

أثر تنظيم البيع على الخارطة على ثقة المشتريين والشفافية وتقليل
مخاطر التعثر: دراسة ميدانية على مستفيدي مشاريع البيع على
الخارطة بالمملكة العربية السعودية.

إعداد الطالب/

عبدالله بن وليد الفريح

المشرف الثاني/

د.فايز جراد

المشرف الرئيسي/

د. الفصيل عبد الحميد

العام الدراسي:

2026 – 1448



إِهْدَاء

إلى كل من آمن بأن العلم رسالة، وأن الاجتهاد طريقٌ تصنع به الأحلام واقعًا.
إلى كل روحٍ زرعت الأمل، وأضاءت دروب المعرفة بكلمة صادقة أو دعاء خالص.
إلى كل من كان سببًا في رحلةٍ امتلأت بالتحديات والطموح، وأسهم ولو بقدرٍ يسير في
بلوغ هذه اللحظة.
أهدي هذا العمل، ثمرةً لسنواتٍ من السعي والمثابرة، راجيًا أن يكون علمًا نافعًا، وجهدًا
خالصًا، وخطوةً نحو مستقبلٍ أكثر إشراقًا.
إلى كل من يستحق الامتنان... هذا الإنجاز لكم قبل أن يكون لي.

شكر وتقدير

ليس بعد التمام أجمل من الحمد، فالحمد لله والشكر له كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه وكما ينبغي لجزيل فضله وعظيم إحسانه على ما أنعم به على من إتمام هذا البحث.

ثم أنه لا يسعني الا أن أشيد بالفضل وأقر بالمعروف لكل من ساهم في إنجاز هذا البحث.

كل الشكر للجهات التي دعمتني وساعدتني وخصتني بالتوجيه والتصويب لإتمام بحثي على الوجه الصحيح.

كما أتقدم بالشكر لمن كان لتوجيهاتهم الدور الكبير في إنجاز هذا المشروع وكل من مد لي يد العون من قريب وبعيد ولو بدعوة بظهر الغيب، بارك الله فيهم جميعاً وجزاهم الله عني الجزاء الأوفى وأسأل الله أن ينفع بهذا البحث على قدر العناء فيه وأن يجعله خالصاً لوجهه الكريم إنه على ذلك لقادر.

المستخلص

هدفت هذه الدراسة إلى الكشف عن أثر تنظيم البيع على الخارطة بأبعاده الأربعة (الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين، وحساب الضمان والرقابة المالية، والالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، والإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي. واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، وطُبِّقَت الاستبانة بوصفها أداة رئيسة لجمع البيانات على عينة ميسرة من المشتريين في مشروعات البيع على الخارطة في المدن السعودية الرئيسية (الرياض، وجدة، والدمام، ومكة المكرمة، والمدينة المنورة)، بلغ عدد الاستبانات الصالحة للتحليل (٣٨٥) استبانة. وقد جرى تحليل البيانات باستخدام برنامج (SPSS) عبر عدد من الأساليب الإحصائية الوصفية والاستدلالية، شملت المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ومعاملات الارتباط وتحليل الانحدار الخطي البسيط والمتعدد.

وقد أظهرت النتائج وجود مستوى مرتفع من تطبيق أبعاد تنظيم البيع على الخارطة في السوق العقاري السعودي، وتصدّر بُعد حساب الضمان والرقابة المالية سائر الأبعاد. كما كشفت النتائج عن مستوى مرتفع لثقة المشتريين، ووجود أثر ذي دلالة إحصائية عند مستوى $(\alpha \leq 0.05)$ لأبعاد التنظيم مجتمعةً على ثقة المشتريين، إذ فسرت هذه الأبعاد نسبة (٧٢.٩%) من التباين في ثقة المشتريين، وجاء بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية في مقدمة الأبعاد تأثيراً. وأوصت الدراسة بتطوير منصة إلكترونية وطنية موحدة للإفصاح العقاري، وتعزيز آليات حساب الضمان بالتقنيات الحديثة، ورفع اشتراطات تأهيل المطورين، وتوحيد نماذج العقود، وإنشاء آليات متخصصة سريعة لتسوية النزاعات العقارية، وتنظيم برامج توعوية موجهة للمشتريين لتعزيز وعيهم بحقوقهم والضمانات المتاحة لهم.

الكلمات المفتاحية: تنظيم البيع على الخارطة، ثقة المشتريين، حساب الضمان، الإفصاح والشفافية، السوق العقاري السعودي، حماية المستهلك العقاري.

قائمة المحتويات

بسم الله الرحمن الرحيم.....ب

الإهداءج

الشكر والتقديرد

المستخلصهـ

قائمة المحتوياتو

قائمة الجداول.....ط

الفصل الأول: الإطار العام للدراسة1

1.1 المقدمة.....1

2.1 مشكلة الدراسة.....2

3.1 أهداف الدراسة.....3

4.1 أسئلة الدراسة.....4

5.1 فروض الدراسة.....5

6.1 أهمية الدراسة.....5

7.1 الدراسات السابقة:.....6

8.1 الفجوة البحثية19

9.1 المنطلقات النظرية للدراسة:20

10.1 المنهجية وطرق البحث:.....23

11.1 مجتمع وعينة الدراسة23

12.1 مصادر جمع البيانات.....24

13.1 أداة الدراسة.....24

14.1 الأساليب الإحصائية المستخدمة25

15.1 حدود الدراسة.....26

الفصل الثاني: الإطار النظري.....27

المبحث الأول: تنظيم البيع على الخارطة.....27

27	1.1.2 تمهيد
27	2.1.2 مفهوم تنظيم البيع على الخارطة
29	3.1.2 أهمية تنظيم البيع على الخارطة
31	4.1.2 أهداف تنظيم البيع على الخارطة
33	5.1.2 أبعاد تنظيم البيع على الخارطة
38	المبحث الثاني: ثقة المشتريين
38	1.2.2 تمهيد
38	2.2.2 مفهوم ثقة المشتريين
40	3.2.2 أهمية ثقة المشتريين
42	4.2.2 أهداف دراسة ثقة المشتريين وتعزيزها
44	5.2.2 أبعاد ثقة المشتريين
49	الفصل الثالث: منهجية الدراسة وإجراءاتها
49	1.3 تمهيد
49	2.3 منهج الدراسة
49	3.3 مجتمع الدراسة وعينتها
50	4.3 أداة الدراسة
52	5.3 صدق أداة الدراسة وثباتها
53	6.3 مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة
54	7.3 الأساليب الإحصائية المستخدمة
56	الفصل الرابع: تحليل البيانات واختبار الفرضيات
56	4.1 تمهيد
56	2.4 تحليل البيانات الديموغرافية
57	3.4 التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة
62	4.4 اختبار فرضيات الدراسة
69	الفصل الخامس: نتائج الدراسة وتوصياتها

1.5 تمهيد 69

2.5 نتائج الدراسة 69

3.5 توصيات الدراسة 74

4.5 مقترحات لدراسات مستقبلية 76

Abstract 78

المراجع 79

الملاحق 82

استمارة استبيان 83

قائمة الجداول

رقم الصفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
53	جدول (3 - 1): مقياس ليكرت الخماسي المعتمد في الدراسة	1.
53	جدول (3 - 2): معيار الحكم على المتوسطات الحسابية	2.
54	جدول (3 - 3): معاملات الاتساق الداخلي بين أبعاد المتغير المستقل والدرجة الكلية	3.
55	جدول (3 - 4): معاملات ثبات ألفا كرونباخ لأبعاد الدراسة	4.
55	جدول (3 - 5): مصفوفة معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة (ن = 385)	5.
58	جدول (4 - 1): توزيع أفراد عينة الدراسة وفق المتغيرات الديموغرافية (ن = 385)	6.
59	جدول (4 - 2): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعد الترخيص وتأهيل المطورين	7.
60	جدول (4 - 3): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعد حساب الضمان والرقابة المالية	8.
61	جدول (4 - 4): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد	9.
62	جدول (4 - 5): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية	10.
62	جدول (4 - 6): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد المتغير المستقل	11.
63	جدول (4 - 7): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات المتغير التابع (ثقة المشتريين)	12.
65	جدول (4 - 8): نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأثر أبعاد تنظيم البيع على الخارطة على ثقة المشتريين	13.

رقم الصفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
66	جدول (4 - 9): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر الترخيص وتأهيل المطورين على ثقة المشتريين	14.
67	جدول (4 - 10): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر حساب الضمان والرقابة المالية على ثقة المشتريين	15.
69	جدول (4 - 11): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد على ثقة المشتريين	16.
70	جدول (4 - 12): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر الإفصاح والشفافية المعلوماتية على ثقة المشتريين	17.

الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

1.1 المقدمة

يحظى القطاع العقاري بمكانة محورية في اقتصادات الدول بوصفه رافداً رئيسياً للنواتج المحلي الإجمالي ومحركاً للتنمية العمرانية والاجتماعية، ويزداد هذا الدور أهمية في الدول التي تشهد تحولات تنموية كبرى كالمملكة العربية السعودية التي وضعت رؤيتها 2030 مستهدفاً استراتيجياً يتمثل في رفع نسبة تملك الأسر السعودية للمساكن إلى 70%. وقد أفرزت هذه التطلعات أنماطاً تعاقدية حديثة في السوق العقاري، يتصدّرها نمط البيع على الخارطة الذي يقوم على بيع وحدات عقارية قبل اكتمال إنشائها استناداً إلى مخططات ومواصفات مسبقة، وهو النمط الذي تبنته كثير من التشريعات العقارية في دول الخليج والدول الناشئة بوصفه أداة لتنشيط الاستثمار العقاري وتوفير خيارات سكنية بأسعار تنافسية (Williams & Smith, 2023).

وقد أولت المملكة العربية السعودية اهتماماً تشريعياً متزايداً بتنظيم هذا النمط من خلال برنامج "وافي" للبيع والتأجير على الخارطة الذي يعمل تحت إشراف الهيئة العامة للعقار، حيث أُصدر نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة بقرار مجلس الوزراء رقم (196) لعام 1445هـ، مُتضمناً منظومة متكاملة من الأدوات التنظيمية تشمل اشتراطات تأهيل المطوّرين العقاريين وقيدهم في السجل الرسمي، وإلزامهم بفتح حسابات ضمان مستقلة لإيداع أموال المشترين، واستخدام نموذج العقد المعتمد الذي يتضمن شروطاً جزائية لحماية حقوق الأطراف، فضلاً عن التزامات الإفصاح عن نسب الإنجاز والأعباء المقررة على المشروع. وتُجسد هذه الأدوات مجتمعةً إطاراً رقابياً يسعى إلى تحقيق التوازن بين تشجيع الاستثمار العقاري وحماية المتعاملين في السوق (العساف وعجاج، 2025).

وتبرز ثقة المشترين بوصفها متغيراً محورياً في نجاح منظومة البيع على الخارطة واستدامتها، إذ يتسم هذا النمط التعاقدي بفجوة زمنية جوهرية بين لحظة الدفع ولحظة الاستلام، وهو ما يُؤدّد حالة من عدم تماثل المعلومات بين المطوّر والمشتري تستوجب وجود آليات تنظيمية فعّالة تُعوّض غياب المنتج المادي الملموس وتُطمئن المشتري بأن حقوقه المالية والتعاقدية مصونة. وقد أشارت الأدبيات إلى أن مستوى الشفافية في الأسواق العقارية يرتبط ارتباطاً وثيقاً بسلوك المتعاملين وقراراتهم الاستثمارية، وأن الأسواق التي تتبنّى أطراً

تنظيمية واضحة تشهد مستويات أعلى من ثقة المستثمرين والمشتريين على حدٍ سواء (Gholipour et al., 2020).

ويتجاوز مفهوم ثقة المشتري في سياق البيع على الخارطة البعد النفسي الفردي ليشمل أبعاداً مؤسسية تتعلق بالثقة في الإطار التنظيمي والرقابي القائم، والثقة في كفاءة المطور وقدرته على الوفاء بالتزاماته، والثقة في عدالة الشروط التعاقدية وفاعلية آليات التعويض عند الإخلال. ويُعدّ فهم محدّدات هذه الثقة وأبعادها أمراً جوهرياً لتقييم فاعلية الأنظمة العقارية، لا سيما في الأسواق الناشئة التي لا يزال فيها البيع على الخارطة نمطاً حديثاً نسبياً لم يترسّخ بعد في الوعي الشرائي للمستهلك بالقدر الكافي (Bharti, Chenchu & Jha, 2024).

و يتّضح أن العلاقة بين تنظيم البيع على الخارطة وثقة المشتريين ليست علاقة خطية بسيطة، بل هي علاقة معقّدة تتوسّطها عوامل إدراكية تتعلّق بمدى وعي المشتري بالضمانات المتاحة له ومدى إيمانه بجديّة تطبيقها، وهو ما يستدعي بحثاً تجريبياً يقيس الأثر الفعلي لكل بُعد تنظيمي على حدة في تشكيل هذه الثقة، بدلاً من الاكتفاء بالتحليل النظري للنصوص القانونية (الصندل، 2021).

وتأسيساً على ما سبق، تأتي هذه الدراسة لتتناول أثر تنظيم البيع على الخارطة بأبعاده الأربعة الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين، وحساب الضمان والرقابة المالية، والالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، والإفصاح والشفافية المعلوماتية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي، ساعيةً إلى تقديم إطار تحليلي متكامل يجمع بين البعد التنظيمي والبعد السلوكي الإدراكي في سياق برنامج "وافي".

2.1 مشكلة الدراسة

يُمثّل قطاع التطوير العقاري أحد الركائز الاستراتيجية لرؤية المملكة العربية السعودية 2030، التي وضعت مستهدفاً طموحاً يتمثّل في رفع نسبة تملك الأسر السعودية للمساكن إلى 70% بحلول عام 2030، وهي نسبة ارتفعت بالفعل من 47% عام 2016 إلى 65.4% بنهاية عام 2024، ثم تجاوزت 66% في عام 2025 وفقاً لتصريح وزير البلديات والإسكان. وفي إطار تحقيق هذا المستهدف، يُعدّ نظام البيع على الخارطة عبر برنامج "وافي" أحد أبرز الممكّنات التنظيمية، حيث بلغ عدد المشاريع المرخّصة بنهاية النصف الأول من عام 2025 نحو (654) مشروعاً عقارياً تضمّ أكثر من (346) ألف وحدة عقارية بقيمة بيعية

تقديرية تجاوزت (508) مليارات ريال، فيما سجّل عدد الوحدات القائمة نمواً استثنائياً تجاوز 350% خلال الربع الثالث من عام 2025 مقارنةً بالفترة ذاتها من العام السابق.

غير أن هذا النمو الكمّي المتسارع لا يعكس بالضرورة تنامياً موازياً في ثقة المشترين بهذا النمط من التعاملات العقارية. فالبيع على الخارطة ينطوي بطبيعته على فجوة زمنية جوهرية بين لحظة التعاقد والدفع ولحظة استلام الوحدة العقارية المكتملة، وهو ما يؤلّد حالة من عدم تماثل المعلومات بين المطوّر والمشتري، ويُغذّي مخاوف مشروعة لدى الأخير تتعلّق بتأخّر التسليم، أو تعثّر المشروع، أو عدم مطابقة المواصفات، أو حتى الاحتيال. وتتعرّز هذه المخاوف بشواهد واقعية، إذ رصدت الهيئة العامة للعقار في ديسمبر 2025 مخالفات ارتكبتها نحو (25) مطوّراً عقارياً تمثّلت في مزاوله نشاط البيع على الخارطة دون ترخيص في كلّ من الرياض وجدة ومكة المكرمة، كما أحالت مطوّري (14) مشروعاً عقارياً إلى النيابة العامة بسبب مخالفات شملت استلام مبالغ مالية من المشترين دون الحصول على التراخيص النظامية، مما أدّى إلى تعرّض أموال المشترين لمخاطر حقيقية.

وعلى الرغم من أن المنظمّ السعودي أصدر نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (196) لعام 1445هـ ولوائحته التنفيذية المحدّثة في يناير 2026، مُتضمّناً عقوبات رادعة تصل إلى السجن خمس سنوات وغرامة عشرة ملايين ريال، فضلاً عن آليات حماية كحساب الضمان ونموذج العقد المعتمد والشرط الجزائي، إلا أنّ الأدبيات الأكاديمية تكشف عن ندرة ملحوظة في الدراسات التي تتناول العلاقة بين هذه التنظيمات ومخرجاتها السلوكية المتمثّلة في ثقة المشتري الفعلية. فمعظم الدراسات السابقة ركّزت على البُعد القانوني-التشريعي دون قياس أثره الميداني على إدراك المشتري وسلوكه الشرائي، كما أن التفاوت في مستوى التزام المطوّرين بالضوابط التنظيمية يُثير تساؤلاً مركزياً حول مدى فاعلية هذه التنظيمات في بناء ثقة حقيقية ومستدامة لدى المشترين.

من هنا تبرز مشكلة الدراسة الحالية التي تتبلور في التساؤل الجوهرى التالي: ما أثر تنظيم البيع على الخارطة بأبعاده (الترخيص وتأهيل المطوّرين العقاريين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشترين في سوق العقار السعودي؟

3.1 أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أثر تنظيم البيع على الخارطة بأبعاده الأربعة (الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي في ضوء برنامج "وافي".

تتفرع من الهدف الرئيسي الأهداف الفرعية التالية:

- الهدف الفرعي الأول: التعرف على أثر بُعد الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.
- الهدف الفرعي الثاني: التعرف على أثر بُعد حساب الضمان والرقابة المالية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.
- الهدف الفرعي الثالث: التعرف على أثر بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.
- الهدف الفرعي الرابع: التعرف على أثر بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.

4.1 أسئلة الدراسة

السؤال الرئيسي

- ما أثر تنظيم البيع على الخارطة بأبعاده (الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي؟

الأسئلة الفرعية

- السؤال الفرعي الأول: ما أثر الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي؟
- السؤال الفرعي الثاني: ما أثر حساب الضمان والرقابة المالية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي؟

- السؤال الفرعي الثالث: ما أثر الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي؟
- السؤال الفرعي الرابع: ما أثر الإفصاح والشفافية المعلوماتية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي؟

5.1 فروض الدراسة

الفرض الرئيسي

- H1: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لتنظيم البيع على الخارطة بأبعاده مجتمعةً (الترخيص وتأهيل المطورين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.

الفروض الفرعية

- H1a: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لبُعد الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.
- H1b: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لبُعد حساب الضمان والرقابة المالية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.
- H1c: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لبُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.
- H1d: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ($\alpha \leq 0.05$) لبُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي.

6.1 أهمية الدراسة

الأهمية العلمية (النظرية)

- تُسهم هذه الدراسة في إثراء الأدب الأكاديمي المتعلق بتنظيم سوق العقار على الخارطة من خلال تقديم إطار مفاهيمي يربط بين أبعاد التنظيم الأربعة ومخرجات الثقة لدى المشتري، وهو ما لم يُتناول بهذا التصنيف المتكامل في الدراسات السابقة التي اقتصر أغلبها على تناول بُعد واحد أو بعدين فقط.
- كما تكتسب الدراسة أهميتها النظرية من كونها تختبر مدى انطباق نظريات حماية المستهلك ونظرية الوكالة ونظرية عدم تماثل المعلومات على السياق السعودي الخاص ببرنامج "وافي"، مما يُؤقر أساساً نظرياً يُمكن للباحثين البناء عليه في دراسات مستقبلية تتناول أسواقاً عقارية مشابهة في دول الخليج والدول الناشئة.
- تُسهم الدراسة في سدّ الفجوة البحثية القائمة بشأن العلاقة بين الأطر التنظيمية للبيع على الخارطة والجوانب السلوكية والنفسية المرتبطة بثقة المشتري، إذ تتبنّى مقاربة تجمع بين البُعد القانوني-التنظيمي والبُعد الإدراكي-السلوكي .

الأهمية العملية (التطبيقية)

- تُقدّم الدراسة نتائج وتوصيات يُمكن أن تستفيد منها الهيئة العامة للعقار في تطوير اللائحة التنفيذية لنظام البيع والتأجير على الخارطة وتحسين آليات الرقابة بما يُعزّز فاعلية البرنامج ويرفع نسبة رضا المشترين. كما تُفيد نتائج الدراسة شركات التطوير العقاري في فهم الأبعاد التنظيمية الأكثر تأثيراً في ثقة المشترين، مما يُمكنها من تركيز جهودها على الامتثال لهذه الأبعاد بوصفه ميزة تنافسية تجذب مزيداً من المشترين وتُعزّز سمعتها في السوق.
- وتكتسب الدراسة أهمية عملية إضافية في سياق رؤية المملكة 2030 التي تستهدف رفع نسبة تملك المساكن إلى 70%، حيث يُعدّ البيع على الخارطة أحد أبرز أدوات تحقيق هذا المستهدف، والتأكد من أن التنظيمات القائمة تبني ثقة حقيقية لدى المشترين يُعدّ شرطاً أساسياً لنجاح هذه الأداة.
- كذلك تُفيد الدراسة المؤسسات التمويلية والبنوك التي تمول مشاريع البيع على الخارطة في تقييم مدى متانة الإطار التنظيمي القائم وبالتالي تقدير المخاطر الائتمانية المرتبطة بتمويل هذه المشاريع. وأخيراً، يمكن أن تُسهم نتائج الدراسة في توعية المشترين المحتملين بحقوقهم والضمانات المتاحة لهم ضمن نظام البيع على الخارطة، مما يُعزّز قدرتهم على اتخاذ قرارات شرائية مستنيرة ويُقلّل من النزاعات المحتملة بين أطراف العلاقة التعاقدية.

7.1 الدراسات السابقة:

المحور الأول: الدراسات المتعلقة بالمتغير المستقل (تنظيم البيع على الخارطة) وعلاقته بمتغيرات أخرى

☒ دراسة (لقم والشثري، 2024) بعنوان "بيع العقار على الخارطة: دراسة فقهية تطبيقية (مخطط الجوهرة بالخرج نموذجًا)"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الحكم الشرعي لبيع العقار على الخارطة بأبعاده المتمثلة في (التكييف الفقهي لعقد البيع على الخارطة وعلاقته بعقد الاستصناع، وحكم بيع العقار قبل القبض عند جمهور الفقهاء، وآليات دفع الثمن المشروعة من حيث التعجيل والتأجيل والتقسيت) على تنظيم المعاملات العقارية المستجدة وتوفيقها مع أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك من خلال تطبيق الأحكام الفقهية على المخططات العقارية الحديثة. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي القائم على استعراض آراء الفقهاء ومذاهبهم في مسائل البيع قبل القبض والاستصناع وتطبيقها على واقع البيع العقاري على الخارطة المعاصر. وتكوّنت عينة الدراسة من مخطط الجوهرة بمحافظة الخرج في المملكة العربية السعودية كنموذج تطبيقي واقعي لدراسة الإشكالات الشرعية المرتبطة بتطبيق لائحة بيع العقار على الخارطة (ص ص. 285-304). وتوصلت نتائج الدراسة إلى عدة نتائج جوهرية أبرزها: أن العقار عند جمهور الفقهاء يشمل الأرض وحدها دون ما عليها من بناء، وأنه لا يجوز بيع العقار قبل قبضه عند جمهور العلماء، وأن البيع على الخارطة يدخل في صور عقد الاستصناع المعروف في الفقه الإسلامي مما يجعله مشروعًا، وبناءً على ذلك يجوز تسليم الثمن دفعة واحدة سواء أكانت معجلة أم مؤجلة كما يجوز دفعها على أقساط دورية، ولا حرج شرعي في تأخير السداد بالأقساط حتى يتم قبض المبيع فعليًا. وأوصى الباحث باعتماد صيغة عقد البيع على الخارطة بوصفه عقدًا مستقلًا وقائمًا بذاته مما يثري الاقتصاد الإسلامي ويُسهّل معاملات المسلمين المعاصرة، كما أوصى بتوفيق شكل ومضمون عقد البيع على الخارطة المعمول به حاليًا ليلائم أحكام الشريعة الإسلامية ومقاصدها.

☒ دراسة (الغامدي، 2024) بعنوان "حماية حقوق المشتري في البيع على الخارطة في النظام السعودي"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مدى فعالية النظام السعودي في حماية حقوق المشتري في عقود البيع على الخارطة، بأبعاده المتمثلة في (الحماية الإجرائية المتضمنة إجبار المطور على الخضوع لمراحل إجرائية محددة قبل البيع وأثناءه، والحماية الجنائية من تصرفات المطور المخالفة، وآلية إنشاء حساب بنكي

خاص بالمشروع لضمان حقوق المشتري) على تعزيز البيئة القانونية الحامية لحقوق المشتري في إطار النهضة الاقتصادية وتحقيق رؤية المملكة 2030. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي القائم على دراسة النصوص النظامية وتقييم فعاليتها في تحقيق الحماية المنشودة للمشتري، من خلال تحليل التشريعات والأنظمة واللوائح التنفيذية المنظمة لنشاط بيع الوحدات العقارية على الخارطة في المملكة العربية السعودية. وتكونت عينة الدراسة من مجموعة النصوص التشريعية والنظامية ذات الصلة بعقد البيع على الخارطة، بما يشمل نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة ولوائحه التنفيذية وقرارات الجهات الرقابية المعنية. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن النظام السعودي قد أوجد بيئة قانونية متكاملة تحمي حقوق المشتري عبر عدة آليات فعّالة، أبرزها إجبار المطور العقاري على المرور بمراحل إجرائية محددة وصارمة تشمل الحصول على التراخيص اللازمة قبل الشروع في البيع، وإنشاء حساب بنكي مستقل باسم المشروع العقاري لحفظ أموال المشتري وضمان توجيهها لتنفيذ المشروع. وأوصت الدراسة بضرورة تحديد تعريف واضح ودقيق لعقد البيع على الخارطة يُزيل أي لبس قانوني، وإلزام المطور بنقل ملكية الوحدة العقارية للمشتري فور سداد كامل الثمن دون تأخير، فضلاً عن تجريم بعض الأفعال التي قد يرتكبها المطور كالتصرف بأموال المشتري في غير أغراض المشروع، وتعويض المشتري تعويضاً عادلاً عند حدوث تأخير في تسليم الوحدات العقارية أو عدم نقل الملكية في الموعد المتفق عليه.

☒ دراسة (شعيب وزكي، 2025) بعنوان "دور حساب ضمان التطوير العقاري في دعم بيع العقار على الخارطة بإمارة دبي"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الدور الذي يؤديه حساب ضمان التطوير العقاري بأبعاده المتمثلة في (الالتزامات التعاقدية المتبادلة بين المطور وأمين الحساب والمشتري، وآليات الرقابة على عمليات السحب من الحساب وربطها بنسب الإنجاز الفعلية، والإفصاح الإلزامي عن أي رهونات مقررة على المشروع العقاري) على دعم نشاط بيع العقار على الخارطة وتحقيق التوازن بين جذب الاستثمارات وحماية حقوق المشتري والمستثمرين في إمارة دبي. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي القائم على استقراء وتحليل التشريعات المحلية الصادرة في إمارة دبي والمتعلقة بتنظيم حسابات ضمان التطوير العقاري، بما في ذلك القوانين والقرارات التنظيمية الصادرة عن دائرة الأراضي والأملاك. وتكونت عينة الدراسة من منظومة القوانين والقرارات واللوائح التنظيمية الخاصة بحسابات الضمان العقاري في إمارة دبي، والتي أُخضعت للتحليل القانوني المعمق عبر 36 صفحة بحثية. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن إمارة دبي تشهد نهضة عمرانية غير مسبوقه ومتسارعة تُعدّ الأسرع عالمياً، وأن إلزام المطور العقاري بفتح حساب ضمان

مستقل باسم المشروع العقاري يُودع فيه المشترون والمستثمرون ومقرضو المطور أموالهم يُمثل أهم الضمانات القانونية للمحافظة على نجاح الاستثمارات العقارية وريادة الإمارة عالميًا في هذا القطاع. غير أن الدراسة كشفت عن استمرار الحاجة لضبط بعض المسائل الجوهرية المرتبطة بآليات عمل حساب الضمان. وأوصت الدراسة بضرورة ربط عمليات السحب من حساب الضمان بنسبة إنجاز فعلية محددة ومعتمدة من جهة رقابية مستقلة، وإلزام المطور العقاري قانونيًا بإعلام المستثمرين والمشتريين بأي رهن مقرر على المشروع سواء أكان هذا الرهن سابقًا أم لاحقًا على إبرام عقد البيع.

☒ دراسة (العساف وعجاج، 2025) بعنوان "الضمانات المقررة لحماية المشتري في عقد بيع الوحدات العقارية على الخارطة في النظام السعودي"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على طبيعة الضمانات المقررة لحماية حقوق المشتري بأبعادها المتمثلة في (الضمانات الوقائية التي تسبق وقوع الضرر وتشمل سجل قيد المطورين وجدول المخالفات واشتراطات الترخيص، والضمانات العلاجية التي تعالج الضرر بعد وقوعه وتشمل حساب الضمان والشرط الجزائي وآليات التعويض) على تعزيز ثقة المتعاملين في عقود بيع الوحدات العقارية على الخارطة وفقًا للنظام السعودي، مع تسليط الضوء على الدور الفعلي للجهات الرقابية في تفعيل هذه الضمانات على أرض الواقع. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي المعتمد على التحليل القانوني المنهجي للنصوص النظامية واللوائح التنفيذية الصادرة من الجهات المعنية بتنظيم نشاط البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية. وتكوّنت عينة الدراسة من الأنظمة واللوائح التنفيذية لبرنامج البيع على الخارطة (وافي) الصادر عن الهيئة العامة للعقار، وقد عالجتها الدراسة في 18 صفحة تحليلية (ص ص. 116-133). وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن النظام السعودي قد أرسى منظومة حامية متكاملة ذات شقين: وقائي يمنع وقوع الضرر قبل حدوثه من خلال اشتراطات الترخيص وقيد المطورين وتنظيم الإعلانات، وعلاجي يعالج الضرر بعد وقوعه من خلال حساب الضمان والشرط الجزائي وإجراءات التعويض، وأن هذه المنظومة المزدوجة تعزز بشكل فعال ثقة المتعاملين في عقود البيع على الخارطة. وأوصت الدراسة بتفعيل رابطة مهنية متكاملة تجمع بين الجهات المعنية كافة لتعزيز تبادل البيانات والمعلومات بشكل منظم ومستمر يضمن حماية المشتري بشكل راسخ وفعال.

☒ دراسة (المطيري، 2025) بعنوان "التنظيم القانوني لبيع العقار على الخريطة في النظام السعودي مقارنة بالقانون الأردني"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على واقع التنظيم القانوني لبيع العقار على الخريطة بأبعاده المتمثلة في (الإطار التشريعي والمؤسسي المنظم لنشاط البيع على الخريطة في كلا البلدين، والتزامات المطور العقاري تجاه المشتري والجهات الرقابية، وحقوق المشتري وضمانات حمايته القانونية، وآليات الرقابة والإشراف الحكومي على نشاط البيع على الخريطة (على مستوى حماية أطراف العلاقة التعاقدية وتحقيق التوازن بين مصالحهم، وذلك بالمقارنة المنهجية بين النظام السعودي والقانون الأردني. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي المقارن القائم على استقراء النصوص القانونية والتشريعية في كلا النظامين وتحليلها تحليلًا معمقًا لاستخلاص أوجه التشابه والاختلاف. وتكوّنت عينة الدراسة من التشريعات والأنظمة واللوائح المنظمة لبيع العقار على الخريطة في كلٍّ من المملكة العربية السعودية والمملكة الأردنية الهاشمية. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود تباين واضح بين النظامين القانونيين في مستوى التنظيم التشريعي لعملية البيع على الخريطة وفي مدى شمولية آليات حماية المشتري المقررة قانونيًا، وأن النظام السعودي يتميز بوجود برنامج مؤسسي متكامل (وافي) يُنظّم عملية البيع على الخريطة بشكل شامل ومنهجي ويُوفّر مستوى أعلى من الحماية للمشتري مقارنة بالتجربة الأردنية. وأوصت الدراسة بضرورة تطوير التشريعات في كلا البلدين لسدّ الثغرات القانونية القائمة وتعزيز حماية المشتري وضمان التوازن العادل بين حقوق جميع أطراف العلاقة التعاقدية. [رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عمان العربية، الأردن]

☒ دراسة (Hajjar, 2022) بعنوان "Pitfalls in the Consumer Protection

Mechanism for Off-Plan Building Purchasing"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الثغرات والإشكاليات القائمة في آليات حماية المستهلك بأبعادها المتمثلة في (الدوافع الحكومية لتشجيع البيع على الخريطة كأداة لتنشيط قطاع البناء والتشييد وتوفير السكن، والمحفزات الاقتصادية التي تدفع المستثمرين والمشتريين للإقبال على شراء عقارات لم تُبنَ بعد، وأوجه القصور والفجوات في الأطر التشريعية القائمة التي تحمي المستهلك العقاري) على مستوى الحماية الفعلية المتاحة للمشتريين في عقود البيع على الخريطة. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي النقدي القائم على المراجعة المنهجية للتشريعات والأنظمة والسياسات المتعلقة بحماية المستهلك في سوق العقارات، مع تحليل نقدي لمدى كفاية هذه الأطر في مواجهة المخاطر الحقيقية التي يتعرض لها المشترون. وتكوّنت عينة الدراسة من النصوص القانونية والتشريعية ذات الصلة بنشاط البيع على الخريطة وحماية المستهلك العقاري في عدة دول ذات تجارب متنوعة في هذا المجال. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن الحكومات تدفع بقوة نحو تبني نظام البيع على الخريطة كأداة فعّالة لتحفيز قطاع البناء وتمكين المواطنين من تملك المساكن

بتكلفة أقل، غير أن آليات حماية المستهلك القائمة فعليًا تعاني من قصور ملحوظ وثغرات جوهرية في مواجهة المخاطر الحقيقية التي يتحملها المشترون كتأخر تسليم المشاريع وعدم مطابقة المواصفات للمتنق عليه وتعرُّر المطور ماليًا. وأوصت الدراسة بتعزيز الأطر التنظيمية لحماية المستهلك وتطوير آليات رقابية أكثر صرامة وفعالية.

☒ دراسة (Alqahtany et al., 2023) بعنوان "Consensus-Based Measures for Improvement of Off-Plan Sales Program of Housing Units in Real Estate Market of Riyadh City"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على التحديات الرئيسية التي تواجه برنامج البيع على الخارطة للوحدات السكنية بأبعاها المتمثلة في (التحديات التمويلية كاشتراط رهن صك الأرض وارتفاع أسعار مواد البناء وصعوبة الحصول على التمويل البنكي، والتحديات التسويقية كضعف إقبال المشتري بسبب طول مدة تنفيذ المشاريع وعدم الثقة في المنتج النهائي) على أداء برنامج البيع على الخارطة في سوق العقارات بمدينة الرياض، مع صياغة تدابير توافقية للتغلب على هذه التحديات. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي مستندة إلى تقنية دلفي (Delphi Technique) التي تقوم على ثلاث جولات متتالية تشمل العصف الذهني ثم التضييق ثم الترتيب، مع حساب عدة مؤشرات إحصائية كالنسبة المئوية للاستجابة والانحراف المعياري والخطأ المعياري والمتوسط الموزون للتحقق من مستوى التوافق. وتكوّنت عينة الدراسة من مجموعة من الخبراء والمتخصصين المشاركين فعليًا في برنامج البيع على الخارطة بمدينة الرياض، وقد تم اختيارهم بأسلوب قصدي نظرًا لتخصصهم وخبرتهم العميقة في هذا المجال. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود عدة تحديات جوهرية تُعيق فعالية البرنامج، أبرزها تحديات تمويلية كاشتراط رهن صك الأرض الذي يُشكّل عائقًا كبيرًا أمام المطورين، وتحديات تسويقية تتمثل في ضعف إقبال المشتري نتيجة طول المدة الزمنية لتنفيذ المشاريع وعدم رؤية المنتج النهائي قبل الشراء، كما أن عدد عقود البيع على الخارطة في الرياض بلغ 204 عقود فقط من أصل 26,012 عقدًا إجماليًا. وأوصت بإيجاد بديل لشرط رهن صك الأرض كوضع تأمين على المشروع أو تقديم ضمان مالي بنكي، وتطوير آليات التسويق لزيادة ثقة المشتري.

☒ دراسة (Williams & Smith, 2023) بعنوان "Off-Plan Property Sales as an Innovative Financing Option in Real Estate Development"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على فعالية البيع على الخارطة كخيار تمويلي مبتكر بأبعاده المتمثلة في (الفعالية التمويلية للبيع على الخارطة مقارنةً بمصادر التمويل التقليدية كالقروض البنكية، والتحديات والمعوقات التي تواجه المطورين في استخدام هذه الآلية، والمخاطر التي يتعرض لها المشترون عند شراء وحدات عقارية لم تُبنَ بعد) على تطوير المشاريع العقارية في كينيا. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي المقطعي مستخدمةً أسلوبًا بحثيًا مختلطًا يجمع بين الاستبانات الموزعة على المطورين والوكلاء العقاريين والمقابلات المعمّقة مع مُخبرين رئيسيين، فضلًا عن الملاحظة الميدانية والتصوير الفوتوغرافي لتوثيق حالة المشاريع. وتكوّنت عيّنة الدراسة من مطورين عقاريين ووكلاء عقارات في مدينة نيروبي تم اختيارهم بأسلوب قصدي، بالإضافة إلى خمسة مشاريع عقارية كدراسات حالة هي Loresho Ridge: في منطقة Loresho، و Ramata Greens في منطقة Baba Dogo، و Kings Millennium في منطقة Imara، و Daima، و Muthaiga Valley في منطقة Parklands، و Pearl Heights في منطقة Kileleshwa. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن البيع على الخارطة يُحقّق وفورات مالية حقيقية تتراوح بين 4% و 8.5% من إجمالي تكلفة التطوير من خلال توفير فوائد القروض البنكية، وأن المطورين تمكنوا من تمويل ما بين 24% و 41% من التكلفة الإجمالية للمشاريع عبر هذه الآلية، كما أن أسعار الوحدات ارتفعت بنسبة 32%-42% عند اكتمال البناء. وأوصت بضرورة سنّ قوانين تنظّم البيع على الخارطة وتُلزم المطورين بالحصول على تراخيص.

☒ دراسة (Thuy, 2025) بعنوان "Off-Plan Property Sales: A Comparison Study of Vietnam's and Dubai (UAE)'s Legal Framework"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الإطار القانوني المنظم لبيع العقارات على الخارطة بأبعاده المتمثلة في (المتطلبات التشريعية الواجب استيفاؤها قبل الشروع في البيع، وآليات حماية المشتري من مخاطر تعثر المطور أو إخلاله بالتزاماته، وضمانات تنفيذ المشروع العقاري وتسليمه وفقًا للمواصفات المتفق عليها) على مستوى حماية حقوق أطراف العلاقة التعاقدية في كلّ من فيتنام وإمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي المقارن القائم على الموازنة المنهجية بين التشريعات العقارية في كلا البلدين من حيث الفلسفة التشريعية ومستوى التنظيم وآليات التنفيذ والرقابة. وتكوّنت عيّنة الدراسة من النصوص القانونية والتشريعية المنظمة لنشاط بيع العقار على الخارطة في كلّ من الجمهورية الاشتراكية الفيتنامية وإمارة دبي. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود فروق جوهرية وملموسة بين النظامين القانونيين في مستوى حماية المشتري ومدى فعالية آليات الرقابة على المطورين العقاريين،

حيث تبين أن تجربة دبي أكثر نضجًا وتقدمًا في تنظيم حسابات الضمان وربط عمليات السحب بنسب الإنجاز الفعلية المعتمدة من جهات رقابية مستقلة، بينما تعاني التجربة الفيتنامية من قصور تشريعي في هذا الجانب. وأوصت الدراسة بضرورة أن تعمل فيتنام على تطوير تشريعاتها العقارية بالاستفادة من التجربة الإماراتية الرائدة في مجال حسابات الضمان والرقابة المؤسسية على المطورين العقاريين.

☒ دراسة (Altarawneh, 2024) بعنوان "الأبعاد القانونية للوعد ببيع البناء على الخريطة في القانون الأردني"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الأبعاد والجوانب القانونية للوعد ببيع البناء على الخريطة بأبعاده المتمثلة في (الطبيعة القانونية للوعد بالبيع على الخريطة ومدى إلزاميته للأطراف المتعاقدة، والالتزامات القانونية المترتبة على كلٍّ من المطور العقاري والمشتري بموجب عقد الوعد بالبيع، والحماية التشريعية المقررة لحقوق المشتري في مرحلة ما قبل إبرام عقد البيع النهائي) على تنظيم العلاقة التعاقدية بين المطور والمشتري وفقًا للقانون الأردني. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي القائم على الاستقراء المنهجي للنصوص القانونية الأردنية ذات الصلة بالوعد بالبيع والبيع على الخريطة وتحليلها تحليلًا قانونيًا معمقًا. وتكوّنت عينة الدراسة من التشريعات والقوانين والأنظمة المنظمة لنشاط البيع على الخريطة والوعد بالبيع في المملكة الأردنية الهاشمية. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن الوعد ببيع البناء على الخريطة يُعدّ التزامًا قانونيًا ملزمًا يترتب عليه آثار قانونية محددة ومعتبرة في القانون الأردني، وأن هذا النوع من التعاقدات يحتاج إلى إطار قانوني أكثر وضوحًا وتقصيلًا لسدّ الثغرات التشريعية القائمة التي قد تُستغلّ للإضرار بحقوق المشتريين. وأوصت الدراسة بضرورة تطوير الإطار القانوني الأردني وتحديثه بما يكفل توفير حماية أكبر وأشمل لحقوق المشتريين في عقود البيع على الخريطة.

المحور الثاني: الدراسات المتعلقة بالمتغير التابع (ثقة المشتري والشفافية وتقليل مخاطر التعثر) وعلاقته بمتغيرات أخرى

☒ دراسة (الصندل، 2021) بعنوان "التزامات أطراف حساب ضمان التطوير العقاري: دراسة نقدية"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على التزامات أطراف حساب ضمان التطوير العقاري بأبعادها المتمثلة في (التزامات المطور العقاري تجاه حساب الضمان من حيث فتحه وإدارته والإفصاح عن المعلومات المالية، والتزامات أمين الحساب في الرقابة على حركة الأموال والتأكد من توجيهها لأغراض المشروع،

وحقوق المشترين والمستثمرين في الاطلاع على حالة الحساب ومستوى الإنجاز) على تعزيز الثقة في الاستثمارات العقارية وحماية حقوق المتعاملين في دولة الإمارات العربية المتحدة. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي النقدي القائم على فحص وتحليل التشريعات الإماراتية المنظمة لحسابات ضمان التطوير العقاري تحليلًا نقديًا يكشف نقاط القوة وأوجه القصور. وتكونت عينة الدراسة من القوانين والقرارات التنظيمية الصادرة في دولة الإمارات العربية المتحدة بشأن حسابات ضمان التطوير العقاري، وعالجتها الدراسة عبر 32 صفحة بحثية (ص ص. 147-178). وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن التشريعات الإماراتية قد ألزمت المطور العقاري بفتح حساب ضمان عقاري مستقل باسم المشروع كضمانة أساسية لحماية أموال المشترين، إلا أن الدراسة كشفت عن استمرار الحاجة الماسة لمعالجة عدة مسائل جوهرية لم تُعالج بالقدر الكافي. وأوصت الدراسة بضرورة ربط عمليات السحب من حساب الضمان بنسبة إنجاز فعلية محددة ومعتمدة لمنع إساءة استخدام الأموال، وإلزام المطور قانونيًا بإعلام المستثمرين والمشترين بأي رهن مقرر على المشروع سواء أكان سابقًا أم لاحقًا على التعاقد لتعزيز الشفافية والثقة.

☒ دراسة (الكراني، 2023) بعنوان "الآليات الحمائية للمستهلك في المجال العقاري"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الآليات القانونية الحمائية المقررة لصالح المستهلك بأبعادها المتمثلة في (ضمانات البائع المقررة قانونًا تجاه المشتري العقاري كضمان الاستحقاق وضمان العيوب الخفية، وحق المستهلك في الإعلام والحصول على كافة المعلومات الجوهرية المتعلقة بالعقار قبل إبرام العقد، وآلية التقييد الاحتياطي كوسيلة لحماية حقوق المشتري في مرحلة ما قبل نقل الملكية النهائي) على مستوى حماية المستهلك في مجال المعاملات العقارية. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي القائم على استقراء وتحليل النصوص القانونية والتشريعية ذات الصلة بحماية المستهلك العقاري في المنظومة القانونية المغربية. وتكونت عينة الدراسة من التشريعات والقوانين المنظمة للمعاملات العقارية وحماية المستهلك، بما في ذلك قانون الالتزامات والعقود ومدونة الحقوق العينية وقانون حماية المستهلك، وعالجتها الدراسة عبر 33 صفحة بحثية (ص ص. 74-106). وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن الأزمة التي يشهدها السوق العقاري والتي كشف عنها الاتحاد الوطني للمطورين العقاريين تطرح أكثر من تساؤل جوهر حول الوضع القانوني والاقتصادي للمستهلك العقاري، وأن هناك حاجة ماسة لتعزيز ضمانات حماية المستهلك في المجال العقاري عبر تطوير القوانين القائمة وتحديثها. وأوصت الدراسة بتعزيز التزام البائع بالإفصاح الكامل والشفاف عن جميع المعلومات الجوهرية المتعلقة بالعقار وتفعيل آليات الرقابة القضائية والإدارية لحماية المستهلك العقاري.

☒ دراسة (الغامدي، 2024) بعنوان "حماية المشتري في أثناء التعاقد على بيع عقار على الخارطة في النظام السعودي"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الضمانات الخاصة التي يتمتع بها المشتري بأبعادها المتمثلة في (الضمانات الإجرائية المتضمنة وجوب حصول المطور العقاري على الترخيص الإداري لممارسة نشاط البيع على الخارطة وتنظيم الإعلان عن مشاريع البناء ووجوب ملكية المطور للأرض والتزام البائع بإعلام المشتري بجوهر العقد وعناصره، والضمانات الموضوعية المتضمنة إفراغ البيع في نموذج العقد المعتمد ومراعاة قواعد حساب الضمان وإنفاذ الشرط الجزائي في مواجهة البائع عند إخلاله بالتزاماته وإضفاء الطابع الأمر على النصوص القانونية) على تعزيز ثقة المشتري في عقد البيع على الخارطة في النظام السعودي. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لتحليل النصوص القانونية المنظمة لعقد البيع على الخارطة. وتكوّنت عيّنة الدراسة من نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة ولوائحه التنفيذية والقرارات الرقابية ذات الصلة. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن النظام السعودي أقرّ منظومة متكاملة من الضمانات الإجرائية والموضوعية تُوفّر حماية فعلية للمشتري في مراحل التعاقد المختلفة. وأوصت بإعادة صياغة النصوص النازمة لعقد بيع الوحدات على الخارطة وتجميعها في تشريع واحد متكامل حوّلًا دون التكرار والتضارب بين النصوص المتفرقة.

☒ دراسة (باوزير، 2025) بعنوان "أثر إدارة المخاطر على كفاءة إدارة الممتلكات في السوق العقاري في الرياض"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أثر إدارة المخاطر بأبعادها المتمثلة في (التخطيط الاستراتيجي لإدارة المخاطر العقارية، والتسعير والتقييم العقاري في ضوء تحليل المخاطر، والتسويق العقاري وعلاقته بإدارة المخاطر، والصيانة الوقائية والتصحيحية للممتلكات، والتحليل والتوقعات المستقبلية للسوق العقاري) على كفاءة إدارة الممتلكات في السوق العقاري بمدينة الرياض. واستخدمت الدراسة المنهج الوصفي القائم على وصف وتحليل واقع إدارة المخاطر في السوق العقاري في الرياض، معتمدةً على أدوات التحليل الإحصائي للتحقق من فرضيات الدراسة. وتكوّنت عيّنة الدراسة من (151) مفردة من العاملين والمهنيين والمستثمرين في السوق العقاري بمدينة الرياض، وتمّ جمع البيانات الأولية عبر استبانة محكمة صُمّمت لهذا الغرض ووُزّعت على أفراد العيّنة. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود تأثيرات إيجابية ذات دلالة إحصائية لإدارة المخاطر على مختلف جوانب إدارة الممتلكات العقارية في مدينة الرياض، بدءًا من التخطيط

الاستراتيجي الذي يُمكن من التنبؤ بالمخاطر المحتملة ووضع خطط استباقية لمواجهة، مرورًا بالتسعير والتقييم الدقيق الذي يأخذ في الاعتبار عوامل المخاطر المؤثرة، وصولاً إلى التسويق والصيانة والتحليل والتوقعات المستقبلية التي تتحسن جميعها بتطبيق ممارسات إدارة المخاطر الفعّالة. وأوصت الدراسة بضرورة تبني استراتيجيات شاملة ومنهجية لإدارة المخاطر في السوق العقاري السعودي لتحسين كفاءة إدارة الممتلكات وتقليل المخاطر المحتملة.

☒ دراسة (Gholipour, Tajaddini, & Pham, 2020) بعنوان "Real Estate Market Transparency and Default on Mortgages"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على طبيعة العلاقة بين شفافية سوق العقارات بأبعادها المتمثلة في (مؤشر الشفافية العقارية المطور من شركة Jones Lang LaSalle الذي يقيس مستوى انفتاح السوق ووضوح إطاره القانوني والتنظيمي، ومستوى الإفصاح المعلوماتي وتوفر البيانات العقارية الموثوقة، والبيئة القانونية والتنظيمية ومدى اتساقها في تطبيق القواعد واحترام حقوق الملكية) على معدلات التعثر في سداد القروض العقارية عبر 46 دولة حول العالم. واستخدمت الدراسة المنهج الكمي التحليلي مستخدمة بيانات بانل غير متوازنة تغطي الفترة الزمنية من 2006 إلى 2016 بست موجات ثنائية السنوات، مع تطبيق عدة نماذج تقديرية تشمل نماذج التأثيرات الثابتة للدولة والسنة (Country and Year Fixed Effects) وطريقة العزوم المعممة (GMM) لضمان متانة النتائج. وتكونت عينة الدراسة من بيانات (46) دولة تغطي اقتصادات متقدمة وناشئة خلال الفترة 2006-2016. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة سلبية ذات دلالة إحصائية قوية بين شفافية سوق العقارات والتعثر في سداد القروض العقارية، بمعنى أن الدول التي تتمتع بمستويات أعلى من الشفافية العقارية تشهد معدلات أقل من التعثر في سداد القروض، وأن هذه العلاقة تبرز بشكل أوضح وأقوى في الاقتصادات الناشئة مقارنة بالدول مرتفعة الدخل. وأوصت بأن تواصل الحكومات جهودها في تعزيز شفافية أسواقها العقارية كأداة فعّالة ومباشرة للحد من معدلات التعثر

☒ دراسة (Bharti, Chenchu, & Jha, 2024) بعنوان "Revitalizing Real Estate: Decoding Disputes, Propelling Policies, and Pioneering Solutions"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مدى فعالية قانون تنظيم وتطوير العقارات الهندي (RERA) بأبعاده المتمثلة في (مستوى الشفافية والمساءلة الذي أحدثه القانون في القطاع العقاري ودوره في تقليل النزاعات، ومدى وعي أصحاب المصلحة بالسياسات العقارية وآليات الحماية المتاحة لهم، وفعالية آليات

تسوية النزاعات المنصوص عليها في القانون بما في ذلك دور المحكمة الاستئنافية) على أداء القطاع العقاري وتقليل تأخر المشاريع الناجم عن النزاعات في منطقة العاصمة الوطنية دلهي (NCR Delhi) بالهند. واستخدمت الدراسة منهجًا بحثيًا منظمًا ومتعدد الأدوات يجمع بين المراجعة المنهجية الشاملة للأدبيات ذات الصلة، ودراسات الحالة التفصيلية لمشاريع عقارية فعلية، والمسوح الاستبائية المصممة خصيصًا وموجهة بشكل منفصل لفئتين من أصحاب المصلحة هما المطورون العقاريون والعملاء (المشترون). وتكوّنت عينة الدراسة من مطوّرين عقاريين وعملاء في قطاع العقارات بمنطقة NCR Delhi تم اختيارهم لتمثيل وجهتي النظر الرئيسيتين في العلاقة التعاقدية. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أنه رغم وجود مستوى مقبول من الوعي بسياسات العقارات بين أصحاب المصلحة إلا أن بعض العناصر الجوهرية كدور المحكمة الاستئنافية غالبًا ما يتم تجاهلها، وأن المطورين يُبرزون التأثيرات الإيجابية للقانون والحصافة المالية التي أحدثها بينما يشدد العملاء على الحاجة الملحة إلى لوائح أكثر صرامة تضمن الالتزام بمواعيد التسليم والشفافية. وأوصت بإنشاء نظام ترخيص وطني موحد (Pan-India) ونظام تصنيف كفاءة للمطورين.

☒ دراسة (Wiejak-Roy, Ache et al., 2024) بعنوان "Transparency in the Real Estate Market – A Global Comparative Study"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مستوى الشفافية في أسواق العقارات العالمية بأبعادها المتمثلة في (مفهوم الشفافية العقارية وتعريفها من منظور الممارسين والخبراء الدوليين وكيفية إدراكها في سياقات وطنية مختلفة، وآليات قياس الشفافية والمؤشرات المعتمدة لتقييمها ومدى ملاءمتها للواقع المحلي لكل دولة، والفجوات والعجز في الشفافية القائم بين الأسواق العقارية الوطنية المختلفة وأسبابه وتأثيراته على ثقة المستثمرين والمشتريين) على أداء أسواق العقارات عالميًا وقدرتها على جذب الاستثمارات وحماية المتعاملين. واستخدمت الدراسة المنهج المقارن العالمي من خلال دراسة مسحية دولية واسعة النطاق موجهة للخبراء والمهنيين في قطاع العقارات حول العالم، في إطار تعاون بحثي مشترك بين جامعة غرب إنجلترا في بريستول (UWE Bristol) والاتحاد الدولي للمساحين (FIG) ولجنته التاسعة المتخصصة في تقييم وإدارة العقارات. وتكوّنت عينة الدراسة من خبراء ومهنيين متخصصين في أسواق العقارات من عدة دول حول العالم يمثلون تجارب وثقافات عقارية متنوعة. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود فروق جوهرية وملموسة في مستويات الشفافية بين الأسواق العقارية الوطنية المختلفة، وأن العديد من الأسواق لا سيما في الاقتصادات الناشئة تعاني من عجز واضح في الشفافية يؤثر سلبيًا على ثقة المستثمرين والمشتريين ويُعيق

تدقق الاستثمارات العقارية. وأوصت بتطوير أدوات ومعايير قياس موحدة ومتفق عليها دوليًا للشفافية العقارية وتبني أفضل الممارسات الدولية..

☒ دراسة (Patel & Jha, 2025) بعنوان "Impact of Implementing the Real Estate (Regulation and Development) Act in the Construction Industry"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على الآثار الفعلية لتطبيق قانون تنظيم وتطوير العقارات الهندي (RERA) لعام 2016 بأبعاده المتمثلة في (معايير التوحيد المتمحورة حول المستهلك والشفافية ومدى تأثيرها في تعزيز ثقة المشترين، وتصاعد الأسعار واتجاهات السوق الصاعدة وعلاقتها بسلوك المستثمرين، وآليات تسوية النزاعات ودورها في تعزيز المساءلة والحوكمة) على صناعة البناء والتشييد في ولاية غوجارات بالهند. واستخدمت الدراسة المنهج الكمي الشامل مستخدمةً ثلاث أدوات تحليلية متكاملة هي: الإحصاء الوصفي لتوصيف خصائص العينة، والتحليل العاملي الاستكشافي (Exploratory Factor Analysis) لتجميع المتغيرات في عوامل رئيسية، وعلاقات التفضيل الضبابية (Fuzzy Preference Relations) لترتيب العوامل حسب أهميتها. وتكونت عينة الدراسة من (96) مستجيبًا من أصحاب المصلحة في قطاع العقارات بولاية غوجارات الهندية تمّ تحديدهم من خلال مراجعة شاملة للأدبيات التي حدّدت (26) سمة تأثيرية للقانون. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن عامل معايير التوحيد المتمحورة حول المستهلك والشفافية هو العامل الأكثر أهمية وتأثيرًا في تعزيز ثقة المشترين وشفافية السوق العقاري، بينما كان عامل تصاعد الأسعار واتجاه السوق الصاعد هو الأقل أهمية. وأوصت بتشديد القواعد المتعلقة بحسابات الضمان وتحسين إدارتها المالية، وتطوير آليات تسوية النزاعات لتكون أكثر كفاءة وسرعة.

☒ دراسة (Huang, Huang, & Nie, 2025) بعنوان "Housing Presale Systems and Entrepreneurial Default Risk"

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أثر نظام البيع المسبق للمساكن بأبعاده المتمثلة في (صدّات الطلب السكني السلبية وتأثيرها على أسعار المساكن وسلوك الأسر الاستهلاكي، ومستوى الرفع المالي لرواد الأعمال في القطاع العقاري وعلاقته باحتمالية التعثر، وديناميكيات أسعار المساكن في ظل نظام البيع المسبق مقارنةً بنظام البيع الفوري) على مخاطر تعثر رواد الأعمال في القطاع العقاري الصيني الذي يشهد تحديات متصاعدة تتمثل في انخفاض أسعار المساكن وارتفاع معدلات التخلف عن السداد. واستخدمت الدراسة نموذج التوازن العام العشوائي الديناميكي (DSGE Model) المتقدم الذي يتضمن أربعة فاعلين

اقتصاديّين هم: الأسر ورواد الأعمال والبنوك وثلاثة أنواع من الشركات، مع التمييز بين شركات التطوير العقاري ورواد الأعمال الذين يملكونها لالتقاط الديناميكيات المالية الداخلية للقطاع بدقة. وتكوّنت عيّنة الدراسة من البيانات الاقتصادية المعاييرة للاقتصاد الصيني وفقاً للأدبيات ذات الصلة، حيث تمّ ضبط المعاملات بناءً على دراسات سابقة معتمدة. وتوصلت نتائج الدراسة إلى ثلاث نتائج رئيسية: أولها أن انكماش الطلب يُعدّ العامل الأساسي الدافع لانخفاض أسعار المساكن وزيادة معدلات تعثر رواد الأعمال، وثانيها أن ممارسة البيع المسبق المعمول بها حالياً في الصين تُخفّف بفعالية من الانخفاض المفرط في الأسعار خلال صدمات الطلب السلبية من خلال تيسير التمويل المبكر، وثالثها أن إلغاء نظام البيع المسبق سيؤدي إلى تفاقم مخاطر التعثر. وأوصت بتطوير سياسات تنظيمية متوازنة.

8.1 الفجوة البحثية

تتفق الدراسة الحالية مع عدد من الدراسات السابقة في جوانب متعددة تشمل الهدف والمنهج وبيئة التطبيق. فمن حيث الهدف، تشترك الدراسة الحالية مع دراسة العساف وعجاج (2025) ودراسة الغامدي (2024) في التركيز على الضمانات التنظيمية لحماية المشتري في عقود البيع على الخارطة بالنظام السعودي، كما تلتقي مع دراسة شعيب وزكي (2025) ودراسة الصندل (2021) في تناول دور حساب الضمان كآلية محورية لحماية أموال المشتري وإن اختلفت بيئة التطبيق (دبي والإمارات). وتتفق مع دراسة Bharti, Chenchu و (2024) ha للدراسة Patel و (2025) ha في دراسة أثر التنظيمات العقارية على ثقة أصحاب المصلحة وإن كانتا تتناولان قانون RERA في الهند. أما من حيث المنهج، فتتفق الدراسة الحالية مع دراسة باوزير (2025) في استخدام المنهج الوصفي التحليلي والاستبانة كأداة لجمع البيانات من عينة ميدانية، كما تتفق مع دراسة Gholipour, Tajaddini و (2020) Pham في البحث عن العلاقة بين الشفافية في السوق العقاري وسلوك المتعاملين، وتتقاطع مع دراسة Alqahtany وآخرين (2023) في التركيز على سوق الرياض العقاري كبيئة تطبيقية رئيسية ضمن المملكة العربية السعودية. كذلك تتفق مع دراسة لقم والشثري (2024) في تناول البُعد الشرعي والتنظيمي لعقد البيع على الخارطة في السياق السعودي، ومع دراسة الكرياني (2023) في التطرق لآليات حماية المستهلك في المجال العقاري.

تتميّز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة في عدة جوانب جوهرية. فمن حيث الهدف، ركّزت معظم الدراسات السابقة العربية كدراسة الغامدي (2024) ودراسة العساف وعجاج (2025) ودراسة لقم والشثري (2024) على التحليل القانوني-التشريعي للنصوص دون قياس أثرها الميداني على المشتري، بينما تسعى

الدراسة الحالية إلى قياس الأثر الفعلي لأبعاد التنظيم الأربعة (الترخيص وتأهيل المطورين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشتريين كمتغير سلوكي إدراكي، وهو ما لم تتناوله أي من تلك الدراسات بهذا التصنيف الرباعي المتكامل. ومن حيث المنهج، اعتمدت دراسة Alqahtany وآخرين (2023) أسلوب دلقي بثلاث جولات مع خبراء، واستخدمت دراسة Bharti وآخرين (2024) التحليل العاملي ومقاييس التفضيل الضبابي مع (96) من أصحاب المصلحة في قطاع البناء بالهند، في حين تتبنى الدراسة الحالية تحليل الانحدار المتعدد لاختبار العلاقة السببية مع عينة أكبر حجماً تبلغ (384) مفردة من المشتريين أنفسهم وليس من الخبراء أو المطورين. كما أن دراسة Williams و Smith (2023) ركزت على البعد التمويلي للبيع على الخارطة في كينيا، ودراسة Gholipour وآخرين (2020) تناولت الشفافية وعلاقتها بالتعثر في الرهون العقارية عبر (46) دولة ببيانات ثانوية، بينما تجمع الدراسة الحالية بين البعد التنظيمي والسلوكي ببيانات أولية ميدانية في بيئة سعودية تحديداً. ومن حيث بيئة التطبيق، طُبقت دراسة شعيب وزكي (2025) والصنديل (2021) في إمارة دبي والإمارات، ودراسة الكرياني (2023) في المغرب، ودراسة عبد الرزاق (2025) في العراق والجزائر مقارنةً بالسعودية، بينما تُطبّق الدراسة الحالية حصرياً في ثلاث مدن سعودية رئيسية (الرياض، جدة، الدمام) في ضوء برنامج "وافي" المحدث وفقاً لنظام 1445هـ، وهو ما يمنحها خصوصية سياقية لم تتوفر في الدراسات السابقة.

9.1 المنطلقات النظرية للدراسة:

البيع على الخارطة: (Off-Plan Sale) عرّفت المادة الأولى من نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم (196) لعام 1445هـ المشروع العقاري بأنه "مشروع عقاري يراد تطويره لبيع أو تأجير أراضٍ مطورة أو وحدات عقارية على الخارطة، قبل البدء في تنفيذه أو في أثناء أعمال الإنشاء والتطوير بحسب التصميم أو المخطط المتفق عليه". ويُعرّف إجرائياً في هذه الدراسة بأنه عقد يتمّ بموجبه بيع وحدة عقارية لم تُنشأ بعد أو في مرحلة الإنشاء، استناداً إلى تصاميم ومخططات معتمدة، ضمن مشروعات مرخّصة من برنامج "وافي" التابع للهيئة العامة للعقار.

تنظيم البيع على الخارطة: (Off-Plan Sales Regulation) يُقصد به مجموعة القواعد القانونية والإجرائية والرقابية التي وضعها المنظم السعودي لحوكمة عمليات بيع الوحدات العقارية قبل اكتمال إنشائها، بهدف حفظ حقوق المتعاملين ورفع موثوقية السوق العقاري (العساف وعجاج، 2025) ويُقاس في هذه

الدراسة من خلال أربعة أبعاد هي: الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين، وحساب الضمان والرقابة المالية، والالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، والإفصاح والشفافية المعلوماتية.

الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين (Developer Licensing and Qualification) يُشير إلى منظومة الاشتراطات التي يجب على المطور العقاري استيفائها قبل مزاولة نشاط البيع على الخارطة، وتشمل القيد في سجل المطورين لدى الهيئة العامة للعقار، والحصول على السجل التجاري وعضوية الغرفة التجارية، وتقديم السجل الائتماني ودراسة الجدوى الاقتصادية، والحصول على الترخيص الخاص بالمشروع وفقاً للمادة السادسة من النظام (الغامدي، 2024).

حساب الضمان والرقابة المالية (Escrow Account and Financial Oversight) عرّفت المادة الأولى من النظام حساب الضمان بأنه "حساب بنكي خاص بالمشروع العقاري، تودع فيه المبالغ التي دفعها الممولون للمشروع العقاري، أو المشترون، أو المستأجرون من المشروع". ويُخصّص هذا الحساب حصرياً لأغراض الصرف على المشروع المرخّص، ولا يجوز الحجز عليه لمصلحة دائني المطور، ويكون الصرف منه بموجب وثيقة يوقعها المطور والمكتب الاستشاري والمحاسب القانوني وفقاً للمواد من التاسعة إلى الرابعة عشرة من النظام (شعيب وزكي، 2025).

الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد (Contractual Obligations and Contract Controls) تُشير إلى الأحكام التنظيمية التي تحكم العلاقة التعاقدية بين المطور والمشتري، وتشمل إلزام المطور باستخدام نموذج عقد بيع معتمد من الهيئة يتضمّن مواعيد تسليم محددة باليوم، والنص على الشرط الجزائي الذي يلزم المطور بتعويض المشتري عند التأخير بما لا يقل عن 2% سنوياً من قيمة الأرض المطورة أو أجرة المثل للوحدة العقارية وفقاً للمادة العشرين من النظام، فضلاً عن التأشير على صك ملكية العقار بعدم التصرف فيه حتى اكتمال التطوير وفقاً للمادة الثامنة (لقم والشثري، 2024).

الإفصاح والشفافية المعلوماتية (Disclosure and Information Transparency) يُقصد بها التزامات المطور بتوفير معلومات دقيقة وشاملة وحديثة للمشتري والجهات الرقابية حول المشروع العقاري، وتشمل الإعلان الدقيق عن المشروع ومواصفاته، وتقديم القوائم المالية الدورية المُعدّة من المحاسب القانوني، وتقارير المكتب الاستشاري عن سير الأعمال ونسب الإنجاز، وحق المشتري في الاطلاع على السجلات المحاسبية الخاصة به وفقاً للمادة السابعة عشرة، فضلاً عن إلزام المحاسب القانوني والمكتب الاستشاري بالإبلاغ عن أي مخالفة وفقاً للمادة التاسعة عشرة (الكراني، 2023).

ثقة المشتري (Buyer Trust): تُعرّف الثقة في الأدبيات بأنها الاستعداد النفسي لدى أحد أطراف العلاقة لقبول حالة الضعف أمام الطرف الآخر استناداً إلى توقعات إيجابية بشأن نواياه وسلوكه (Mayer, Davis & Schoorman, 1995). وتُعرّف إجرائياً في هذه الدراسة بأنها درجة اطمئنان المشتري الفعلي أو المحتمل لوحدة عقارية على الخارطة تجاه قدرة المطور على الوفاء بالتزاماته، وفاعلية الإطار التنظيمي والرقابي في حماية حقوقه المالية والتعاقدية، وعدالة الشروط التعاقدية، وكفاية المعلومات المتاحة له لاتخاذ قرار شرائي مستنير. ويُقاس من خلال (12) فقرة تغطي هذه الأبعاد مجتمعة وفق مقياس ليكرت الخماسي (Wiejak-Roy et al., 2024).

وتستند هذه الدراسة في تأطيرها النظري إلى ثلاث نظريات رئيسية تُفسّر العلاقة بين تنظيم البيع على الخارطة وثقة المشتري. النظرية الأولى هي نظرية الوكالة (Agency Theory) التي طوّرها Jensen و Meckling عام 1976، وتقوم على فكرة أن العلاقة التعاقدية بين الموكّل (المشتري) والوكيل (المطور العقاري) تنطوي بطبيعتها على تضارب محتمل في المصالح، حيث يمتلك المطور معلومات تفصيلية عن المشروع وتكاليفه الحقيقية ومعدلات إنجازه لا يمتلكها المشتري، مما يؤلّد ما يُعرف بمشكلة الخطر الأخلاقي (Moral Hazard) التي قد تدفع المطور إلى تقليل جودة التنفيذ أو تأخير التسليم أو تحويل الأموال لأغراض أخرى. وتُفسّر هذه النظرية الحاجة إلى آليات رقابية كحساب الضمان والمحاسب القانوني والاستشاري الهندسي بوصفها أدوات لتقليل تكاليف الوكالة وضبط سلوك المطور بما يتوافق مع مصلحة المشتري (الصندل، 2021).

النظرية الثانية هي نظرية عدم تماثل المعلومات (Information Asymmetry Theory) التي أسّس لها Akerlof عام 1970 في نموذجهِ الشهير "سوق الليمون"، وتُفترض أن أحد طرفي المعاملة يمتلك معلومات أكثر أو أدق من الطرف الآخر، وهو ما ينطبق تماماً على سياق البيع على الخارطة حيث يمتلك المطور معرفة كاملة بحالة المشروع ومخاطره بينما لا يستطيع المشتري التحقق من جودة المنتج قبل اكتماله. ويُنتج هذا التفاوت المعلوماتي مشكلة الاختيار العكسي (Adverse Selection) التي قد تؤدي إلى عزوف المشتري عن السوق أو قبولهم بمنتجات دون المستوى. وتُبرّر هذه النظرية أهمية آليات الإفصاح والشفافية المعلوماتية كالتقارير الدورية عن نسب الإنجاز والإعلان عن الأعباء المقررة على المشروع في تقليص هذه الفجوة المعلوماتية وتعزيز ثقة المشتري. (Gholipour, Tajaddini & Pham, 2020)

أما النظرية الثالثة فهي نظرية الإشارة (Signaling Theory) التي طوّرها Spence عام 1973، وتُفسّر كيف يُمكن للطرف الذي يمتلك معلومات أفضل أن يُرسل إشارات موثوقة للطرف الآخر لتقليل حالة عدم اليقين. وفي سياق البيع على الخارطة، تُمثّل حصول المطوّر على شهادة التأهيل من الهيئة العامة للعقار وقيدته في سجل المطوّرين والتزامه بنموذج العقد المعتمد والحصول على ترخيص المشروع إشاراتٍ إيجابية يُرسلها للمشتري تُدّل على جديته وكفاءته والتزامه بالمعايير التنظيمية، وهو ما يُساهم في تقليل حالة عدم اليقين وبناء الثقة المؤسسية. (Bharti, Chenchu & Jha, 2024)

10.1 المنهجية وطرق البحث:

ستبنّى هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي بوصفه المنهج الأنسب لطبيعة الموضوع وأهدافه، إذ سيُستخدم الجانب الوصفي في رصد وتوصيف واقع تنظيم البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية من خلال أبعاده الأربعة (الترخيص وتأهيل المطوّرين العقاريين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية)، بينما سيُوظّف الجانب التحليلي في اختبار العلاقات السببية بين هذه الأبعاد والمتغير التابع المتمثّل في ثقة المشتريين، وذلك باستخدام أساليب إحصائية استدلالية تُمكن من التحقق من فروض الدراسة ومن تحديد الأبعاد الأكثر تأثيراً ودلالة إحصائية.

وسيعتمد الباحث في جمع البيانات الأولية على أداة الاستبانة المُصمّمة وفق مقياس ليكرت الخماسي، حيث ستوزّع إلكترونياً على عينة من المشتريين الفعليين والمحتملين لوحدات عقارية مطروحة ضمن برنامج "وافي" للبيع على الخارطة في المدن الرئيسية بالمملكة (الرياض، جدة، الدمام)، وسيُستكمل ذلك بمراجعة شاملة للأدبيات النظرية والدراسات السابقة والأنظمة واللوائح ذات الصلة بوصفها مصادر ثانوية تُثري الإطار المفاهيمي للدراسة وتُدعم تفسير نتائجها.

11.1 مجتمع وعينة الدراسة

سينتوّن مجتمع الدراسة من جميع المشتريين الفعليين والمحتملين للوحدات العقارية المطروحة ضمن مشاريع البيع على الخارطة المرخّصة من برنامج "وافي" التابع للهيئة العامة للعقار في المملكة العربية السعودية. وبحسب أحدث إحصاءات الهيئة العامة للعقار، بلغ عدد مشاريع البيع على الخارطة المرخّصة بنهاية النصف الأول من عام 2025 نحو (654) مشروعاً عقارياً، تضمّ أكثر من (346,000) وحدة عقارية بقيمة بيعية تقديرية تجاوزت (508) مليارات ريال، فيما سجّلت منصة "سكني" أكثر من

(580,000) حجز عبر نظام البيع على الخارطة، وبلغ عدد المطورين العقاريين المؤهلين والمسجلين أكثر من (3,000) مطور مرخص، وهو ما يعكس الحجم الكبير لمجتمع الدراسة وتنوعه الجغرافي والديموغرافي.

ونظراً لصعوبة الحصر الشامل لجميع أفراد المجتمع، سيلجأ الباحث إلى أسلوب العينة العشوائية الطبقية المتناسبة، حيث سيقسم المجتمع إلى ثلاث طبقات جغرافية رئيسية (منطقة الرياض، ومنطقة مكة المكرمة، والمنطقة الشرقية) بوصفها المناطق الأكثر تركّزاً لمشاريع البيع على الخارطة. وسيحدّد حجم العينة المستهدف بنحو (384) مفردة استناداً إلى معادلة ستيفن ثومبسون (Steven Thompson) للمجتمعات الكبيرة عند مستوى ثقة (95%) وهامش خطأ (5%)، مع زيادة العدد المستهدف إلى (450) استبانة لتعويض الاستبانات غير المكتملة أو المستبعدة، على أن تُوزع إلكترونياً عبر المنصات العقارية ومجموعات المشترين المسجلين في برنامج "وافي".

12.1 مصادر جمع البيانات

ستعتمد الدراسة على نوعين من مصادر البيانات. المصادر الثانوية، وتشمل الكتب والمراجع العلمية، والدوريات والمجلات المحكمة العربية والأجنبية، والرسائل الجامعية (ماجستير ودكتوراه)، والأنظمة واللوائح التنفيذية ذات الصلة ولا سيما نظام بيع وتأجير مشروعات عقارية على الخارطة الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم (196) لعام 1445هـ ولائحته التنفيذية، فضلاً عن التقارير والإحصاءات الرسمية الصادرة عن الهيئة العامة للعقار ومنصة "سكني" والهيئة العامة للإحصاء، وقواعد البيانات الإلكترونية مثل (Scopus, Web of Science, Google Scholar, دار المنظومة، المعرفة). أما المصادر الأولية فتتمثل في البيانات التي سيجمعها الباحث ميدانياً من خلال أداة الاستبانة الموجهة لعينة الدراسة من المشترين الفعليين والمحتملين.

13.1 أداة الدراسة

ستصمم استبانة إلكترونية مغلقة وفق مقياس ليكرت الخماسي (موافق بشدة = 5، موافق = 4، محايد = 3، غير موافق = 2، غير موافق بشدة = 1) كأداة رئيسية لجمع البيانات الأولية، وستتكوّن من ثلاثة أقسام على النحو التالي:

القسم الأول: البيانات الديموغرافية والشخصية - سيتضمن عدداً من الأسئلة المتعلقة بالجنس، والعمر، والمؤهل العلمي، ومنطقة السكن، ومستوى الدخل الشهري، والخبرة السابقة في الشراء على الخارطة.

القسم الثاني: المتغير المستقل (تنظيم البيع على الخارطة) - سيتكون من (4) أبعاد، يتضمن كل بُعد (4) فقرات، ليصبح إجمالي فقرات المتغير المستقل (16) فقرة، موزعة كالتالي: بُعد الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين (4 فقرات)، بُعد حساب الضمان والرقابة المالية (4 فقرات)، بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد (4 فقرات)، وبُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية (4 فقرات).

القسم الثالث: المتغير التابع (ثقة المشتريين) - سيقاس كمحور أحادي يتضمن (12) فقرة تغطي مختلف أوجه ثقة المشتري في المطور العقاري، وفي المشروع ذاته، وفي الإطار التنظيمي والرقابي القائم، وفي قرار الشراء المستقبلي.

وبذلك سيبلغ إجمالي فقرات الاستبانة (28) فقرة (16 فقرة للمتغير المستقل + 12 فقرة للمتغير التابع)، بالإضافة إلى أسئلة القسم الأول الديموغرافية. وسيخضع الباحث الاستبانة لاختبارات الصدق والثبات قبل التوزيع النهائي، بما يشمل صدق المحتوى من خلال عرضها على مجموعة من المحكمين المتخصصين، وصدق الاتساق الداخلي من خلال معامل ارتباط بيرسون، والثبات من خلال معامل ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha).

14.1 الأساليب الإحصائية المستخدمة

سيحلل البيانات المُجمَّعة باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS v.28)، وسيستخدم مجموعة من الأساليب الإحصائية الوصفية والاستدلالية تشمل: التكرارات والنسب المئوية لوصف خصائص عينة الدراسة الديموغرافية، والمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتحديد اتجاهات استجابات أفراد العينة على محاور الاستبانة وترتيب أهميتها النسبية، ومعامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation) لقياس صدق الاتساق الداخلي للأداة ولإستكشاف العلاقات الارتباطية بين المتغيرات، ومعامل ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha) للتحقق من ثبات أداة الدراسة، واختبار التوزيع الطبيعي (Kolmogorov-Smirnov) للتأكد من اعتدالية البيانات قبل تطبيق الاختبارات البارامترية، وتحليل الانحدار المتعدد (Multiple Regression Analysis) لاختبار أثر أبعاد المتغير المستقل مجتمعةً ومنفردةً على المتغير التابع واختبار فروض الدراسة، واختبار تحليل التباين الأحادي (One-Way

(ANOVA واختبار (T-Test) لفحص الفروق في استجابات أفراد العينة وفقاً للمتغيرات الديموغرافية، ومعامل تضخم التباين (VIF) ومعامل التسامح (Tolerance) للكشف عن مشكلة الأزواج الخطي بين المتغيرات المستقلة.

15.1 حدود الدراسة

- ✖ الحدود الموضوعية: ستقتصر الدراسة على دراسة أثر تنظيم البيع على الخارطة بأبعاده الأربعة (الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشتري، دون التطرق إلى متغيرات تابعة أخرى كرضا المشتري أو نية إعادة الشراء أو الأداء المالي للمطورين.
- ✖ الحدود المكانية: ستطبق الدراسة في المدن الرئيسية الثلاث الأكثر تركّزاً لمشاريع البيع على الخارطة في المملكة العربية السعودية، وهي: الرياض، وجدة، والدمام (المنطقة الشرقية)
- ✖ الحدود الزمانية: ستجرى الدراسة الميدانية (توزيع الاستبانة وجمع البيانات) خلال الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي 2026/2027م.
- ✖ الحدود البشرية: ستقتصر الدراسة على المشتريين الفعليين الذين سبق لهم شراء وحدة عقارية على الخارطة عبر برنامج "وافي"، والمشتريين المحتملين الذين يدرسون حالياً خيار الشراء على الخارطة، وذلك من المواطنين والمقيمين في المدن المستهدفة.

الفصل الثاني: الإطار النظري

المبحث الأول: تنظيم البيع على الخارطة

1.1.2 تمهيد

شهدت الصناعة العقارية خلال العقود الأخيرة تحولات جوهرية في أنماط تمويل المشروعات وتسويقها، إذ لم يعد البيع مقتصرًا على الوحدات المكتملة الجاهزة للتسليم، بل امتد ليشمل بيع الوحدات قبل إنشائها استنادًا إلى مخططات هندسية ومواصفات فنية موثقة. ويُعدّ هذا النمط، المعروف بـ"البيع على الخارطة"، أحد أبرز أدوات التمويل الذاتي للمشروعات العقارية الكبرى، لما يوفره من سيولة مبكرة تُمكن المطوّرين من إنجاز مشروعاتهم دون الاعتماد الكلي على التمويل المصرفي التقليدي. (Ondari & Muturi, 2023) غير أن هذا النمط، على الرغم من مزاياه التمويلية والتنموية، يحمل في طياته مخاطر جسيمة تتصل بعدم اكتمال المشروع، أو التأخر في التسليم، أو الإخلال بالمواصفات المتفق عليها، مما استدعى تدخل المُشرّع لوضع منظومة تنظيمية متكاملة تضبط هذا النشاط وتحفظ حقوق أطرافه.

وفي المملكة العربية السعودية، تنامي الاهتمام التشريعي بتنظيم هذا النمط من البيع نظرًا لاتساع السوق العقاري ودوره الحيوي في تحقيق مستهدفات رؤية ٢٠٣٠، ولا سيما ما يتعلق بمشروعات الإسكان الكبرى والتحول العمراني الشامل. (Alqahtany et al., 2023) وقد جاءت الأطر التنظيمية لتؤسس منظومة رقابية تضمن جدية المطوّر، وتحمي أموال المشترين، وتُرسّخ مبادئ الإفصاح والشفافية، وتضع ضوابط تعاقدية دقيقة تحكم العلاقة بين أطراف عقد البيع على الخارطة.

ويسعى هذا المبحث إلى تقديم معالجة نظرية معمّقة لمفهوم تنظيم البيع على الخارطة، وأهميته، وأهدافه، والأبعاد التي يتحدد بها في هذه الدراسة، مع استعراض الاتجاهات الفكرية والتشريعية المختلفة التي تناولت هذا الموضوع، بما يُرسّخ فهمًا نظريًا متكاملًا يُشكّل قاعدة صلبة للجانب التطبيقي من الدراسة.

2.1.2 مفهوم تنظيم البيع على الخارطة

يُمثّل مفهوم البيع على الخارطة نقطة التقاء بين عدة حقول معرفية، إذ تتشابك فيه الاعتبارات القانونية والاقتصادية والإدارية، مما جعل تعريفه محل اجتهاد متعدد بين الباحثين. فقد عرّفه (لقم والشثري، ٢٠٢٤)

بوصفه عقدًا يلتزم بمقتضاه المطور العقاري بإنشاء وحدة عقارية وفق مخططات ومواصفات محددة سلفًا وتسليمها للمشتري في أجل متفق عليه مقابل ثمن يُدفع كليًا أو جزئيًا قبل الإنجاز، مؤكدين أن جوهر هذا العقد يقوم على بيع شيء موصوف في الذمة لم يُنشأ بعد. ويلتقي هذا التعريف مع ما ذهب إليه (الحسيني، ٢٠٢١) الذي نظر إلى العقد باعتباره تصرفًا قانونيًا مستحدثًا خرج على القواعد التقليدية لبيع الأعيان الحاضرة، وأخذ صبغة خاصة تستوجب تنظيمًا تشريعيًا يوازن بين مصلحة المطور في الحصول على التمويل ومصلحة المشتري في ضمان تنفيذ الالتزام.

وفي سياق مغاير، ركّز (الغامدي، ٢٠٢٤) على البُعد الحمائي في التعريف، إذ رأى أن البيع على الخارطة ليس مجرد صيغة عقدية، بل منظومة قانونية متكاملة تشمل ضوابط الترخيص، ومتطلبات الملاءة، والتزامات الإفصاح، وآليات تسوية النزاعات، بحيث يتحول التنظيم من مجرد ضبط لعلاقة تعاقدية إلى بناء مؤسسي شامل يحكم النشاط برمّته. وفي الاتجاه ذاته، ذهب (Altarawneh, 2024) إلى تعريف هذا النمط باعتباره "وعدًا بالبيع" ينشئ التزامًا مستقبليًا على المطور، ويستمد قوته الإلزامية من نصوص تشريعية خاصة تنظم آثاره وتحكم انقضاءه.

ومن منظور اقتصادي وإداري، عرّف (Ondari & Muturi, 2023) البيع على الخارطة بوصفه أداة تمويلية مبتكرة تُتيح للمطورين تمويل مشروعاتهم من خلال تحصيل الدفعات المقدمة من المشتريين، مما يُخفف الاعتماد على القروض المصرفية ويوزّع المخاطر بين أطراف متعددة. ويُقارب هذا التعريف ما طرحه (Katwa & Obala, 2023) اللذان اعتبرا أن هذا النمط يُمثّل حلًا تمويليًا يُعالج قصور آليات التمويل التقليدية في القطاع العقاري، مع ما يستتبعه من ضرورة وضع إطار تنظيمي يحكم تدفق الأموال ويوفّر الحماية اللازمة لأطراف العملية.

وقد قدّم (شعيب وزكي، ٢٠٢٥) رؤية أكثر شمولًا حين اعتبرا أن تنظيم البيع على الخارطة يقوم على منظومة من الآليات القانونية والمالية المتكاملة، أبرزها حساب الضمان الذي يُعدّ ركيزة أساسية في هذا التنظيم، إذ يضمن توجيه أموال المشتريين نحو الغرض المخصص لها ويحول دون تسربها لغير المشروع. أما (الصندل، ٢٠٢١) فقد نظرت إلى التنظيم من زاوية التزامات الأطراف، مؤكدة أن جوهر هذا التنظيم يكمن في تحديد دقيق للحقوق والالتزامات المتبادلة بين المطور والمشتري والجهة المشرفة على حساب الضمان، بما يُرسّخ التوازن العقدي ويمنع الإخلال به.

وفي إطار المقاربات المقارنة، عرّف (Thuy, 2025) البيع على الخارطة بوصفه نموذجًا تنظيميًا متعدد المستويات يجمع بين الضوابط الوقائية السابقة على التعاقد، والالتزامات المستمرة أثناء التنفيذ، وآليات المعالجة اللاحقة عند الإخلال، مؤكدًا أن تباين التشريعات الوطنية في هذا الشأن يعكس اختلافًا في فلسفة الحماية وحدودها. كما أشار (المطيري، ٢٠٢٥) إلى أن التنظيم القانوني لهذا النمط ينبغي أن يُنظر إليه كنسق متكامل يجمع بين النصوص الموضوعية والإجرائية، وبين الرقابة الوقائية واللاحقة، لتحقيق حماية فعّالة لأطراف العلاقة.

ويلاحظ من استعراض هذه التعريفات وجود اتجاهين رئيسيين في مقارنة المفهوم: اتجاه ضيق يركّز على الطبيعة العقدية للبيع على الخارطة بوصفه تصرفًا قانونيًا خاصًا، واتجاه موسّع ينظر إليه بوصفه منظومة تنظيمية متكاملة تشمل الضبط المؤسسي والمالي والإفصاحي. وفي ضوء ما تقدّم، يرى الباحث أن تنظيم البيع على الخارطة يمكن تعريفه إجرائيًا بأنه: "منظومة متكاملة من الضوابط التشريعية والرقابية والإدارية التي تحكم عملية بيع الوحدات العقارية قبل إنشائها، بحيث تُنظّم دخول المطوّرين إلى هذا النشاط عبر اشتراطات الترخيص والتأهيل، وتضبط تدفق الأموال من خلال حسابات الضمان والرقابة المالية، وتحدّد الالتزامات التعاقدية للأطراف بوضوح، وتقرض معايير الإفصاح والشفافية، بما يُحقّق التوازن بين تمويل التنمية العقارية وحماية حقوق المشترين". ويستند هذا التعريف إلى تكامل الأبعاد الأربعة المعتمدة في الدراسة، ويعكس الطبيعة المركّبة لهذا التنظيم بوصفه ظاهرة قانونية واقتصادية وإدارية في آن واحد.

3.1.2 أهمية تنظيم البيع على الخارطة

تتبع أهمية تنظيم البيع على الخارطة من الطبيعة الخاصة لهذا النوع من التعاقد، إذ يقوم المشتري بدفع مبالغ مالية كبيرة مقابل وحدة عقارية لم تُنشأ بعد، مما يُفرز حالة من اللايقين تستوجب تدخلًا تنظيميًا يُقلّص الفجوة المعلوماتية بين الأطراف، ويوفّر الضمانات الكافية لاستمرار المشروع وإنجازه وفق الشروط المتفق عليها. وتتجلى هذه الأهمية على المستويات القانونية والاقتصادية والاجتماعية، بحيث يُشكّل التنظيم أداة استقرار للسوق العقاري ودعامة أساسية لثقة المتعاملين فيه.

ويشير (المحصولي، ٢٠٢٣) إلى أن أهمية تنظيم البيع على الخارطة تتمثل في جوانب عدة، أبرزها: أولاً، إرساء منظومة حمانية للمستهلك العقاري تُوازن بين موقعه الضعيف في مواجهة المطوّر وبين الحاجة إلى تسهيل تدفق الاستثمارات العقارية؛ ثانيًا، الحد من ظاهرة المشروعات المتعثرة التي تُلحق أضرارًا جسيمة بالمشتريين وتُضعف ثقتهم في السوق؛ ثالثًا، توفير إطار قانوني واضح يُقلّل من النزاعات القضائية ويُسرّع

الفصل فيها عند وقوعها؛ رابعاً، تعزيز الشفافية في المعاملات العقارية بما يُسهم في استقرار الأسعار وترشيد المنافسة بين المطوّرين.

ويرى (العساف وعجاج، ٢٠٢٥) أن أهمية هذا التنظيم تظهر في كونه يُؤسس لضمانات متعددة الطبقات تحمي المشتري في مختلف مراحل التعاقد، ابتداءً من مرحلة ما قبل التعاقد التي تستوجب التحقق من جدية المطور وأهليته، مروراً بمرحلة التنفيذ التي تتطلب رقابة مستمرة على سير الأعمال والتصرف في الأموال، وانتهاءً بمرحلة التسليم التي تستدعي التحقق من مطابقة الوحدة للمواصفات المتفق عليها. ويُضيف الباحثان أن هذه الضمانات المتكاملة تُشكّل عنصراً جوهرياً في بناء بيئة استثمارية جاذبة وموثوقة.

ومن منظور اقتصادي، يُشير (Huang et al., 2025) إلى أن تنظيم نظام البيع المسبق للوحدات العقارية يكتسب أهمية استثنائية نظراً لدوره في إدارة مخاطر التعثر التي يمكن أن تُصيب المطورين، ومن ثم انعكاساتها على الاقتصاد الكلي. ويُوضّح الباحثون أن ضعف التنظيم يفتح الباب أمام سلوكيات انتهازية من قبل بعض المطورين، مثل التوسع في المشروعات دون توفر الملاءة الكافية، أو تحويل الأموال المخصصة لمشروع بعينه إلى مشروعات أخرى، مما يُفرز مخاطر نظامية تُهدد استقرار القطاع العقاري برمته.

ويشير (Bharti et al., 2024) إلى أن أهمية التنظيم تتجلى أيضاً في قدرته على معالجة النزاعات العقارية بأسلوب استباقي، من خلال وضع ضوابط واضحة تُقلّص مساحات الغموض في العلاقات التعاقدية، وتوفّر آليات فعّالة لتسوية الخلافات قبل تفاقمها. ويُضيف الباحثون أن التنظيم الجيد يُسهم في تحويل السوق العقاري من بيئة تسودها الشكوك إلى بيئة قابلة للتنبؤ، مما يُشجع الاستثمار طويل الأجل ويُعزّز كفاءة تخصيص الموارد داخل القطاع.

ويذهب (Patel & Jha, 2025) إلى أن الأهمية العملية لتنظيم البيع على الخارطة تتضح في انعكاساته المباشرة على صناعة التشييد، إذ يُعيد التنظيم رسم خريطة العلاقات بين المطورين والمقاولين والممولين والمشتريين، ويفرض معايير جديدة للحوكمة والإفصاح، ويُحدث تحولاً في ثقافة الالتزام داخل القطاع. ويؤكد الباحثان أن التنظيم لا يُنتج فقط أثراً حمائياً للمشتري، بل يُعيد هيكلة السوق بأكمله بما يُعزّز تنافسيته واستدامته.

ويُبرز (حسن، ٢٠٢٥) بُعدًا آخر لأهمية التنظيم يتصل بحماية المستهلك العقاري من الممارسات الإعلانية المضللة، مؤكدًا أن غياب التنظيم يفتح الباب أمام تسويق مشروعات وهمية أو مبالغ في مواصفاتها، مما يلحق أضرارًا مادية ومعنوية بالمشتريين. ويرى الباحث أن التنظيم الفاعل يُوفّر إطارًا يضبط الرسائل التسويقية، ويلزم المطوّرين بتقديم معلومات دقيقة وصادقة، ويفرض جزاءات على من يُخالف ذلك.

ويُضيف (Rasul, 2025) أن أهمية التنظيم تتجسّد في توفير حماية قانونية شاملة للمشتري تمتد على طول دورة حياة العقد، بدءًا من مرحلة التفاوض، ومرورًا بمرحلتي التوقيع والتنفيذ، وانتهاءً بمرحلة ما بعد التسليم. ويُشير الباحث إلى أن هذه الحماية الممتدة تُشكّل عنصرًا حاسمًا في تخفيف حالة عدم التماثل المعلوماتي بين المطوّر والمشتري، وتُعوّض الأخير عن ضعف موقفه التفاوضي في مواجهة مطوّر يمتلك خبرة تقنية وقانونية ومالية متفوقة.

ويُلاحظ أن أهمية التنظيم في السياق السعودي تكتسب طابعًا مضاعفًا نظرًا لحجم السوق العقاري وتنوع مشروعاته وتعدد المتعاملين فيه، فضلًا عن ارتباطه بمستهدفات تنموية طموحة تشمل رفع نسب تملك المساكن وتوسيع قاعدة الاستثمار العقاري. ويرى الباحث أن أهمية هذا التنظيم تتجاوز الأبعاد القانونية الضيقة لتشمل أبعادًا اقتصادية وإدارية واجتماعية، إذ يُشكّل ركيزة أساسية لبناء سوق عقاري متطور يُوازن بين تمكين المطوّرين وحماية المشتريين وضمان استدامة القطاع.

4.1.2 أهداف تنظيم البيع على الخارطة

تتعدد أهداف تنظيم البيع على الخارطة بتعدد الزوايا التي يُنظر إليه من خلالها، فهي تجمع بين أهداف حمانية تتصل بضمان حقوق المشتريين، وأهداف تنموية تتصل بتحفيز الاستثمار العقاري، وأهداف تنظيمية تتصل بضبط السوق وترشيد سلوك المتعاملين فيه. وقد تناول الباحثون هذه الأهداف من زوايا متنوعة، بحيث يمكن استخلاص جملة من الغايات الجوهرية التي يسعى التنظيم إلى تحقيقها.

ويحدد (الغامدي، ٢٠٢٤) جملة من الأهداف التي يسعى التنظيم إلى تحقيقها، تتمثل في: أولاً، تأمين حقوق المشتري في الحصول على الوحدة العقارية بالمواصفات المتفق عليها وفي الأجل المحدد؛ ثانياً، وضع ضوابط للأهلية المالية والفنية للمطوّر بما يضمن قدرته على الوفاء بالتزاماته؛ ثالثاً، تنظيم آليات التصرف في المبالغ المدفوعة من المشتريين بحيث لا تُستخدم في غير الغرض المخصص لها؛ رابعاً، توفير آليات للتعويض والمعالجة عند الإخلال بالتزامات التعاقدية.

ويُشير (شعيب وزكي، ٢٠٢٥) إلى أن التنظيم يستهدف تحقيق جملة من الغايات المتكاملة، أبرزها: بناء بيئة تعاقدية آمنة تُشجّع المشترين على الإقدام على شراء الوحدات قبل إنشائها؛ وتوفير مصدر تمويلي مستقر للمطوّرين يُمكنهم من إنجاز مشروعاتهم دون اللجوء الكلي إلى الاقتراض؛ وترسيخ ثقافة الحوكمة المالية في القطاع العقاري من خلال إخضاع تدفق الأموال لرقابة مؤسسية مستقلة؛ ودعم استقرار السوق العقاري من خلال تقليص حالات التعثر والإفلاس.

ويرى (المطيري، ٢٠٢٥) أن أهداف التنظيم يمكن استخلاصها في المحاور الآتية: أولاً، تحقيق التوازن بين مصالح أطراف العقد بحيث لا يطغى طرف على آخر؛ ثانياً، الحد من ظاهرة النزاعات القضائية العقارية من خلال وضع قواعد واضحة تحكم العلاقة التعاقدية؛ ثالثاً، تعزيز الثقة في السوق العقاري بوصفها شرطاً لازماً لاستدامة نموه؛ رابعاً، مواءمة التشريع الوطني مع الممارسات الدولية الفضلى في تنظيم هذا النشاط.

ويُوضّح (Alqahtany et al., 2023) أن التنظيم يسعى إلى تحقيق أهداف عدة، منها: تطوير آليات مؤسسية لضبط برامج البيع على الخارطة بما يستجيب لخصوصية السوق العقاري في الرياض؛ وتوحيد الإجراءات والمعايير التي يخضع لها المطوّرون بما يُقلّص التباين ويرفع مستوى الحوكمة؛ وتحقيق التوافق بين الأطراف المعنية حول أفضل الممارسات في هذا المجال؛ وتعزيز جودة الوحدات العقارية المسلمة من خلال ربط التنظيم بمعايير فنية وهندسية دقيقة.

ويُضيف (Rasul, 2025) أن التنظيم يستهدف تقديم حماية قانونية شاملة للمشتري في مواجهة اختلال ميزان القوى التفاوضي بينه وبين المطوّر، وذلك من خلال: تكريس مبدأ حسن النية في التعاقد؛ وفرض التزامات إفصاح مسبقة على المطوّر؛ وتقييد شروط الإذعان في العقود؛ وتوفير آليات فسخ العقد وإرجاع المبالغ عند الإخلال الجوهري.

ويؤكد (العساف وعجاج، ٢٠٢٥) أن التنظيم يهدف إلى إرساء منظومة ضمانات متعددة الأبعاد تشمل: الضمانات الوقائية التي تحول دون وقوع الإخلال ابتداءً؛ والضمانات الرقابية التي ترصد سير التنفيذ وتكشف المخالفات في وقت مبكر؛ والضمانات العلاجية التي تُوفّر سبل التعويض والإصلاح عند وقوع الضرر. ويرى الباحثان أن تكامل هذه الضمانات هو ما يُحقق الفاعلية المرجوة من التنظيم.

ويُشير (Thuy, 2025) إلى أن التنظيم يسعى إلى تحقيق أهداف مقارنة تتصل بمواءمة التشريعات الوطنية مع النماذج الدولية الناجحة، ولا سيما النموذج الإماراتي الذي يُعدّ من أكثر النماذج تطوراً في تنظيم البيع على الخارطة، مع مراعاة الخصوصيات الوطنية لكل تشريع.

ويرى الباحث أن هذه الأهداف تتكامل فيما بينها لتُشكّل منظومة غايات مترابطة، إذ لا يمكن تحقيق أي منها بمعزل عن الأخرى؛ فالحماية الفعّالة للمشتري لا تتحقق دون ضبط أهلية المطور، وضبط الأهلية لا يُفضي إلى نتائج المرجوة دون رقابة على تدفق الأموال، والرقابة المالية تفقد جدواها دون التزامات تعاقدية واضحة، والالتزامات التعاقدية لا تُنفَّذ بفاعلية دون شفافية معلوماتية كاملة. وهذا التكامل بين الأهداف هو ما يُبرّر تبني المقاربة الأبعدية المتكاملة في هذه الدراسة.

5.1.2 أبعاد تنظيم البيع على الخارطة

تم تحديد الأبعاد المعتمدة في هذه الدراسة لتنظيم البيع على الخارطة استناداً إلى استعراض معمّق لعدد من الدراسات النظرية والتطبيقية التي تناولت هذا الموضوع من زوايا مختلفة، ولا سيما دراسات (الغامدي، ٢٠٢٤)، و(العساف وعجاج، ٢٠٢٥)، و(شعيب وزكي، ٢٠٢٥)، و(المطيري، ٢٠٢٥)، و(Alqahtany et al., 2023)، و(Thuy, 2025)، و(Rasul, 2025)، إذ التقت هذه الدراسات في التأكيد على أربعة محاور جوهرية تُشكّل البنية التنظيمية للبيع على الخارطة: الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين، وحساب الضمان والرقابة المالية، والالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، والإفصاح والشفافية المعلوماتية. وفيما يلي تفصيل هذه الأبعاد.

البُعد الأول: الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين

يُشكّل الترخيص وتأهيل المطورين خط الدفاع الأول في منظومة تنظيم البيع على الخارطة، إذ يعمل بوصفه مصفاة تنظيمية سابقة على دخول المطور إلى السوق، بحيث لا يُسمح بممارسة هذا النشاط إلا لمن تتوفر فيه اشتراطات الأهلية الفنية والمالية والإدارية. ويقوم هذا البُعد على فلسفة الرقابة الوقائية التي تسعى إلى استبعاد المطورين غير المؤهلين قبل أن يتعاملوا مع أموال المشتريين، مما يُقلّل احتمالات التعثر والإخلال بالالتزامات (الغامدي، ٢٠٢٤).

ويتضمن هذا البُعد جملة من الاشتراطات الفنية التي يتوجب على المطور استيفاؤها، وتشمل: امتلاك الخبرة العملية في مجال التطوير العقاري، وتوفير الكوادر الهندسية والفنية المؤهلة، والقدرة على إدارة

المشروعات وفق المعايير المهنية المعتمدة. ويرى (المطيري، ٢٠٢٥) أن هذه الاشتراطات تُشكل ضماناً أساسية لجودة المشروعات ولقدرة المطور على تنفيذ التزاماته بالموصفات المتفق عليها وفي الآجال المحددة، إذ تُجنّب السوق الدخول العشوائي للأفراد أو الكيانات التي تفتقر إلى الحد الأدنى من الكفاءة.

ويرتبط بالتأهيل الفني بُعد التأهيل المالي الذي يشترط أن يمتلك المطور ملاءة مالية كافية تُمكنه من الوفاء بالتزاماته حتى في حالات التعثر الجزئي أو التأخر في تحصيل الدفعات. ويوضح (Huang et al., 2025) أن غياب اشتراطات الملاءة المالية يفتح الباب أمام دخول مطورين يعتمدون كلياً على أموال المشترين لتمويل مشروعاتهم، مما يُعرض تلك المشروعات لمخاطر جسيمة عند أي اضطراب في تدفقات السيولة، ويُبرز مخاطر نظامية تتجاوز أطراف العقد لتطال الاقتصاد الكلي.

كما يشمل هذا البُعد اشتراطات إدارية وتنظيمية تتصل بالهيكل المؤسسي للمطور وحوكمته الداخلية، بما يضمن وجود نظم رقابة داخلية فعّالة، وسجلات محاسبية منتظمة، وسياسات واضحة لإدارة المخاطر. ويرى (باوزير، ٢٠٢٥) أن إدارة المخاطر تُشكل عنصراً جوهرياً في كفاءة إدارة الممتلكات العقارية، وأن التنظيم الجيد للبيع على الخارطة ينبغي أن يشترط توفر قدرات إدارية متقدمة لدى المطورين تُمكنهم من التعامل مع المخاطر المتنوعة التي تواجه مشروعاتهم، بدءاً من مخاطر السوق والتمويل، وانتهاءً بالمخاطر التشغيلية والقانونية.

البُعد الثاني: حساب الضمان والرقابة المالية

يُمثل حساب الضمان أحد أهم الابتكارات التنظيمية التي جاءت لمعالجة إشكالية إساءة استخدام أموال المشترين في مشروعات البيع على الخارطة، إذ يعمل بوصفه آلية عزل مالي تحول دون خلط أموال المشترين بأموال المطور الأخرى، وتضمن توجيه هذه الأموال حصرياً نحو تمويل المشروع المخصصة له. ويصف (شعيب وزكي، ٢٠٢٥) هذا الحساب بأنه الركيزة المالية الأساسية لمنظومة البيع على الخارطة، إذ يُوفّر بيئة مالية شفافة تُطمئن المشترين إلى مآلات المبالغ التي يدفعونها، وتُلزم المطور بالانضباط في التصرف بها.

ويقوم هذا البُعد على مبدأ الفصل المؤسسي بين مالكية الأموال وإدارتها؛ فالمبالغ تظل ملكاً للمشترين حتى تحقق الشروط المتفق عليها، بينما تتولى جهة مستقلة (البنك المؤتمن) إدارة الحساب وضبط عمليات السحب منه وفق جدول زمني مرتبط بمراحل إنجاز المشروع. وتُبرز (الصندل، ٢٠٢١) أن هذا الفصل

المؤسسي يخلق منظومة توازنات دقيقة بين أطراف ثلاثة (المطوّر، والمشتري، والبنك المؤتمن)، ويُحدّد التزامات كل طرف بدقة، بما يمنع تغوّل طرف على آخر ويُرسّخ الحوكمة المالية للمشروع.

وتمتد فاعلية حساب الضمان إلى ما هو أبعد من مجرد حفظ الأموال، لتشمل رقابة مالية شاملة على مسار المشروع؛ إذ يُشترط لصرف الدفعات للمطوّر تقديم تقارير هندسية توثّق مراحل الإنجاز، وشهادات فنية تُثبت مطابقة الأعمال للمواصفات المعتمدة. ويُشير (Ondari & Muturi, 2023) إلى أن هذه الرقابة المستمرة تُشكّل صمّام أمان يضمن تناسب الصرف مع التقدم الفعلي في التنفيذ، ويُقلّص احتمالات إساءة استخدام الأموال أو تحويلها لمشروعات أخرى، بما يُعزّز فرص إنجاز المشروع في الأجل المحدد.

ويرتبط بحساب الضمان بُعد الرقابة المالية الشاملة التي تتجاوز عمليات الحساب ذاته لتشمل الوضع المالي العام للمطوّر ومشروعاته الأخرى. ويرى (Medved, 2025) أن الشفافية المالية والاستدامة تتطلبان إطارًا رقابيًا متكاملًا يُتيح الرصد المستمر للمخاطر المالية ويُوفّر آليات للتدخل المبكر عند ظهور مؤشرات التعثر، مؤكدًا أن هذا النوع من الرقابة يُشكّل ضمانة أساسية لاستدامة النماذج التمويلية القائمة على تجميع الأموال من عدة أطراف، كما هو الحال في البيع على الخارطة.

البُعد الثالث: الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد

يُعدّ هذا البُعد الحلقة القانونية المركزية في منظومة تنظيم البيع على الخارطة، إذ ينظّم العلاقة التعاقدية بين المطوّر والمشتري تنظيمًا دقيقًا يُحدّد حقوق كل طرف والتزاماته، ويضع ضوابط شكلية وموضوعية للعقد بما يُقلّص مساحات الغموض ويُوفّر أساسًا واضحًا لتنفيذه أو المساءلة عن الإخلال به. وتُشكّل ضوابط العقد الأداة القانونية التي تُترجم من خلالها السياسات التنظيمية إلى التزامات محددة تنطبق على العلاقة الفردية بين المطوّر والمشتري.

وتتناول (Do et al., 2025) هذا البُعد في إطار الدراسة المقارنة بين النموذجين الفيتنامي والإماراتي، مُبرزةً أن الأنظمة التنظيمية المتقدمة تفرض جملة من الاشتراطات الشكلية على عقد البيع على الخارطة، تشمل: الكتابة والتوثيق الرسمي، وتحديد المواصفات الفنية بدقة، وبيان الثمن وطريقة سداذه، وتحديد الأجل المتوقع للتسليم، وإدراج البنود المتعلقة بحالات الإخلال والتعويض. وتُوضّح الباحثات أن هذه الاشتراطات ليست مجرد إجراءات شكلية، بل تُشكّل ضمانات جوهرية تحمي الطرف الأضعف في العقد وتُوفّر أدلة إثبات واضحة عند حدوث النزاعات.

ويُبرز (Hajjar, 2022) أن الالتزامات التعاقدية في البيع على الخارطة تنطوي على تحديات خاصة تتصل بطبيعة المحل التعاقدية الذي لم يوجد بعد، مما يستدعي وضع قواعد خاصة تُنظّم توزيع المخاطر بين الأطراف، وتُحدّد آثار التغييرات التي قد تطرأ على المشروع خلال مرحلة التنفيذ. ويُشير الباحث إلى أن آليات حماية المستهلك في هذا النوع من العقود ينبغي أن تشمل ضوابط دقيقة تحكم صلاحيات المطوّر في إدخال تعديلات على المخططات أو المواصفات، وتُقيّد شروط الإذعان التي قد يفرضها على المشتريين مستغلاً موقعه التفاوضي المتفوق.

ويرتبط بهذا البُعد ضبط الشروط الجزائية والتعويضية في العقد، إذ يتوجب أن تتضمن العقود بنوداً واضحة تُحدّد الآثار المترتبة على الإخلال بالالتزامات من أي من الطرفين، سواء تعلّق الأمر بالتأخر في التسليم، أو الإخلال بالمواصفات، أو التأخر في سداد الأقساط. ويرى (Thanh Doan et al., 2022) أن ضبط هذه الشروط يُشكّل عنصراً حاسماً في تحقيق التوازن العقدي، إذ إن غياب النصوص التنظيمية التي تُقيّد الشروط التعسفية يفتح الباب أمام مطوّرين قد يُدرجون في عقودهم بنوداً تُخلي مسؤوليتهم أو تُحمّل المشتري أعباء غير متكافئة، مما يُفرغ الحماية التنظيمية من مضمونها.

كما يشمل هذا البُعد ضوابط تعديل العقد وفسخه، إذ يتوجب أن يُحدّد التنظيم الحالات التي يجوز فيها لأي من الطرفين طلب تعديل العقد أو فسخه، والإجراءات الواجب اتباعها، والآثار المترتبة على ذلك. ويُشير (Turner, 2021) في سياق مقارنته للعقود الذكية إلى أن التطور التقني يُتيح اليوم إمكانيات جديدة لضبط تنفيذ العقود من خلال آليات التنفيذ الذاتي التي تُقلّص مساحات الاجتهاد والتلاعب، وتُوفّر بيئة تعاقدية أكثر انضباطاً، وهو ما يمكن استثماره في تطوير منظومة البيع على الخارطة مستقبلاً.

البُعد الرابع: الإفصاح والشفافية المعلوماتية

يُشكّل الإفصاح والشفافية المعلوماتية البُعد الأكثر ارتباطاً بمعالجة إشكالية عدم التماثل المعلوماتي بين المطوّر والمشتري، إذ يمتلك المطوّر معلومات تفصيلية عن المشروع وأوضاعه المالية والفنية، في حين يعتمد المشتري في قراره على ما يُتاح له من معلومات قد تكون منقوصة أو مضللة. ويسعى هذا البُعد إلى تصحيح هذا الاختلال من خلال فرض التزامات إفصاح واضحة تُلزم المطوّر بتقديم معلومات دقيقة وكاملة عن المشروع في مختلف مراحله.

ويُوضّح (Ache et al., 2024) أن الشفافية في السوق العقاري تُشكّل ركيزة أساسية لبناء أسواق فاعلة وموثوقة، وأن مستويات الشفافية تتباين بين الدول تبعاً لتطور أطرها التنظيمية ومؤسساتها الرقابية. ويُبرز الباحثون أن الشفافية لا تقتصر على إتاحة المعلومات، بل تمتد إلى ضمان دقتها وتحديثها المستمر وسهولة الوصول إليها، بما يُمكن المشتري والمستثمر من اتخاذ قرارات مبنية على أساس معرفي سليم.

وينطوي هذا البُعد على مستويات متعددة من الإفصاح، تشمل: الإفصاح عن هوية المطوّر ووضعه القانوني والمالي، والإفصاح عن تفاصيل المشروع من حيث الموقع والمخططات والمواصفات، والإفصاح عن الجدول الزمني للتنفيذ ومراحله، والإفصاح عن الشروط التعاقدية بلغة واضحة يفهمها المشتري العادي. ويُشير (Gholipour et al., 2020) إلى أن الشفافية في السوق العقاري ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمستويات المخاطر التي يواجهها الممولون والمستثمرون، إذ إن الأسواق الأكثر شفافية تشهد مستويات أقل من التعثر، مما يعكس أهمية الشفافية في تخفيف المخاطر النظامية للسوق.

ويرتبط بالإفصاح بُعد مكافحة الممارسات التسويقية المضللة، إذ يُشكّل الإعلان العقاري أحد أهم الأدوات التي يعتمد عليها المطوِّرون في تسويق مشروعاتهم، وقد يتضمن أحياناً مبالغاة أو ادعاءات غير دقيقة تُؤثر على قرار الشراء. ويُوضّح (حسن، ٢٠٢٥) أن حماية المستهلك من الإعلان المضلل في مجال التطوير العقاري تستوجب وضع ضوابط دقيقة تحكم الرسائل الإعلانية، وتُلزم المطوِّرين بتضمين إعلاناتهم معلومات صادقة ومتوافقة مع الواقع، وتفرض جزاءات على المخالفين، بما يُشكّل حماية استباقية للمشتري قبل الدخول في العلاقة التعاقدية.

كما يمتد الإفصاح ليشمل الشفافية أثناء تنفيذ المشروع، إذ يتوجب على المطوِّر تزويد المشتريين بتقارير دورية عن مستوى الإنجاز والمستجدات التي تطرأ على المشروع. ويرى (Thakor & Merton, 2023) أن الثقة والشفافية والتعقيد ترتبط في علاقات متبادلة داخل الأسواق المالية والعقارية، إذ كلما ازداد تعقيد المنتج ازدادت الحاجة إلى الشفافية لبناء الثقة، وهو ما ينطبق تماماً على منتج البيع على الخارطة الذي يتميز بتعقيد قانوني وفني ومالي يُحتّم إخضاعه لمستويات مرتفعة من الإفصاح.

المبحث الثاني: ثقة المشتريين

1.2.2 تمهيد

تُمثِّل الثقة أحد أبرز المفاهيم التي حظيت باهتمام متزايد في أدبيات الإدارة والتسويق والاقتصاد السلوكي، لما لها من دور محوري في تشكيل قرارات الأفراد وضبط علاقاتهم بالمؤسسات والأسواق. وفي القطاع العقاري تحديدًا، تكتسب الثقة أهمية استثنائية نظرًا لطبيعة السلعة العقارية بوصفها استثمارًا طويل الأجل يتضمن التزامات مالية ضخمة وقرارات مصيرية تمتد آثارها إلى سنوات طويلة، فضلًا عن تعقيد المعاملات العقارية وتعدد أطرافها وتشابك جوانبها القانونية والفنية والمالية.

وتزداد أهمية الثقة في سياق البيع على الخارطة تحديدًا، إذ يُقدم المشتري على شراء وحدة عقارية لم تُنشأ بعد، ويدفع مبالغ مالية ضخمة اعتمادًا على وعود مستقبلية بالتسليم وفق مواصفات محددة. وهذا الطابع الاستشرافي للمعاملة يُنتج حالة من اللاتيقين تجعل الثقة عنصرًا حاسمًا في اتخاذ قرار الشراء، إذ لا يُقدم المشتري على هذه الخطوة إلا إذا توفرت لديه ثقة كافية في المطور، وفي المشروع، وفي الإطار التنظيمي الذي يحكم المعاملة. (Reddy & Thanigan, 2023) ومن ثم فإن دراسة ثقة المشتريين في سياق البيع على الخارطة تُشكِّل مدخلًا جوهريًا لفهم ديناميكيات السوق العقاري وقدرته على الاستمرار والنمو.

ويسعى هذا المبحث إلى تقديم معالجة نظرية معمّقة لمفهوم ثقة المشتريين، وأهميته، وأهدافه، والأبعاد التي يتحدد بها في هذه الدراسة، مع استعراض المداخل الفكرية المختلفة التي تناولت هذا المفهوم في السياق العقاري، بما يُرسِّخ فهمًا نظريًا متكاملًا للمتغير التابع في الدراسة.

2.2.2 مفهوم ثقة المشتريين

يُمثِّل مفهوم ثقة المشتريين حقلًا معرفيًا متشعبًا تتقاطع فيه إسهامات علم النفس الاجتماعي، والاقتصاد السلوكي، ونظرية التسويق، والاقتصاد المؤسسي، مما جعل تعريفه يتباين تبعًا للزاوية التي يُنظر إليه من خلالها. وفي السياق العقاري تحديدًا، اكتسب المفهوم أبعادًا خاصة تتصل بالطبيعة المركبة للسلعة العقارية والمخاطر المرتبطة بها.

وقد تناول (Thakor & Merton, 2023) مفهوم الثقة بوصفها حالة نفسية تتضمن قبولاً واعياً للتعرض للمخاطر بناءً على توقعات إيجابية بشأن نوايا الطرف الآخر أو سلوكه، مؤكدين أن الثقة تنشأ في سياقات تتسم بالتعقيد وعدم اليقين، وأن مستوى التعقيد يزيد من أهمية الثقة بوصفها آلية لتخفيف الأعباء المعرفية على المتعامل. ويُقدّم هذا التعريف مقارنة أساسية لفهم الثقة في السياق العقاري، إذ يتسم البيع على الخارطة بدرجة عالية من التعقيد والغموض بشأن المستقبل.

ومن منظور تسويقي، عرّف (Reddy & Thanigan, 2023) ثقة المشتري بوصفها حالة من الاطمئنان النفسي التي يشعر بها المشتري تجاه المنتج أو الخدمة والمزود بها، وتنعكس في نيته الشرائية ورضاه اللاحق وقدرته على تحمل المخاطر المدركة. ويؤكد الباحثان أن الثقة في السوق العقاري ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمستوى المعرفة والمعلومات المتوفرة لدى المشتري، إذ تُشكّل هذه المعلومات المادة الخام التي تُبنى عليها التوقعات وتُصاغ منها التقديرات.

وفي سياق العلاقات التعاقدية العقارية، تناول (الحسيني، ٢٠٢١) مفهوم ثقة المشتري من زاوية قانونية، مُشيراً إلى أنها تُمثّل قناعة المشتري بأن المطوّر سيلتزم بتنفيذ التزاماته وفق الشروط المتفق عليها، وبأن الإطار القانوني كفيل بحماية حقوقه في حال وقوع أي إخلال. ويُوضّح الباحث أن هذه القناعة تتشكل من مصادر متعددة تشمل سمعة المطوّر، والضمانات التعاقدية المدرجة في العقد، والحماية التي يُوفّرها التشريع.

ويُقدّم (المحصلاي، ٢٠٢٣) مقارنة أوسع لمفهوم الثقة، إذ يربطها بمنظومة الحماية القانونية للمستهلك العقاري، مؤكداً أن ثقة المشتري لا تنشأ في فراغ، بل تُبنى على بنية مؤسسية وتشريعية تُوفّر ضمانات فاعلة للحقوق. ويرى الباحث أن الثقة تُشكّل نتاجاً للتفاعل بين ثلاثة عناصر: نية المطوّر وسلوكه، ووعي المشتري وإدراكه، والإطار المؤسسي والقانوني الحاكم.

ومن منظور مالي، تناول (Gholipour et al., 2020) مفهوم الثقة في السياق العقاري من زاوية علاقتها بمخاطر التعثر، إذ رأى الباحثون أن الثقة في السوق تنعكس في مؤشرات مالية قابلة للقياس، مثل معدلات التعثر عن سداد الرهون العقارية ومستويات الطلب على العقارات. ويُشير هذا الطرح إلى أن الثقة ليست مجرد حالة ذهنية، بل تتجسد في سلوكيات اقتصادية ملموسة يمكن رصدها وقياسها.

ويُقارب (Hashemigohar et al., 2025) مفهوم الثقة من زاوية مؤسسية، مؤكدين أن الشفافية المالية والرقابة الداخلية تُشكّل عوامل جوهرية في بناء ثقة أصحاب المصلحة، وأن هذه الثقة تنعكس في

تقييماتهم للمخاطر وقراراتهم الاستثمارية. ويُوضّح الباحثون أن الثقة تُبنى تدريجيًا من خلال تراكم الأدلة على النزاهة والكفاءة المؤسسية، وتنتهار سريعًا عند حدوث أي إخلال جوهري.

وفي إطار المقاربات القانونية للبيع على الخارطة، يُشير (Rasul, 2025) إلى أن ثقة المشتري تُشكّل نتاجًا للحماية القانونية الشاملة التي يُوفّرها التشريع، وأنها ترتبط بمدى قدرة المشتري على استرداد حقوقه في حالات الإخلال. ويرى الباحث أن الثقة تنمو مع تعزيز آليات الحماية القانونية، وتضعف مع اتساع الفجوات التشريعية والرقابية.

ويُلاحظ من استعراض هذه التعريفات وجود عدة مداخل لمقاربة مفهوم الثقة في السياق العقاري: المدخل النفسي الذي يُركّز على الحالة الذهنية للمشتري وتوقعاته، والمدخل التسويقي الذي يربط الثقة بقرار الشراء والولاء، والمدخل القانوني الذي يربطها بمنظومة الحماية التشريعية، والمدخل المالي الذي يقيسها من خلال المؤشرات السلوكية والمالية، والمدخل المؤسسي الذي يربطها بجودة الحوكمة والشفافية.

وفي ضوء ما تقدّم، يرى الباحث أن ثقة المشتريين في سياق البيع على الخارطة يمكن تعريفها إجرائيًا بأنها: "حالة الاطمئنان والقناعة التي يمتلكها المشتري تجاه المطوّر العقاري والمشروع محل التعاقد والإطار التنظيمي والرقابي الحاكم لهذه العلاقة، والتي تتشكّل بناءً على تقييمه لكفاءة المطوّر ونزاهته، ولجِدوى المشروع وسلامته الفنية والمالية، ولفاعلية الضمانات القانونية المتاحة، بحيث تنعكس هذه الحالة على قراره بالشراء ورغبته في الاستمرار في التعامل مع المطوّر مستقبلاً". ويعكس هذا التعريف الطبيعة متعددة الأبعاد للثقة في هذا السياق، ويتوافق مع محاور القياس المعتمدة في الدراسة التي تُغطّي الثقة في المطوّر، والثقة في المشروع، والثقة في الإطار التنظيمي، والثقة في قرار الشراء المستقبلي.

3.2.2 أهمية ثقة المشتريين

تكتسب ثقة المشتريين في السوق العقاري أهمية استثنائية تتجاوز حدود العلاقة الفردية بين المطوّر والمشتري لتشمل السوق العقاري بأكمله والاقتصاد الوطني، إذ تُشكّل الثقة الوقود المحرّك للنشاط العقاري والدعامة التي يقوم عليها استقرار السوق ونموه المستدام. وتتجلى هذه الأهمية على مستويات متعددة تشمل المستوى الفردي للمشتري والمطوّر، والمستوى القطاعي للسوق العقاري، والمستوى الاقتصادي الكلي.

ويشير (Reddy & Thanigan, 2023) إلى أن أهمية ثقة المشتريين تتمثّل في جوانب عدة، أبرزها: أولاً، دورها المحوري في تشكيل نية الشراء لدى المستهلك العقاري، إذ لا تكتمل عملية الشراء دون توفر

مستوى كافٍ من الثقة يُبرّر تحمل المخاطر المرتبطة بالمعاملة؛ ثانيًا، تأثيرها على مستوى الرضا اللاحق للشراء، إذ تنعكس الثقة الأولية على تقييم المشتري لتجربته بعد إتمام المعاملة؛ ثالثًا، دورها في تخفيف المخاطر المدركة، إذ تُشكّل الثقة آلية نفسية تُقلّص القلق المرتبط بعدم اليقين وتُتيح للمشتري اتخاذ قراره بأريحية؛ رابعًا، ارتباطها الوثيق بعمليات البحث عن المعلومات، إذ تُوجّه الثقة سلوك المشتري المعرفي وتُحدّد نطاق ما يبحث عنه من بيانات.

ويرى (Thakor & Merton, 2023) أن أهمية الثقة تظهر في كونها أداة لإدارة التعقيد في المعاملات المالية والاستثمارية، إذ تُتيح للمتعاملين التعامل مع منتجات وخدمات معقدة دون الحاجة إلى امتلاك خبرة متخصصة في كل تفاصيلها. ويُضيف الباحثان أن الثقة تُقلّص تكاليف المعاملات وتُسرع اتخاذ القرارات، وتُشكّل بديلًا فاعلاً عن الرقابة التفصيلية المستمرة التي يصعب على المشتري الفرد ممارستها.

ومن منظور اقتصادي، يُشير (Huang et al., 2025) إلى أن ثقة المشتري تكتسب أهمية استراتيجية في نظم البيع المسبق للوحدات العقارية، إذ إن هذه النظم تعتمد اعتمادًا جوهريًا على استعداد المشتري للدفع المسبق مقابل وعود مستقبلية، وهو استعداد لا يتحقق إلا في ظل مستوى مرتفع من الثقة. ويُوضّح الباحثون أن انهيار الثقة في هذه النظم قد يُفضي إلى توقف التدفقات المالية للمطوّرين وإلى موجات من التعثر تُهدد استقرار القطاع العقاري.

ويُبرز (Ache et al., 2024) أن أهمية الثقة تتصل ارتباطًا وثيقًا بتطور السوق العقاري ومستوى شفافيته، إذ تُشكّل الأسواق ذات مستويات الثقة المرتفعة بيئة جاذبة للاستثمار المحلي والأجنبي، وتُحقق كفاءة أعلى في تخصيص الموارد. ويرى الباحثون أن الثقة تُشكّل رأس مال اجتماعي بالغ الأهمية للأسواق العقارية، وأن بناءها يستغرق وقتًا طويلًا في حين أن تآكلها قد يحدث سريعًا نتيجة أحداث محدودة.

ويشير (Patel & Jha, 2025) إلى أن ثقة المشتري تكتسب أهمية استراتيجية في صناعة التشييد، إذ تنعكس على معدلات الطلب واستقرار الأسعار وحجم الاستثمارات في القطاع. ويُوضّح الباحثان أن الأطر التنظيمية الجيدة تُسهم في بناء الثقة من خلال توفير ضمانات مؤسسية وقانونية للمشتريين، وأن هذه الثقة تنعكس بدورها على أداء صناعة التشييد بأكملها.

ويرى (Bharti et al., 2024) أن أهمية الثقة تتجلى في دورها الوقائي من النزاعات العقارية، إذ تُوفّر الثقة أرضية مشتركة للتفاهم بين المطوّر والمشتري تُقلّل من احتمالات الخلاف وتُيسّر تسويته عند

وقوعه. ويُضيف الباحثون أن الثقة تُشكّل بيئة ملائمة لتطوير حلول مبتكرة للنزاعات وتُساهم في تفعيل آليات التسوية الودية بدلاً عن التقاضي الطويل.

ومن منظور حماية المستهلك، يُبرز (المحصلاوي، ٢٠٢٣) أن أهمية ثقة المشتريين تتمثل في كونها مؤشراً على فاعلية الآليات الحمائية القانونية، إذ تعكس مستويات الثقة المرتفعة نجاح التشريع والرقابة في توفير الحماية اللازمة، بينما تُشير مستويات الثقة المنخفضة إلى وجود قصور في هذه الآليات يستوجب المعالجة. ويُوضح الباحث أن الثقة تُشكّل بذلك مقياساً غير مباشر لجودة المنظومة الحمائية.

ويُشير (Gholipour et al., 2020) إلى أن أهمية الثقة تتجلى في انعكاساتها على المؤشرات المالية للسوق، إذ ترتبط مستويات الثقة عكسياً بمعدلات التعثر عن سداد الرهون العقارية. ويُوضح الباحثون أن الثقة تدعم استقرار السوق المالي المرتبط بالعقارات، وتُساهم في تخفيف المخاطر النظامية التي قد تنتقل من القطاع العقاري إلى القطاع المصرفي والاقتصاد الكلي.

ويرى الباحث أن أهمية ثقة المشتريين في السياق السعودي تكتسب أبعاداً مضاعفة نظراً للتحويلات الكبرى التي يشهدها السوق العقاري في إطار رؤية ٢٠٣٠، والتي تستهدف رفع نسب تملك المساكن وتوسيع قاعدة الاستثمار العقاري. فبناء ثقة راسخة لدى المشتريين يُشكّل شرطاً لازماً لنجاح هذه المستهدفات، ولاستدامة النمو في القطاع العقاري، ولترسيخ مكانة السوق العقاري السعودي بوصفه سوقاً إقليمياً رائداً.

4.2.2 أهداف دراسة ثقة المشتريين وتعزيزها

تتعدد الأهداف التي يسعى الباحثون والممارسون إلى تحقيقها من خلال دراسة ثقة المشتريين وتعزيزها في السوق العقاري، وتتوزع هذه الأهداف بين مستويات نظرية وتطبيقية تتكامل فيما بينها لتُشكّل منظومة غايات شاملة. وقد تناول الباحثون هذه الأهداف من زوايا متعددة تعكس تنوع المقاربات الفكرية للمفهوم.

ويحدد (Reddy & Thanigan, 2023) جملة من الأهداف المرتبطة بدراسة ثقة المشتريين، تتمثل في: أولاً، فهم العوامل المحددة لنية الشراء لدى المستهلك العقاري ورسم خرائط دقيقة لعلاقاتها المتبادلة؛ ثانياً، تحديد دور المعرفة والمعلومات في تشكيل ثقة المشتري وتوجيه قراره؛ ثالثاً، الكشف عن آليات تخفيف المخاطر المدركة لدى المشتريين وتوظيفها في تعزيز ثقتهم؛ رابعاً، تطوير نماذج تفسيرية للسلوك الشرائي في القطاع العقاري تأخذ في الحسبان خصوصية السلعة العقارية.

ويُشير (المحصلاي، ٢٠٢٣) إلى أن دراسة ثقة المشتري تستهدف تحقيق جملة من الغايات، أبرزها: تقييم فاعلية الآليات الحمائية القائمة من خلال قياس انعكاساتها على مستويات ثقة المشتري؛ والكشف عن نقاط الضعف في المنظومة القانونية التي تُضعف الثقة وتستوجب المعالجة؛ وتحديد الاحتياجات التشريعية والمؤسسية اللازمة لتعزيز الثقة؛ ودعم صانعي القرار بأدلة علمية تُوجّه سياساتهم في حماية المستهلك العقاري.

ويرى (Ache et al., 2024) أن الأهداف المرتبطة بدراسة الثقة تشمل: قياس مستويات الشفافية في الأسواق العقارية والمقارنة بينها؛ وتحديد الفجوات بين النماذج الوطنية والممارسات الدولية الفضلى؛ وتطوير مؤشرات موحدة لتقييم أداء الأسواق العقارية؛ وتوجيه السياسات نحو تعزيز الشفافية بوصفها ركيزة لبناء الثقة.

ويُوضح (Patel & Jha, 2025) أن دراسة الثقة تسعى إلى تحقيق أهداف تطبيقية تتصل بتقييم أثر الأطر التنظيمية على أداء صناعة التشييد، وتحديد آليات التدخل التنظيمي الأكثر فاعلية في تعزيز الثقة، وتوجيه المطورين نحو ممارسات أكثر شفافية والتزامًا، وتمكين المشتري من اتخاذ قرارات مبنية على معرفة كافية.

ويُشير (Rasul, 2025) إلى أن دراسة الثقة تستهدف تحليل العلاقة بين الحماية القانونية للمشتري وثقته في السوق، والكشف عن آليات ترسيخ الثقة من خلال التشريع والرقابة، وتقييم فاعلية النماذج القانونية المختلفة في بناء الثقة، ومقارنة التجارب الوطنية لاستخلاص الدروس المستفادة.

ويُضيف (Thakor & Merton, 2023) أن دراسة الثقة تسعى إلى تحقيق أهداف نظرية تتصل بفهم العلاقة بين الثقة والشفافية والتعقيد، وتطوير نماذج تُفسّر تشكّل الثقة في السياقات المالية والاستثمارية، وتحليل الآثار الاقتصادية للثقة على كفاءة الأسواق، وتوجيه سياسات الإفصاح المؤسسي نحو تعزيز الثقة.

ويرى (Hashemigohar et al., 2025) أن الدراسة تستهدف الكشف عن العوامل المؤسسية المؤثرة في بناء الثقة، لا سيما دور الرقابة الداخلية والشفافية المالية، وتحديد الآليات التي يمكن من خلالها تعزيز الثقة عبر تحسين البنية الحوكمية للمؤسسات، وتوجيه المستثمرين نحو التقييم السليم للمخاطر.

ويُشير (Medved, 2025) إلى أن دراسة الثقة تستهدف تطوير أطر متكاملة تجمع بين الشفافية وتقاسم المخاطر والاستدامة المالية، وتحديد آليات التسعير الديناميكي التي تعكس المخاطر بشكل عادل، وتعزيز قدرة الأسواق على استيعاب الصدمات والحفاظ على ثقة المتعاملين فيها.

ويرى الباحث أن هذه الأهداف تتكامل في إطار غاية أشمل، وهي بناء منظومة معرفية تُتيح فهمًا عميقًا لظاهرة الثقة في السوق العقاري، وتُوجّه السياسات التنظيمية نحو تعزيزها، وتُمكن المطوّرين من اعتماد ممارسات تُدعمها، وتُساعد المشترين على اتخاذ قرارات رشيدة مبنية على أساس معرفي سليم.

5.2.2 أبعاد ثقة المشترين

تم تحديد الأبعاد المعتمدة في هذه الدراسة لثقة المشترين استنادًا إلى استعراض معمّق لعدد من الدراسات النظرية والتطبيقية التي تناولت مفهوم الثقة في السياق العقاري والمالي، ولا سيما دراسات (Reddy & Thanigan, 2023)، و(Thakor & Merton, 2023)، و(Hashemigohar et al., 2025)، و(Rasul, 2025)، و(المحصولي، ٢٠٢٣)، و(Ache et al., 2024)، و(العساف وعجاج، ٢٠٢٥)، إذ التقت هذه الدراسات في التأكيد على أن ثقة المشترين تتجسد في أربعة محاور رئيسة تُمثّل مجالات تشكّل الثقة وتجلياتها: الثقة في المطوّر العقاري، والثقة في المشروع ذاته، والثقة في الإطار التنظيمي والرقابي، والثقة في قرار الشراء المستقبلي. وفيما يلي تفصيل هذه الأبعاد.

البُعد الأول: الثقة في المطوّر العقاري

يُشكّل هذا البُعد الحلقة الأولى في منظومة ثقة المشتري، إذ يُوجّه المشتري تقييمه في المقام الأول إلى الطرف الذي سيتعامل معه مباشرة، وهو المطوّر العقاري. وتتشكل الثقة في المطوّر من خلال جملة من العناصر التي تُقيّم تقييمًا شاملاً لتُنتج انطباعًا كليًا يحكم قرار المشتري بالتعامل معه أو الإحجام عن ذلك.

ويرتبط هذا البُعد ارتباطًا وثيقًا بمفاهيم السمعة والكفاءة والنزاهة المؤسسية. ويُوضّح (Hashemigohar et al., 2025) أن الثقة في الكيانات المؤسسية تُبنى على تراكم الأدلة المتعلقة بأدائها المالي وسلوكها التنظيمي ومستوى شفافيتها، وأن الرقابة الداخلية الفاعلة تُشكّل عاملًا مهمًا في العلاقة بين الشفافية المالية ومخاطر التعثر، مما يعني أن المطوّرين الذين يمتلكون منظومات رقابة داخلية قوية يُنتجون ثقة أعلى لدى المشترين.

ويُشير (بازير، ٢٠٢٥) إلى أن كفاءة إدارة الممتلكات ترتبط ارتباطاً وثيقاً بجودة إدارة المخاطر لدى المؤسسات العقارية، وأن المطورين الذين يمتلكون قدرات متقدمة في تحديد المخاطر وتقييمها ومعالجتها يُوفرون بيئة تعاقدية أكثر أمناً للمشتريين، ويُنتجون بالتالي مستويات أعلى من الثقة. ويُبرز الباحث أن إدارة المخاطر لا تُشكّل مجرد وظيفة داخلية للمطور، بل تنعكس بشكل مباشر على تجربة المشتري وثقته.

كما تتشكل الثقة في المطور من خلال تاريخه المهني وسجله في تنفيذ المشروعات السابقة، وقدرته على الالتزام بمواعيد التسليم، ومطابقة الوحدات المسلمة للمواصفات المتفق عليها. ويرى (Bharti et al., 2024) أن السجل التاريخي للمطور يُشكّل مؤشراً استرشادياً مهماً للمشتريين المحتملين، وأن المطورين الذين يمتلكون سجلات نظيفة من النزاعات القضائية والمشروعات المتعثرة يتمتعون بثقة أعلى من نظرائهم. ويرتبط بالثقة في المطور بُعد الثقة في نزاهته وحسن نيته في التعامل. ويُشير (حسن، ٢٠٢٥) إلى أن الممارسات التسويقية المضللة تُشكّل أحد أخطر التهديدات لثقة المشتريين، إذ إن اكتشاف المشتري لأي مبالغة أو تضليل في الإعلانات العقارية يُحدث ضرراً بالغاً بثقته في المطور يصعب إصلاحه لاحقاً. ويرى الباحث أن نزاهة الرسائل التسويقية تُشكّل مؤشراً مبكراً على النزاهة المؤسسية الشاملة للمطور.

البُعد الثاني: الثقة في المشروع ذاته

يُمثّل المشروع بعد ذاته موضوعاً مستقلاً للثقة، بمعزل نسبي عن الثقة في المطور، إذ قد يثق المشتري في المطور بوجه عام لكنه قد يتشكك في جدوى مشروع بعينه أو سلامته الفنية أو ملاءمة موقعه أو معقولية أسعاره. ومن ثم فإن الثقة في المشروع تُشكّل بُعداً مستقلاً يستوجب التحليل.

وتتشكل الثقة في المشروع من خلال جملة من العناصر التقنية والاقتصادية، تشمل: جودة التصميم الهندسي، وموقع المشروع ومدى ملاءمته، ومعقولية الأسعار قياساً بالسوق، وواقعية الجدول الزمني للتنفيذ، ومطابقة المشروع للتراخيص والاشتراطات النظامية. ويرى (Alqahtany et al., 2023) أن جودة المشروعات وسلامتها الفنية تُشكّل ركيزة أساسية في بناء ثقة المشتريين، وأن اعتماد معايير موحدة لتقييم المشروعات يُساهم في تقليص التباين ورفع مستوى الثقة العامة في السوق.

ويرتبط بهذا البُعد الثقة في استمرارية المشروع وإنجازه في الأجل المحدد، وهي ثقة تتشكل من خلال تقييم المشتري لعوامل عدة، منها: مصادر التمويل المتاحة للمشروع، ومدى استقلاليته المالية، وحجم المخاطر التي قد تُعرّضه للتعثر. ويُشير (Huang et al., 2025) إلى أن نظم البيع المسبق تُنتج مخاطر

تعثر خاصة تستوجب أدوات تنظيمية متخصصة، وأن ثقة المشتري في استمرارية المشروع ترتبط ارتباطاً وثيقاً بجودة هذه الأدوات وفعاليتها في تخفيف المخاطر.

ويشمل هذا البُعد أيضاً الثقة في مطابقة الوحدة المسلمة للمواصفات المتفق عليها. ويرى (لقم والشري، ٢٠٢٤) أن جوهر عقد البيع على الخارطة يقوم على وصف الوحدة في الذمة، وأن تحقق التوافق بين الوصف والواقع عند التسليم يُشكّل اختباراً حاسماً لثقة المشتري في المطور والمشروع معاً. ويُضيف الباحثان أن أي انحراف عن المواصفات، حتى لو كان جزئياً، قد يلحق ضرراً كبيراً بثقة المشتري ويُفضي إلى نزاعات يصعب تسويتها ودياً.

ويرتبط بالثقة في المشروع بُعد الثقة في القيمة الاستثمارية للوحدة، إذ لا ينظر المشتري إلى الوحدة بوصفها سَكناً فحسب، بل بوصفها استثماراً يتوقع أن يحقق عوائد مالياً ملموسة على المدى المتوسط والطويل. ويشير (Katwa & Obala, 2023) إلى أن البيع على الخارطة يُقدّم فرصاً استثمارية للمشتريين المبكرين نظراً لأسعاره التنافسية في مراحله الأولى، وأن الثقة في القيمة الاستثمارية للمشروع تُشكّل عاملاً محفزاً رئيساً للشراء.

البُعد الثالث: الثقة في الإطار التنظيمي والرقابي القائم

يُشكّل هذا البُعد الحاضنة المؤسسية للثقة، إذ إن ثقة المشتري في المطور والمشروع لا تكتمل دون ثقة موازية في الإطار التنظيمي والرقابي الذي يحكم المعاملة برمتها. وتتشكل هذه الثقة من خلال قناة المشتري بأن التشريع كفيل بحماية حقوقه، وأن الجهات الرقابية فاعلة في تطبيق النصوص، وأن آليات المعالجة والتعويض متاحة وفعالة عند الإخلال.

ويبرز (الغامدي، ٢٠٢٤) أن حماية حقوق المشتري في البيع على الخارطة تستوجب منظومة تشريعية متكاملة تُوفّر ضمانات على مختلف المستويات، وأن ثقة المشتري في هذه المنظومة ترتبط بشموليتها ووضوح نصوصها وفعاليتها تطبيقاً. ويُوضح الباحث أن الفجوات التشريعية أو ضعف التطبيق يُنتجان مباشرة تراجعاً في ثقة المشتريين ينعكس على نشاط السوق.

ويرى (المطيري، ٢٠٢٥) أن الثقة في الإطار التنظيمي تتشكل من خلال تقييم المشتري لعناصر عدة، تشمل: وضوح النصوص القانونية وشموليتها، وفعالية الجهات المشرفة على تنفيذ التشريع، وسرعة الإجراءات وتيسير الوصول إلى العدالة، وقوة الجزاءات المفروضة على المخالفين. ويُضيف الباحث أن

هذه الثقة تُشكّل عنصراً حاسماً في قرار المشتري، إذ إن التشريع الجيد على الورق لا يكفي إن لم يقترن بتطبيق فعال.

ويشمل هذا البُعد الثقة في آليات حماية الأموال المدفوعة، ولا سيما نظام حساب الضمان. وتُشير (الصنديل، ٢٠٢١) إلى أن التزامات أطراف حساب الضمان تُشكّل شبكة أمان متكاملة لأموال المشتريين، وأن ثقة المشتري في هذا النظام ترتبط بمدى وضوح هذه الالتزامات وفاعلية تطبيقها. وتُبرز الباحثة أن الغموض في تحديد التزامات البنك المؤتمن أو المطوّر قد يُفَرِّغ الحماية من مضمونها ويُضعف ثقة المشتريين.

ويرتبط بالثقة في الإطار التنظيمي الثقة في وجود ضمانات كافية لحماية المشتري في مختلف مراحل التعاقد. ويرى (العساف وعجاج، ٢٠٢٥) أن الضمانات المقررة للمشتري في عقد البيع على الوحدات العقارية على الخارطة تتوزع على مستويات ثلاثة (وقائية ورقابية وعلاجية)، وأن ثقة المشتري تتحقق حين يستشعر تكامل هذه المستويات وترابطها، وحين يُدرك أن الإطار التنظيمي لا يترك ثغرة يمكن أن يُستغل من خلالها.

ويمتد هذا البُعد ليشمل الثقة في آليات معالجة النزاعات وتسويتها. ويُشير (Bharti et al., 2024) إلى أن ثقة المتعاملين في السوق العقاري ترتبط ارتباطاً وثيقاً بفاعلية آليات تسوية النزاعات، وأن توفر آليات سريعة ومتخصصة ومنخفضة التكلفة يُشكّل ضماناً للثقة، بينما يُنتج طول الإجراءات القضائية وارتفاع تكاليفها تراجعاً ملموساً في ثقة المشتريين.

البُعد الرابع: الثقة في قرار الشراء المستقبلي

يُمثّل هذا البُعد التجلي السلوكي للثقة، إذ ينعكس مجمل عناصر الثقة في نية المشتري بشأن التعامل مستقبلاً مع المطوّر ذاته أو مع السوق بوجه عام. وتتضمن هذه الثقة القناعة بصواب قرار الشراء الحالي، والاستعداد للتعامل مع المطوّر ذاته في مشروعات لاحقة، والاستعداد لترشيح المطوّر لآخرين، والنية العامة للاستمرار في الاستثمار في السوق العقاري.

ويُشير (Reddy & Thanigan, 2023) إلى أن نية الشراء ورضا المشتري وتخفيف المخاطر تُشكّل نتائج مترابطة للثقة المتشكلة لدى المشتري، وأن هذه النتائج تنعكس في سلوك المشتري المستقبلي وتُشكّل مؤشرات مهمة لتقييم فاعلية عملية البيع. ويُوضّح الباحثان أن الثقة تُنتج دورة إيجابية من الرضا والولاء والترشيح تُعزّز موقع المطوّر في السوق وتُوسّع قاعدة عملائه.

ويرى (Thakor & Merton, 2023) أن الثقة تُنتج آثارًا سلوكية ممتدة تتجاوز المعاملة الفردية لتشمل استعداد المشتري للتعامل مع أطراف أخرى في السوق، ولقبول منتجات وخدمات أكثر تعقيدًا، ولاستثمار جهد أقل في البحث والتحقق قبل اتخاذ القرار. ويُشكّل هذا الأثر التراكمي للثقة رأس مال اجتماعيًا يُعزّز كفاءة السوق ويُقلّص تكاليف المعاملات فيه.

ويشمل هذا البُعد الاستعداد للترشيح والتوصية، إذ إن المشتري الذي يمتلك ثقة راسخة يُصبح داعمًا نشطًا للمطوّر من خلال ترشيحه للآخرين ومشاركة تجربته الإيجابية. ويرى (Medved, 2025) أن الثقة تُنتج بيئة داعمة للاستدامة المالية للمؤسسات، إذ يُشكّل العملاء الحاليون قناة تسويقية فاعلة تُقلّل الحاجة إلى الاستثمار المكثف في التسويق الخارجي، وتُتيح بناء قاعدة عملاء متنامية بشكل عضوي.

ويرتبط بهذا البُعد الاستعداد للاستثمار المستقبلي في مشروعات المطوّر ذاته، وهو مؤشر بالغ الأهمية على عمق الثقة المتشكلة. ويُشير (Ondari & Muturi, 2023) إلى أن نجاح نموذج البيع على الخارطة يعتمد اعتمادًا جوهريًا على قدرة المطوّرين على بناء علاقات طويلة الأمد مع عملائهم تتخطى المشروع الواحد، وأن هذه العلاقات تُشكّل مصدرًا مستقرًا للتمويل يُقلّل اعتمادهم على البحث المستمر عن عملاء جدد.

الفصل الثالث: منهجية الدراسة وإجراءاتها

1.3 تمهيد

يُعدّ الفصل المنهجي حجر الزاوية في أي دراسة علمية، إذ يُترجم الإطار النظري إلى إجراءات تطبيقية منضبطة تُتيح اختبار فروض الدراسة والوصول إلى نتائج علمية موثوقة. ويستعرض هذا الفصل الإجراءات المنهجية التي اعتمدتها الدراسة الحالية للإجابة عن تساؤلاتها واختبار فروضها المتعلقة بأثر تنظيم البيع على الخارطة بأبعاده الأربعة (الترخيص وتأهيل المطوّرين، وحساب الضمان والرقابة المالية، والالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، والإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشترين في سوق العقار السعودي.

ويتناول هذا الفصل بالتفصيل: منهج الدراسة المتبع، ومجتمع الدراسة وعينتها، وأداة الدراسة، وإجراءات التحقق من صدقها وثباتها، ومصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة، والأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات، وذلك بما يُوفّر إطاراً منهجياً محكماً يستند إلى المعايير العلمية المعتمدة في البحوث الإدارية والاجتماعية.

2.3 منهج الدراسة

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، بوصفه الأنسب لطبيعة موضوع الدراسة وأهدافها، إذ يُتيح هذا المنهج وصف الظاهرة محل الدراسة (تنظيم البيع على الخارطة وثقة المشترين) وصفاً دقيقاً، وتحليل العلاقات بين متغيراتها، واختبار فروضها استناداً إلى بيانات ميدانية مستقاة من مجتمع الدراسة. ويقوم هذا المنهج على جمع البيانات وتصنيفها وتحليلها وتفسيرها بأسلوب علمي منظم بهدف الوصول إلى استنتاجات قابلة للتعميم في حدود مجتمع الدراسة.

كما استندت الدراسة إلى المنهج المسحي بوصفه أحد فروع المنهج الوصفي، من خلال توزيع استبانة إلكترونية على عينة ممثلة من المشترين في مشروعات البيع على الخارطة في السوق العقاري السعودي، بما يُتيح جمع بيانات كمية قابلة للتحليل الإحصائي.

3.3 مجتمع الدراسة وعينتها

مجتمع الدراسة

يتكوّن مجتمع الدراسة من المشتريين في مشروعات البيع على الخارطة في السوق العقاري السعودي، ممن أبرموا عقود شراء لوحات عقارية قيد التطوير خلال الفترة الممتدة بين عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٥ في المدن الرئيسية (الرياض، وجدة، والدمام، ومكة المكرمة، والمدينة المنورة). ونظرًا لصعوبة الحصر الشامل لأفراد هذا المجتمع، فقد اعتُبر مجتمعًا غير محدود العدد.

عينة الدراسة

اعتمدت الدراسة على أسلوب العينة الميسّرة (Convenience Sampling) مع مراعاة التنوع الجغرافي والديموغرافي قدر الإمكان. وقد تم تحديد حجم العينة استنادًا إلى معادلة كوكران (Cochran) للمجتمعات غير المحدودة، عند مستوى ثقة ٩٥% وهامش خطأ ٥%، وهو ما يستلزم حدًا أدنى قدره (٣٨٥) مفردة.

وقد جرى توزيع (٤٥٠) استبانة إلكترونية على أفراد العينة المستهدفة، استُرد منها (٤١٢) استبانة، استُبعد منها (٢٧) استبانة لعدم اكتمال البيانات أو للتحيز في الإجابات (كاعتماد نمط إجابة واحد لجميع الفقرات)، ليصبح عدد الاستبانات الصالحة للتحليل (٣٨٥) استبانة، أي بنسبة استجابة صافية بلغت ٨٥.٦%، وهي نسبة مرتفعة تعكس جدية المستجيبين وملاءمة العينة لأغراض التحليل الإحصائي.

4.3 أداة الدراسة

بناء الاستبانة

اعتمدت الدراسة على الاستبانة بوصفها الأداة الرئيسة لجمع البيانات، وقد جرى إعدادها استنادًا إلى الأدبيات النظرية والدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة، مع تكييف الفقرات لتتلاءم مع السياق السعودي وطبيعة مجتمع الدراسة. وقد تكوّنت الاستبانة من ثلاثة أقسام:

القسم الأول: البيانات الديموغرافية، ويتضمن (5) متغيرات: النوع، العمر، المؤهل العلمي، الدخل الشهري، وقيمة الوحدة العقارية.

القسم الثاني: المتغير المستقل (تنظيم البيع على الخارطة)، ويتكوّن من (16) فقرة موزّعة على أربعة أبعاد بواقع (4) فقرات لكل بُعد:

- ✗ بُعد الترخيص وتأهيل المطوّرين العقاريين (الفقرات 1-4).
- ✗ بُعد حساب الضمان والرقابة المالية (الفقرات 5-8).
- ✗ بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد (الفقرات 9-12).
- ✗ بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية (الفقرات 13-16).

القسم الثالث: المتغير التابع (ثقة المشتريين)، ويتكوّن من (12) فقرة تُغطّي أوجه ثقة المشتري في المطوّر، والمشروع، والإطار التنظيمي، وقرار الشراء المستقبلي.

مقياس الاستبانة

اعتمد مقياس ليكرت الخماسي (Likert Five-Point Scale) لقياس استجابات أفراد العينة، وذلك على النحو الآتي:

جدول (3 - 1): مقياس ليكرت الخماسي المعتمد في الدراسة

الاستجابة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
الوزن	٥	٤	٣	٢	١

ولتفسير المتوسطات الحسابية، تم تحديد طول الفئة عبر حساب المدى ($5 - 1 = 4$) وقسمته على عدد المستويات (5)، فيكون طول الفئة (0.80) وفق التوزيع الآتي:

جدول (3 - 2): معيار الحكم على المتوسطات الحسابية

المتوسط الحسابي	مستوى الاستجابة
1.00 – 1.79	منخفض جدًا
1.80 – 2.59	منخفض
2.60 – 3.39	متوسط
3.40 – 4.19	مرتفع

مرتفع جدًا	4.20 – 5.00
------------	-------------

5.3 صدق أداة الدراسة وثباتها

الصدق الظاهري (صدق المحكمين)

للتحقق من الصدق الظاهري، عُرضت الاستبانة في صورتها الأولية على مجموعة من المحكمين المتخصصين في إدارة الأعمال والتسويق والقانون العقاري بلغ عددهم (٩) محكمين من عدد من الجامعات السعودية والعربية. وقد أُجريت التعديلات المقترحة من إعادة صياغة بعض الفقرات ودمج فقرات متشابهة وحذف بعض العبارات، لتخرج الاستبانة في صورتها النهائية.

صدق الاتساق الداخلي

جرى حساب معاملات ارتباط بيرسون (Pearson) بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي إليه، وكذلك بين درجة كل بُعد والدرجة الكلية للمتغير.

جدول (3 - 3): معاملات الاتساق الداخلي بين أبعاد المتغير المستقل والدرجة الكلية

البعد	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
الترخيص وتأهيل المطورين	٠.٨٤٧**	٠.٠٠٠
حساب الضمان والرقابة المالية	٠.٨٧٢**	٠.٠٠٠
الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد	٠.٨٦١**	٠.٠٠٠
الإفصاح والشفافية المعلوماتية	٠.٨٩٣**	٠.٠٠٠

**دالة عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الارتباط مرتفعة ودالة إحصائيًا عند مستوى (0.01)، مما يُشير إلى تمتع الاستبانة بدرجة عالية من الاتساق الداخلي.

ثبات أداة الدراسة

جرى حساب معامل الثبات باستخدام معادلة ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha) للتحقق من ثبات الاستبانة.

جدول (3 - 4): معاملات ثبات ألفا كرونباخ لأبعاد الدراسة

المتغير/البعد	عدد الفقرات	معامل ألفا كرونباخ
الترخيص وتأهيل المطورين	٤	٠.٨٢٦
حساب الضمان والرقابة المالية	٤	٠.٨٧١
الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد	٤	٠.٨٤٩
الإفصاح والشفافية المعلوماتية	٤	٠.٨٨٤
تنظيم البيع على الخارطة (كلي)	١٦	٠.٩٢٧
ثقة المشتريين	١٢	٠.٩١٤
الاستبانة ككل	٢٨	٠.٩٤٦

يتضح من الجدول أن جميع معاملات ألفا كرونباخ تجاوزت الحد الأدنى المقبول (٠.٧٠)، مما يُشير إلى تمتع الاستبانة بدرجة عالية من الثبات وملاءمتها لأغراض التحليل الإحصائي.

6.3 مصفوفة الارتباط بين متغيرات الدراسة

للكشف عن طبيعة العلاقات الارتباطية بين أبعاد المتغير المستقل (تنظيم البيع على الخارطة) والمتغير التابع (ثقة المشتريين)، جرى حساب معاملات ارتباط بيرسون بين هذه المتغيرات، وفيما يلي عرض للنتائج:

جدول (3 - 5): مصفوفة معاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة (ن = ٣٨٥)

المتغير	1	2	3	4	5	6
(١) الترخيص وتأهيل المطورين	١					
(٢) حساب الضمان والرقابة المالية	٠.٥٦٢**	١				

			١	**٠.٦٠٧	**٠.٥٣٤	(٣) الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد
		١	**٠.٦٤١	**٠.٦٢٤	**٠.٥٨٩	(٤) الإفصاح والشفافية المعلوماتية
	١	**٠.٨٥٣	**٠.٨١٢	**٠.٨٣٧	**٠.٧٩٤	(٥) تنظيم البيع على الخارطة (كلي)
١	**٠.٨١٦	**٠.٧٤٢	**٠.٦٨٩	**٠.٧٠٥	**٠.٦٤٨	(٦) ثقة المشتريين

**دالة إحصائية عند مستوى (٠.٠١)

يتضح من مصفوفة الارتباط ما يلي:

✗ أولاً، وجود علاقات ارتباطية موجبة ودالة إحصائية عند مستوى (٠.٠١) بين جميع أبعاد المتغير المستقل والمتغير التابع (ثقة المشتريين)، حيث تراوحت قيم معاملات الارتباط بين (٠.٦٤٨) و(٠.٧٤٢)، وهي قيم تعكس علاقات متوسطة إلى قوية.

✗ ثانياً، جاء بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية في المرتبة الأولى من حيث قوة ارتباطه بثقة المشتريين (ر = ٠.٧٤٢)، يليه حساب الضمان والرقابة المالية (ر = ٠.٧٠٥)، ثم الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد (ر = ٠.٦٨٩)، وأخيراً الترخيص وتأهيل المطورين (ر = ٠.٦٤٨).

✗ ثالثاً، بلغ معامل الارتباط بين تنظيم البيع على الخارطة ككل وثقة المشتريين (٠.٨١٦)، وهو ارتباط قوي وموجب ودال إحصائية، مما يُشير إلى وجود علاقة جوهرية بين المتغيرين.

✗ رابعاً، تراوحت معاملات الارتباط البينية بين أبعاد المتغير المستقل بين (٠.٥٣٤) و(٠.٦٤١)، وهي قيم أقل من (٠.٨٠)، مما يُشير إلى عدم وجود مشكلة ارتباط خطي متعدد (Multicollinearity) بين هذه الأبعاد، وبالتالي صلاحيتها للإدراج المشترك في نموذج الانحدار المتعدد.

7.3 الأساليب الإحصائية المستخدمة

استُخدم برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) الإصدار السادس والعشرون لتحليل البيانات، وقد اعتمدت الدراسة على مجموعة من الأساليب الإحصائية المناسبة لطبيعة البيانات وأهداف الدراسة، وذلك على النحو الآتي:

- ✖ الإحصاءات الوصفية (Descriptive Statistics) من تكرارات ونسب مئوية لوصف الخصائص الديموغرافية لأفراد العينة.
- ✖ المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية: لتحديد اتجاهات استجابات أفراد العينة نحو فقرات الاستبانة وأبعادها.
- ✖ معامل ألفا كرونباخ (Cronbach's Alpha) للتحقق من ثبات أداة الدراسة.
- ✖ معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation Coefficient) للتحقق من صدق الاتساق الداخلي للاستبانة، وللكشف عن العلاقات الارتباطية بين متغيرات الدراسة.
- ✖ اختبار معامل تضخم التباين (VIF) ومعامل التسامح (Tolerance) للتأكد من عدم وجود ارتباط خطي متعدد بين المتغيرات المستقلة.
- ✖ اختبار كولموغوروف-سميرنوف (Kolmogorov-Smirnov) للتحقق من اعتدالية توزيع البيانات.
- ✖ تحليل الانحدار الخطي البسيط (Simple Linear Regression) لاختبار الفروض الفرعية المتعلقة بأثر كل بُعد من أبعاد المتغير المستقل على المتغير التابع.
- ✖ تحليل الانحدار الخطي المتعدد (Multiple Linear Regression) لاختبار الفرض الرئيس المتعلق بأثر أبعاد المتغير المستقل مجتمعةً على المتغير التابع.
- ✖ معامل التحديد (R^2) ومعامل التحديد المصحح (Adjusted R^2) لتقدير حجم الأثر ونسبة التباين المفسر في المتغير التابع.
- ✖ اختبار (F) للتحقق من المعنوية الإحصائية لنموذج الانحدار ككل.
- ✖ اختبار (t) للتحقق من المعنوية الإحصائية لمعاملات الانحدار الجزئية (Beta).

الفصل الرابع: تحليل البيانات واختبار الفرضيات

4.1 تمهيد

يتناول هذا الفصل عرضًا تفصيليًا لنتائج التحليل الإحصائي للبيانات التي جُمعت من عينة الدراسة البالغ عددها (٣٨٥) مفردة من المشتريين في مشروعات البيع على الخارطة في السوق العقاري السعودي. ويشمل الفصل ثلاثة محاور رئيسية: أولها تحليل البيانات الديموغرافية لأفراد العينة، وثانيها التحليل الوصفي لاستجابات أفراد العينة تجاه فقرات وأبعاد متغيرات الدراسة، وثالثها اختبار فرضيات الدراسة الرئيسية والفرعية باستخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط والمتعدد.

2.4 تحليل البيانات الديموغرافية

جدول (4 - 1): توزيع أفراد عينة الدراسة وفق المتغيرات الديموغرافية (ن = ٣٨٥)

المتغير	الفئة	التكرار	النسبة المئوية
النوع	ذكر	٢٧٨	٧٢.٢%
	أنثى	١٠٧	٢٧.٨%
العمر	أقل من ٣٠ سنة	٥٨	١٥.١%
	٣٠ - أقل من ٤٠ سنة	١٥٣	٣٩.٧%
	٤٠ - أقل من ٥٠ سنة	١١٦	٣٠.١%
	٥٠ سنة فأكثر	٥٨	١٥.١%
المؤهل العلمي	ثانوية عامة فأقل	٤٢	١٠.٩%
	دبلوم	٧٣	١٩.٠%
	بكالوريوس	٢١٤	٥٥.٦%
	دراسات عليا	٥٦	١٤.٥%
الدخل الشهري	أقل من ١٠٠٠٠ ريال	٦٧	١٧.٤%
	١٠٠٠٠ - أقل من ٢٠٠٠٠	١٥٩	٤١.٣%
	٢٠٠٠٠ - أقل من ٣٠٠٠٠	١٠٢	٢٦.٥%

٥٧	٣٠٠٠٠ ريال فأكثر	١٤.٨%
٤٩	أقل من ٥٠٠ ألف ريال	١٢.٧%
١٧٣	٥٠٠ ألف - أقل من مليون	٤٤.٩%
١٢٤	مليون - أقل من ٢ مليون	٣٢.٢%
٣٩	٢ مليون ريال فأكثر	١٠.١%

يتضح من الجدول أن غالبية أفراد العينة من الذكور بنسبة (٧٢.٢%)، مما يعكس الطابع الغالب على متخذي قرار الشراء العقاري في السوق السعودي. كما يتبين أن الفئة العمرية الأكثر تمثيلاً هي (٣٠ - أقل من ٤٠ سنة) بنسبة (٣٩.٧%)، تليها الفئة (٤٠ - أقل من ٥٠ سنة) بنسبة (٣٠.١%)، وهما الفئتان الأكثر إقبالاً على الشراء العقاري في هذه المرحلة العمرية النشطة اقتصادياً. وعلى صعيد المؤهل العلمي، يمتلك (٧٠.١%) من أفراد العينة مؤهل بكالوريوس فأعلى، مما يعكس مستوى تعليمياً مرتفعاً يُعزّز جودة الاستجابات. كما تتوزع الدخول الشهرية بشكل يعكس فئة متوسطي الدخل ومرتفعيه، وهي الفئات الأكثر ارتباطاً بشراء الوحدات العقارية على الخارطة، إذ استحوذت شريحة الدخل بين (١٠٠٠٠ - ٣٠٠٠٠ ريال) على نسبة (٦٧.٨%) من العينة. وأخيراً، فإن (٧٧.١%) من الوحدات المشتراة تقع في شريحة السعر بين (٥٠٠ ألف ومليون ريال)، وهي الشريحة السائدة في السوق السعودي.

3.4 التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة

التحليل الوصفي لأبعاد المتغير المستقل (تنظيم البيع على الخارطة)

أ. بُعد الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين

جدول (4 - 2): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعد الترخيص وتأهيل المطورين

م	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	مستوى الاستجابة
1	يشترط النظام الحصول على ترخيص مسبق قبل الشروع في تسويق مشروعات البيع على الخارطة	٤.٢٧	٠.٧٨٤	١	مرتفع جداً

مرتفع	٣	٠.٨٥٢	٤.٠٣	تُطبَّق معايير دقيقة لتقييم الملاءة المالية للمطوِّر قبل منحه الترخيص	2
مرتفع	٤	٠.٨٩٦	٣.٩٦	تُشترط الخبرة الفنية والإدارية المتخصصة كأحد متطلبات تأهيل المطوِّر	3
مرتفع	٢	٠.٨٢١	٤.١٢	تخضع تراخيص المطوِّرين للمراجعة والتحديث الدوري من الجهات المختصة	4
مرتفع		٠.٧٣٦	٤.٠٩	المتوسط العام للْبُعد	

يتضح من الجدول أن المتوسط العام لْبُعد الترخيص وتأهيل المطوِّرين بلغ (٤.٠٩) بانحراف معياري (٠.٧٣٦)، وهو مستوى استجابة مرتفع، مما يعكس إدراك المشتريين لأهمية اشتراطات الترخيص والتأهيل ودورها في ضبط دخول المطوِّرين إلى السوق. وقد جاءت الفقرة "يشترط النظام الحصول على ترخيص مسبق" في المرتبة الأولى بمتوسط (٤.٢٧)، مما يُشير إلى وضوح هذا الاشتراط لدى المشتريين.

ب. بُعد حساب الضمان والرقابة المالية

جدول (4 - 3): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعد حساب الضمان والرقابة المالية

م	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	مستوى الاستجابة
5	تُودع أموال المشتريين في حساب ضمان مستقل مخصص للمشروع	٤.٣١	٠.٧٦٩	١	مرتفع جدًا
6	يخضع صرف الدفعات من حساب الضمان لرقابة فنية تتحقق من مراحل الإنجاز	٤.١٨	٠.٨١٣	٣	مرتفع
7	تلتزم الجهة المشرفة على حساب الضمان بتقديم تقارير دورية عن حركة الأموال	٤.٠٧	٠.٨٦٢	٤	مرتفع

يُوقَّر حساب الضمان حماية فاعلة لأموال المشتريين من التصرف بها في غير محلها	٤.٢٤	٠.٧٩٥	٢	مرتفع جدًا
المتوسط العام للبُعد	٤.٢٠	٠.٧١٨		مرتفع جدًا

يتبين أن المتوسط العام لبُعد حساب الضمان والرقابة المالية بلغ (٤.٢٠) بانحراف معياري (٠.٧١٨)، وهو مستوى استجابة مرتفع جدًا، مما يعكس ثقة المشتريين المرتفعة في آلية حساب الضمان بوصفها ضماناً أساسية لأموالهم. وقد جاءت فقرة إيداع الأموال في حساب ضمان مستقل في المرتبة الأولى (م = ٤.٣١)، مما يُشير إلى وعي المشتريين بأهمية هذا الفصل المؤسسي.

ج. بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد

جدول (4 - 4): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد

م	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	مستوى الاستجابة
9	يتضمن العقد بنودًا واضحة تُحدّد المواصفات الفنية للوحدة العقارية بدقة	٤.١٥	٠.٨٠٤	١	مرتفع
10	يُحدّد العقد الجدول الزمني للتسليم بشكل صريح وملزم	٤.٠٦	٠.٨٤٧	٣	مرتفع
11	يتضمن العقد شروطًا جزائية واضحة عند إخلال المطوّر بالتزاماته	٣.٩٢	٠.٩١٣	٤	مرتفع
12	تُتظّم بنود العقد آلية معالجة النزاعات وفسخ العقد عند الضرورة	٤.١١	٠.٨٢٦	٢	مرتفع
	المتوسط العام للبُعد	٤.٠٦	٠.٧٤٩		مرتفع

يتضح أن المتوسط العام لبُعد الالتزامات التعاقدية بلغ (٤.٠٦) بانحراف معياري (٠.٧٤٩)، وهو مستوى استجابة مرتفع، مما يعكس رضا المشتريين النسبي عن وضوح الالتزامات التعاقدية. غير أن فقرة

الشروط الجزائية جاءت في المرتبة الأخيرة (م = ٣.٩٢)، مما قد يُشير إلى وجود مساحة لتطوير هذا الجانب في العقود.

د. بُعْد الإفصاح والشفافية المعلوماتية

جدول (4 - 5): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات بُعْد الإفصاح والشفافية المعلوماتية

م	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	مستوى الاستجابة
13	يُوفّر المطوّر معلومات كاملة ودقيقة عن المشروع قبل التعاقد	٤.٠٩	٠.٨٣٧	٢	مرتفع
14	تُتاح للمشتري تقارير دورية عن مستوى الإنجاز في المشروع	٣.٨٧	٠.٩٢٤	٤	مرتفع
15	تتسم الإعلانات التسويقية للمشروع بالصدق والدقة وعدم التضليل	٣.٩٥	٠.٨٧٦	٣	مرتفع
16	يُفصّل المطوّر عن جميع البيانات القانونية والمالية المتعلقة بالمشروع	٤.١٧	٠.٨٠٩	١	مرتفع
المتوسط العام للبُعد		٤.٠٢	٠.٧٦٥		مرتفع

يتبيّن أن المتوسط العام لبُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية بلغ (٤.٠٢) بانحراف معياري (٠.٧٦٥)، وهو مستوى استجابة مرتفع. وقد جاءت فقرة الإفصاح عن البيانات القانونية والمالية في المرتبة الأولى (م = ٤.١٧)، في حين احتلت فقرة التقارير الدورية عن الإنجاز المرتبة الأخيرة (م = ٣.٨٧)، مما يعكس وجود ضعف نسبي في التواصل المعلوماتي المستمر أثناء التنفيذ.

هـ. المتوسط الكلي لأبعاد المتغير المستقل

جدول (4 - 6): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد المتغير المستقل

م	البُعد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	مستوى الاستجابة
---	--------	-----------------	-------------------	---------	-----------------

1	حساب الضمان والرقابة المالية	٤.٢٠	٠.٧١٨	١	مرتفع جدًا
2	الترخيص وتأهيل المطورين	٤.٠٩	٠.٧٣٦	٢	مرتفع
3	الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد	٤.٠٦	٠.٧٤٩	٣	مرتفع
4	الإفصاح والشفافية المعلوماتية	٤.٠٢	٠.٧٦٥	٤	مرتفع
	تنظيم البيع على الخارطة (كلي)	٤.٠٩	٠.٦٩٤		مرتفع

التحليل الوصفي للمتغير التابع (ثقة المشتري)

جدول (4 - 7): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لفقرات المتغير التابع (ثقة المشتري)

م	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	مستوى الاستجابة
1	أثق في قدرة المطور العقاري على الوفاء بالتزاماته وتسليم الوحدة وفق المتفق عليه	٤.٠٤	٠.٨٤١	٥	مرتفع
2	أثق في السجل المهني للمطور وسمعته في السوق العقاري	٤.١١	٠.٨١٣	٣	مرتفع
3	أثق في نزاهة المطور وحسن نيته في التعامل معي	٣.٩٨	٠.٨٦٥	٧	مرتفع
4	أثق في جودة التصميم الهندسي وسلامة المواصفات الفنية للمشروع	٤.٠٧	٠.٨٢٩	٤	مرتفع
5	أثق في استمرارية المشروع وإنجازه في الأجل المحدد	٣.٩١	٠.٩٠٢	٩	مرتفع
6	أثق في القيمة الاستثمارية للوحدة العقارية على المدى المتوسط والطويل	٣.٩٦	٠.٨٧٤	٨	مرتفع

7	أثق في فاعلية النظام القانوني في حماية حقوقي كمشتري	٤.١٤	٠.٨٠٥	٢	مرتفع
8	أثق في الجهات الرقابية المشرفة على تنظيم البيع على الخارطة	٤.٠٢	٠.٨٣٦	٦	مرتفع
9	أثق في آليات معالجة النزاعات وتسوية الخلافات المتاحة في السوق العقاري	٣.٨٥	٠.٩٢١	١١	مرتفع
10	أشعر بالاطمئنان تجاه قرار الشراء الذي اتخذته	٤.١٦	٠.٧٩٨	١	مرتفع
11	لديّ الاستعداد للتعامل مع المطور ذاته في مشروعات مستقبلية	٣.٨٢	٠.٩٤٧	١٢	مرتفع
12	لديّ الاستعداد لترشيح المطور والمشروع للآخرين	٣.٨٩	٠.٩١٥	١٠	مرتفع
المتوسط العام للمتغير التابع		٤.٠٠	٠.٧٠٣	مرتفع	

يتضح من الجدول أن المتوسط العام لمتغير ثقة المشتري بلغ (٤.٠٠) بانحراف معياري (٠.٧٠٣)، وهو مستوى استجابة مرتفع، مما يُشير إلى امتلاك المشتري مستويات مرتفعة من الثقة في المطورين والمشروعات والإطار التنظيمي في السوق العقاري السعودي. وقد جاءت فقرة "أشعر بالاطمئنان تجاه قرار الشراء الذي اتخذته" في المرتبة الأولى (م = ٤.١٦)، بينما جاءت فقرة "الاستعداد للتعامل مع المطور ذاته مستقبلاً" في المرتبة الأخيرة (م = ٣.٨٢)، مما يعكس أن الرضا الحالي أعلى نسبياً من الاستعداد للتكرار المستقبلي، وهو ما يستدعي عناية من المطورين لتعزيز الولاء طويل الأمد.

4.4 اختبار فرضيات الدراسة

التحقق من فرضيات الدراسة

الفرضية الرئيسية:

“يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لتنظيم البيع على الخارطة بأبعاده المختلفة (الترخيص وتأهيل المطورين، حساب الضمان والرقابة المالية، الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد، الإفصاح والشفافية المعلوماتية) على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي”.

للتحقق من هذه الفرضية، تم استخدام تحليل الانحدار الخطي المتعدد (Multiple Regression) بهدف قياس تأثير أبعاد تنظيم البيع على الخارطة (كعوامل مستقلة) على ثقة المشتريين (كعامل تابع). وقد جاءت نتائج التحليل كما يلي:

جدول (4 - 8): نتائج تحليل الانحدار المتعدد لأثر أبعاد تنظيم البيع على الخارطة على ثقة المشتريين

المتغيرات المستقلة	معاملات الانحدار B	قيمة اختبار T	مستوى الدلالة
(Constant)المقدار الثابت	٠.٤٨٧	٢.٩٦٤	٠.٠٠٠٣ **
الترخيص وتأهيل المطورين	٠.١٦٨	٣.٢١٤	٠.٠٠٠١ **
حساب الضمان والرقابة المالية	٠.٢٧٩	٥.١٤٧	٠.٠٠٠٠ **
الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد	٠.٢٣٦	٤.٤٢٨	٠.٠٠٠٠ **
الإفصاح والشفافية المعلوماتية	٠.٣٤٥	٦.٨٩٢	٠.٠٠٠٠ **
معامل الارتباط = ٠.٨٥٤	معامل التحديد = ٠.٧٢٩		
قيمة الاختبار F = ٢٥٥.٥٣٧	القيمة الاحتمالية = ٠.٠٠٠		

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات SPSS

تشير نتائج تحليل الانحدار المتعدد الموضحة في الجدول (4 - 8) إلى وجود علاقة تأثيرية دالة إحصائياً بين أبعاد تنظيم البيع على الخارطة كمتغيرات مستقلة، وثقة المشتريين كمتغير تابع. فقد بلغ معامل التحديد (R^2) قيمة قدرها ٠.٧٢٩، وهي نسبة مرتفعة تدل على أن ٧٢.٩% من التباين في مستوى ثقة المشتريين في السوق العقاري السعودي يمكن تفسيره من خلال المتغيرات الأربعة المتعلقة بتنظيم البيع على الخارطة، كما تشير قيمة معامل الارتباط ($R = ٠.٨٥٤$) (إلى وجود ارتباط قوي بين المتغيرات المدروسة).

أما على مستوى الأبعاد الفردية، فقد تبين أن بُعد “الإفصاح والشفافية المعلوماتية” هو الأكثر تأثيراً على ثقة المشتريين، حيث بلغ معامل الانحدار له ($B = ٠.٣٤٥$)، وبلغت قيمة T ($T = ٦.٨٩٢$) بدلالة معنوية

عالية = Sig.) ٠.٠٠٠٠. (ويؤكد ذلك الدور الحاسم الذي تلعبه الشفافية والإفصاح في تقليص الفجوة المعلوماتية بين المطور والمشتري، وفي بناء الثقة استنادًا إلى معرفة موثوقة وموثقة.

كما أظهرت النتائج أن بُعدي حساب الضمان والرقابة المالية $B = ٠.٢٧٩$ (والالتزامات التعاقدية وضوابط العقد $B = ٠.٢٣٦$) (يساهمان أيضًا بشكل دال في تفسير التباين في ثقة المشتريين، مما يعكس أهمية الضمانات المالية والتعاقدية في ترسيخ الاطمئنان لدى المشتري تجاه المطور والمشروع. بينما أظهر بُعد الترخيص وتأهيل المطورين أثرًا أقل نسبيًا $B = ٠.١٦٨$ (، لكنه لا يزال ذا دلالة إحصائية = Sig.) ٠.٠٠٠١)، ما يشير إلى أن تعزيز اشتراطات التأهيل قد يُمثل فرصة لتحسين متكامل في منظومة الثقة في السوق العقاري السعودي. وبناءً على ذلك، تؤكد هذه النتائج صحة الفرضية الرئيسية للدراسة.

ويتفرع منها الفروض الفرعية التالية:

الفرضية الفرعية الأولى: (H1a)

“يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $(\alpha \leq 0.05)$ لبُعد الترخيص وتأهيل المطورين العقاريين على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي”.

للتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط (Linear Regression Test)، وجاءت النتائج كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (4 - 9): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر الترخيص وتأهيل المطورين على ثقة المشتريين

المتغير التابع	ملخص النموذج	تحليل التباينANOVA				المتغير المستقل	المعاملاتCoefficient				
ثقة المشتريين	معامل الارتباط r	معامل التحديد r²	درجة الحرية df	F المحسوبة	Sig. F	الترخيص وتأهيل المطوّرين	B	الخطأ المعياري	Beta	T	Sig. t
	٠.٦٤٨	٠.٤٢٠	١	٢٧٧.٣٤٥	٠.٠٠٠		٠.٦١٩	٠.٠٣٧	٠.٦٤٨	١٦.٦٥٤	٠.٠٠٠

وللتحقق من هذه الفرضية، تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط (Simple Linear Regression) لقياس تأثير "الترخيص وتأهيل المطورين" باعتباره أحد أبعاد تنظيم البيع على الخارطة على "ثقة المشتري". وقد جاءت النتائج الإحصائية كما هو موضح في الجدول (4 - 9)، حيث بلغ معامل الارتباط $R = 0.648$ ، وهو ما يعكس وجود علاقة ارتباط موجبة قوية بين المتغيرين، كما بلغت قيمة معامل التحديد $(R^2) = 0.420$ ، مما يشير إلى أن 42.0% من التباين في مستوى ثقة المشتري يمكن تفسيره من خلال متغير الترخيص وتأهيل المطورين فقط، دون تدخل بقية الأبعاد الأخرى.

وبالاطلاع على نتائج تحليل التباين (ANOVA)، نجد أن قيمة F المحسوبة بلغت 277.345 بمستوى دلالة (Sig. = 0.000)، وهي قيمة دالة إحصائياً عند مستوى (0.01)، مما يُعزّز من دلالة النموذج ككل في تفسير الفرضية.

أما على مستوى معاملات الانحدار، فقد بلغ معامل التأثير $B = 0.619$ ، بقيمة $T = 16.654$ ، وهي أيضاً دالة عند مستوى (Sig. = 0.000)، ما يدل على أن أي زيادة بمقدار وحدة واحدة في اشتراطات الترخيص وتأهيل المطورين تؤدي إلى زيادة بمقدار 0.619 في مستوى ثقة المشتري، ضمن شروط النموذج. وبناءً على ذلك، تؤكد النتائج صحة الفرضية الفرعية الأولى.

الفرضية الفرعية الثانية: (H1b)

"يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لبُعد حساب الضمان والرقابة المالية على ثقة المشتري في سوق العقار السعودي".

للتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط، وجاءت النتائج كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (4 - 10): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر حساب الضمان والرقابة المالية على ثقة المشتري

المتغير التابع	ملخص النموذج	تحليل التباين ANOVA	المتغير المستقل	المعاملات Coefficient
----------------	--------------	---------------------	-----------------	-----------------------

ثقة المشتري	معامل الارتباط r	معامل التحديد r ²	درجة الحرية df	F المحسوبة	Sig. F	حساب الضمان والرقابة المالية	B	الخطأ المعياري	Beta	T	Sig. t
	٠.٧٠٥	٠.٤٩٧	١	٣٧٨.٢٨٦	٠.٠٠٠	المالية	٠.٦٩٠	٠.٠٣٥	٠.٧٠٥	١٩.٤٥٠	٠.٠٠٠

تُشير نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط الموضحة في الجدول (4 - 10) إلى وجود علاقة تأثيرية دالة إحصائيًا بين بُعد حساب الضمان والرقابة المالية وثقة المشتري، حيث بلغ معامل الارتباط $R^2 = 0.497$ ، وهو ما يعكس وجود علاقة ارتباط موجبة قوية بين المتغيرين، كما بلغت قيمة معامل التحديد $R^2 = 0.497$ ، مما يعني أن ٤٩.٧% من التباين في ثقة المشتري يمكن تفسيره من خلال متغير حساب الضمان والرقابة المالية بمفرده.

وبالاطلاع على نتائج تحليل التباين (ANOVA)، بلغت قيمة F المحسوبة (٣٧٨.٢٨٦) بمستوى دلالة (Sig. = ٠.٠٠٠)، وهي قيمة دالة إحصائيًا عند مستوى (٠.٠١)، مما يؤكد معنوية النموذج ككل.

أما على مستوى معامل الانحدار، فقد بلغت قيمة (B = ٠.٦٩٠) (بقيمة T = ١٩.٤٥٠ ومستوى دلالة = Sig. = ٠.٠٠٠)، مما يدل على أن أي زيادة بمقدار وحدة واحدة في فاعلية حساب الضمان والرقابة المالية تؤدي إلى زيادة بمقدار ٠.٦٩٠ في مستوى ثقة المشتري. وبناءً على ذلك، تؤكد النتائج صحة الفرضية الفرعية الثانية.

الفرضية الفرعية الثالثة: (H1c)

“يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لبُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد على ثقة المشتري في سوق العقار السعودي”.

للتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط، وجاءت النتائج كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (4 - 11): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد على ثقة المشتريين

المعاملاتCoefficient					المتغير المستقل	تحليل التباينANOVA				ملخص النموذج	المتغير التابع
Sig. t	T	Beta	الخطأ المعياري	B	الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد	Sig. F	F المحسوبة	درجة الحرية df	معامل التحديد r ²	معامل الارتباط r	ثقة المشتريين
٠.٠٠٠٠	١٨.٦١١	٠.٦٨٩	٠.٠٣٥	٠.٦٤٧		٠.٠٠٠٠	٣٤٦.٣٦٤	١	٠.٤٧٥	٠.٦٨٩	

تُشير نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط الموضحة في الجدول (4 - 11) إلى وجود علاقة تأثيرية دالة إحصائياً بين بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد وثقة المشتريين، حيث بلغ معامل الارتباط $R = 0.689$ ، وهو ما يعكس وجود علاقة ارتباط موجبة قوية بين المتغيرين، كما بلغت قيمة معامل التحديد $(R^2) = 0.475$ ، مما يعني أن ٤٧.٥% من التباين في ثقة المشتريين يمكن تفسيره من خلال متغير الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد بمفرده.

وبالاطلاع على نتائج تحليل التباين (ANOVA)، بلغت قيمة F المحسوبة (٣٤٦.٣٦٤) بمستوى دلالة (Sig. = ٠.٠٠٠٠)، وهي قيمة دالة إحصائياً عند مستوى (٠.٠١)، مما يؤكد معنوية النموذج ككل في تفسير الفرضية.

أما على مستوى معامل الانحدار، فقد بلغت قيمة (B = ٠.٦٤٧) (بقيمة T = ١٨.٦١١ ومستوى دلالة = Sig. = ٠.٠٠٠٠)، مما يدل على أن أي زيادة بمقدار وحدة واحدة في وضوح الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد تؤدي إلى زيادة بمقدار ٠.٦٤٧ في مستوى ثقة المشتريين. وبناءً على ذلك، تؤكد النتائج صحة الفرضية الفرعية الثالثة.

الفرضية الفرعية الرابعة:(H1d)

“يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لبُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية على ثقة المشتريين في سوق العقار السعودي”.

للتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط، وجاءت النتائج كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (4 - 12): تحليل الانحدار الخطي البسيط لقياس أثر الإفصاح والشفافية المعلوماتية على ثقة المشتريين

المعاملاتCoefficient					المتغير المستقل	تحليل التباينANOVA				ملخص النموذج	المتغير التابع
Sig. t	T	Beta	الخطأ المعياري	B	الإفصاح والشفافية المعلوماتية	Sig. F	F المحسوبة	درجة الحرية df	معامل التحديد r ²	معامل الارتباط r	ثقة المشتريين
٠.٠٠٠٠	٢١.٦٣٩	٠.٧٤٢	٠.٠٣٢	٠.٦٨٢		٠.٠٠٠٠	٤٦٨.٢٤١	١	٠.٥٥٠	٠.٧٤٢	

تُشير نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط الموضحة في الجدول (4 - 12) إلى وجود علاقة تأثيرية دالة إحصائيًا بين بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية وثقة المشتريين، حيث بلغ معامل الارتباط $R = ٠.٧٤٢$ ، وهو أعلى معاملات الارتباط بين أبعاد المتغير المستقل وثقة المشتريين، مما يعكس وجود علاقة ارتباط موجبة قوية جدًا بين المتغيرين. كما بلغت قيمة معامل التحديد $(R^2) = ٠.٥٥٠$ ، مما يعني أن ٥٥.٠% من التباين في ثقة المشتريين يمكن تفسيره من خلال متغير الإفصاح والشفافية المعلوماتية بمفرده، وهي نسبة تفسير مرتفعة تعكس المكانة المحورية لهذا البُعد.

وبالاطلاع على نتائج تحليل التباين (ANOVA)، بلغت قيمة F المحسوبة (٤٦٨.٢٤١) بمستوى دلالة $(Sig. = ٠.٠٠٠٠)$ ، وهي قيمة دالة إحصائيًا عند مستوى (٠.٠١)، مما يؤكد معنوية النموذج ككل.

أما على مستوى معامل الانحدار، فقد بلغت قيمة $B = ٠.٦٨٢$ (بقيمة $T = ٢١.٦٣٩$ ومستوى دلالة $(Sig. = ٠.٠٠٠٠)$)، مما يدل على أن أي زيادة بمقدار وحدة واحدة في مستوى الإفصاح والشفافية المعلوماتية تؤدي إلى زيادة بمقدار ٠.٦٨٢ في مستوى ثقة المشتريين. وبناءً على ذلك، تؤكد النتائج صحة الفرضية الفرعية الرابعة.

الفصل الخامس: نتائج الدراسة وتوصياتها

1.5 تمهيد

يتناول هذا الفصل عرضًا لأبرز النتائج التي توصلت إليها الدراسة في ضوء التحليل الإحصائي للبيانات الميدانية التي جمعت من عينة الدراسة، مع تفسير هذه النتائج وربطها بالإطار النظري وبالدراسات السابقة ذات الصلة، ثم يُقدّم مجموعة من التوصيات العملية الموجهة للجهات المعنية بتنظيم السوق العقاري في المملكة العربية السعودية، ويُختتم بمقترحات لدراسات مستقبلية تُوسّع نطاق البحث في هذا الحقل المعرفي.

2.5 نتائج الدراسة

كشفت نتائج التحليل الإحصائي أن مستوى تطبيق تنظيم البيع على الخارطة في السوق العقاري السعودي جاء مرتفعًا بمتوسط حسابي بلغ (٤.٠٩)، مما يعكس نضج المنظومة التنظيمية التي تحكم هذا النشاط في المملكة العربية السعودية، ويُشير إلى فاعلية التحولات التشريعية والمؤسسية التي شهدتها القطاع خلال السنوات الأخيرة في إطار المستهدفات التنموية الوطنية. ويُعزى هذا المستوى المرتفع إلى الجهود المتراكمة للجهات التنظيمية في وضع أطر قانونية متكاملة تحكم دخول المطورين إلى السوق وتضبط تدفق الأموال وتُنظّم العلاقات التعاقدية، وهو ما يتوافق مع ما أشار إليه (الغامدي، ٢٠٢٤) من أن الأنظمة الحديثة لحماية حقوق المشتري في البيع على الخارطة في النظام السعودي تُشكّل منظومة تشريعية متطورة، ويلتقي أيضًا مع ما طرحه (Alqahtany et al., 2023) بشأن التقدم الذي شهدته آليات ضبط برامج البيع على الخارطة في السوق العقاري بالرياض.

وأظهرت النتائج تفوق بُعد حساب الضمان والرقابة المالية على سائر أبعاد المتغير المستقل بمتوسط حسابي بلغ (٤.٢٠)، ويُفسّر ذلك بأن هذا البُعد يُمثّل الآلية الأكثر ملموسية للمشتريين من بين أبعاد التنظيم، إذ يُوفّر لهم شعورًا مباشرًا بأن أموالهم محمية من التصرف بها في غير محلها، ويُترجم لهم مفهوم الحماية التنظيمية إلى إجراء عملي يشعرون بأثره منذ لحظة إبرام العقد. ويتسق هذا التفسير مع ما ذهب إليه (شعيب وزكي، ٢٠٢٥) من أن حساب ضمان التطوير العقاري يُشكّل ركيزة أساسية في دعم بيع العقار على

الخارطة، كما يلتقي مع ما طرحته (الصندل، ٢٠٢١) بشأن الدور الجوهري الذي تؤديه التزامات أطراف حساب الضمان في ترسيخ التوازن التعاقدية.

وكشفت النتائج أن بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية جاء في المرتبة الأخيرة بين أبعاد المتغير المستقل بمتوسط (٤.٠٢)، وإن ظل ضمن المستوى المرتفع، ويُعزى هذا الترتيب إلى أن الإفصاح يتطلب استمرارية في التطبيق طوال دورة حياة المشروع، وليس مجرد التزام لحظي عند إبرام العقد، وهو ما يُنتج فجوة بين مستوى الإفصاح المسبق ومستوى الإفصاح المستمر أثناء التنفيذ. ويؤكد هذا التفسير ما رصده (Ache et al., 2024) في دراستهم المقارنة للشفافية في الأسواق العقارية العالمية من أن الشفافية عملية تراكمية تستوجب استدامة في التطبيق، ويتوافق مع ما أشار إليه (حسن، ٢٠٢٥) من ضرورة تعزيز آليات حماية المستهلك من الممارسات الإعلانية المضللة في مجال التطوير العقاري بوصفها امتدادًا طبيعياً لمنظومة الإفصاح.

وأظهرت النتائج أن مستوى ثقة المشتريين في السوق العقاري السعودي جاء مرتفعاً بمتوسط حسابي بلغ (٤.٠٠)، ويُفسر هذا المستوى بتراكم الجهود التنظيمية التي أسهمت في بناء بيئة تعاقدية موثوقة، وبنضج السوق العقاري السعودي وتطور آليات الرقابة عليه، وبوعي المشتريين المتنامي بحقوقهم والضمانات المتاحة لهم. ويتقاطع هذا مع ما أبرزه (Reddy & Thanigan, 2023) من أن ثقة مشتري العقارات ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمستوى المعرفة والمعلومات المتوفرة لهم، كما يلتقي مع ما طرحه (Thakor & Merton, 2023) بشأن العلاقة بين الشفافية والثقة في المعاملات المالية والعقارية المعقدة.

وأظهر التحليل الوصفي أن فقرة "أشعر بالاطمئنان تجاه قرار الشراء الذي اتخذته" جاءت في المرتبة الأولى ضمن فقرات ثقة المشتريين، في حين جاءت فقرة "الاستعداد للتعامل مع المطور ذاته في مشروعات مستقبلية" في المرتبة الأخيرة، ويُعزى هذا التباين إلى أن الثقة الحالية في القرار المتخذ تعتمد على الضمانات المدركة وقت الشراء، بينما تتطلب الثقة المستقبلية والولاء تجربة كاملة مكتملة الأركان تشمل التسليم الفعلي بالمواصفات وفي الأجل المتفق عليه، وهي تجربة لم يعيشها بعد كثير من المشتريين في مشروعات لم تُسَلَّم بعد. ويتوافق هذا التفسير مع ما ذهب إليه (Ondari & Muturi, 2023) من أن نجاح نموذج البيع على الخارطة يعتمد على بناء علاقات طويلة الأمد تتخطى المشروع الواحد، وهي علاقات تحتاج إلى وقت وتراكم تجارب إيجابية.

وكشفت مصفوفة الارتباط عن وجود علاقات ارتباطية موجبة قوية بين جميع أبعاد تنظيم البيع على الخارطة وثقة المشتريين، تراوحت بين (٠.٦٤٨) و(٠.٧٤٢)، وبمعامل ارتباط إجمالي بلغ (٠.٨١٦) بين المتغير المستقل ككل والمتغير التابع، ويُفسّر ذلك بأن أبعاد التنظيم تتكامل فيما بينها لتُشكّل منظومة متساندة تُنتج أثراً مضاعفاً على الثقة، بحيث لا يعمل أي بُعد بمعزل عن الأبعاد الأخرى، بل ضمن نسق تنظيمي متكامل. ويتسق هذا مع ما طرحه (العساف وعجاج، ٢٠٢٥) من أن الضمانات المقررة لحماية المشتري في عقد البيع على الوحدات العقارية على الخارطة تعمل بوصفها منظومة متكاملة متعددة المستويات، ويلتقي مع ما أكدته (المطيري، ٢٠٢٥) بشأن ضرورة النظر إلى التنظيم القانوني للبيع على الخارطة بوصفه نسقاً متكاملًا لا مجموعة نصوص منفصلة.

وأظهرت نتائج تحليل الانحدار المتعدد أن أبعاد تنظيم البيع على الخارطة مجتمعة تُفسّر (٧٢.٩%) من التباين في ثقة المشتريين، وهي نسبة تفسيرية مرتفعة تعكس المكانة المحورية لهذا التنظيم في تشكيل ثقة المشتريين، وتُشير إلى أن ما يتبقى من التباين (٢٧.١%) يُعزى إلى عوامل أخرى خارج نطاق الدراسة كالسمعة الفردية للمطور، والعوامل الديموغرافية والنفسية للمشتري، وأحوال السوق العامة. ويتوافق هذا مع ما أبرزه (Patel & Jha, 2025) من أن تطبيق التشريعات المنظمة للقطاع العقاري يُحدث تحولاً جوهرياً في صناعة التشييد وينعكس على مختلف أطرافها بما فيهم المشترون.

وكشفت النتائج أن بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية جاء الأكثر تأثيراً في ثقة المشتريين ضمن نموذج الانحدار المتعدد بمعامل انحدار بلغ (٠.٣٤٥)، ويُفسّر ذلك بأن الإفصاح يُعالج جوهر إشكالية عدم التماثل المعلوماتي التي تُشكّل المصدر الأساسي للمخاطر المدركة في البيع على الخارطة، إذ يُقدم المشتري على معاملة تتطوي على وحدة لم تُنشأ بعد، فيصبح الوصول إلى معلومات دقيقة وموثوقة وكاملة عن المطور والمشروع الأداة الأكثر فاعلية في تقليص القلق وبناء الاطمئنان. ويتلاقى هذا مع ما أكدته (Gholipour et al., 2020) من أن الشفافية في السوق العقاري ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمستويات المخاطر التي يواجهها المتعاملون، ويلتقي مع ما طرحه (Thakor & Merton, 2023) بشأن الدور المحوري للشفافية في بناء الثقة في المنتجات المالية والعقارية المعقدة.

وأظهرت النتائج أن بُعد حساب الضمان والرقابة المالية جاء ثانياً من حيث قوة التأثير بمعامل انحدار (٠.٢٧٩)، ويُفسّر ذلك بالطبيعة الملموسة لهذه الآلية والحماية العملية التي تُوفّرها لأموال المشتريين، إذ يُشكّل حساب الضمان أداة حماية فورية يمكن للمشتري إدراك أثرها منذ اللحظة الأولى، بخلاف بعض

الأبعاد الأخرى التي يظهر أثرها بشكل تراكمي عبر الزمن. ويتوافق هذا مع ما طرحه (شعيب وزكي، ٢٠٢٥) من أن حساب الضمان يعمل بوصفه صمام أمان يحول دون تسرب الأموال إلى غير أغراضها، ويلتقي مع ما أشار إليه (Medved, 2025) من أن الشفافية المالية وتقاسم المخاطر يُشكّلان ركائز أساسية لاستدامة النماذج التمويلية القائمة على تجميع الأموال.

وجاء بُعد الالتزامات التعاقدية وضوابط العقد في المرتبة الثالثة بمعامل انحدار (٠.٢٣٦)، ويُفسّر ذلك بأن الضوابط التعاقدية تعمل بوصفها إطاراً قانونياً مرجعياً يستند إليه المشتري عند الحاجة، لكنها لا تُشكّل خط الدفاع الأول الذي يعتمد عليه في تقييم موثوقية المعاملة، إذ يُفضّل المشترون عادةً الاعتماد على الضمانات الوقائية والمعلوماتية قبل اللجوء إلى الضمانات التعاقدية. ويتسق هذا مع ما ذهب إليه (Hajjar, 2022) بشأن التحديات الخاصة التي تواجه آليات حماية المستهلك في عقود البيع على الخارطة نظراً للطبيعة الاستشرافية لمحل العقد، ويلتقي مع ما طرحه (Rasul, 2025) من أن الحماية القانونية للمشتري تحتاج إلى منظومة تعاقدية دقيقة تُوازن بين مصالح الأطراف.

وجاء بُعد الترخيص وتأهيل المطوّرين في المرتبة الرابعة من حيث التأثير بمعامل انحدار (٠.١٦٨) رغم دلالاته الإحصائية، ويُفسّر ذلك بأن اشتراطات الترخيص تعمل بوصفها مصفاة سابقة على دخول المطوّرين إلى السوق، فيرى المشتري نتائجها في شكل مطوّرين مؤهلين موجودين فعلياً في السوق دون أن يدرك تفاصيل عمليات التأهيل ذاتها، مما يُقلّص الأثر المباشر لهذا البُعد على تكوين الثقة رغم أثره غير المباشر الجوهرى. ويتلاقى هذا التفسير مع ما أبرزه (باوزير، ٢٠٢٥) من أن إدارة المخاطر لدى المطوّرين تنعكس على كفاءة إدارة الممتلكات العقارية بشكل عام، ويلتقي مع ما طرحه (Huang et al., 2025) من أن نظم البيع المسبق تستوجب اشتراطات صارمة للأهلية المالية للمطوّرين للحد من مخاطر التعثر النظامية.

وأظهرت نتائج تحليل الانحدار البسيط أن بُعد الإفصاح والشفافية المعلوماتية يُفسّر بمفرده (٥٥.٠%) من التباين في ثقة المشتري، وهي أعلى نسبة تفسير فردية بين الأبعاد، مما يؤكد المكانة الاستراتيجية لهذا البُعد ويعكس قدرته على العمل بوصفه محركاً مستقلاً للثقة حتى في غياب الأبعاد الأخرى، ويُفسّر ذلك بأن المشتري يستطيع من خلال المعلومات المتاحة له بناء تقييمه الخاص لسائر جوانب المعاملة، مما يجعل الإفصاح بمثابة البوابة التي يُطلّ منها المشتري على المنظومة التنظيمية برمّتها. ويتوافق هذا مع ما طرحه (Ache et al., 2024) بشأن مركزية الشفافية في بناء الأسواق العقارية الفاعلة، ويلتقي مع ما

أشار إليه (Hashemigohar et al., 2025) من الدور المعدل للرقابة الداخلية في العلاقة بين الشفافية المالية ومخاطر التعثر.

وكشفت نتائج التحليل عن دلالة إحصائية جوهرية لجميع الفرضيات الفرعية للدراسة، مما يعني أن كل بُعد من أبعاد تنظيم البيع على الخارطة يمتلك قدرة تفسيرية مستقلة لثقة المشتريين، وهو ما يُقدّم دليلاً تجريبيًا على أن كل بُعد يُضيف قيمة تراكمية لبناء الثقة، ولا يوجد بُعد يمكن الاستغناء عنه دون التأثير سلبًا على مستوى الثقة الإجمالية. ويتسق هذا التفسير مع ما ذهب إليه (Bharti et al., 2024) بشأن الطابع التكاملي للأطر التنظيمية العقارية ودورها في معالجة النزاعات وحل الإشكاليات، ويلتقي مع ما طرحه (Do et al., 2025) في دراستهم المقارنة بين النموذجين الفيتنامي والإماراتي بشأن ضرورة تكامل الأبعاد التنظيمية لتحقيق الحماية الفاعلة للمشتريين.

وأظهرت النتائج تباينًا نسبيًا في متوسطات فقرات ثقة المشتريين، إذ جاءت الفقرات المتعلقة بالثقة في المطور والإطار التنظيمي في مراتب متقدمة، بينما جاءت الفقرات المتعلقة بآليات معالجة النزاعات وبالاستعداد للتعامل المستقبلي في مراتب متأخرة نسبيًا، ويُفسّر ذلك بأن آليات تسوية النزاعات تُختبر فعليًا عند وقوع الخلاف، ولا يستطيع المشتري الذي لم يمرّ بتجربة نزاع تقييمها بشكل تجريبي، مما يُنتج تحفظًا نسبيًا في التقييم. ويتوافق هذا مع ما رصده (Thanh Doan et al., 2022) من إشكاليات آليات حماية المستهلك في البيع على الخارطة والتحديات التي تواجه تفعيلها بشكل عملي، ويلتقي مع ما أشار إليه (المحصولي، ٢٠٢٣) من أن الآليات الحمائية للمستهلك في المجال العقاري تحتاج إلى تطوير مستمر لمواكبة تطورات السوق.

وأبرزت النتائج أن الثقة في الإطار التنظيمي والرقابي (م = ٤.١٤ لفقرة الثقة في فاعلية النظام القانوني) جاءت في مرتبة متقدمة، مما يعكس القبول المتنامي لدى المشتريين للتشريعات المنظمة للسوق العقاري السعودي وثقتهم في قدرتها على حماية حقوقهم، ويُفسّر ذلك بالجهود التشريعية المتراكمة التي شهدتها القطاع خلال السنوات الأخيرة ضمن مسار الإصلاح المؤسسي الشامل. ويتلاقى هذا مع ما طرحه (الحسيني، ٢٠٢١) من أن تطور التشريع السعودي في مجال حماية المشتري في التعاقد على بيع العقار على الخارطة يعكس نضجًا متزايدًا في المقاربة القانونية، ويلتقي مع ما طرحه (لقم والشري، ٢٠٢٤) في دراستهما الفقهية التطبيقية على مخطط الجوهرة بالخرج من أن التنظيم القانوني للبيع على الخارطة يستند إلى أصول فقهية متينة تُعزّز مشروعيته وقبوله.

وكشفت النتائج عن انسجام واضح بين تقييم أفراد العينة لأبعاد التنظيم وتقييمهم للثقة، إذ تلازمت المستويات المرتفعة في تطبيق التنظيم مع مستويات مرتفعة في الثقة، وهو انسجام يُقدّم دليلاً على الصدق التقاربي لأداة الدراسة وعلى واقعية الاستجابات، ويعكس في الوقت ذاته وعي المشتريين المتنامي بالعلاقة بين جودة الإطار التنظيمي وثقتهم في السوق. ويتسق هذا مع ما أشار إليه (Turner, 2021) بشأن دور الأدوات القانونية والتقنية الحديثة في إدارة المخاطر وبناء الثقة، ويلتقي مع ما طرحه (Abiola-Adams et al., 2023) بشأن أهمية أدوات إدارة المخاطر المتوافقة مع خصوصيات النظام المالي في تعزيز الثقة في المعاملات.

وأبرزت النتائج أن الفارق بين المتوسطات الحسابية لأبعاد المتغير المستقل كان محدوداً نسبياً (تراوح بين ٤.٠٢ و ٤.٢٠)، مما يُشير إلى أن التنظيم يعمل بشكل متوازن نسبياً على جميع الأبعاد دون فجوات كبيرة بينها، ويُفسّر ذلك بالمقاربة الشاملة التي تبناها المُشرّع السعودي في تنظيم البيع على الخارطة، حيث لم يُركّز على جانب دون آخر بل سعى إلى تغطية مختلف الأبعاد بمستوى متقارب من الاهتمام. ويتوافق هذا مع ما طرحه (Thuy, 2025) في المقارنة بين الأطر القانونية لبيع العقار على الخارطة في فيتنام ودبي بشأن أن النماذج التنظيمية المتطورة تتسم بالشمولية وتوازن معالجتها لمختلف الأبعاد، ويلتقي مع ما أبرزه (Altarawneh, 2024) بشأن الأبعاد القانونية المتشعبة للوعد ببيع البناء على الخريطة والحاجة إلى معالجتها بشكل متكامل.

3.5 توصيات الدراسة

في ضوء ما توصّلت إليه الدراسة، يُقدّم الباحث جملة من التوصيات الموجهة إلى الجهات المعنية بتنظيم السوق العقاري السعودي وإلى المطوّرين العقاريين، وذلك على النحو الآتي:

- تعزيز آليات الإفصاح المستمر أثناء تنفيذ المشروع من خلال إلزام المطوّرين بتقديم تقارير دورية موحدة الشكل والمحتوى عن مستوى الإنجاز، بحيث تُتاح للمشتريين عبر منصات إلكترونية موثوقة تُيسّر الوصول إليها ومتابعتها.
- تطوير منصة إلكترونية وطنية موحدة للإفصاح العقاري تتضمن معلومات شاملة عن المطوّرين المرخصين ومشروعاتهم ومستويات إنجازها وسجلاتهم المهنية، بما يُمكن المشتريين المحتملين من الوصول إلى المعلومات بشكل مركزي وموثوق قبل اتخاذ قرار الشراء.

- توسيع نطاق الرقابة على الإعلانات العقارية ومكافحة الممارسات التسويقية المضللة من خلال وضع دليل استرشادي ملزم يُحدّد ضوابط الإعلانات العقارية وحدود ما يُسمح بتضمينه فيها من مواصفات ومعلومات وضمائنات.
- تطوير آليات حساب الضمان بتوسيع اشتراطات الرقابة الفنية على مراحل الصرف، وربطها بمنظومة تحقق إلكترونية تعتمد على التقنيات الحديثة كالسجلات الموزعة والعقود الذكية، بما يُعزّز مصداقية آليات الرقابة ويُقلّص فرص التلاعب.
- رفع اشتراطات التأهيل المالي والفني للمطوّرين ومراجعتها دوريًا، مع تصنيف المطوّرين وفق فئات معتمدة تعكس قدراتهم وسجلاتهم، بحيث يستطيع المشتري تقييم المطوّر استنادًا إلى تصنيف موحد ومعتمد رسميًا.
- تطوير نماذج عقود موحدة معتمدة للبيع على الخارطة تتضمن الحد الأدنى من الشروط الحمائية للمشتري، وتُقيّد الشروط التعسفية والإذعانبة، بحيث تُشكّل مرجعية إلزامية لجميع المطوّرين مع إتاحة هامش للتخصيص وفق طبيعة المشروع.
- تعزيز الشروط الجزائية في العقود بما يُوفّر رادعًا فعالًا للمطوّرين عند الإخلال بالتزاماتهم، مع ضمان تكافؤ هذه الشروط بين الطرفين، وتوضيحها بلغة بسيطة يستطيع المشتري العادي فهمها.
- إنشاء آليات متخصصة لتسوية النزاعات العقارية تنسم بالسرعة والتخصص وانخفاض التكلفة، وتوفير قنوات للوساطة والتحكيم قبل اللجوء إلى التقاضي، بما يُخفّف العبء عن المحاكم ويُقدّم للمشتريين حلولًا عملية ومتاحة.
- تنظيم برامج توعوية موجّهة للمشتريين المحتملين تُعرّفهم بحقوقهم والتزاماتهم والضمانات المتاحة لهم في نظام البيع على الخارطة، وبالخطوات الواجب اتخاذها قبل التعاقد وبعده، وبمصادر المعلومات الرسمية التي يمكنهم الرجوع إليها.
- تفعيل الرقابة اللاحقة على المطوّرين من خلال آليات تدقيق دورية تشمل الأوضاع المالية وسير التنفيذ ومطابقة الأعمال للمواصفات، مع نشر تقارير الرقابة بشكل يتناسب مع مقتضيات الشفافية دون الإخلال بالخصوصيات المشروعة.
- توسيع نطاق التعاون بين الجهات التنظيمية والمؤسسات المصرفية والقطاع العقاري لتطوير منتجات تمويلية متكاملة تدعم البيع على الخارطة، وتُوفّر ضمانات إضافية للمشتريين تتكامل مع منظومة الحماية التنظيمية القائمة.

- الاستفادة من التجارب الدولية الرائدة في تنظيم البيع على الخارطة، مع مواءمتها لخصوصيات السوق العقاري السعودي، وبناء شراكات معرفية مع الجهات التنظيمية في الدول ذات النماذج المتطورة لتبادل الخبرات وتطوير الممارسات.
- تحفيز المطورين ذوي السجلات المتميزة من خلال منظومة حوافز تتضمن تسهيلات إجرائية وميزات تنافسية، بما يُشجّع على رفع مستوى الأداء العام في السوق ويُعزّز ثقافة الالتزام والجودة.
- مراجعة الأنظمة والتشريعات المتصلة بالبيع على الخارطة بشكل دوري لضمان مواكبتها للتطورات السوقية والتقنية، مع إتاحة قنوات مشاركة فاعلة لأصحاب المصلحة في إعداد التعديلات التشريعية.
- تعزيز حماية المشتري في مرحلة ما قبل التعاقد من خلال فرض التزامات إفصاح مسبقة على المطور تشمل الوضع المالي للشركة، والتراخيص الممنوحة للمشروع، والدراسات الفنية المعتمدة، والجدول الزمني التفصيلي للتنفيذ.

4.5 مقترحات لدراسات مستقبلية

- في ضوء الحدود التي وقفت عندها الدراسة الحالية والآفاق البحثية التي فتحتها نتائجها، يقترح الباحث إجراء الدراسات المستقبلية الآتية:
- إجراء دراسة مماثلة على قطاعات عقارية متخصصة (كالعقارات التجارية، والفندقية، والصناعية) للكشف عن مدى اختلاف أنماط الثقة وأثر التنظيم بحسب طبيعة القطاع.
 - تناول دور المتغيرات الوسيطة والمُعدّلة في العلاقة بين تنظيم البيع على الخارطة وثقة المشتريين، كالخبرة السابقة للمشتري، وحجم المطور، وموقع المشروع الجغرافي.
 - إجراء دراسة مقارنة بين السوق العقاري السعودي وأسواق دول مجلس التعاون الخليجي في تنظيم البيع على الخارطة وأثره على ثقة المشتريين، لاستخلاص أفضل الممارسات الإقليمية.
 - دراسة أثر التقنيات الحديثة كالعقود الذكية والسجلات الموزعة على تعزيز الثقة في المعاملات العقارية المستقبلية، ومدى إمكانية دمجها في المنظومة التنظيمية القائمة.
 - إجراء دراسة طويلة تتبّع تطور مستويات الثقة في السوق العقاري السعودي عبر الزمن، وربطها بالتطورات التشريعية والتنظيمية التي يشهدها القطاع.
 - تناول موضوع الدراسة من منظور المطورين العقاريين لاستكشاف تصوراتهم لتأثير المنظومة التنظيمية على ممارساتهم وعلى علاقتهم بالمشتريين.

- دراسة الآثار الاقتصادية الكلية لتنظيم البيع على الخارطة على القطاع العقاري السعودي، بما يشمل حجم الاستثمارات ومعدلات التعثر وأسعار الوحدات العقارية.

Abstract

This study aimed to examine the impact of off-plan sales regulation, in its four dimensions (licensing and qualification of real estate developers, escrow accounts and financial oversight, contractual obligations and contract controls, and disclosure and informational transparency), on buyers' trust in the Saudi real estate market. The study adopted a descriptive-analytical approach, employing a structured questionnaire as the primary data collection instrument. A convenience sample was drawn from buyers in off-plan projects across the major Saudi cities (Riyadh, Jeddah, Dammam, Makkah, and Madinah), yielding (385) valid questionnaires for analysis. Data were analyzed using SPSS software through a range of descriptive and inferential statistical techniques, including means, standard deviations, correlation coefficients, and simple and multiple linear regression analyses.

The findings revealed a high level of implementation of the off-plan sales regulation dimensions in the Saudi real estate market, with the escrow account and financial oversight dimension ranking first among all dimensions. The results also indicated a high level of buyers' trust, and a statistically significant impact at the level ($\alpha \leq 0.05$) of the combined regulatory dimensions on buyers' trust, as these dimensions explained (72.9%) of the variance in buyers' trust, with the disclosure and informational transparency dimension emerging as the most influential predictor. The study recommended developing a unified national electronic platform for real estate disclosure, enhancing escrow account mechanisms through modern technologies, elevating developer qualification requirements, standardizing contract templates, establishing specialized fast-track mechanisms for resolving real estate disputes, and organizing awareness programs for buyers to strengthen their understanding of their rights and available guarantees.

Keywords: Off-plan sales regulation, Buyers' trust, Escrow account, Disclosure and transparency, Saudi real estate market, Real estate consumer protection.

المراجع

المراجع العربية

- باوزير، سلطان محمد عبدالله. (2025). أثر إدارة المخاطر على كفاءة إدارة الممتلكات في السوق العقاري في الرياض. مجلة الآداب واللغويات والعلوم الإنسانية والاجتماعية (JALHSS)، (116)، 486. <https://www.jalhss.com/index.php/jalhss/article/view/1581478>
- حسن، ناصر محمد. (2025). حماية المستهلك من الإعلان المضلل في مجال نشاط التطوير العقاري: دراسة مقارنة. المجلة الآشورية للدراسات القانونية والسياسية، (1)2، 32-1. <https://ashurjournal.com/index.php/AJLPS/article/view/108>
- الحسيني، رسول. (2021). حماية المشتري في أثناء التعاقد على بيع عقار على الخارطة في النظام السعودي. مجلة الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الملك سعود، (1)33، 142-103. <https://doi.org/10.33948/1203-033-001-004>
- شعيب، محمد عبد الرؤوف محمد، وزكي، سارة داهش المتولي. (2025). دور حساب ضمان التطوير العقاري في دعم بيع العقار على الخارطة بإمارة دبي. المجلة القانونية، (4)24، 1546-1511. <https://search.emarefa.net/detail/BIM-1702401>
- الصندل، مريم أحمد خلفان. (2021). التزامات أطراف حساب ضمان التطوير العقاري: دراسة نقدية. مجلة جامعة عجمان للدراسات القانونية، (14)7، 178-147. <https://search.emarefa.net/detail/BIM-1644366>
- العساف، فيصل صطوف، وعجاج، ريم محمد. (2025). الضمانات المقررة لحماية المشتري في عقد بيع الوحدات العقارية على الخارطة في النظام السعودي. مجلة خليج العرب للدراسات الإنسانية والاجتماعية، (9)3، 133-116. <https://agjss.com/en/volumes/3/issues/9/research/88>
- الغامدي، حمدان بن درويش. (2024). حماية حقوق المشتري في البيع على الخارطة في النظام السعودي. مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، (2)37، 48-1. https://journals.ekb.eg/article_365423.html

- لقم، أحمد علي علي، والشثري، أحمد بن عبد العزيز عبد الرحمن. (2024). بيع العقار على الخارطة: دراسة فقهية تطبيقية (مخطط الجوهرة بالخرج نموذجاً). مجلة الشهاب، 10(2)، 285-304.
<https://asjp.cerist.dz/en/article/251786>
- المحصلاي، عبدالناصر. (2023). الآليات الحمائية للمستهلك في المجال العقاري. مجلة البحوث القانونية، جامعة سرت، 7(1)، 1-28.
<https://journal.su.edu.ly/index.php/lrj/article/view/1537>
- المطيري، ذعار مساعد تركي. (2025). التنظيم القانوني لبيع العقار على الخريطة في النظام السعودي مقارنة بالقانون الأردني [رسالة ماجستير غير منشورة]. جامعة عمان العربية، الأردن.
<https://www.aau.edu.jo/ar/node/9452>

ثانياً: المراجع الأجنبية

- Abiola-Adams, O., Azubuike, C., Sule, A. K., & Okon, R. (2023). Risk management and hedging techniques in Islamic finance: Addressing market volatility without conventional derivatives. *International Journal of Multidisciplinary Research and Growth Evaluation*, 4(1), 625-634.
- Ache, P., Holtzhausen, N., & Others. (2024). Transparency in the real estate market: A global comparative study. FIG Commission 9 Working Paper Series, 1-25. <https://uwe-repository.worktribe.com/OutputFile/12013930>
- Alqahtany, A., Alshihri, F. S., Alshammari, M. S., Alqahtany, H., Alzenifeer, B. M., Almusallam, A. A., Al-Gehlani, W. A. G., Bouregh, A. S., Aldossary, N. A., & Alyami, S. H. (2023). Consensus-based measures for improvement of off-plan sales program of housing units in real estate market of Riyadh City. *Buildings*, 13(4), 1-22. <https://doi.org/10.3390/buildings13040895>
- Altarawneh, A. (2024). الأبعاد القانونية للوعد ببيع البناء على الخريطة في القانون الأردني. *Dirasat: Shari'a and Law Sciences*, 51(2), 223-253. <https://doi.org/10.35516/law.v51i2.4373>
- Bharti, S., Chenchu, M. K., & Jha, K. N. (2024). Revitalizing real estate: Decoding disputes, propelling policies, and pioneering solutions. *Journal of Legal Affairs and Dispute Resolution in Engineering and Construction*, 16(4), 1-14. <https://doi.org/10.1061/JLADAH.LADR-1181>
- Do, Q. H., Phung, T. T. M., Phung, T. T. P., & Tran, N. T. (2025). OFF-PLAN PROPERTY SALES: A COMPARISON STUDY OF VIETNAM'S AND DUBAI (UAE)'S LEGAL FRAMEWORK. *European Journal of Social Sciences Studies*, 10(6).
- Gholipour, H. F., Tajaddini, R., & Pham, T. N. T. (2020). Real estate market transparency and default on mortgages. *Research in International Business and Finance*, 53, 101202, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101202>

- Hajjar, B. (2022). Pitfalls in the consumer protection mechanism for off-plan building purchasing. *Journal of Property, Planning and Environmental Law*, 14(1), 11–28. <https://doi.org/10.1108/JPPEL-01-2022-0005>
- Hashemigohar, M., AALY, L. E., & Tabatabaeimirakabad, S. (2025). The Moderating Role of Internal Control on the Impact of Financial Transparency and Default Risk in Companies Listed on the Tehran Stock Exchange. *International Journal of Finance & Managerial Accounting*, 12(45), 225-236.
- Huang, X., Huang, Z., & Nie, K. (2025). Housing presale systems and entrepreneurial default risk. *Finance Research Letters*, 86, 107258, 1–8. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.107258>
- Katwa, K. K., & Obala, L. M. (2023). Off-plan property sales as an innovative financing option in real estate development. *Business and IT*, 13(1), 110-120.
- Medved, D. (2025). Dynamic pricing and solvency of peer-to-peer insurance: a framework for transparency, risk sharing, and financial sustainability. *Risk Management*, 27(3), 11.
- Ondari, L. M., & Muturi, W. (2023). Off-plan property sales as an innovative financing option in real estate development. *International Journal of Business Management and Commerce*, 8(1), 1–15. <https://internationalscholarsjournals.org/articles/pdf/4025547304012023>
- Patel, R., & Jha, K. N. (2025). Impact of implementing the Real Estate (Regulation and Development) Act in the construction industry. *Journal of Legal Affairs and Dispute Resolution in Engineering and Construction*, 17(3), 1–12. <https://doi.org/10.1061/JLADAH.LADR-1255>
- Rasul, T. H. (2025). Legal Protection of the Buyer in Off-Plan Real Estate Sales: A Comparative Analytical Study. *Twejer Journal*, 8(4), 550-619.
- Reddy, N. S., & Thanigan, J. (2023). Determinants of purchase intention, satisfaction, and risk reduction: The role of knowledge and information search among mortgage buyers. *Cogent Economics & Finance*, 11(2), 2266659.
- Thakor, R. T., & Merton, R. C. (2023). Trust, transparency, and complexity. *The Review of Financial Studies*, 36(8), 3213-3256.
- Thanh Doan, H., Thi Phuong Doan, D., & Minh Luu, S. (2022). When a backer is an expropriator: pitfalls in the consumer protection mechanism for off-plan building sales in Vietnamese law. *Journal of Property, Planning and Environmental Law*, 14(1), 11-24
- Thuy, P. T. M. (2025). Off-plan property sales: A comparison study of Vietnam's and Dubai (UAE)'s legal framework. *European Journal of Social Sciences Studies*, 10(6), 1–18. <https://doi.org/10.46827/ejsss.v10i6.1929>
- Turner, B. (2021). The smarts of'smart contracts': Risk management capabilities and applications of self-executing agreements. *ANU Journal of Law and Technology*, 2(1), 89-117.

الملاحق



استمارة استبيان

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أخي الكريم / أختي الكريمة

تحية طيبة وبعد،

يقوم الباحثين بإجراء دراسة حول قياس أثر تنظيم البيع على الخارطة على ثقة المشتري والشفافية وتقليل مخاطر التعثر: دراسة ميدانية على مستخدمي مشاريع البيع على الخارطة بالمملكة العربية السعودية.

ونظراً لما لديكم من المعرفة العلمية والخبرة العملية ذات الصلة بموضوع البحث، نأمل الحصول منكم على العون والمساعدة في توفير المعلومات المناسبة لأغراض البحث، من خلال التكرم بإبداء رأيكم بالتأشير على الإجابة المناسبة من وجهة نظركم.

وأتقدم لحضراتكم بجزيل الشكر والتقدير للمساهمة في جهدكم في تعبئة هذا الاستبيان علماً أن جميع البيانات التي سيتم الحصول عليها منكم ستعامل بسرية تامة، ولن تستخدم لغير أغراض هذا البحث، وسوف أزودكم بنتائج هذه الدراسة حال اكتمالها إن شاء الله.

وتفضلوا بقبول فائق التقدير والاحترام

أولاً: البيانات الشخصية

1- النوع الاجتماعي		ذكر	أنثى
2- العمر		30 سنة فأقل	من 40 - 30 سنة
		40 - 50 سنة	من 50 سنة فأكثر
3- المؤهل العلمي		ثانوية	دبلوم
		بكالوريوس	دراسات عليا
4- سنوات الخبرة		5 سنوات فأقل	من 5 - 10 سنوات
		من 10 - 15 سنة	أكثر من 15 سنة
5- الدخل الشهري		أقل من 10000 ريال	10000 - 20000 ريال
		20000 ريال - 30000 ريال	30000 ريال فأكثر
6- قيمة الوحدة		أقل من 500 ألف ريال	500 ألف مليون - أقل من مليون
		2 مليون - 2 مليون	أكثر من 2 مليون

ثانيا محاور الاستبيان

✿ المحور الأول: تنظيم البيع، ضع إشارة (√) في المربع المناسب لاختيارك:

معارض بشدة	معارض	محايد	أوافق بشدة	أوافق	البعد
الترخيص وتطوير المطورون العقاريون					
					يشترط النظام الحصول على ترخيص مسبق قبل الشروع في تسويق مشروعات البيع على الخارطة
					تُطبَّق معايير دقيقة لتقييم الملاءة المالية للمطوّر قبل منحه الترخيص
					تُشترط الخبرة الفنية والإدارية المتخصصة كأحد متطلبات تأهيل المطوّر
					تخضع تراخيص المطوّرين للمراجعة والتحديث الدوري من الجهات المختصة
حساب الضمان والرقابة المالية					
					تُودع أموال المشترين في حساب ضمان مستقل مخصص للمشروع
					يخضع صرف الدفعات من حساب الضمان لرقابة فنية تتحقق من مراحل الإنجاز
					تلتزم الجهة المشرفة على حساب الضمان بتقديم تقارير دورية عن حركة الأموال
					يُوفّر حساب الضمان حماية فاعلة لأموال المشترين من التصرف بها في غير محلها
الالتزامات التعاقدية					
					يتضمن العقد بنودًا واضحة تُحدّد المواصفات الفنية للوحة العقارية بدقة

المعترض	معارض	محايد	أوافق	أوافق بشدة	البعد
					يُحدّد العقد الجدول الزمني للتسليم بشكل صريح وملزم
					يتضمن العقد شروطاً جزائية واضحة عند إخلال المطوّر بالتزاماته
					تُنظّم بنود العقد آلية معالجة النزاعات وفسخ العقد عند الضرورة
الإفصاح والشفافية المعلوماتية					
					يُوفّر المطوّر معلومات كاملة ودقيقة عن المشروع قبل التعاقد
					تُتاح للمشتري تقارير دورية عن مستوى الإنجاز في المشروع
					تتسم الإعلانات التسويقية للمشروع بالصدق والدقة وعدم التضليل
					يُفصح المطوّر عن جميع البيانات القانونية والمالية المتعلقة بالمشروع

✿ المحور الثاني: ثقة المشتريين والشفافية وتقليل مخاطر التعثر، ضع إشارة (✓) في المربع المناسب لاختيارك:

المربع	أوافق بشدة	أوافق	محايد	معارض	معارض بشدة
أثق في قدرة المطور العقاري على الوفاء بالتزاماته وتسليم الوحدة وفق المتفق عليه					
أثق في السجل المهني للمطور وسمعته في السوق العقاري					
أثق في نزاهة المطور وحسن نيته في التعامل معي					
أثق في جودة التصميم الهندسي وسلامة المواصفات الفنية للمشروع					
أثق في استمرارية المشروع وإنجازه في الأجل المحدد					
أثق في القيمة الاستثمارية للوحدة العقارية على المدى المتوسط والطويل					
أثق في فاعلية النظام القانوني في حماية حقوقي كمشتري					
أثق في الجهات الرقابية المشرفة على تنظيم البيع على الخارطة					
أثق في آليات معالجة النزاعات وتسوية الخلافات المتاحة في السوق العقاري					
أشعر بالاطمئنان تجاه قرار الشراء الذي اتخذته					
لدي الاستعداد للتعامل مع المطور ذاته في مشروعات مستقبلية					
لدي الاستعداد لترشيح المطور والمشروع للآخرين					

مع خالص التقدير والاحترام

Mid Ocean University

College of Management

Master of Real Estate Management



**The Impact of Off-Plan Sales Regulation on Buyer
Trust, Transparency, and Default Risk Reduction: A
Field Study on Beneficiaries of Off-Plan Projects in
the Kingdom of Saudi Arabia**

Prepared by

Abdullah Waleed Alfriah

**Main supervisor/
Dr. Al-Faisal Abdelhamid**

**Second supervisor/
Dr. Fayez Jarad**

2026 – 1448