفض	متوسط	مرتفع	حرج
مكة المكرمة الرياض	جدة	المدينة المنورة	المنطقة الشرقية

المدينة	تكلفة التأخر السنوية المقدرة	القراءة التحليلية
الرياض	6.4 %	تكلفة قريبة من التعويض الطبيعي
مكة المكرمة	6.6 %	تكلفة قريبة من أجرة المثل
جدة	8.2%	تكلفة متوسطة / تصاعد محدود
المدينة النورة	11.8 %	تكلفة مرتفعة نسبيًا
المنطقة الشرقية	19.4 %	تكلفة مرتفعة جدًا / تضخم قضائي

ملاحظة: هذه القيم تستخدم متوسط المطالبة / التعويض كنسبة مرجعية لتقدير تكلفة التأخر, وليست معدلًا عامًا للسوق

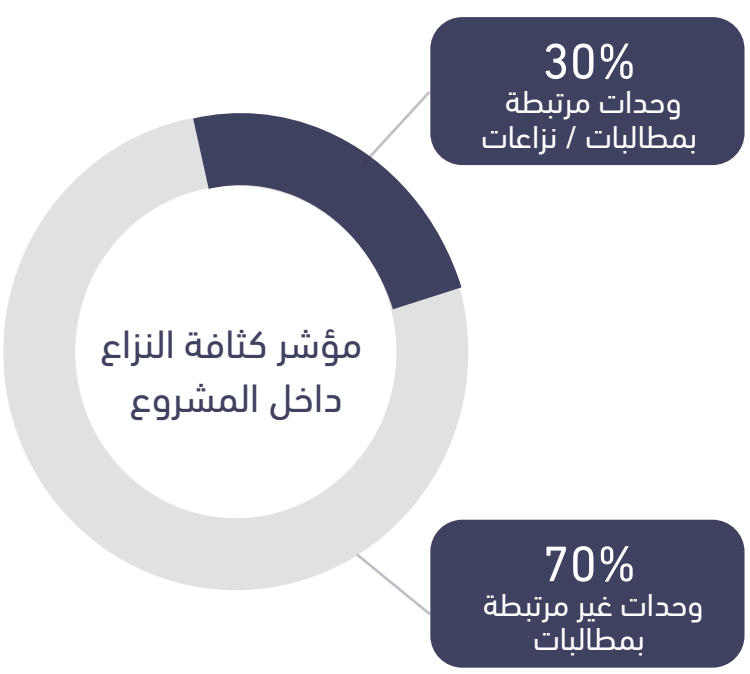
كلما طالت مدة التأخر, تحولت الأيام إلى تكلفة سنوية تتراكم على المشروع

مؤشر كثافة النزاع داخل المشروع

يقيس هذا المؤشر نسبة الوحدات المرتبطة بمطالبات أو نزاعات داخل المشروع الواحد، مقارنة بإجمالي عدد الوحدات في المشروع. وتكمن أهميته في أنه لا يقيس حجم المطالبة المالية فقط، بل يقيس مدى انتشار النزاع داخل المشروع.

وتُظهر البيانات التفصيلية لعينة من مشاريع البيع على الخارطة وجود حالات ترتفع فيها كثافة النزاع إلى ما بين 29% و30% من إجمالي الوحدات السكنية، وهو ما يشير إلى أن التأخر لا يظهر دائمًا كحالة فردية منعزلة، بل قد يتحول في بعض المشاريع إلى نمط جماعي من المطالبات.

ويمثل ارتفاع كثافة النزاع مؤشرًا مهمًا على زيادة الضغط القانوني والمالي على المطور، كما يرفع احتمالية انتقال النزاع من تسويات فردية إلى تعرض أوسع على مستوى المشروع، بما قد يؤثر على التدفقات النقدية، وسمعة المشروع، ومستوى المخاطر لدى الجهات التمويلية.



القراءة التحليلية

- ارتفاع كثافة النزاع يعني أن الخطر لم يعد متعلقًا بوحدة واحدة.
- النزاعات الجماعية تضاعف الضغط على المطور.
- المؤشر يساعد الجهات التمويلية في تقييم مخاطر المشروع.
- قد يشير إلى ضعف PDD ارتفاع إدارة التسليم أو التواصل أو المعالجة المبكرة للمطالبات.

عندما تتكرر المطالبات داخل المشروع، يتحول التأخر من حالة فردية إلى تعرض جماعي

مؤشر تصنيف مخاطر المدن

يقيس هذا المؤشر مستوى المخاطر في المدن محل الدراسة بناءً على مجموعة من مؤشرات التعرض القانوني والمالي، بما في ذلك متوسط نسبة المطالبة أو التعويض، ومعامل تضخم المطالبة، وتكلفة التأخر السنوية، ومدى اقتراب المطالبات من نطاق التعويض الطبيعي أو تجاوزها له.

ولا يهدف هذا التصنيف إلى الحكم على السوق العقاري في كل مدينة بصورة مطلقة، بل إلى تقديم قراءة مقارنة لمستوى التعرض ضمن نطاق العينة التحليلية. وبناءً على ذلك، تم تصنيف المدن إلى أربعة مستويات رئيسية: منخفض، متوسط، مرتفع، وحرج.

وتُظهر النتائج أن الرياض ومكة المكرمة تقعان ضمن مستوى مخاطر منخفض، نظرًا لقرب نسب المطالبة من التعويض النظري، بينما تمثل جدة مستوى متوسطًا بسبب وجود تصاعد محدود. أما المدينة المنورة فتقع ضمن مستوى مرتفع نتيجة التعويض المتراكم، في حين تسجل المنطقة الشرقية مستوى حرجًا بسبب ارتفاع متوسط المطالبة ومعامل تضخمها.

جدول التصنيف

المدينة	متوسط المطالبة	معامل التضخم	مستوى الخطر	سبب التصنيف
الرياض	6.4 %	0.9x	منخفض	قريبة من التعويض الطبيعي
مكة المكرمة	6.6 %	0.9x	منخفض	قريبة من أجرة المثل
جدة	8.2%	1.2x	متوسط	تصاعد محدود
المدينة النورة	11.8 %	1.7x	مرتفع	تعويض متراكم
المنطقة الشرقية	19.4 %	2.7x	حرج	تضخم قضائي واضح

ملاحظة: التصنيف خاص بالعينة التحليلية، ولا يمثل حكمًا عامًا على كامل سوق كل مدينة

تصنيف المخاطر لا يقيس التأخر وحده، بل يقرأ مستوى التعرض الناتج عنه

مؤشر التعرض المالي للمشروع أو المحفظة

يقيس هذا المؤشر حجم التعرض المالي الناتج عن التأخر مقارنة بقيمة المشروع أو المحفظة، ويهدف إلى توضيح أن تكلفة التأخر لا تظل محصورة في مستوى الوحدة السكنية أو المطالبة الفردية، بل قد تتحول إلى أثر مالي أوسع على المشروع أو المحفظة التمويلية.

وتُظهر بيانات العينة أن إجمالي غرامات الاستمرار بلغ نحو 1.47 مليار ريال، مقارنة بإجمالي قيمة مشاريع يبلغ نحو 60.4 مليار ريال، بما يعكس نسبة تعرض مالي تقارب 2.4% من قيمة المشاريع ضمن العينة.

وعلى الرغم من أن هذه النسبة قد تبدو محدودة مقارنة بإجمالي قيمة المشاريع، إلا أنها تمثل تكلفة مباشرة قابلة للتراكم، وقد تؤثر على التدفقات النقدية، والهوامش الربحية، وتقييم المخاطر لدى الجهات التمويلية والمستثمرين.

60.4B
مليار ريال
إجمالي قيمة المشاريع ضمن العينة

1.47B
مليار ريال
إجمالي غرامات الاستمرار ضمن العينة

%
2.4%
نسبة التعرض المالي من قيمة المشاريع

القراءة التحليلية

- التأخر يستهلك نسبة مباشرة من قيمة المشروع.
- التعرض المالي لا يظهر فقط على مستوى المطالبة الفردية.
- النسبة قد تؤثر على التدفقات النقدية وهوامش الربحية.
- المؤشر مهم للجهات التمويلية عند تقييم مخاطر المشروع أو المحفظة.

التأخر لا يستهلك الوقت فقط، بل قد يستهلك جزءًا مباشرًا من قيمة المشروع أو المحفظة

الخلاصة النهائية لقراءة المؤشرات

تُظهر قراءة المؤشرات أن مخاطر التأخر في مشاريع البيع على الخارطة لا تتحرك ضمن مستوى واحد، بل تتدرج بحسب المدينة، وطبيعة المطالبة، ونسبة التصعيد، وحجم التعرض المالي الناتج عن التأخر.

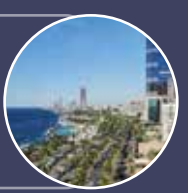
وتشير النتائج إلى أن الرياض ومكة المكرمة تقعان ضمن نطاق قريب من التعويض الطبيعي، حيث تظل نسب المطالبة قريبة من خط الأساس التحليلي المرتبط بأجرة المثل. أما جدة فتمثل حالة وسطية، إذ تظهر مستوى تصاعد محدود في المطالبات دون انتقال واضح إلى تضخم قضائي مرتفع.

في المقابل، تعكس المدينة المنورة أثر التعويض المتراكم وامتداد التأخر، بينما تظهر المنطقة الشرقية أعلى مستوى تعرض ضمن العينة، سواء من حيث متوسط المطالبة أو معامل التضخم، بما يجعلها الحالة الأكثر دلالة على تحول التأخر إلى نزاع ذي أثر مالي أكبر.

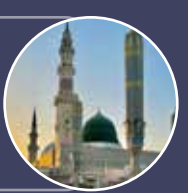
وعلى مستوى المحفظة، تؤكد المؤشرات أن التأخر لا يستهلك الوقت فقط، بل قد يتحول إلى تكلفة مباشرة قابلة للقياس تؤثر على التدفقات النقدية، والهوامش الربحية، وتقييم المخاطر لدى المطورين والجهات التمويلية.

الرياض
نطاق منخفض وقريب من التعويض الطبيعي

مكة المكرمة
نطاق منخفض وقريب من التعويض الطبيعي



جدة
مستوى متوسط وتصاعد محدود في المطالبات



المدينة المنورة
مستوى مرتفع نتيجة التعويض المتراكم

المنطقة الشرقية
مستوى حرج بسبب تضخم المطالبة

الاستنتاجات
والتوصيات

الاستنتاجات الرئيسية

تُظهر نتائج التقرير أن تأخر التسليم في مشاريع البيع على الخارطة لم يعد يمثل تحديًا تشغيليًا محدود الأثر، بل أصبح مصدرًا مباشرًا للتعرض القانوني والمالي، خصوصًا عندما ترتفع قيمة المدفوعات قبل التسليم أو تنتقل المطالبات إلى المسار القضائي.

وتؤكد المؤشرات أن التعويض عن التأخر لا يتحرك ضمن مستوى واحد؛ إذ تظل بعض المدن قريبة من نطاق التعويض الطبيعي، بينما تظهر مدن أخرى مستويات أعلى من المطالبات نتيجة التعويض المتراكم أو تضخم المطالبة. وهذا يعني أن إدارة التأخر يجب أن تتم وفق قراءة تفاضلية للمخاطر، وليس وفق تصور موحد لكل المشاريع أو المدن.

كما يبرز التقرير أن التأخر لا يؤثر على المشتري وحده، بل يمتد أثره إلى المطور، والجهة التمويلية، والمحفظة الاستثمارية، من خلال تأثيره على التدفقات النقدية، والهوامش الربحية، ومستوى الثقة في قدرة المشروع على الالتزام بالتنفيذ والتسليم.

ملخص الاستنتاجات:

1. التأخر أصبح تكلفة قابلة للقياس
   - لم يعد التأخر مجرد انحراف عن الجدول الزمني، بل مؤشرًا ماليًا وقانونيًا
2. التعويض الطبيعي ليس سقفًا ثابتًا
   - قد تتجاوز المطالبات نطاق أجرة المثل عند تصاعد النزاع أو امتداد التأخر
3. المدن تختلف في مستوى الخطر
   - الرياض ومكة أقرب إلى التعويض الطبيعي، بينما ترتفع المخاطر في المدينة و الشرقية
4. المدفوعات قبل التسليم ترفع حساسية المطالبة
   - ارتفاع نسبة السداد قبل الاستلام يعزز موقف المشتري عند المطالبة بالتعويض
5. التأخر يؤثر على المحفظة لا الوحدة فقط
   - قد يتحول التأخر من مطالبة فردية إلى أثر مالي على المشروع أو المحفظة التمويلية

التوصيات الختامية

الخلاصة التنفيذية

تؤكد البيانات أن إدارة التأخر لا يمكن فصلها عن الإدارة التشغيلية للمشروع, حيث إن الفجوة بين: التخطيط والتنفيذ والتوثيق تمثل المصدر الرئيسي للتعرض القانوني. وعليه, فإن تحقيق الكفاءة يتطلب تكاملاً فعالاً بين الإدارة القانونية والإدارة التشغيلية, بما يضمن توافق الواقع التنفيذي مع الإطار التعاقدي.

نموذج تطور المخاطر

التأخر في التنفيذ ◄ ضعف التوثيق ◄ تأخر المعالجة ◄ تضخم المطالبات ◄ نزاع قضائي

تظهر مؤشرات هذا التقرير أن التعرض القانوني في مشاريع البيع على الخارطة لا ينشأ عند وقوع النزاع, بل يتشكل تدريجياً منذ المراحل الأولى لتأسيس العلاقة التعاقدية, وبالتحديد عند إعداد نماذج العقود وتنظيم آلية السداد والربط بالإنجاز, تحديد شروط التسليم, والإجراءات, ضبط إجراءات الإشعار والتوثيق وعليه, فإن وجود مستشار قانوني متخصص منذ بداية المشروع لا يُعد خياراً تكميلياً, بل يمثل عنصراً جوهرياً في بناء هيكل تعاقدي متوازن يقلل من احتمالات التعرض للنزاع أصلاً, قبل الحاجة إلى معالجته.

الفجوة ليست في التأخر فقط... بل في الحوكمة

تؤكد نتائج التحليل أن التفاوت في مستويات التعويض بين المشاريع لا يرتبط فقط بمدة التأخر, وإنما بمدى وجود إطار حوكمة تعاقدي واضح يضبط: تسلسل الالتزامات بين الأطراف, إجراءات الإخطار عند التأخر, آليات المعالجة المبكرة, توثيق العلاقة التعاقدية ومراحل التنفيذ. وبالتالي, فإن غياب هذه الحوكمة يؤدي إلى انتقال التأخر من كونه أثراً يمكن احتواؤه, إلى التزام مالي متصاعد, ثم إلى نزاع قضائي يصعب التحكم في مآلاته.

التوصيات التنفيذية

01

سياسات واضحة لإدارة التأخر

02

آليات داخلية لرصد الانحرافات الزمنية

03

نماذج موحدة للتعامل مع المطالبات

04

ربط تشغيلي بين الإدارات القانونية, الهندسية, والمالية

تظهر النماذج التحليلية أن المشاريع الأكثر تعرضاً للتعويضات المرتفعة هي تلك التي تفتقر إلى: سياسات واضحة لإدارة التأخر, آليات داخلية لرصد الانحرافات الزمنية, نماذج موحدة للتعامل مع المطالبات, ربط تشغيلي بين الإدارات القانونية – الهندسية – المالية. وعليه فإن تبني سياسات داخلية للشركة العقارية أو المالية تكون متكاملة لإدارة المخاطر التعاقدية يعد ضرورة عملية, وليس مجرد تنظيم إداري, وذلك كونها تمثل: خط الدفاع الأول ضد تضخم التعويضات وانتقالها إلى المسار القضائي.

الرسالة الختامية النهائية

تُبيّن المؤشرات أن الفارق بين التعويض في مراحله التعاقدية وبين المطالبة في مراحلها القضائية لا يعود إلى تغير في أصل الالتزام, وإنما إلى غياب المعالجة المبكرة, وضعف التوثيق, أو تأخر اتخاذ القرار. وبناءً عليه, فإن إدارة المطالبات في مراحلها الأولى تمثل أداة حاسمة في تقليص الأثر المالي النهائي للتأخر, ومنع تضخم المطالبة عند انتقالها إلى القضاء.

إن كفاءة المشروع العقاري لم تعد تُقاس بقدرته على الإنجاز فقط
بل بمدى قدرته على إدارة التزاماته التعاقدية قبل أن تتحول إلى تكلفة مالية
أو نزاع قضائي

أحكام عامة وإخلاء مسؤولية

أُعدّ هذا التقرير استنادًا إلى تحليل عينات محددة من البيانات الفعلية المرتبطة بمشاريع عقارية, وقضايا قائمة, وسجلات سدادات, وذلك لغرض بناء مؤشرات تحليلية استدلالية تساعد في فهم اتجاهات السوق وطبيعة التعرض القانوني والمالي المرتبط بحالات التأخر في مشاريع البيع على الخارطة. ولا يُقصد بما ورد في هذا التقرير أن يُشكّل حصرًا شاملاً للسوق, أو تمثيلًا إحصائيًا كاملاً لكافة المشاريع أو الحالات في المملكة.

تم الاعتماد في إعداد هذا التقرير على: بيانات عينات محددة من مشاريع عقارية مستندات قضايا ومطالبات فعلية, وسجلات سدادات, ودفعات عملاء وذلك وفق ما تم تزويدنا به من معلومات, دون القيام بأعمال تحقق ميداني أو تدقيق شامل لكافة البيانات خارج نطاق المستندات المتاحة.

تُعد المؤشرات الواردة في هذا التقرير: مؤشرات تحليلية استرشادية تم بناؤها على أساس نماذج تحليلية قائمة على البيانات المتاحة, وتهدف إلى: استقراء الاتجاهات وقياس الأنماط وتقديم تصور عام لمستوى التعرض ولا تُعد هذه المؤشرات: ضمانًا لنتائج مستقبلية أو أساسًا منفردًا لاتخاذ قرارات استثمارية أو تعاقدية دون دراسة كل حالة على حدة.

لا يجوز تفسير ما ورد في هذا التقرير على أنه: حكم عام على جميع مشاريع البيع على الخارطة أو توصيات في الاستثمار في الصناديق العقارية أو توصيف نهائي لواقع السوق العقاري بكافة مكوناته إذ إن طبيعة كل مشروع تختلف تبعًا لعوامل متعددة, من أبرزها: الهيكل التعاقدي طبيعة التمويل إدارة التنفيذ مدة التأخر وسلوك الأطراف.

لا تتحمل إم سي محامون ومستشارون الجهة المعدة للتقرير أي مسؤولية عن: أي قرارات استثمارية أو تعاقدية يتم اتخاذها بناءً على هذا التقرير أو أي تفسير أو استخدام للبيانات خارج السياق الذي أُعدّ من أجله كما أن استخدام هذا التقرير يجب أن يكون: ضمن إطار الدراسة المتكاملة لكل حالة على حدة, وبالاستعانة بالاستشارة القانونية أو المالية المناسبة.

هذا التقرير: لا يُعد رأيًا قانونيًا نهائيًا في واقعة محددة ولا يُنشئ علاقة تعاقدية أو التزامًا قانونيًا بين مُعدّه وأي طرف ثالث وإنما يُمثل: دراسة تحليلية ذات طابع قانوني واقتصادي تهدف إلى دعم الفهم واتخاذ القرار.

تُظهر قراءة التقرير أن مشاريع البيع على الخارطة لم تعد تُقاس فقط بسرعة البيع أو حجم المعروض أو قدرة المطور على إطلاق المشروع، بل أصبحت تُقاس كذلك بقدرة المشروع على إدارة الزمن، والوفاء بالتسليم، والحد من التعرض القانوني والمالي الناتج عن التأخر.

وقد أوضحت المؤشرات أن التأخر في التسليم يتحول تدريجيًا من مسألة تشغيلية إلى تكلفة قابلة للقياس، تبدأ من نطاق التعويض الطبيعي المرتبط بأجرة المثل، وقد تتصاعد إلى مطالبات متراكمة أو نزاعات ذات أثر مالي أوسع على المشروع أو المحفظة التمويلية.

وبذلك، فإن إدارة التأخر لم تعد إجراءً لاحقًا عند ظهور المطالبات، بل يجب أن تكون جزءًا من حوكمة المشروع منذ بدايته، من خلال قياس فجوة التسليم، ورصد نسب السداد قبل الاستلام، وتقدير التعرض المحتمل، وتطوير مسارات تسوية مبكرة قبل انتقال المطالبات إلى مستوى أكثر تصعيدًا.

المزروع و شركاؤه
MAZRUA & CO.
MC
Lawyers & Consultants
محامون و مستشارون

تواصل معنا

920013420

Info@mc-law.sa

www.mc-law.sa

الرياض، شارع عبداللطيف بن عبدالملك آل الشيخ، حي الملقا 3151، الرمز البريدي 13521

@mc-law-sa