

نظرة تحليلية على القطاع السكني في المملكة

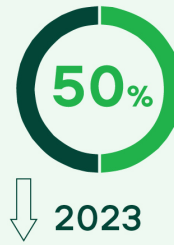


حققت المملكة في الآونة الأخيرة ارتفاعاً ملحوظاً في الناتج المحلي الإجمالي مدعوماً بارتفاع مستويات أسعار النفط وزيادة الإنتاج، بينما تراجعت معدلات النمو في عام 2023 في ظل انخفاض إنتاج النفط. ولقد أظهرت تقديرات الهيئة العامة للإحصاء السعودية أن الناتج المحلي الإجمالي للمملكة، والذي بلغ 997 مليار ريال في الربع الثالث فقط من عام 2023 قد انخفض بنسبة 4.4% خلال نفس الفترة. وبالنسبة للنشاط العقاري، ارتفعت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي لتصل إلى 5.8% مقارنة بـ 4.9% في الربع الثالث من 2022.

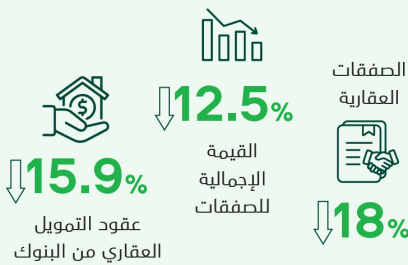
ويعد القطاع العقاري في المملكة من القطاعات الواعدة التي تلعب دوراً محورياً في النهوض بالاقتصاد الوطني ويساهم بشكل كبير في دفع عجلة التنمية، ووفقاً لوزارة الاستثمار حقق هذا القطاع الحيوي نسبة نمو وصلت لـ 8.7% خلال عام 2022، وهو أعلى معدل نمو عالمي. ومع تعافى القطاع العقاري من التراجع الناجم عن الجائحة ووجود المبادرات الحكومية مثل برنامج "سكني"، والزيادة في عدد السكان، إلا إن بعض العوامل الاقتصادية أثرت بشكل ملحوظ على بعض القطاعات الفرعية خاصة القطاع السكني.

ويشكل القطاع السكني النسبة الأكبر من إجمالي القطاع العقاري؛ لذلك فإن انخفاض الطلب على العقار السكني يؤثر على القطاع العقاري بشكل عام. ويمثل القطاع السكني ما يقرب من نصف إجمالي قيمة السوق العقاري في 2023، مُشكلاً تغييراً عن الوضع السابق في عام 2021 حيث كان يُمثل ثلثي القيمة الإجمالية للسوق.

مساهمة القطاع السكني لإجمالي قيمة السوق العقاري في المملكة



إحصائيات الصفقات العقارية في المملكة (2022 مقابل 2023)



وفي عام 2023، انخفض حجم الصفقات العقارية بنسبة 18% مقارنة بعام 2022، وانخفضت القيمة الإجمالية للصفقات بنسبة 12.5%، كما انخفض عدد عقود التمويل العقاري من البنوك بنسبة 15.9%. وفي ذات الوقت، نجد نمواً ملحوظاً في أداء القطاع المكتبي والتجاري على خلفية نقل الشركات مقراتها الإقليمية إلى المملكة ومدعوماً بالإئفاق الاستهلاكي المتزايد، والانتعاش السياحي، ونظام السياحة الجديد، وغير ذلك من المبادرات.

يعتبر العديد من المطورين هذا التحول مؤشراً على تراجع القطاع السكني، واتبه اهتمام العديد منهم نحو القطاع التجاري والمكتبي. ولكن يُشير هذا التوجه إلى افتقار بعض المطورين العقاريين لرؤى طويلة المدى فيما يخص تراجع القطاع السكني، بينما هناك حاجة ملحة للعمل على تلبية الطلب المتزايد على العقارات السكنية في المستقبل القريب. ويتمثل التحدي في عدم وجود رؤية شاملة من خلال النظر على القطاع العقاري بشكل رأسي فقط- القطاع السكني-؛ لذلك يجب الأخذ في الاعتبار أن القطاع العقاري يمثل بيئة متشابكة ومتربطة إلى حد كبير؛ فزيادة ضخ المكاتب يترتب عليه تبعيات على القطاع السكني ومن ثم التجاري وغيره من آثار، لذا يجب النظر للقطاع العقاري بشكل أفقي لضمان المنظور الشمولي.

أهم أسباب تراجع الطلب على القطاع السكني في المملكة

يعود انخفاض الطلب في القطاع السكني إلى عدة عوامل، من أبرزهما؛ إعادة توجيه الدعم الحكومي لخدمة جوانب أخرى، ارتفاع تكلفة قروض التمويل العقاري وارتفاع أسعار الأراضي.

1. إعادة توجيه الدعم الحكومي:

واصل الإقراض العقاري نموه بخطى سريعة خلال الأعوام السابقة في ظل البرامج الحكومية الداعمة للطلب والعرض في القطاع السكني. وتمثل ذلك في جهود برنامج "سكني" الذي ساهم في زيادة عدد الخيارات المتاحة والحد من التكاليف المتنوعة وتقديم قروض سكنية ميسرة؛ لافتاً إلى أن البرنامج مكّن المستفيدين، بالأخص الأسر، من الحصول على قروض عقارية مدعومة تصل إلى 500 ألف ريال مع دعم مدفوعات الأرباح المستحقة للمقرض. ولكن مع توجه الحكومة نحو تنويع مصادر النمو، تم إعادة توجيه الدعم إلى جوانب أخرى بخلاف القطاع السكني، مما أدى إلى انخفاض الطلب تدريجياً على شراء الوحدات السكنية.

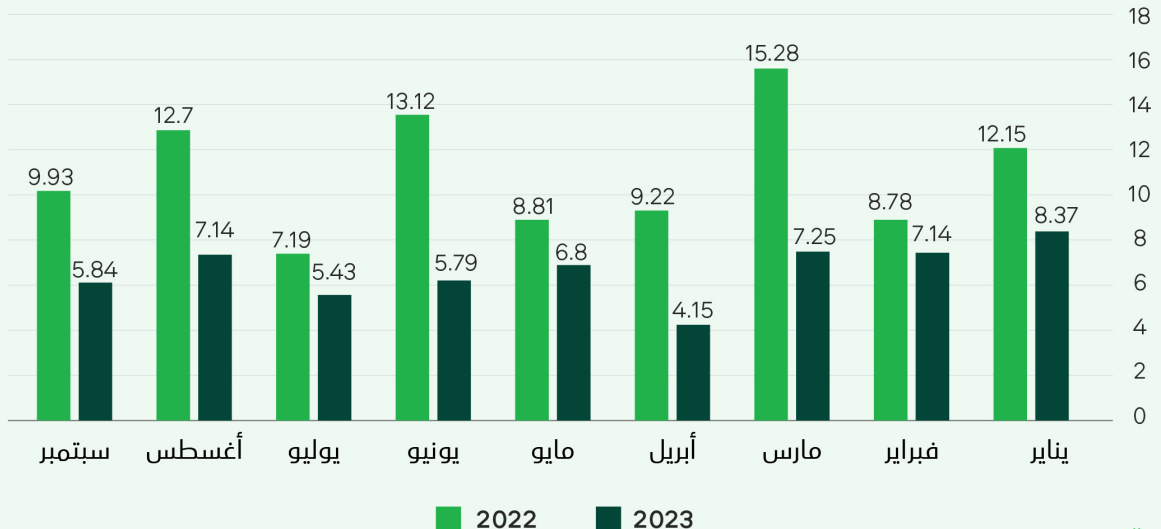
2. ارتفاع تكلفة قروض التمويل العقاري:

أظهرت البيانات الصادرة عن البنك المركزي السعودي انخفاض حجم التمويل العقاري السكني المقدم للأفراد من المصارف بنسبة 41% في 2023 ليصل إلى 5.84 مليار ريال مقارنة بـ 8.23 مليار بنفس الفترة في 2022. ويعد ارتفاع الفائدة هو السبب الأساسي لضعف التمويل العقاري، وهذا بدوره سينعكس على المبيعات السكنية.

طبقاً إلى موقع أرقام:

التمويل العقاري السكني الجديد للأفراد ينخفض إلى 5.84 مليار ريال (-41%) في سبتمبر 2023

تطور حجم التمويل العقاري السكني الجديد المقدم من المصارف بالسعودية (مليار ريال)



المصدر: argaam.com



بشكل عام، تُقسم شرائح مشتري العقارات إلى قسمين، الذين يسددون بشكل فوري والذين يعتمدون على الاقتراض والحلول التمويلية المختلفة. وفي المملكة، تتمركز الشريحة الأخرى من العملاء الذين يعتمدون على الاقتراض لتمويل شراء الوحدات السكنية، بينما تنقسم شرائح العملاء في دولة الإمارات بشكل متوازن فيما يغلب على التعاملات النقدية حوالي 70% من مجموع المعاملات، لذلك فإن أي تباطؤ جراء ارتفاع تكاليف الاقتراض سيكون محدوداً. كما أن قوانين التملك تمكن الأجانب من شراء عقار في الإمارات، ولا تقتصر الملكية على المواطنين الإماراتيين. وتصدرت الجنسية الروسية لقائمة أكثر الجنسيات استثماراً في عقارات دبي مشيراً إلى أن الطلب من المستثمرين الباحثين عن استثمارات آمنة لا يزال قوياً.

3. ارتفاع أسعار الأراضي:

نظراً إلى ما تمثله الأراضي من كونها أحد أهم وأكبر المدخلات في القطاع العقاري، تؤثر أسعار الأراضي بشكل كبير على سعر العقار، وفي الأغلب يكون تغير أسعار الأراضي مؤشراً لأسعار العقارات. ولقد شهدت العقارات في القطاع السكني ارتفاعاً بنسبة 1.1% متأثراً بارتفاع أسعار قطع الأراضي السكنية بنسبة 1.2% وذلك على أساس سنوي في الربع الثالث من عام 2023، ونظراً لثقل وزن القطاع السكني في المؤشر العام، فقد كان له تأثير كبير في ارتفاع الرقم القياسي لأسعار العقارات بنسبة 0.7% في الربع الثالث من عام 2023 مقارنة بالربع نفسه من عام 2022.

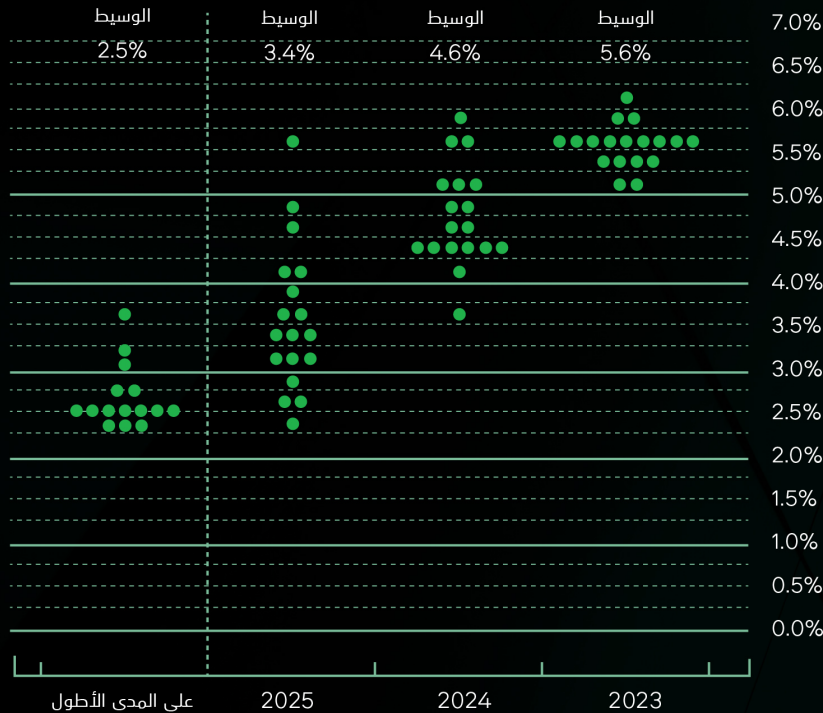
مؤشر أسعار العقارات والقدرة الشرائية للمملكة العربية السعودية (2022 مقابل 2023)

العام	نسبة سعر العقار إلى الدخل	التمويل العقاري كنسبة من الدخل	مؤشر القدرة على تحمل تكاليف القروض
	نسبة سعر العقار إلى الدخل هي مؤشر أساسي لقابلية شراء الوحدات، حيث أن القابلية للشراء تزيد كلما قلت النسبة	نسبة التكلفة الشهرية الفعلية للتمويل العقاري إلى دخل الأسرة (كلما انخفض كان أفضل)	هو عكس نسبة الرهن العقاري من الدخل: (المعادلة: 100/ نسبة التمويل العقاري من الدخل)
2022	2.8	20.5	4.9
2023	3.0	22.0	4.5

على الرغم من وجود بعض العوامل التي تسهم في انخفاض الطلب على القطاع السكني، إلا أن ذلك لا يعني انخفاضاً فعلياً في الطلب الحقيقي على الوحدات السكنية؛ بل يشير ذلك إلى وجود بعض القيود التي قد تعيق تحقيق هذا الطلب. ومع ذلك، يتوقع أن تتفوق العوامل المساعدة على هذه القيود على المدى المتوسط والطويل.

فمن المتوقع أن يتواصل زخم النمو خلال العام الحالي بفضل زيادة الطلب على السكن العائلي ، ودخول مزيد من الشركات العالمية الباحثة عن مقرات إقليمية جديدة، بالإضافة إلى النمو المتوقع في عدد السكان للوصول إلى 50 مليون نسمة بحلول عام 2030، ويمثل الأجانب الوافدين نصفهم. بالإضافة إلى ارتفاع نسبة التمدن إلى 86.5% ، وزيادة متوسط دخل الأسرة إلى 26,100 دولار في عام 2024م مقارنة بـ 24,800 دولار في 2023، مما قد ينعكس إيجابياً على طلب الوحدات السكنية.

توقعات أسعار الفائدة للبنك المركزي الأمريكي



كما أن هناك توقعات لانخفاض أسعار الفائدة في الفترة المقبلة تماشيًا مع سياسة البنك المركزي الأمريكي الذي قد يشهد انخفاض في أسعار الفائدة على الأموال الاتحادية من 5.5% في نهاية 2023 إلى ما يقرب من 2.5% في 2026، مما يعني تأثير الاقتصاد السعودي من جراء خفض البنك الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي لسعر الفائدة والرجوع المتزايد للحلول التمويلية لشراء الوحدات السكنية.

المصدر: December 2023 Fed Dot Plot Projects 2.5-Point Rate Cut by 2026 - Bondsavvy

إن توجه المطورين العقاريين إلى خفض العرض، قد يؤدي على المدينين المتوسط والطويل إلى تراكم الطلب، وبالتالي قفزة كبيرة في الأسعار عند تراجع التضخم وخفض الفائدة. لذلك يجب ألا تُفهم هذه العقبات المؤقتة على أنها تعكس انخفاضاً مستمراً في الطلب الأساسي على العقارات السكنية.

هل يشير التوجه الحالي إلى أن المطورين العقاريين يُركزون بشكل رئيسي على الجوانب القصيرة المدى دون إيلاء اهتمام كافٍ للتأثيرات الطويلة الأمد والفرص المحتملة التي قد يشهدها قطاع العقارات؟

تبعيات العزوف عن القطاع السكني على المطورين العقاريين

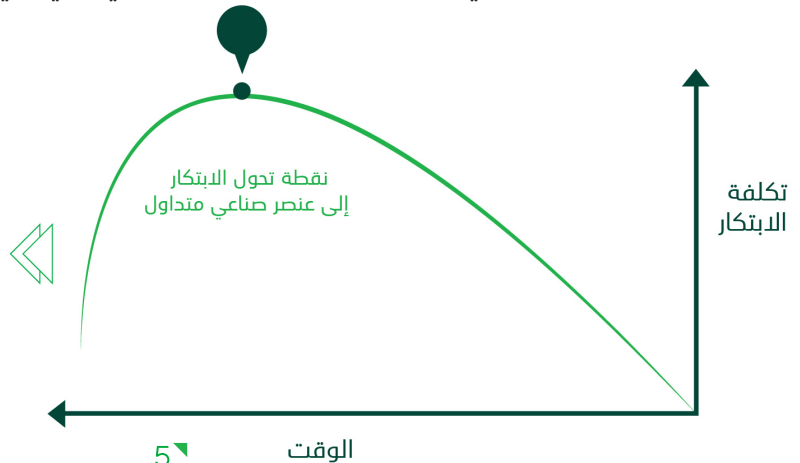
1. الهوية التجارية:

يعتمد القطاع السكني بشكل أساسي على التواصل مع العملاء النهائيين (B2C)، والذي يلعب دورًا كبيرًا في بناء الهوية التجارية للمطورين. وفي المقابل، قد لا تحظى القطاعات التجارية والمكتبية بنفس التأثير على الهوية التجارية نظرًا لأنها تعتمد بشكل أساسي على الشركات (B2B). ومع تحول بعض المطورين بعيدًا عن القطاع السكني، تظهر تبعات سلبية تتمثل في زيادة تكلفة اكتساب العملاء حيث يحتاج المطورون إلى تخصيص مزيد من الموارد لجهود التسويق لتعزيز الوعي بالعلامة التجارية بين الجمهور النهائي. بالإضافة إلى ذلك، يلعب القطاع السكني دورًا فعالًا في بناء العلاقة المباشرة مع العملاء النهائيين، والتي تساهم بشكل فعال في تعزيز الولاء للعلامة التجارية، وهو عكس ما يحدث في القطاعات الأخرى حيث يفقد المطورون هذا التواصل المباشر مع الجمهور النهائي. ولتجنب التأثيرات السلبية على العلامة التجارية، ينبغي على المطورين العقاريين تحليل تبعيات التركيز على قطاعات بعينها أو تبعيات الابتعاد عن القطاع السكني وتأثيره على العلامة التجارية.

2. الابتكار:

في سياق القطاع العقاري، أصبح الابتكار محركًا رئيسيًا لتحقيق الميزة التنافسية. إذ تتعرض الشركات التي تُهمل جوانب الابتكار إلى مخاطر فقدان تقدمها على منافسيها، مما قد يؤدي إلى انخفاض حصتها في السوق. ومن ناحية أخرى، تلعب المنافسة في السوق دورًا حاسمًا في تشجيع الابتكار من خلال تحفيز الشركات على التحسين المستمر لخدماتها وعملياتها. فنجد العديد من المطورين العقاريين يتجهون نحو تغيير هذا المشهد من خلال تبني ممارسات إبداعية في تقديم حلول تمويلية متنوعة، تصاميم فريدة، إدارة ممتلكات وخدمة ما بعد البيع متميزة وغيرها. ولقد أدت ممارسات الابتكار إلى اضطراب في السوق العقاري، حيث تتحدى الخدمات الجديدة الوضع الراهن في السوق وتغير توقعات المستهلكين. لذلك، يتعين على المطورين العقاريين أن يكونوا على استعداد لاتخاذ قرارات استراتيجية ومدروسة حيال الابتكار. وقد يتطلب الأمر استثمار المزيد من الموارد والجهد للتعافي من تقلبات السوق، وقد يكون عليهم تقدير التكلفة الإضافية التي قد تتطلبها جهود الابتكار التي تأتي في وقت لاحق.

ترتفع تكاليف الابتكار مع مرور الوقت، لذلك يكون البدء في مرحلة مبكرة أفضل حيث تكون تكلفة تبني التكنولوجيا الجديدة أقل. ومع ذلك، يأتي وقت عندما يتحول الابتكار إلى عنصر طبيعي في القطاع؛ فتقل القيمة المضافة وبالتالي تكلفته. ويبدأ منحنى ابتكار جديد، مثلًا دورة مستمرة للتقدم التكنولوجي. لذلك من المهم أن تدرك الشركات الوقت الأمثل للاستثمار في الابتكار والتكيف مع الاتجاهات الناشئة للحفاظ على تنافسيتها في السوق.



وقد يكون هناك فجوة مستقبلية محتملة في سوق العقارات تتمثل في فقدان فئة مهمة من العملاء، وهم فئة المستثمرين. فنسبة الأصول السكنية للشخص تكون أعلى بكثير لدى المستثمرين مقارنةً بالأفراد العاديين الذين يقومون بشراء منازل للاستخدام الشخصي. ويرتبط ذلك بشكل أساسي باتجاه المستثمرين نحو شراء وحدات سكنية تفوق احتياجاتهم الشخصية، في حين يقوم العملاء التقليديين بشراء وحدات سكنية طبقاً لاحتياجاتهم الشخصية وفي بعض الأحيان وحدات أقل من احتياجاتهم. ووفقاً للخبير الاقتصادي رئيس المركز الدولي للدراسات الاستراتيجية، الدكتور خالد رمضان، من المتوقع أن يزيد الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع العقارات بنسبة 10٪ في عام 2024، ليصل إلى 12 مليار دولار، مقارنةً بعام 2023م. وتعتبر القطاعات الرئيسية المستفيدة من هذا الاستثمار هي القطاعات السكنية، والفندقية، والصناعية، مما يشير إلى زيادة جاذبية السوق السعودي للمستثمرين الأجانب بفضل التغييرات في قوانين الملكية التي تسمح لهم بامتلاك الممتلكات في مناطق مختارة والاستفادة من نفس الحقوق الممنوحة للمواطنين.

ويتطلب ذلك تبني المطورون لعدة منهجيات لمواجهة التغيرات في نمو القطاعات الفرعية المختلفة في سوق العقارات

مرونة حلول التمويل:



في ظل التطورات الاقتصادية والتغيرات في سوق العقارات، يعتبر تقديم حلول تمويلية مرنة أمراً حيوياً لتخفيف العبء المالي على العملاء. فعلى سبيل المثال، في مواجهة تحديات الحصول على قروض التمويل العقاري، اتجه بعض المطورين نحو تقديم نظام التقسيط كبدل. بالإضافة إلى ذلك، قدمت بعض الشركات المطورة حلول تمويلية مبتكرة تهدف إلى جعل عملية شراء العقار أكثر يسراً وملاءمة لاحتياجات العملاء مثل **برامج تحفيزية للدفعات المقدمة وبرامج التأمين على القسط** لتغطية القسط الشهري في حالات الظروف الطارئة أو فقدان الدخل، و**تقديم سداد متغيرة تعتمد على الدخل الشهري للعميل**، مما يسمح بضبط جدول الأقساط لتناسب مع التغيرات المالية الشخصية.

بيع مخطط المشروع على مراحل:



في ظل التحولات المستمرة في سوق العقارات، يُعَدُّ تحليل وتعديل عدد الوحدات المباعة أحد الأدوات الفعّالة للتكيف مع التغيرات في البيئة الاقتصادية والسوقية. ويمكن استخدام هذا النهج لتحقيق توازن بين العرض والطلب، كما يساعد في:

تخفيف المخاطر:

من خلال بيع الوحدات تدريجيًا، يمكن للمطورين التخفيف من المخاطر المرتبطة بتقلبات السوق، والمتغيرات الاقتصادية وغيرها.

إدارة التدفق النقدي:

حيث يسمح بيع مخطط المشروع على مراحل للمطورين بإدارة تدفق النقد بشكل فعّال. ويمكن إعادة استثمار الإيرادات التي تم تحقيقها من كل مرحلة في المراحل التالية من المشروع.

التكيف مع اتجاهات السوق:

قد يمكن بيع الوحدات على مراحل المطورين من التكيف مع اتجاهات السوق المتطورة. فيمكنهم ضبط وتطوير تصاميم الوحدات والمزايا والتسعير استنادًا إلى ردود الفعل السوقية وتفضيلات العملاء المتغيرة.

تحسين توجيه الموارد:

يمكن للمطورين تحسين توجيه الموارد استنادًا إلى الطلب الملاحظ في كل مرحلة. وهذا يضمن تخصيص الموارد مثل ميزانيات التسويق ومواد البناء والمعدات والقوى العاملة بكفاءة.

يتبع المُطَوِّرين العقاريين في مصر استراتيجية بيع مخطط المشروع على مراحل، وذلك بهدف التكيف مع التغيرات التي قد تحدث في السوق العقاري.

المطور	مراحل تسليم المشروع
كارميل - سوديك	1+
كايرو جيت - اعمار	2 مراحل (حتى 2021)
بادية - بالم هيلز	6 مراحل
اكسس - ايوان	3 مراحل
ميفيدا - اعمار	5 مراحل
مستقبل سيتي - ماوتن فيو	6 مراحل
البوسكو - مصر ايطاليا	4 مراحل
هايد بارك كمباوند التجمع	6+ مراحل
سوان ليك - حسن علام	12 مرحلة

خلق مجتمعات جاذبة بتكلفة أقل:



يواجه بعض مطورو العقارات تحدي في ارتفاع أسعار الأراضي في المناطق التي تقع في النطاق الداخلي للمدينة، مما يترتب عليه صعوبة جدوى المشاريع، الأمر الذي قد يتطلب البحث الاستراتيجي عن أراضي خارج نطاق المدينة بتكلفة منخفضة، وتحويلها إلى وجهات ومجتمعات جاذبة للتكيف مع التغيرات في السوق. ويسهم هذا النهج ليس فقط في التخفيف من العبء المالي الناتج عن ارتفاع تكاليف الأراضي بل وفي خلق علامة تجارية مستدامة في السوق العقاري. ومثال بارز يمكن توضيحه هو مجموعة طلعت مصطفى في مصر، والتي تميزت بريادتها في مفهوم المجتمعات العمرانية المتكاملة من خلال مشروعاتها وأبرزها "الرحاب ومدينتي"، حيث تتميز مشاريعها بتطوير المدن ودعم مختلف الأنشطة والخدمات التجارية والإدارية والترفيهية. فلقد اختارت المجموعة بشكل استراتيجي تطوير الأراضي التي تقع على حدود القاهرة والبعده عن المناطق المركزية للاستفادة بأسعار الأراضي المنخفضة ومساحات واسعة. ولقد سمحت هذه القرارات لهم بضمان الحصول على أراضٍ بتكلفة أقل وتحويل مشاريعهم على مر الوقت إلى مجتمعات نابضة بالحياة تجذب السكان والأعمال على حد سواء.

الاستثمار في البحث والتطوير:



الاستثمار في البحث والتطوير يمثل استراتيجية رئيسية لتحقيق التميز التنافسي وتعزيز النمو في مجال العقارات. وقد يساهم الاستثمار في البحث والتطوير في:

تحسين الكفاءة:

فالابتكار في العمليات والتكنولوجيا يساهم في تحسين كفاءة الإنتاج وتقليل التكاليف، مما يعود بالفائدة على المطورين ويجعل عروضهم أكثر جاذبية اقتصادياً.

تقديم حلول متطورة:

الاستثمار في حلول مبتكرة يساعد المطورون في تقديم حلول وخدمات عقارية مميزة، مما يعزز جاذبية المشاريع للمستثمرين ومختلف العملاء. علي سبيل المثال: الاستثمار في بحث وتطوير خدمات ما بعد البيع مثل التطبيقات الذكية لإدارة المنازل أو برامج الصيانة الدورية، توظيف تكنولوجيا الواقع الافتراضي لتوفير جولات افتراضية للعقارات، تقديم حلول متطورة مثل تكنولوجيا المنازل الذكية والتي تشمل أنظمة التحكم في الإضاءة والتدفئة والتبريد والأمان، الابتكار في تصميم المباني والهندسة المعمارية مثل الاستثمار في تكنولوجيا البناء بواسطة الطباعة ثلاثية الأبعاد، وغيرها من الحلول.

تعمل المملكة جاهدة على تنظيم النشاط العقاري والإشراف عليه وتطويره، بهدف رفع كفاءته وتشجيع الاستثمار فيه وفقاً لأهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنصوص عليها في رؤية المملكة 2030. ويتم ذلك من خلال حوكمة القطاع للوصول إلى قطاع عقاري منظم وشفاف. وبوجود مخططات واضحة ومستهدفات وقابلة للتحقيق، يتيح ذلك لمطوري العقارات وضع رؤى استراتيجية طويلة الأمد، وذلك لتلبية الاحتياجات المستقبلية وتحقيق عوائد مستدامة.

وعلى الرغم من أن القطاع العقاري يشهد انخفاضاً في نمو العرض في الآونة الأخيرة، إلا أن هذا لا يعكس انخفاضاً في الطلب على المدى الطويل. قد يتطلب الأمر من المطورين العقاريين اعتماد استراتيجية طويلة الأمد تستند إلى ميزة تنافسية واضحة تمكّنهم من التكيف مع التغيرات في السوق. ومع حدوث ذلك، من المتوقع أن يشهد نظام العقارات في المملكة استقراراً نابغاً من توازن بين العرض والطلب. ومع وجود ميزات تنافسية فريدة ومتنوعة في السوق، سيكون بمقدور مختلف المطورين تلبية احتياجات مختلف العملاء بفعالية. ويعزز هذا النهج الاستراتيجي ليس فقط تحقيق توازن جيد في السوق، بل يعزز أيضاً مرونة وقدرة قطاع العقارات بشكل عام، مما يخلق بيئة ديناميكية ومستدامة تعود بالفائدة على المطورين والمستهلكين على حد سواء.

Cairo Office

+20 127 350 5023
SODIC West, Block 1, Zone 4B
سوديك ويست, مبنى 1, منطقة 4 ب

Riyadh Office

+966 53 662 0650
3888 Anas Ibn Malik, Al Malqa
3888 انس بن مالك, الملقة

Jeddah Office

+966 53 661 8642
1004 Jameel Square Building. Tahlia St.
1004 مبنى جميل سكوير, شارع التحلية

Dubai Office

+971 52 499 2567
Emaar Business Park, Office 509, B1
إعمار بيزنس بارك, مكتب 509, مبنى 1

المساهمون في إعداد المقال

مصطفى الغراب

- شريك أول ومدير تنفيذي في
شركة لوجيك للاستشارات
المملكة العربية السعودية
- خبير في قطاع التطوير العقاري
على مستوى المنطقة
mostafa.elghorab@logic-consulting.com

مها معلوف

- شريك أول في شركة
لوجيك للاستشارات
- خبير في قطاع التطوير العقاري
والمقاولات على مستوى المنطقة
maha.maalouf@logic-consulting.com

خالد بهنيهي

- مدير أول في
شركة لوجيك للاستشارات
- خبير في قطاع التطوير العقاري
على مستوى المنطقة
khaled.bahnihi@logic-consulting.com