

فخ الأصول السامة: كيف تحول العقار من «ملاذ آمن» إلى عبء خانق على المستثمر؟

الأربعاء 21 يناير 2026 م

لم يعد العقار في مصر «حالة مضمونة» ولا استثماراً يربح تلقائياً لمجرد أن له باباً وشرفةً، السنوات الأخيرة كشفت أن قرارات الشراء غير المدروسة يمكن أن تحول الوحدة من أصل واعد إلى «أصل سام»؛ يجُود السيولة، ويستنزف الدخل، ويصعب التخارج منه دون خسائر موجعة.

ارتفاع الأسعار بلا ضابط، وتضخم أقساط السداد، وتفاوت سمعة المطورين بين الجاد والمتعاب، وقفزات سعرية لا تعكس طلباً حقيقياً، وقدر ما تعكس حالة هلاع واستثمار عشوائي؛ كلها عوامل جعلت الاستثمار العقاري اليوم يحتاج إلى «عقل بارد»، لا إلى شعارات من نوعية «العقار عمره ما يخسر».

خبراء ومستثمرون عقاريون، من بينهم المهندس إيهاب عمر العضو المنتدب لشركة «قسطلي» للتمويل العقاري، وأية أشرف الرئيس التنفيذي لمصرصة «عقارات مصر»، والخير العقاري محمد علوى رئيس إحدى شركات التطوير والتسويق العقاري، والخير العقاري أحمد عبد العزيز، يجمعون على أن السوق دخلت مرحلة حساسة: من لا يحسب خطواته جيداً قد يعلق في وحدة لا تُباع ولا تُؤجر بالثمن الذي يحفظ رأس ماله.

سمعة المطروح: خط الدفاع الأول ضد «مشاريع على الورق»

الدخل الأخطر لأي استثمار عقاري هو تجاهل سؤال بسيط: من هو المطروح؟ وما تاريخه الحقيقي في التسليم وال وجودة؟

المهندس إيهاب عمر يؤكد في أكثر من مناسبة أن أول خطوة في أي استثمار عقاري جاد هي فحص العلاقة العالمية للمطروح وسجل مشروعاته التي تم تسليمها بالفعل، لا الاكتفاء بالماكيات والإعلانات اللامعة، فمطروح يعني من أزمة سيولة أو تاريخ من التأخير في التسليم يعني ببساطة أن المستثمر يضع أمواله في مشروع عالي المخاطر، مهما كان الموضع أو «البراند» مغرياً.

على الجانب الآخر، يلفت الخير العقاري أحمد عبد العزيز إلى أن جزءاً من حالة الركود الحالية في السوق يرجع إلى سلوك بعض المطورين الذين رفعوا الأسعار بشكل مبالغ فيه، متذمرين بتقلبات العملة وارتفاع تكاليف البناء، بينما الحقيقة أن التحوط الزائد والطمع في هؤامش ربح غير واقعية صدم القوة الشرائية، وترك كثيراً من الوحدات «راكرة» بلا مشتري حقيقي.

في ظل هذه المعطيات، يصبح التدقيق في سمعة المطروح، ومراجعة مشروعاته المنفذة، وسؤال العملاء القدامى عنه، خطوة حاسمة لتجنب الوقوع في مشروع يتوقف في نصف الطريق، أو يُسوق بسعر لا يعكس قيمته الحقيقية، ثم يُترك المستثمر يواجه وحده أزمة إعادة البيع أو التغير في الأقساط.

الموقع والمساحة ونهاية أسطورة «العقار لا يخسر»

لسنوات طويلة، كانت النصيحة الشعبية تقول: «اشتري في أي حلة... العقار عمره ما ينزل». اليوم، هذه الجملة تحولت - في نظر كثير من الخبراء - إلى وصفة مضمونة للخساراة.

آية أشرف، الرئيس التنفيذي لـ«عقارات مصر»، تشير في تحليلاتها لحركة السوق إلى أن الطلب الحقيقي لا يتوزع بالتساوي على كل المناطق والأنواع، بل يتركز في وحدات سكنية متوسطة وصغريرة المساحة داخل مجتمعات ملائمة للعائلات أو للطلاب أو للسياحة، بينما الوحدات الكبيرة والفاخرة تعاني صعوبة أكبر في إعادة البيع أو التأجير بسرعة مقبولةً لذلك، فالمساحة اليوم ليست مجرد «وجهة»، بل عامل حاسم في سيولة الأصل وقدرة المستثمر على التخارج عند الحاجة.

الموقع بدوره لم يعد مجرد اسم «كومباوند» أو مدينة جديدة، بل معادلة أكثر تعقيداً:

هل توجد بنية تحتية حقيقة وخدمات قائمة بالفعل؟
ما حجم المعرض من نفس نوع الوحدة في المنطقة؟
هل الأسعار تعكس طلباً فعلياً أم موجة مضاربة قصيرة؟

عندما يشتري المستثمر في منطقة دخلت بالفعل مرحلة «قمة الأسعار» دون نمو حقيقي في الدخول أو الطلب، فهو عملياً يشتري عن أعلى نقطة، ويصبح أي تباطؤ في السوق كفياً لأن يُلقي وحدته لسنوات دون عائد مناسب. هنا تديكاً يسقط شعار «العقار لا يخسر»، وبحضر الواقع: العقار يمكن أن يخسر، أو على الأقل يتجمد رأسماله لسنوات طويلة.

السعر، السيولة، والانضباط المالي: كيف لا يتتحول العقار إلى كابوس ديون؟

الخير العقاري محمد علوى يشدد على أن نقطة الدخول – أي سعر الشراء وتوقيت التعاقد – هي العامل الحاسم في أي صفقة ناجحة، فشراء وحدة بسعر مبالغ فيه، لمجرد الخوف من «طاعة جديدة في الأسعار»، أو الاندفاع وراء عروض تقسيط طويلة تبدو مربحة في ظاهرها، يمكن أن يحول الاستثمار إلى التزام خانق يلتهم أكثر من طاقة دخل الأسرة.

من منظور تمويلي، يوضح إيهاب عمر أن الكثير من المتعثرين لم يسقطوا بسبب سوء المشروع ذاته، بل بسبب سوء التخطيط المالى: الاكتفاء بتوفير «المقدم» وإهمال فكرة تأمين سيولة كافية لتفطير الأقساط حتى الاستلام، هنا يصبح أي اضطراب في الدخل، أو ارتفاع إضافي في تكاليف المعيشة، كفيلاً بدفع المستثمر إلى الحافة، بين التخلف عن السداد أو البيع بخسارة تحت الضغط.

في المقابل، توصي آية أشرف بمقارنة العائد الإيجاري المتوقع للعقارات – في حالة الشراء بفرض التأجير – بعوائد البائع الآخر المتاحة مثل الشهادات البنكية أو أدوات الدخل الثابت، بدلاً من الاعتماد على «إحساس» بأن العقار أفضل دائمًا، فهناك مناطق ومشروعات ثبت فيها التحليل الرقمي أن العائد السنوي من الإيجار أقل بكثير مما يمكن تحقيقه من أدوات أقل مخاطرة، وهو ما يعني أن شراء العقار في هذه الحالة ليس استثماراً، بل تجميداً غير رشيد لرأس المال.

أخيراً، يحذر أحمد عبد العزيز من خطأين متكررين:

تحميل الدخل بأقساط تتجاوز 30% من الدخل الشهري، ما يحول حياة الأسرة إلى سباق دائم لللحق بالقسط، الدخول في وحدات كبيرة المساحة أو فاخرة في سوق يعاني أصلاً من تخمة في هذا النوع، ما يضاعف صعوبة البيع عند الحاجة ويضغط على السعر نزولاً.

الاستثمار العقاري في مصر لم يعد ملعب الهواة ولا مجالاً للشعارات القديمة، هو اليوم معركة وعي وتحليل وأرقام، من لا يختر جدية المطورو، ولا يقرأ حركة الأسعار، ولا يحسب قدرته على السداد بدقة، مهدد بأن يجد نفسه مالكاً لوحدة «جميلة على الورق» لكنها في الواقع أصل سام يلتهم حاضره المالي بدل أن يؤمّن مستقبله.