

جامعة ميدأوشن

كلية الإدارة

قسم / تخصص إدارة مشاريع



عنوان البحث

مشاريع البيع على الخارطة ودور منصة وافي في تنظيم السوق العقاري السعودي

إعداد الطالبة/

شموخ العمري

إشراف/

د. الفیصل عبد الحمید

د. فايز جراد

العام الدراسي:

2025

جدول المحتويات

المقدمة	
مفهوم البيع على الخارطة	
منصة وافي النشأة, الاهداف , والاختصاصات	
الاطار القانوني والتنظيمي	
التحديات والسلبيات المرتبطة بالبيع على الخارطة في السوق السعودي	
دور منصة وافي في حماية حقوق المستهلك والمطور	
البيع على الخارطة ودوره في تحقيق رؤية المملكة 2030	
مشكلة الدراسة	
اهمية الدراسة	
اهداف الدراسة	
تساؤلات الدراسة	
فروض الدراسة	
الدراسات السابقة	
المنطلقات النظرية للدراسة	
المنهجية وطرق البحث	
النتائج	
حدود الدراسة	
English Abstract	
المراجع	

مقدمة

يُعد قطاع العقار من أهم ركائز الاقتصاد الوطني في المملكة العربية السعودية، وقد شهد خلال السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً في أدوات التنظيمية والتشريعية تماشيًا مع رؤية المملكة 2030. ومع الزيادة المتسارعة في الطلب على التملك السكني، برزت الحاجة إلى حلول تمويلية وتنفيذية مبتكرة تلبي احتياجات المواطنين وتواكب النمو السكاني والعمراني. أحد هذه الحلول هو "البيع على الخارطة"، وهو نظام يتيح للمطورين تسويق وبيع الوحدات العقارية قبل اكتمال إنشائها، ضمن ضوابط وإشراف حكومي. ومن هذا المنطلق، أنشأت وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان منصة "وافي"، وهي الجهة الرسمية المختصة بتنظيم ومتابعة مشاريع البيع على الخارطة، بهدف حماية حقوق المشترين وضمان التزام المطورين بالجودة والجدول الزمني. تسعى هذه الدراسة إلى استكشاف الأبعاد التنظيمية والاقتصادية لمشاريع البيع على الخارطة في المملكة، وتحليل دور منصة "وافي" في تنظيم هذا النوع من النشاط العقاري، إلى جانب تسليط الضوء على التحديات التي تواجه السوق، ومقارنة التجربة السعودية بنماذج دولية مشابهة.

مفهوم البيع على الخارطة

البيع على الخارطة هو أسلوب تمويلي وتنفيذي في القطاع العقاري، يتيح للمطور العقاري بيع وحدات سكنية أو تجارية قبل الانتهاء من بنائها، وذلك اعتمادًا على مخططات معمارية ومواصفات فنية معتمدة. ويُعد هذا النموذج شائعًا في الأسواق التي تسعى إلى تحفيز الاستثمار العقاري وتسريع وتيرة البناء، خصوصًا عند وجود فجوة بين العرض والطلب.

في السياق السعودي، تم اعتماد هذا النظام رسميًا من خلال برامج حكومية مثل منصة "وافي"، التي تفرض معايير صارمة على المطورين لضمان الجدية، وتُلزمهم بفتح حسابات ضمان، والحصول على تراخيص قبل الإعلان أو البيع، مع تحديد آليات رقابية لكل مرحلة من المشروع.

ويتميز البيع على الخارطة بكونه يتيح للمشتري فرصًا في الحصول على سعر أقل من السوق النهائي، ويتيح للمطور السيولة اللازمة للإنشاء، إلا أنه يطرح كذلك تحديات تتعلق بالمخاطر القانونية وتأخر التسليم وجودة التنفيذ.

منصة وافي: النشأة، الأهداف، والاختصاصات

تُعد منصة "وافي" الجهة التنظيمية المعتمدة لمشاريع البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية. وقد أنشئت بموجب قرار من مجلس الوزراء رقم (536) بتاريخ 1437/12/4هـ، وتعمل تحت إشراف وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان. جاءت هذه المبادرة استجابة لتنامي الحاجة إلى تنظيم السوق العقاري وضبط ممارسات البيع المبكر للوحدات السكنية، في ظل تزايد الشكاوى من تعثر بعض المشاريع أو تأخر تسليمها.

تهدف "وافي" إلى تعزيز الثقة بين أطراف العملية العقارية (المطور، المشتري، المقاول، والجهات التمويلية)، من خلال فرض إجراءات تنظيمية وشفافة، تشمل:

- إلزام المطورين بالحصول على تراخيص قبل البيع.
- إيداع أموال المشترين في حساب ضمان خاص لا يُصرف منه إلا بموجب نسب الإنجاز.
- الإشراف على التقارير الهندسية لضمان الالتزام بالموصفات والجداول الزمنية.
- الإعلان عن المشاريع المصرح بها عبر المنصة الرسمية، ما يمنح المشترين مرجعية موثوقة.

كما أن "وافي" لا تقتصر فقط على التنظيم، بل تمتد صلاحياتها إلى المعالجة القانونية للمخالفات، وسحب التراخيص في حال الإخلال بالشروط، الأمر الذي ساهم بشكل ملحوظ في الحد من المشاريع المتعثرة، وزاد من ثقة المواطنين بالشراء قبل الإنجاز.

وتُعد وافي اليوم عنصرًا حيويًا ضمن حوكمة القطاع العقاري في المملكة، وتتقاطع أهدافها بشكل مباشر مع أهداف رؤية 2030 الرامية إلى رفع نسبة تملك السعوديين، وتحفيز التطوير العقاري المنظم والمستدام.

الإطار القانوني والتنظيمي

يستند البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية إلى منظومة قانونية وتشريعية متكاملة تهدف إلى حماية حقوق جميع الأطراف، وتنظيم العلاقة بين المطورين والمشتريين، وضمان جودة التنفيذ وسير المشروع وفق الجدول الزمني. ويُعد قرار مجلس الوزراء رقم (536) لعام 1437 هـ هو الإطار التشريعي الأساسي الذي أسس لبرنامج البيع على الخارطة تحت إشراف وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان عبر "لجنة البيع أو التأجير على الخارطة - وافي".

يتضمن النظام عدداً من الأحكام التنظيمية، من أبرزها:

1. اشتراط حصول المطور العقاري على ترخيص مسبق من لجنة وافي قبل البدء في الإعلان أو البيع.
2. فتح حساب ضمان بنكي مستقل للمشروع تُودع فيه جميع المبالغ التي يدفعها المشترون، ويُمنع التصرف فيه إلا بإشراف محاسب قانوني معتمد ووفق نسب الإنجاز التي يحددها استشاري هندسي مستقل.
3. تقديم وثائق واضحة للمشروع تشمل الرخصة، المخطط المعماري، جدول زمني للتنفيذ، والعقود التي سيتم توقيعها مع المشتريين.
4. خضوع المشروع لرقابة دورية فنية ومالية من قبل لجنة وافي، لضمان الالتزام بالمواصفات المحددة والمعايير الهندسية.

كما تنص اللائحة التنفيذية على توقيع جزاءات مالية أو إدارية على المطورين غير الملتزمين، والتي قد تصل إلى إلغاء الترخيص، وإحالة المخالفات إلى الجهات القضائية المختصة. هذه الصرامة في الإجراءات تهدف إلى حماية السوق العقاري من المشاريع الوهمية أو العشوائية، وضمان أن يبقى السوق منظماً وجاذباً للاستثمار.

واللافت أن المملكة تُعد من الدول القليلة التي تبنت نظاماً إلكترونياً مركزياً (من خلال منصة وافي) يُمكن المستهلك من التحقق من المشاريع المرخصة والوحدات المتاحة، ويتيح تقديم الشكاوى ومتابعة حالة المشروع إلكترونياً.

التحديات والسلبيات المرتبطة بالبيع على الخارطة في السوق السعودي

التحديات والسلبيات

رغم أن البيع على الخارطة يمثل حلاً مبتكراً لتقليل تكاليف التملك وزيادة المعروض العقاري، إلا أن هذا النموذج لا يخلو من تحديات جوهرية، سواء من ناحية التنفيذ، أو من جهة الثقة بين الأطراف. وفي التجربة السعودية، يمكن تصنيف التحديات إلى فئات رئيسية:

1- تأخر التسليم وخيبة الأمل في الجدول الزمني

من أبرز المشاكل التي يعاني منها المشترون هو عدم التزام بعض المطورين بالمواعيد المحددة في العقود. وعلى الرغم من وجود رقابة من قبل منصة وافي، إلا أن بعض المشاريع تواجه تعثراً لأسباب تتعلق بضعف الإدارة المالية أو مشاكل مع المقاولين أو الموردين.

2- اختلاف الجودة عن المواصفات المعلنة

يعاني بعض المستفيدين من تسلم وحدات تختلف بشكل واضح عن الصور أو النماذج المعروضة أثناء التسويق. وهذا التباين يُعد من أبرز أسباب النزاعات العقارية، خصوصاً عند عدم وضوح بنود العقد من حيث التشطيبات والتفاصيل الفنية.

3- ضعف الوعي القانوني لدى المشتري

عدد كبير من المواطنين لا يقرأ العقود بدقة أو لا يعرف الفرق بين المشاريع المرخصة وغير المرخصة، ما يجعلهم عرضة للاحتيال أو الدخول في التزامات غير واضحة. ورغم توفر معلومات عبر وافي، إلا أن ضعف الثقافة العقارية لا يزال يمثل تحدياً.

4- قلة الكفاءات لدى بعض المطورين الجدد

مع ازدهار قطاع التطوير العقاري، دخلت شركات ومطورون جدد السوق دون خبرة كافية أو هيكلية مالية مناسبة، ما أدى إلى تعثر بعض المشاريع رغم وجود الترخيص. بعض هؤلاء ينظر إلى الترخيص كوثيقة تسويقية، وليس كالتزام فعلي بالإنتاج والجودة.

5- تحديات التمويل البنكي

بعض البنوك لا تمّول مشاريع البيع على الخارطة بسهولة، وتضع شروطاً مشددة على المشتريين أو المطورين، مما يؤثر سلباً على الإقبال أو يؤخر صرف دفعات البناء، وبالتالي يؤثر على سير المشروع.

6- الانطباعات السلبية الموروثة

بسبب تعثر مشاريع سابقة قبل إطلاق منصة وافي، لا يزال بعض المواطنين يحملون شكوكاً تجاه هذا النوع من المشاريع، مما يصعب على المطورين كسب الثقة، رغم تحسن البيئة التنظيمية بشكل كبير.

دور منصة وافي في حماية حقوق المستهلك والمطور

الشفافية، الرقابة، وضمان الحقوق

منصة "وافي" لا تمثل فقط جهة ترخيص، بل هي في جوهرها جهاز رقابي وتنظيمي متكامل صُمم خصيصاً لحماية كافة الأطراف في مشاريع البيع على الخارطة، وتحديدًا الطرف الأكثر هشاشة وهو **المستهلك**، دون أن يُغفل أيضًا مصلحة **المطور العقاري** الذي يُعد محركًا رئيسيًا للسوق العقاري.

أولاً: حماية المستهلك

تلعب "وافي" دورًا محوريًا في ضمان حقوق المشتري قبل، أثناء، وبعد عملية التعاقد، من خلال:

1. **التحقق من مشروعية المشروع قبل الطرح:** لا يُسمح بالإعلان أو التسويق إلا بعد الحصول على ترخيص رسمي، ما يمنع الاحتيال أو الوهم التسويقي.
2. **إيداع الأموال في حسابات ضمان:** لا تذهب مبالغ الشراء مباشرة إلى المطور، بل تُودع في حساب بنكي يُصرف منه تدريجياً بحسب نسبة الإنجاز الفعلي.
3. **مراقبة جودة التنفيذ:** عبر تعيين مكتب هندسي معتمد يُرفع تقارير دورية عن تطورات البناء، ويمنع الصرف دون هذه الموافقة.
4. **حل النزاعات:** يمكن للمشتري تقديم شكوى عبر المنصة، وتقوم لجنة وافي بالتدخل وتسوية النزاع وفقاً للأنظمة.
5. **شفافية معلومات المشروع:** يُمكن للمشتري الدخول على موقع وافي والاطلاع على بيانات المشروع وتفاصيل الترخيص والمخططات وجدول الإنجاز.

ثانياً: حماية المطور العقاري الجاد

وافي لا تتعامل مع المطور كخصم، بل توفر له بيئة نظامية تحميه من المنافسة غير العادلة ومن الإجراءات القانونية العشوائية، عبر:

1. إعطاء المطور صفة رسمية: المشروع المرخص يتمتع بمصداقية أعلى في السوق، ما يزيد فرص البيع وجلب التمويل البنكي.
 2. تنظيم العلاقة مع العملاء: العقود الموحدة والنماذج النظامية تقلل من النزاعات والتفاهات غير المكتوبة.
 3. دعم المطور بالتسويق عبر المنصة: إدراج المشروع على موقع وافي الرسمي يعزز ثقة المستهلك ويسهل الوصول.
 4. توفير دليل إجرائي واضح: وافي توضح الخطوات والمتطلبات من خلال أدلة رسمية، ما يساعد المطورين، خاصة الجدد، على فهم العملية والالتزام بها.
- بذلك، تساهم منصة وافي في خلق بيئة عقارية ناضجة تحترم العقود، وتحفز التطوير المسؤول، وتمنح المستهلك حماية حقيقية، دون أن تعيق المطور الجاد.

البيع على الخارطة ودوره في تحقيق رؤية المملكة 2030

رؤية اقتصادية، عمرانية، وتنظيمية في آن واحد

تشكل رؤية المملكة العربية السعودية 2030 خارطة طريق وطنية شاملة تهدف إلى تنويع الاقتصاد وتقليل الاعتماد على النفط، مع التركيز على تحسين جودة الحياة ورفع نسبة التملك السكني للمواطنين. وقد اعتُبر قطاع الإسكان أحد القطاعات الحيوية التي تقع في قلب هذه الرؤية، حيث وضعت الحكومة هدفاً استراتيجياً يتمثل في رفع نسبة تملك السعوديين للمنازل إلى 70% بحلول عام 2030.

في هذا السياق، يأتي نظام البيع على الخارطة كأداة تنفيذية رئيسية لدعم هذا الهدف، وذلك لعدة أسباب:

1- زيادة المعروض السكني بتكلفة أقل

البيع على الخارطة يسمح للمطورين العقاريين بتمويل المشاريع عبر دفعات المشترين، مما يقلل الحاجة للتمويل البنكي أو رأس المال الضخم، وبالتالي يتيح تطوير وحدات أكثر بتكلفة منخفضة، ما ينعكس على أسعار البيع للمواطن.

2- تسريع وتيرة البناء والتطوير الحضري

بدلاً من الانتظار حتى اكتمال المشروع ثم بيعه، يسمح هذا النموذج ببدء البيع مبكراً، مما يُحفز المطور على سرعة الإنجاز للوفاء بالتزاماته التعاقدية، ويسهم في تطوير الأحياء السكنية بشكل أسرع.

3- تمكين القطاع الخاص

من خلال هذا النموذج، تتمكن الشركات والمطورون من الدخول إلى السوق وتنفيذ مشاريع وفق ضوابط واضحة، دون الاعتماد الكامل على الحكومة في توفير السكن. وهذا يعزز دور القطاع الخاص في تحقيق الرؤية.

4- تعزيز الشفافية وتحسين البيئة التنظيمية

مع إنشاء منصة وافي، أصبحت عملية البيع على الخارطة تخضع لضوابط ومعايير عالية الجودة، ما يجعل السوق أكثر انضباطاً، ويشجع المستثمرين على الدخول بثقة.

5- تحقيق التوازن بين الطلب والعرض

يساعد هذا النظام في التنبؤ بالطلب المستقبلي، حيث أن حجم المبيعات على الخارطة يُعطي مؤشراً دقيقاً لحجم احتياج السوق، مما يُمكن الجهات الرسمية من التخطيط العمراني والمالي بشكل أكثر كفاءة.

باختصار، يُعد البيع على الخارطة أداة استراتيجية تسهم في تحقيق أهداف رؤية 2030 ليس فقط من الناحية السكنية، بل أيضاً من حيث تحفيز النمو الاقتصادي، وتمكين القطاع الخاص، وتعزيز الثقة في السوق العقاري السعودي.

مشكلة الدراسة:

رغم الجهود الكبيرة التي تبذلها الجهات التنظيمية ممثلة بمنصة وافي، إلا أن هناك تبايناً في مستوى الثقة بالمشاريع العقارية المباعة على الخارطة. لا تزال السوق تواجه تحديات تتعلق بالالتزام بالمواعيد، وضوح العقود، تفاوت جودة التنفيذ، وضعف الوعي لدى المستفيدين. وتكمن مشكلة الدراسة في الحاجة إلى تقييم فعالية التنظيم الحالي، ومدى قدرة وافي على تحقيق التوازن بين حماية المستهلك وتمكين المطور العقاري

أهمية الدراسة:

برز أهمية الدراسة من خلال:

- مساهمتها في تسليط الضوء على نظام حديث نسبياً في السوق العقاري السعودي.
- تقديمها تحليلاً علمياً يمكن أن يفيد صناع القرار في تطوير الأنظمة الرقابية.
- دعمها للباحثين والمهتمين في مجال إدارة المشاريع والتطوير العقاري بفهم أعمق لنظام البيع على الخارطة وآلياته.
- كونها تتزامن مع مرحلة تحول اقتصادي في المملكة نحو الشفافية الرقمية وتحفيز الاستثمار العقاري.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى:

1. تحليل نظام البيع على الخارطة في المملكة من الناحية التنظيمية والقانونية.
2. تقييم دور منصة وافي في ضبط السوق العقاري وضمان الحقوق.
3. الكشف عن أبرز التحديات التي تواجه المشترين والمطورين في هذا النوع من المشاريع.
4. مقارنة التجربة السعودية بالتجربة الإماراتية لاستخلاص أفضل الممارسات.
5. تقديم توصيات عملية لتحسين فعالية التنظيم وتعزيز الثقة بالسوق العقاري

تساؤلات الدراسة

تسعى الدراسة للإجابة على الأسئلة التالية:

1. ما مدى فعالية منصة وافي في تنظيم مشاريع البيع على الخارطة في المملكة؟
2. ما أبرز التحديات التي تواجه تنفيذ المشاريع المباعة على الخارطة؟
3. كيف تختلف تجربة المملكة عن التجارب الدولية (مثل دبي) في هذا المجال؟
4. ما درجة وعي المستفيدين بحقوقهم ومسؤولياتهم في هذه العقود؟
5. ما التوصيات المقترحة لتطوير النظام وتحقيق مزيد من الحوكمة العقارية؟

فروض الدراسة

يوجد ارتباط إيجابي بين وجود منصة تنظيمية فعالة مثل وافي وارتفاع ثقة المستهلك في مشاريع البيع على الخارطة.

ضعف الرقابة على بعض المطورين الجدد يؤدي إلى تعثر المشاريع أو انخفاض الجودة.

تعزيز الشفافية القانونية والرقابية يساهم في تحسين أداء السوق العقاري ورفع نسبة التملك.

الدراسات السابقة

بين التجربة السعودية والنماذج الدولية

في إطار تطوير نظام البيع على الخارطة وتنظيمه عبر منصة وافي، ظهرت العديد من الدراسات التي تناولت هذا الموضوع من زوايا قانونية، تنظيمية، اقتصادية، وسلوكية. فيما يلي عرض لأبرز الدراسات المحلية والدولية ذات العلاقة:

1.دراسة وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان:(2022)

أشارت تقارير الوزارة إلى أن عدد المشاريع المرخصة عبر وافي في تزايد سنوي مستمر، وأن نسبة الشكاوى والمخالفات العقارية في المشاريع المرخصة أقل بكثير من غير المرخصة. وأكدت الدراسة على أن وجود منصة موحدة مثل وافي ساعد في رفع مستوى الشفافية والثقة في السوق العقاري.

2.دراسة العتيبي (2020) – جامعة الملك سعود:

ركزت على العلاقة بين شفافية العقود وثقة المستهلكين في مشاريع البيع على الخارطة. وخلصت الدراسة إلى أن وجود عقود واضحة وإشراف هندسي مستقل يرفع من مستوى رضا المستفيدين، خاصة عند توافر معلومات تفصيلية من الجهات التنظيمية مثل وافي.

3.دراسة البنك الدولي:(2018)

أجرت مقارنة بين آليات البيع على الخارطة في دول الخليج، وأشادت بتجربة الإمارات، خصوصاً نظام حسابات الضمان في دبي. وأوصت الدراسة الدول الأخرى بتطبيق منصات مشابهة لتعزيز ثقة المستثمرين، مؤكدة أن السعودية بدأت في الاتجاه الصحيح مع وافي لكنها بحاجة إلى تعزيز القدرات الرقابية أكثر.

4.دراسة جامعة الملك فهد للبترول والمعادن:(2021)

سلّطت الضوء على أداء المطورين العقاريين في مشاريع البيع على الخارطة، وبيّنت أن بعض المطورين يعانون من نقص في الخبرات المالية والإدارية رغم حصولهم على التراخيص. وأوصت بربط إصدار التراخيص بتقييم القدرة الفعلية للمطور على التنفيذ المالي والهندسي.

5.دراسة المقارنة مع دبي – دائرة الأراضي والأمالك:(2021)

تناولت آليات الحوكمة في سوق دبي العقاري، وأبرزت أن وجود سجل رقمي للمشاريع ومرحلة الإنجاز يعزز الثقة. وجرى اقتراح نقل هذه الممارسات إلى السوق السعودي، وهو ما بدأت المملكة بتطبيقه تدريجياً عبر منصة وافي.

المنطلقات النظرية للدراسة

تعتمد الدراسة على مزيج من الأطر النظرية المرتبطة بالتنظيم المؤسسي، وحوكمة السوق، وحماية المستهلك، وأبرزها:

- نظرية الوكالة (Agency Theory) لفهم العلاقة بين المطور كمثل، والمشتري كمالك محتمل.
- نظرية الحوكمة (Governance Theory) لقياس أثر وجود أنظمة رقابية واضحة على سلوك السوق.
- نموذج الشفافية والافصاح (Transparency Model) لتفسير كيف يؤثر توفر المعلومات على قرارات الشراء والثقة في المشاريع العقارية.

المنهجية وطرق البحث:

المنهج المستخدم، أدوات الدراسة، وحدودها

تعتمد هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، وهو المنهج الأنسب لدراسة الظواهر الاجتماعية والاقتصادية، وفهم العلاقة بين المتغيرات، خاصة في مجال التنظيم العقاري. ويقوم هذا المنهج على جمع المعلومات من مصادر متنوعة، ثم تحليلها بهدف تفسير واقع مشاريع البيع على الخارطة وتقييم دور منصة وافي في ضبط وتنظيم هذا القطاع.

1. أسباب اختيار المنهج الوصفي التحليلي

نظرًا لأن موضوع البحث يرتبط بتقييم نظام تنظيمي قائم، وليس بتجربة مخبرية، فإن المنهج الوصفي التحليلي يتيح فهم أعمق للواقع من خلال:

- تحليل البيانات الرسمية الصادرة من وزارة الإسكان ومنصة وافي.
- مراجعة دراسات أكاديمية وتقارير مقارنة.
- استقراء العلاقة بين التنظيم والثقة، أو بين آلية العمل وجودة المشاريع.

2. أدوات جمع البيانات

استخدمت الدراسة الأدوات التالية:

- تحليل وثائق رسمية وتقارير سنوية لمنصة وافي مثل عدد المشاريع، نسب الإنجاز، وحجم الشكاوى.
- مراجعة أدبيات علمية منشورة في جامعات سعودية ودولية حول البيع على الخارطة.
- مقارنة تنظيمية بين تجربة المملكة وتجارب دول أخرى (دبي، سنغافورة).
- ملاحظة مباشرة وتحليل محتوى للبوابة الإلكترونية لوافي، وطرق تقديم الشكاوى، والتراخيص، وحالة المشاريع.

3. حدود الدراسة

- الحدود الموضوعية: تركز الدراسة على مشاريع البيع على الخارطة المنفذة تحت إشراف منصة وافي فقط.
- الحدود الزمنية: تشمل البيانات من عام 2019 إلى 2024.
- الحدود المكانية: تركز على السوق السعودي، مع الإشارة إلى تجارب مقارنة خارجية بهدف التحليل فقط.

النتائج

ما الذي كشفه تحليل الواقع؟

استنادًا إلى تحليل الوثائق الرسمية، والمقارنة التنظيمية، ودراسة التجارب السابقة، خرجت هذه الدراسة بعدد من النتائج المهمة التي تعكس واقع مشاريع البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية، ومدى فعالية منصة وافي في تنظيم هذا النوع من النشاط العقاري:

ارتفاع ملحوظ في الثقة بالمشاريع المرخصة عبر وافي .

أظهرت البيانات الرسمية الصادرة عن وزارة الإسكان أن نسبة الشكاوى المتعلقة بالمشاريع المرخصة من "وافي" أقل بنسبة 68٪ من المشاريع غير المرخصة، ما يدل على فعالية المنصة في ضبط الجودة والحد من الممارسات غير النظامية

وجود التزام نسبي بالمواعيد والجدول الزمني

تشير تقارير الرقابة الهندسية الدورية إلى أن غالبية المشاريع المرتبطة بوافي تلتزم بنسبة إنجاز قريبة من الجداول الزمنية المعلنة، خاصة بعد إلزام المطورين بتقارير شهرية ومحاسبة قانونية

التحديات مستمرة في فئة المطورين الجدد

لا تزال هناك نسبة من المشاريع المتأخرة مرتبطة بمطورين يفتقرون للخبرة أو للتمويل المستقر. وتُظهر الإحصائيات أن 60% من حالات التأخير ترتبط بمطورين ينفذون أول مشروع لهم

ضعف الثقافة التعاقدية لدى المستهلك

أشارت عدة تقارير إلى أن الكثير من المستفيدين يوقعون عقودًا دون قراءة التفاصيل أو فهم آلية الضمانات، مما يفتح الباب لنزاعات لاحقة كان يمكن تفاديها بمزيد من الوعي

وإفي نجحت في خلق بيئة تنظيمية رقمية متكاملة

منصة وإفي ليست مجرد بوابة ترخيص، بل أصبحت مركزاً شاملاً للمعلومات، يقدم خدمة متابعة المشاريع، تقديم الشكاوى، التحقق من التراخيص، والإطلاع على نسب الإنجاز، ما يُعد نقلة نوعية في الشفافية العقارية

نقص في بعض التشريعات المساند

رغم قوة النظام الأساسي، لا تزال بعض الجوانب تحتاج إلى تطوير، مثل تنظيم الإعلانات العقارية، وتقييد المحتوى التسويقي بموجب رخصة حقيقية، وتفعيل العقوبات الإعلامية ضد الحملات المضللة

حدود الدراسة

لتحديد إطار الدراسة وضمان تركيزها على أهداف محددة قابلة للتحليل، تم وضع الحدود التالية:

1- الحدود الموضوعية: (Thematic Scope)

تركّز الدراسة على مشاريع البيع على الخارطة الخاضعة لإشراف منصة "وافي" فقط، دون التطرق للمشاريع العقارية الأخرى غير المرخصة، أو العقارات الجاهزة.

2- الحدود الزمانية: (Time Scope)

تغطي الدراسة الفترة الزمنية من عام 2019 حتى عام 2024، حيث تمثل هذه السنوات مرحلة النمو الفعلي لمنصة "وافي" من حيث عدد المشاريع المرخصة ونضج آليات الرقابة والتنفيذ.

3- الحدود المكانية: (Geographical Scope)

تركّز الدراسة على السوق العقاري داخل المملكة العربية السعودية، مع الإشارة إلى بعض التجارب الدولية مثل دبي لأغراض المقارنة التنظيمية فقط.

4- الحدود المنهجية: (Methodological Limitations)

تعتمد الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي القائم على تحليل الوثائق والبيانات الرسمية، مما يجعل النتائج مرتبطة بمدى دقة وتوفر البيانات المنشورة. ولم تتضمن الدراسة أدوات ميدانية كالمقابلات أو الاستبيانات الموسعة.

English Abstract

Off-plan Sales Projects and the Role of the “Wafi” Platform in Regulating the Saudi Real Estate Market

This research examines the evolution and regulation of off-plan real estate sales in the Kingdom of Saudi Arabia, focusing on the role of the “Wafi” platform as a central regulatory authority. Off-plan sales have become a strategic tool to expand housing supply and meet growing demand in line with Vision 2030 goals.

The study uses a descriptive analytical methodology, drawing from official reports, legislative texts, and comparative international models — particularly the regulatory framework of Dubai. It analyzes the legal mechanisms implemented through Wafi, such as escrow accounts, engineering oversight, licensing systems, and digital transparency.

The findings indicate a significant improvement in consumer protection and market confidence in licensed projects. However, challenges remain regarding project delays, unqualified developers, and limited buyer awareness. The research concludes with practical recommendations to enhance regulatory enforcement, increase public awareness, and align Saudi Arabia’s system with international best practices.

المراجع

- وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان. (2023). منصة وافي – تقارير الأداء السنوية.
- العتيبي، ف. (2020). أثر الشفافية على ثقة المستفيد في مشاريع البيع العقاري. جامعة الملك سعود.
- الرويلي، س. (2021). كفاءة المطورين العقاريين في مشاريع البيع على الخارطة. جامعة الملك فهد للبترول والمعادن.
- البنك الدولي. Real Estate Regulation in the Gulf Region. (2018).
- دائرة الأراضي والأموال – مؤسسة التنظيم العقاري. (2021). (RERA) تقرير تنظيم المشاريع العقارية في دبي.
- المنصة الوطنية للعقار (نجران). (2022). مؤشرات المشاريع العقارية في المملكة.
- الهيئة العامة للإحصاء السعودية. (2023). إحصاءات الإسكان والعقار.
- منصة سكني – وزارة الإسكان. (2022). مؤشرات تملك المواطنين للمساكن.
- دراسة مركز بحوث الإسكان والبناء. (2019). التحديات القانونية للبيع العقاري المسبق في الشرق الأوسط.
- القانون السعودي للبيع على الخارطة – نظام البيع والتأجير على الخارطة (1437هـ) – قرار مجلس الوزراء رقم 536.
- مجلة العلوم الإدارية. (2021). حوكمة القطاع العقاري في المملكة: تحليل تشريعي ومؤسسي.

Vision 2030 Official Portal. (2024). **Housing Sector Initiatives.**
<https://vision2030.gov.sa>

OECD. (2021). *Enhancing Housing Market Transparency in Emerging Economies.*

Wafi Official Website: <https://wafi.housing.gov.sa>

