

NBK Wealth in The News

Unlocking Value in Real
Estate: Trends, Strategies and
Insights

20 JULY 2026





«الوطني للثروات»... تقارير قيادة الفكر

تعزيز القيمة الاستثمارية بقطاع العقارات... الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى

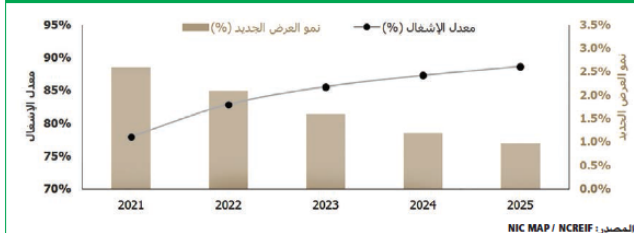
الوطني للثروات

تقارير قيادة الفكر

تعزيز القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات: الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى



مسكان كبار السن: معدل الإشغال مقابل نمو العرض الجديد في الولايات المتحدة



لعلّ من الزمن استند الاستثمار العقاري إلى الدخل الشفافي، حيث كانت القيمة مدفوعة بشكل أساسي بالأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عصباً مؤثراً ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، مما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات ومع ذلك فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من بون أن يغير جوهرياً استدامة الدخل.

ويسلط هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تتخلف عن الأساسيات الكامنة في قطاع العقارات بعد صفاء الدخل التشغيلي (NOI) - وهو إيراد الإيجار التشغيلية بعد خصم المصاريف التشغيلية - المقياس الرئيسي للأداء وفي حين تؤثر مصاعف التقييم ومعدلات السوق على التسعير قصير الأجل، يظل صافي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل.

اليوم، أصبح أداء قطاع العقارات مجرداً بشكل متزايد عن القطاعات والمناطق الجغرافية، وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية برزت الأصول الدولية مثل مراكز البيانات وبنوك الاستثمار ومرافق التخزين الفاني كصناديق مهمة لدخل مستقر وطويل الأمد. ويتطلب بناء محفظة عقارية مرنة تجاوز الاختلافات التقليدية والاستفادة من اختلافات التقييم بين الأسواق العامة والخاصة.

دور العقارات ضمن المحفظة الاستثمارية

وتتسم دخل العقارات بطابعه التعاقدي. وقد أظهر تاريخياً مرونة أمام التضخم، من خلال إعادة تسعير عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية، وارتفاع تكاليف الاستبدال. وبدعم من هذه الأسس المستقرة، ساهم القطاع العقاري في توفير التنوع وتقليل التقلبات المعلقة مقارنة بالأسواق العامة غير أن عام 2022 أظهر أن التقييمات في الأسواق الخاصة ليست بمنأى عن إعادة التسعير، وإن جزءاً من استقرارها يعكس تأخرًا في عمليات التقييم، لذلك فإن الجمع بين

NBK Wealth



بيان إخلاء المسؤولية

العقارات الخاصة مقابل «العامة»

لا تعد العقارات الخاصة والعامة قابلة للتبادل، بل تؤدي كل منهما دوراً مختلفاً ضمن المحفظة الاستثمارية. فالعقارات الخاصة توفر سيطرة مباشرة على الأصول، وهيكل مرنة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية (الغا) من خلال الإدارة الفعالة، لكن ذلك يأتي مقابل انخفاض السيولة وانخفاض القيمة التقييمية القائمة على التقييم في العقارات. توفر العقارات العامة من خلال صناديق

لمع تركيز انتشار السوق عبر الإنترنت، ارتفع الطلب على المرافق اللوجستية الحديثة نظراً لأن شركات التجارة الإلكترونية تحتاج إلى مساحات تخزين ومستودعات أكبر بكثير مقارنة بتجار التجزئة التقليديين. وقد أوجد هذا الاختلال بين العرض والطلب فرصاً لإعادة تطوير الأصول التجارية المتقادمة بما في ذلك مراكز التسوق ضعيفة الأداء والمتاجر الكبرى، وتحويلها إلى مراكز توزيع وخدمات لوجستية تلبي احتياجات الاقتصاد الرقمي المتنامي.

أبرز الاستنتاجات

- بدأت مبيعات العقارات العامة مسؤولة خاصة بنمو العقارات العامة مسؤولة ومرونة تكتيكية في حين تنح الأسواق الخاصة سيطرة مباشرة على الأصول الأجل من خلال الإدارة النشطة للأصول. وتحقق عوائد إضافية (الغا) طويلة الأجل من خلال الدخول التشغيلية تدفقات نقدية صافية الدخل التشغيلية. يوفر استقراراً في حين يتأثر نمو راس المال بالظروف الاقتصادية الكلية ومعنويات السوق والاتجاهات التقييمية.
- وسيلة تحوط هيكلية ضد التضخم، تساعد هياكل عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية المتصاعدة، وارتفاع تكاليف الاستبدال، على الحفاظ على القوة الشرائية خلال التضاخم.
- تتناق المخاطر والعوائد، ترتفع العوائد المستهدفة مع تصاعد مستوى المخاطر، بدءاً من الأصول الأساسية المسكّرة (Core) وصولاً إلى استراتيجيات القيمة المضافة واستراتيجيات الفرصة (opportunistic).
- محفزات الطلب الهيكلية تؤدي التحولات الديموغرافية والتوسع الحضري، وتغير أنماط السلوك والاستهلاك إلى توجيه رؤوس الأموال نحو الأصول العقارية الدولية والمتخصصة.
- فرص الإدارة النشطة للأصول، يخلق النمو المتسارع في البنية التحتية للمكّاء الاصطناعي ومراكز البيانات وتغير استخدام مساحات التجزئة والكتائب فرصاً لإعادة تطوير الأصول، وإعادة تطويرها، وإعادة توظيفها بما يحقق قيمة مضافة للمستثمرين.

إلى توفير بيئة داعمة وإفاق إيجابية للقطاع ولا تقتصر الرياح الداعمة الناجمة عن التحولات الديموغرافية على الولايات المتحدة فحسب، ففي آسيا، من المتوقع أن يتضاعف عدد السكان الذين تبلغ أعمارهم 60 عاماً فأكثر تقريباً بحلول عام 2050، بما يمثل ربع سكان القارة. وتعد اليابان البالغ من أكثر الدول تقدماً في الشيخوخة السكانية، حيث يبلغ عمر ما يقارب 30% من سكانها 65 عاماً أو أكثر، فيما تجاوزت كوريا الجنوبية في عام 2024 عتبة المجتمع فوق الشيخوخة مع تجاوز نسبة من هم فوق 65 عاماً مستوى 20%.

ونتيجة لذلك، يتوقع أن يدعو الطلب على مسكن كبار السن، ومرافق الرعاية الصحية، والبنية التحتية لخدمات رعاية المسنين بشكل ملحوظ. ومع توقعات بأن يتضاعف حجم سوق الإسكان كبار السن في آسيا بأكبر من الضعف بحلول عام 2030 (Colliers)، فإن قوة الطلب التي يشهدها السوق الأمريكي قد تكون مؤشراً على توجه استثماري عالمي أوسع مدفوع بعوامل الشيخوخة السكانية.

وتدعم هذه التحولات الديموغرافية أيضاً نمو قطاعات العقارات الدولية بما في ذلك مسكن كبار السن وغيرها من الأصول العقارية المتخصصة. وعلى نطاق أوسع، تواصل الاتجاهات الهيكلية مثل الهجرة السكانية وتكوين الأسرة الجديدة، تشكيل الطلب طويل الأجل عبر مختلف أسواق العقار، مما يدعم أصولاً متنوعة تشمل الإسكان متعدد الوحدات، وسكن الطلبة، ومرافق التخزين الذاتي في المراكز الحضرية الرئيسية.

التحولات الهيكلية القطاعية وإعادة توضع الأصول

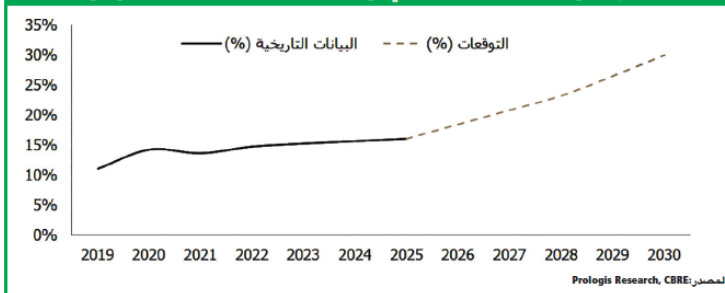
في حين تمثل الاتجاهات الديموغرافية محركات طلب طويلة الأجل، فإن هناك قوى سوقية أخرى تؤثر ضمن أطر زمنية أقصر، وتسهم هذه التحولات الأسرع وتيرة في إعادة تشكيل أنماط الطلب، مما يجعل إعادة توظيف الأصول وتطويرها محورياً رئيسياً لاستراتيجيات القيمة المضافة (Value-Add). ويعد النمو المستمر للتجارة الإلكترونية أحد أبرز الأمثلة على ذلك،

الادوات الاستثمارية العامة والخاصة يتيح تحقيق القيمة على المدى الطويل مع الحفاظ على مرونة تكتيكية.

استراتيجيات الاستثمار العقاري

توجد مجموعة واسعة من استراتيجيات الاستثمار العقاري، لكل منها دور مختلف ضمن المحفظة، وتتفاوت من حيث المخاطر ومصدر العائد، بدءاً من امتلاك أصول تولد دخلاً قائماً وصولاً إلى تطوير أصول جديدة لتخلق مصادر دخل إضافية. وكما هو موضح إنداء فإن العوائد المستهدفة وتطابق التباين حولها يتسارع كلما ارتفع مستوى المخاطر. ورغم أن هذه الاستراتيجيات الاستثمارية العقارية متاحة في كل من الأسواق الخاصة والعامة، فإن البيانات تفضيها تختلف بشكل كبير. فاستثمارات السوق الخاصة تعتمد عادة على هياكل ملكية طويلة الأجل وأقل سيولة في حين يتم التمويل إلى استراتيجيات العامة غالباً عبر صناديق الاستثمار العقاري المتخصصة حسب القطاع أو الصناديق العقارية المدفولة في البورصة، والتي توفر تعرضاً عقارياً سائلاً وقابل للتداول في الأسواق المالية. والاستراتيجية الأساسية (Core)، تستثمر في أصول مستقرة ومؤجزة بالكامل بهدف السعي إلى

حصة التجارة الإلكترونية من مبيعات التجزئة في الولايات المتحدة - البيانات التاريخية والتوقعات



الطلب الديموغرافي: جوهر الدخل

يعد الطلب الديموغرافي أحد أكثر المحركات استخداماً للقطاع العقاري. ويحدد قطاع مسكن كبار السن هذه الفترة بوضوح، فمع دخول أعداد متزايدة من جيل طفرة العوائل في الولايات المتحدة إلى عقد المائتينيات من العمر، يزداد الطلب على هذا النوع من الأصول، في وقت لا يواجهه نمو مماثل في المعروض. ويؤدي هذا التوازن العوائى بين العرض والطلب



«الوطني للثروات»: ارتفاع الفائدة أعاد تسعير الأصول العقارية عالمياً

اقتصاد

10

■ مراكز البيانات ورعاية
المسنين تقودان نمو
العقارات البديلة حول العالم

«الوطني للثروات»: دون المساس باستدامة الدخل

ارتفاع الفائدة أعاد تسعير الأصول العقارية عالمياً

- مراكز البيانات ورعاية المسنين تقودان نمو العقارات البديلة حول العالم
- الجمع بين العقارات العامة والخاصة يعزز تنويع المحافظ الاستثمارية
- الشيخوخة والتجارة الإلكترونية تدعمان الطلب العقاري طويل الأجل



أبرز الاستنتاجات

01 ديناميكيات العقارات العامة مقابل الخاصة: توفر العقارات العامة سيولة ومرونة تكتيكية، في حين تتيح الأسواق الخاصة سيطرة مباشرة على الأصول وتحقيق عوائد إضافية (ألفاً) طويلة الأجل من خلال الإدارة النشطة للأصول.

02 مصدر العائد الرئيس: يوفر صافي الدخل التشغيلي تدفقات نقدية مستقرة، في حين يتأثر نمو رأس المال بالظروف الاقتصادية الكلية ومعنويات السوق واتجاهات التقييم.

03 وسيلة تحوط هيكلية ضد التضخم: تساعد هياكل عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية التصاعدية، وارتفاع تكاليف الاستبدال، في الحفاظ على القوة الشرائية خلال فترات التضخم.

04 نطاق المخاطر والعوائد: ترتفع العوائد المستهدفة مع تصاعد مستوى المخاطر، بدءاً من الأصول الأساسية المستقرة، وصولاً إلى استراتيجيات القيمة المضافة والاستراتيجيات الفرمية.

05 محفزات الطلب الهيكلية: تؤدي التحولات الديموغرافية، والتوسع الحضري، وتغير أنماط السلوك والاستهلاك إلى توجيه رؤس الأموال نحو الأصول العقارية البديلة والمتخصصة.

06 فرص الإدارة النشطة للأصول: يخلق النمو المتسارع في البنية التحتية للذكاء الاصطناعي، ومراكز البيانات، وتغير استخدامات مساحات التجزئة والمكاتب فرصاً لإعادة تموضع الأصول، وإعادة تطويرها، وإعادة توظيفها بما يحقق قيمة مضافة للمستثمرين.



لمشاهدة
التقرير



أفاد تقرير مجموعة الوطني للثروات بأن القطاع العقاري يواصل الحفاظ على مكانته ضمن المحافظ الاستثمارية رغم التغيرات التي شهدها الأسواق خلال السنوات الأخيرة مؤكداً أن ارتفاع أسعار الفائدة أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية ونبطاط نشاط الصفقات، لكنه لم يغير جوهرياً استدامة الدخل الذي يستند إليه الاستثمار العقاري على المدى الطويل.

وأوضح التقرير أن الاستثمار العقاري اعتمد لعقود على الدخل التعاقدية، إذ كانت قيم الأصول تستند إلى الأساسيات الاقتصادية أكثر من تأثيرها بالظواهر اليومية للأسواق، مما جعله مكوناً رئيسياً في المحافظ المتنوعة. إلا أن الارتفاع السريع في أسعار الفائدة دفع إلى انخفاض القيم الرأسمالية على المدى القصير، في حين ظل صافي الدخل التشغيلي، المتمثل في إيرادات الإيجار بعد خصم المصروفات التشغيلية، المحرك الرئيسي للعوائد طويلة الأجل. رغم تأثير معنويات السوق ومضاعف التقييم على الأسعار في الأجل القصير.

وأضاف التقرير أن أداء القطاع العقاري أصبح أكثر تنافساً بين القطاعات والمناطق الجغرافية، إذ تواجه القطاعات التقليدية تحديات هيكلية بينما برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات، ورعاية المسنين ومرافق التخزين الذاتي كمصادر لدخل مستقر وطويل الأمد، الأمر الذي يجعل بناء المحافظ العقارية أكثر اعتماداً على تنويع القطاعات، والاستفادة من اختلافات التقييم بين الأسواق العامة والخاصة.

الأسواق العامة

أكد التقرير أن العقارات الخاصة والعامة توفران أدواراً مختلفة داخل المحافظ الاستثمارية، ولا يمكن اعتبارهما بديلين مباشرين لبعضهما. فالعقارات الخاصة تمنح المستثمر سيطرة مباشرة على الأصول، وهياكل أكثر مرونة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية عبر الإبرة الفعالة مقابل انخفاض مستوى السيولة والاعتماد على التقييمات القائمة على التقييم.

وفي المقابل توفر العقارات العامة عبر صناديق الاستثمار العقاري والصناديق المتداولة سيولة أعلى وتسهلاً أكثر شفافية وإمكانية الوصول إلى قطاعات وأسواق محددة بكفاءة، لأنها تكون أكثر تأثراً بتقلبات أسواق الأسهم ومعنويات المستثمرين على المدى القصير.

تدعم نمو الطلب على مساكن كبار السن ومرافق الرعاية الصحية والبنية التحتية الخاصة بخدمات رعاية المسنين مع توقع تضاعف سوق إسكان كبار السن في آسيا بأكثر من الضعف بحلول عام 2030. وأوضح أن التحولات الديموغرافية تدعم كذلك قطاعات عقارية جديدة، إضافة إلى استمرار تأثير الهجرة وتكوين الألس الجديدة في دعم الطلب طويل الأجل على الإسكان المتعدد الوحدات، وسكن الطلبة ومرافق التخزين الذاتي في المراكز الحضرية.

التحولات القطاعية

واختم التقرير بالتأكيد على أن التحولات الهيكلية السريعة تعيد تشكيل أنماط الطلب العقاري، مما يجعل إعادة توظيف الأصول محوراً رئيسياً لاستراتيجيات القيمة المضافة.

وأضاف أن النمو المتواصل للتجارة الإلكترونية دفع الطلب على المرافق اللوجستية الحديثة نظراً لحاجة شركات التجارة الإلكترونية إلى مستويات ومساحات تخزين أكبر مقارنة بتجار التجزئة التقليديين، وهو ما وفر فرصاً لإعادة تطوير مراكز التسوق والمتاجر الكبرى الضعيفة الأداء وتحويلها إلى مراكز توزيع وخدمات لوجستية تلبي احتياجات الاقتصاد الرقمي.

مصادر دخل إضافية. وبين أن الاستراتيجية الأساسية تستثمر في أصول مستقرة وموجرة بالكامل بهدف تحقيق دخل منخفض التقلب بعوائد مستهدفة تتراوح بين 6% و10%. فيما تضيف الاستراتيجية الأساسية المعززة مبادرات محدودة في إدارة الأصول والتأجير، لتصل العوائد المستهدفة إلى ما بين 8% و12%.

وأشار إلى أن استراتيجية القيمة المضافة تعتمد على تجديد الأصول أو إعادة تأجيرها أو إعادة توجيهها بهدف رفع صافي الدخل التشغيلي وقيمة الأصل مع عوائد تتراوح بين 11% و15%، بينما تستهدف الاستراتيجية الانتهازية والأصول المتعثرة عمليات إعادة التطوير أو التحويل أو إعادة الهيكلة المالية، مع إمكانية تحقيق عوائد تتجاوز 15%.

التحولات الديموغرافية طويلة الأجل

أكد التقرير أن الطلب الديموغرافي يمثل أحد أكثر المحركات استدامة للقطاع العقاري، ويظهر ذلك بوضوح في قطاع مساكن كبار السن، مع تزايد أعداد كبار السن في الولايات المتحدة، مقابل نمو محدود في المعرض ما يوفر بيئة ناعمة للقطاع.

وأشار التقرير إلى أن هذه المخبرات

وأشار التقرير إلى أن الجمع بين العقارات الخاصة والعامة ضمن التخصيص الاستراتيجي يساعد في تحقيق الاستفادة من سيولة الأسواق العامة، إلى جانب السيطرة والمرونة، التي توفرها الاستثمارات الخاصة، بما يعزز تنوع المحافظ الاستثمارية.

تنويع العوائد

ولفت التقرير إلى أن الدخل العقاري يتميز بطبيعته التعاقدية، وقد أثبت تاريخياً قدرته على مواجهة التضخم من خلال إعادة تسعير عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية، وارتفاع تكاليف الاستبدال وهو ما ساهم في توفير التنويع وتقليل التقلبات مقارنة بالأسواق العامة. وأضاف أن عام 2022 أظهر أن تقييمات الأسواق الخاصة ليست بمنأى عن إعادة التسعير، وأن جزءاً من استقرارها يعود إلى تأخر عمليات التقييم، لذلك فإن الجمع بين الأدوات الاستثمارية العامة والخاصة يتيح تحقيق قيمة طويلة الأجل، مع الحفاظ على مرونة تكتيكية.

وأوضح التقرير أن استراتيجيات الاستثمار العقاري تختلف من حيث مستوى المخاطر ومصادر العائد، بدءاً من امتلاك أصول مستقرة تولد دخلاً قائماً، وصولاً إلى تطوير أصول جديدة لخلق

الطلب الديموغرافي والتوسع الحضري وتغير أنماط السلوك والاستهلاك كلها عوامل تؤدي إلى توجيه رؤوس الأموال نحو أصول عقارية بديلة ومتخصصة

«الوطني للثروات»: التحولات الاقتصادية تعيد تشكيل فرص الاستثمار العقاري

من أكثر الدول تقدماً في الشيخوخة السكانية، حيث يبلغ عمر ما يقارب 30٪ من سكانها 65 عاماً أو أكثر، فيما تجاوزت كوريا الجنوبية في عام 2024 عتبة «المجتمع فائق الشيخوخة» مع تجاوز نسبة من هم فوق 65 عاماً مستوى 20٪. ونتيجة لذلك، يتوقع أن ينمو الطلب على مساكن كبار السن، والبنية التحتية لخدمات رعاية المسنين بشكل ملحوظ. ومع توقعات بأن يتضاعف حجم سوق إسكان كبار السن في آسيا بأكثر من الضعف بحلول عام 2030 (Colliers)، فإن قوة الطلب التي يشهدها السوق الأمريكي قد تكون مؤشراً على توجه استثماري عالمي أوسع مدفوع بعوامل الشيخوخة السكانية.

وتدعم هذه التحولات الديموغرافية أيضاً نمو قطاعات العقارات البديلة، بما في ذلك مساكن كبار السن وغيرها من الأصول العقارية المتخصصة. وعلى نطاق أوسع، تواصل الاتجاهات الهيكلية مثل الهجرة السكانية وتكوين الأسر الجديدة، تشكيل الطلب طويل الأجل عبر مختلف أسواق العقار، مما يدعم أصولاً متنوعة تشمل الإسكان متعدد الوحدات، وسكن الطلبة، ومرافق التخزين الذاتي في المراكز الحضرية الرئيسية.

التحولات الهيكلية القطاعية وإعادة نموذج الأصول

في حين تمثل الاتجاهات الديموغرافية محركات طلب طويلة الأجل، فإن هناك قوى سوقية أخرى تؤثر ضمن أطر زمنية أقصر. وتسهم هذه التحولات الأسرع وتيرة في إعادة تشكيل أنماط الطلب، مما يجعل إعادة توزيع الأصول والقيمة المضافة (Value-Add) ويعيد النمو المستمر للتجارة الإلكترونية أحد أبرز الأمثلة على ذلك. فمع تزايد انتشار التسوق عبر الإنترنت، ارتفع الطلب على المرافق اللوجستية الحديثة، نظراً إلى أن شركات التجارة الإلكترونية تحتاج إلى مساحات تخزين ومستودعات أكبر بكثير مقارنة بتجار التجزئة التقليديين. وقد أوجد هذا الاختلال بين العرض والطلب فرصاً لإعادة تطوير الأصول التجارية المتقادمة، بما في ذلك مرافق التسوق ضعيفة الأداء والمتاجر الكبرى، وتحولها إلى مراكز توزيع وخدمات لوجيستية تلبي احتياجات الاقتصاد الرقمي المتنامي.

الاستراتيجية الأساسية من خلال مبادرات محدودة في التأجير وإدارة الأصول والسعي لتعزير الدخل، مع قبول مخاطر تنفيذ محدودة مقابل عائد إضافي. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 8٪ و12٪ (بريكن-Preqin).

– استراتيجية القيمة المضافة (Value-add): تنقل مصدر العائد من الملكية إلى التنفيذ، حيث يقوم المديرون بتجديد الأصول ذات الإدارة الضعيفة أو إعادة تأجيرها أو إعادة توجيهها للسعي لرفع صافي الدخل التشغيلي وقيمة الأصل، وترتكز النتائج على حد كبير على مهارة المشغل. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 11٪ و15٪ (بريكن-Preqin).

– الاستراتيجية الانتهازية (Opportunistic & Distressed): تستهدف أصولاً تتطلب إعادة تطوير أو تحويل أو إعادة هيكلة مالية كبيرة، وتشقق العوائد من خلق القيمة وليس من الدخل القائم، وترتكز النتائج على تنفيذ المدير وظروف السوق. ويمكن أن تتجاوز العوائد الإجمالية المستهدفة 15٪ (بريكن-Preqin).

وعلى الرغم من اختلاف محركات المخاطر والعوائد، تشكل قوى الطلب الأوسع نطاقاً أداء هذه الاستراتيجيات جميعها. ويستعرض القسمان التاليان محركي رئيسيين: الاتجاهات الديموغرافية طويلة الأجل، والتحولات الهيكلية الأسرع وتيرة.

الطلب الديموغرافي: جوع الدخل المرن

يعد الطلب الديموغرافي أحد أكثر المحركات استدامة للقطاع العقاري. ويجسد قطاع مساكن كبار السن هذه الفكرة بوضوح، فمع دخول أعداد متزايدة من جيل طفرة المواليد في الولايات المتحدة إلى عقد الثمانينيات من العمر، يتزايد الطلب على هذا النوع من الأصول، في وقت لا يواكبه نمو مماثل في العروض. ويؤدي هذا التوازن المواتي بين العرض والطلب إلى توفير بيئة داعمة وآفاق إيجابية للقطاع، ولا تقتصر الرياح الداعمة الناتجة عن التحولات الديموغرافية على الولايات المتحدة فحسب. ففي آسيا، من المتوقع أن يتضاعف عدد السكان الذين تبلغ أعمارهم 60 عاماً فأكثر تقريباً ليصل إلى 1,3 مليار نسمة بحلول عام 2050، بما يمثل ربع سكان القارة. وتعد اليابان بالفعل



NBK
Wealth



للإطلاع على بيان إخلاء المسؤولية

NBK
Wealth

مستقر ومنخفض التقلب، حيث تشقق العوائد بشكل أساسي من الإيجار التعاقدية وليس من خلق القيمة. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 6٪ و10٪ (بريكن-Preqin). – الاستراتيجية الأساسية (Core): تستثمر في أصول مستقرة وموجزة بالكامل بهدف السعي لتحقيق دخل

المخصصة حسب القطاع أو الصناديق العقارية المتداولة في البورصة، والتي توفر تعرضاً عقاريًا سائلاً وقابلًا للتداول في الأسواق المالية. – الاستراتيجية الأساسية (Core): تستثمر في أصول مستقرة وموجزة بالكامل بهدف السعي لتحقيق دخل

من خلال صناديق الاستثمار العقاري (REITs) والصناديق المتداولة (ETFs)، سيولة وتسعيراً شفافاً ووصولاً فعالاً إلى قطاعات ومناطق محددة. غير أن المقايضة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل. يعد فهم العلاقة بين العقارات الخاصة والعامة أمراً أساسياً لبناء محافظ مرنة ومتنوعة. فالخصيص الاستراتيجي لكليهما يساعد على الجمع بين نقاط القوة التكاملية لكل هيكلي ضمن استراتيجية أوسع لإدارة الثروات. ونتيجة لذلك، يمكن للمحافظ أن تستفيد من سيولة الأسواق العامة إلى جانب السيطرة والمرونة التي توفرها الاستثمارات الخاصة.

دور العقارات ضمن المحفظة الاستثمارية

يتسم دخول العقارات بطابعه التعاقدية، وقد أظهر تاريخها مرونة أمام التضخم من خلال إعادة تسعير عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية، وارتفاع تكاليف الاستبدال. وبدعم من هذه الأسس المستقرة، ساهم القطاع العقاري في توفير التنوع وتقليل التقلبات المعلقة مقارنة بالأسواق العامة. غير أن عام 2022 أظهر أن التقييمات في الأسواق الخاصة ليست بمنأى عن إعادة التسعير، وإن جزءاً من استقرارها يعكس تأخرًا في عمليات التقييم. لذلك، فإن الجمع بين الأدوات الاستثمارية العامة والخاصة يتيح تحقيق القيمة على المدى الطويل مع الحفاظ على مرونة تكتيكية.

استراتيجيات الاستثمار العقاري

توجد مجموعة واسعة من استراتيجيات الاستثمار العقاري، لكل منها دور مختلف ضمن المحفظة، وتتفاوت من حيث المخاطر ومصدر العائد، بدءاً من امتلاك أصول تولد دخلاً قائماً وصولاً إلى تطوير أصول جديدة لخلق مصادر دخل إضافية. وكما هو موضح أدناه فإن العوائد المستهدفة ونطاق التباين حولها يتسعان كلما ارتفع مستوى المخاطر. ورغم أن هذه الاستراتيجيات الاستثمارية العقارية متاحة في كل من الأسواق الخاصة والعامة، فإن آليات تنفيذها تختلف بشكل كبير. فاستثمارات السوق الخاصة تعتمد عادة على هياكل ملكية طويلة الأجل وأقل سيولة، في حين يتم الوصول إلى الاستثمارات العامة غالباً عبر صناديق الاستثمار العقاري

استعرض تقرير «قيادة الفكر» الصادر عن مجموعة الوطني للثروات الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى التي تعزز القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات، حيث أشار إلى أن الاستثمار العقاري استند ولعقود من الزمن إلى الدخل التعاقدية، حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصراً موثوقاً ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، مما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات. ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرها استدامة الدخل.

يسلط هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تنحرف عن الأساسيات الكاملة. ففي قطاع العقارات، يعد صافي الدخل التشغيلي (NOI) – وهو إيرادات الإيجار المتبقية بعد خصم المصاريف التشغيلية – المقياس الرئيسي للأداء. وفي حين تؤثر مضاعفات التقييم ومعنويات السوق على التسعير قصير الأجل، يظل صافي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل. اليوم، أصبح أداء قطاع العقارات مجزأً بشكل متزايد عبر القطاعات والمناطق الجغرافية. وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية، برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات ودور رعاية المسنين ومرافق التخزين الذاتي كمصادر مهمة لدخل مستقر وطويل الأمد. ويتطلب بناء محفظة عقارية مرنة تجاوز الافتراضات التقليدية والاستفادة من اختلافات التقييم بين الأسواق العامة والخاصة.

العقارات الخاصة مقابل العامة

لا تعد العقارات الخاصة والعامة قابلة للتبادل، بل تؤدي كل منها دوراً مختلفاً ضمن المحفظة الاستثمارية. فالعقارات الخاصة توفر سيطرة مباشرة على الأصول، وهياكل مرنة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية (آلفا) من خلال الإدارة الفعالة، لكن ذلك يأتي مقابل انخفاض السيولة والاعتماد على تقييمات قائمة على التقييم. في المقابل، توفر العقارات العامة،

في أحدث تقارير قيادة الفكر «تعزيز القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات: الاتجاهات والإستراتيجيات والرؤى»

«الوطني للثروات»: نمو البنية التحتية لـ «AI» ومراكز البيانات فرصة لإعادة تموضع الأصول العقارية

6 استنتاجات

- 1 - ديناميكيات العقارات لعمامة سيولة ومرونة تكيفية، في حين تتبع الأسواق الخاصة سيطرة مباشرة على الأصول وتحقيق عوائد إضافية (كأ) طويلة الأجل من خلال الإدارة كشطة للأصول.
- 2 - مصدرًا لعائد فرديسيان، يوفر صفاتي للنقل التشغيلي بتأثير نمو رأس المال بالظروف الاقتصادية الكلية ومعنويات السوق واتجاهات التقييم.
- 3 - وسيلة لتحوط هيكل خد التخصم تسامع هيكل عقود الإيجار، والزيادات الإيجابية الاقتصادية، وارتفاع تكاليف التشغيل على الحظاظ على القوة الشرائية خلال فترات التخصم.
- 4 - نطاق المخاطر والعوائد: ترتفع العوائد المستهدفة مع تصاعد مستوى المخاطر، بدءاً من الأصول الأساسية المستقرة (Core) وصولاً إلى إستراتيجيات القيمة المخاطرة (Opportunistic).
- 5 - محفزات الطلب الهيكلية تؤدي التحولات الديموغرافية، والتوسع الحضري، وتغير أنماط السلوك والاستهلاك إلى توجيه رؤوس الأموال نحو الأصول العقارية البديلة والتخصصية.
- 6 - فرص الإدارة كشطة للأصول يخلق نمو التناثر في البيئة التحتية للذكاء، الاصطناعي «AI»، ومراكز البيانات، وتغير استخدامات مساحات التجزئة والمكاتب فرصاً لإعادة تموضع الأصول وإعادة تطويرها، وإعادة توظيفها بما يحقق قيمة مضافة للمستثمرين.

وبلغت التقرير إلى أنه رغم اختلاف محركات المخاطر والعوائد، تُشكّل قوى الطلب الأوسع نطاقاً أداء هذه الإستراتيجيات جميعها. ويستعرض محرك رئيسي: الاتجاهات الديموغرافية طويلة الأجل، والتحولات الهيكلية الأسرع وتيرة.

جورخر الدخول المدن

ويعتبر التقرير أن الطلب الديموغرافي يُعد أحد أكثر محركات استدامة للقطاع العقاري. ويوجد قطاع مساهم كبير السن الفكرة بوضوح، فمع دخول أعداد متزايدة من جيل طرفة الموالي في الولايات المتحدة إلى عقد الثمانينيات من العمر، يتزايد الطلب على هذا النوع من الأصول، في وقت لا يواجه نمو مماثل في العروض. ويؤدي التناثر الواسع بين العرض والطلب إلى توفير بيئة داعمة وأفق إيجابية للقطاع.

إعادة تموضع الأصول

وأشار التقرير إلى قوى سوقية أخرى تؤثر ضمن أطر زمنية أقصر. ويُعد النمو المستمر للتجارة الإلكترونية أحد أبرز الأمثلة على ذلك. فمع تزايد انتشار التسوق عبر الإنترنت، ارتفع الطلب على المرافق اللوجستية الحديثة، نظراً إلى أن شركات التجارة الإلكترونية تحتاج إلى مساحات تخزين ومستودعات أكبر بكثير مقارنة بتجار التجزئة التقليديين. وأوجد هذا الاختلال بين العرض والطلب فرصاً لإعادة تطوير الأصول التجارية المتقادمة بما في ذلك مراكز التسوق، وتحويلها إلى مراكز التوزيع، وخدمات لوجستية لتلبية احتياجات الاقتصاد الرقمي المتنامي.

أصول تولد دخلاً قائماً وصولاً إلى تطوير أصول جديدة لخلق مصادر دخل إضافية. ومن هذه الإستراتيجيات:

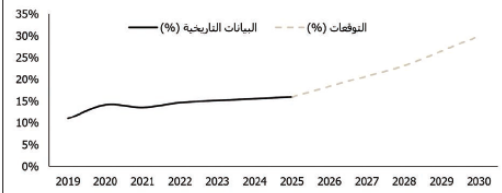
- الإستراتيجية الأساسية (Core): تستثمر في أصول مستقرة وموجرة بالكامل بهدف السعي لتحقيق دخل مستقر ومنخفض التقلب حيث تُشتق العوائد بشكل أساسي من الإيجار التعاقدى وليس من خلق القيمة. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 6% و 10% (مريكين Prequin).

- الإستراتيجية الأساسية المعززة (Core-plus): تجنى على أساسيات الإستراتيجية الأساسية من خلال مبادرات محدودة في التجاير وإدارة الأصول والسعي لتعزيز الدخل مع قبول مخاطر تنفيذ محدودة مقابل عائد إضافي. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 8% و 12% (مريكين Prequin).

- إستراتيجية القيمة المضافة (Value-add): تنقل مصدر العائد من الملكية إلى التنفيذ، حيث يقوم المديرون بتجديد الأصول ذات الإدارة الضعيفة أو إعادة تجايرها أو إعادة توجيهها للسعي لرفع صفاتي الدخل التشغيلي وقيمة الأصل. وترتكز النماذج إلى حد كبير على مهارة التشغيل وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 11% و 15% (مريكين Prequin).

- الأصول المتعثرة (Distressed & Opportunistic): تستهدف أصولاً تتطلب إعادة تطوير أو تحويل أو إعادة هيكلة مالية كبيرة. وتشتق العوائد من خلق القيمة وليس من الدخل القائم. وترتكز النماذج على تنفيذ المدير وظروف السوق. ويمكن أن تتجاوز العوائد الإجمالية المستهدفة 15% (مريكين Prequin).

حصة التجارة الإلكترونية من مبيعات التجزئة في الولايات المتحدة



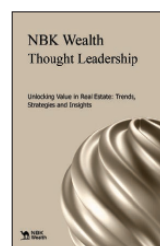
يمكن للمحافظ أن تستفيد من سيطرة الأسواق العامة إلى جانب السيطرة والمرونة التي توفرها الاستثمارات الخاصة.

العقارات والمحفظة الاستثمارية

كما اعتبر أن دخل العقارات يتسم طابعه التعاقدى، وأظهر تاريخياً مرونة أمام التخصم من خلال إعادة تسعير عقود الإيجار، والزيادات الإيجابية. ويعد من هذه الأسس المستقرة، وارتفاع تكاليف الاستبدال. ساهم القطاع العقاري في توفير مقاربة بالأسواق العامة غير أن الأسواق الخاصة ليست بمنأى عن إعادة التسعير، وإن جزءاً من استقرارها يعكس تأخراً في عمليات التخصم. لذلك، فإن الجمع بين الأدوات الاستثمارية العامة والخاصة يتيح تحقيق القيمة على المدى الطويل مع الحفاظ على مرونة تكتيكية.

إستراتيجيات الاستثمار

وأشار التقرير إلى مجموعة واسعة من إستراتيجيات الاستثمار العقاري، لكل منها دور مختلف ضمن المحفظة، وتتفاوت من حيث المخاطر ومصدر العائد، بدءاً من امتلاك



يمكن للمحافظ الاستفادة من سيطرة الأسواق العامة وسيطرة ومرونة الاستثمارات الخاصة

الاستثمار العقاري (REITs) والصناديق المتداولة (ETFs)، سيطرة وتسعيراً شفافاً ووصولاً فعالاً إلى قطاعات ومناطق محددة. غير أن المخاطرة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل.

ولفت التقرير إلى أن فهم العلاقة بين العقارات الخاصة والعامة يُعد أمراً أساسياً لبناء محافظ مرنة ومتنوعة. فالتخصيص الإستراتيجي لكل منهما يساعد على الجمع بين نقاط القوة التكاملية لكل هيكَل ضمن إستراتيجية أوسع لإدارة الثروات. ونتيجة لذلك،

اعتبرت «الوطني للثروات» في أحدث تقاريرها ضمن سلسلة قيادة الفكر، أن الاستثمار العقاري استند إلى الزمن حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصراً موثوقاً ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، ما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتناطح نشاط الصفقات ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الراسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرها استثمارية الدخل.

ويستل هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تنحرف عن الأساسيات الكامنة. ففي قطاع العقارات، يُعد صفاتي الدخل التشغيلي (NOI) المقياس الرئيسي للأداء. وفي حين تؤثر مضاعفات التقييم ومعنويات السوق على التسعير قصير الأجل، يظل صفاتي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل.

وأشار التقرير إلى أن أداء قطاع العقارات أصبح اليوم معزراً بشكل متزايد عبر القطاعات والمناطق الجغرافية. وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية، برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات ودور رعاية المسنين ومراكز التخزين الذاتي كمصادر مهمة لدخل مستقر وطويل الأمد. ويتطلب بناء محفظة عقارية مرنة تجاوز الافتراضات التقليدية والاستفادة من

ضمن تقارير قيادة الفكر من "الوطني للثروات" تعزيز القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات... الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى

2022 أظهر أن التقييمات في الأسواق الخاصة ليست بمنأى عن إعادة التسعير، وأن جزءاً من استقرارها يعكس تأخرًا في عمليات التقييم. لذلك، فإن الجمع بين الأدوات الاستثمارية العامة والخاصة يتيح تحقيق القيمة على المدى الطويل مع الحفاظ على مرونة تكتيكية.

استراتيجيات الاستثمار العقاري

توجد مجموعة واسعة من استراتيجيات الاستثمار العقاري، لكل منها دور مختلف ضمن المحفظة، وتتفاوت من حيث المخاطر ومصدر العائد، بدءًا من امتلاك أصول تولد دخلاً قائماً وصولاً إلى تطوير أصول جديدة لخلق مصادر دخل إضافية. وكما هو موضح أدناه فإن العوائد المستهدفة ونطاق التباين حولها يتسعان كلما ارتفع مستوى المخاطر. ورغم أن هذه الاستراتيجيات الاستثمارية العقارية متاحة في كل من الأسواق الخاصة والعامة، فإن أليات تنفيذها تختلف بشكل كبير.

الطلب الديموغرافي: جوهر الدخل المرن

يُعد الطلب الديموغرافي أحد أكثر المركبات استدامة للقطاع العقاري، ويجسد قطاع مساكن كبار السن هذه الفكرة بوضوح، فمع دخول أعداد متزايدة من جيل طفرة المواليد في الولايات المتحدة إلى عقد الثمانينيات من العمر، يتزايد الطلب على هذا النوع من الأصول، في وقت لا يواكبها نمو مماثل في المعروض. ويؤدي هذا التوازن المواتي بين العرض والطلب إلى توفير بيئة داعمة وأفق إيجابية للقطاع.

التحولات الهيكلية القطاعية وإعادة تموضع الأصول

في حين تمثل الاتجاهات الديموغرافية محركات طلب طويلة الأجل، فإن هناك قوى سوقية أخرى تؤثر ضمن أطر زمنية أقصر. وتسهم هذه التحولات الأسرع وتيرة في إعادة تشكيل أنماط الطلب مما يجعل إعادة توظيف الأصول وتطويرها محوراً رئيسياً لاستراتيجيات القيمة المضافة (Value-Add). ويُعد النمو المستمر للتجارة الإلكترونية أحد أبرز الأمثلة على ذلك. فمع تزايد انتشار التسوق عبر الإنترنت، ارتفع الطلب على المرافق اللوجستية الحديثة، نظراً إلى أن شركات التجارة الإلكترونية تحتاج إلى مساحات تخزين ومستودعات أكبر بكثير مقارنة بتجار التجزئة التقليديين.



الوطني للثروات تقارير قيادة الفكر

تعريف القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات: الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى



حمل تقرير قيادة الفكر الصادر عن الوطني للثروات الأخير عنوان "تعزيز القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات: الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى" حيث اعتبر أنه لمعقد من الزمن، استند الاستثمار العقاري إلى الدخل التعاقدي، حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصراً مؤثقالاً ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، مما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات. ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يجر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرياً استدامة الدخل.

يسلط هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تنحرف عن الأسس الكامنة. ففي قطاع العقارات، يُعد صافي الدخل التشغيلي (NOI) - وهو إيرادات الإيجار المتبقية بعد خصم المصاريف التشغيلية - المقياس الرئيسي للأداء. وفي حين تؤثر مضاعفات التقييم ومعنويات السوق على التسعير قصير الأجل، يظل صافي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل. اليوم، أصبح أداء قطاع العقارات مجزأً بشكل متزايد عبر القطاعات والمناطق الجغرافية. وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية، برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات ودور رعاية المسنين ومرافق التخزين الذاتي كمصادر مهمة لدخل مستقر وطويل الأمد. ويتطلب بناء محفظة عقارية مرنة تجاوز الافتراضات التقليدية والاستفادة من اختلافات التقييم بين الأسواق العامة والخاصة.

العقارات الخاصة مقابل العامة

لا تُعد العقارات الخاصة والعامة قابلة للتبادل، بل تؤدي كل منهما دوراً مختلفاً ضمن المحفظة الاستثمارية. فالعقارات الخاصة توفر سيطرة مباشرة على الأصول، وهيكل مرنة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية (ألفا) من خلال الإدارة الفعالة. لكن ذلك يأتي مقابل انخفاض السيولة والاعتماد على تقييمات قائمة على التقييم. في المقابل، توفر العقارات العامة، من خلال صناديق الاستثمار العقاري (REITs) والصناديق

المتداولة (ETFs)، سيولة وتسعيراً شفافاً ووصولاً فعالاً إلى قطاعات ومناطق محددة. غير أن المقايضة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل.

دور العقارات ضمن المحفظة الاستثمارية

يتسم دخل العقارات بطبيعته التعاقدي، وقد أظهر تاريخياً مرونة أمام التضخم من خلال إعادة تسعير عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية، وارتفاع تكاليف الاستبدال. وبدعم من هذه الأسس المستقرة، ساهم القطاع العقاري في توفير التنوع وتقليل التقلبات المعلنة مقارنة بالأسواق العامة. غير أن علم

محددة. غير أن المقايضة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل. يُعد فهم العلاقة بين العقارات الخاصة والعامة أمراً أساسياً لبناء محافظ مرنة ومتنوعة. فالخصيص الاستراتيجي لكليهما يساعد على الجمع بين نقاط القوة التكاملية لكل هيكل ضمن استراتيجية أوسع لإدارة الثروات. ونتيجة لذلك، يمكن للمحافظ أن تستفيد من سيولة الأسواق العامة إلى

وسط تقلبات الفائدة.. هكذا تتغير قواعد اللعبة في الأسواق العقارية

«الوطني للثروات» يرسم خارطة الاستثمار العقاري: الأصول البديلة تقود المشهد

المشغل. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 11% و 15% (بريكن-Prequin).

الاستراتيجية الانتهازية والأصول المتعثرة (Opportunistic & Distressed): تستهدف أصولاً تتطلب إعادة تطوير أو تحويل أو إعادة هيكلة مالية كبيرة، وتُشتق العوائد من خلق القيمة وليس من الدخل القائم، وترتكز النتائج على تنفيذ المدير وظروف السوق. ويمكن أن تتجاوز العوائد الإجمالية المستهدفة 15% (بريكن-Prequin).

وعلى الرغم من اختلاف محركات المخاطر والعوائد، تُشكل قوى الطلب الأوسع نطاقاً أداء هذه الاستراتيجيات جميعها. ويستعرض القسمان التاليان محركي رئيسيين: الاتجاهات الديموغرافية طويلة الأجل، والتحول الهيكلية الأسرع وتيرة.

الطلب الديموغرافي

يُعد الطلب الديموغرافي أحد أكثر المحركات استدامة للقطاع العقاري. ويجسد قطاع مساكن كبار السن هذه الفكرة بوضوح: فمع دخول أعداد متزايدة من جيل طفرة المواليد في الولايات المتحدة إلى عقد الثمانينيات من العمر، يتزايد الطلب على هذا النوع من الأصول، في وقت لا يواجه نمو مماثل في العروض. ويؤدي هذا التوازن المواتي بين العرض والطلب إلى توفير بيئة داعمة وآفاق إيجابية للقطاع



بالكامل بهدف السعي لتحقيق دخل مستقر ومنخفض التقلب، حيث تُشتق العوائد بشكل أساسي من الإيجار التعاقدى وليس من خلق القيمة. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 6% و 10% (بريكن-Prequin).

الاستراتيجية الأساسية المعززة (Core- plus): تبني على أساسيات الاستراتيجية الأساسية من خلال مبادرات محدودة في التآجير وإدارة الأصول والسعي لتعزيز الدخل، مع قبول مخاطر تنفيذ محدودة مقابل عائد إضافي. وتتراوح العوائد الإجمالية المستهدفة عادة بين 8% و 12% (بريكن-Prequin).

استراتيجية القيمة المضافة (Value-add): تنقل مصدر العائد من الملكية إلى التنفيذ، حيث يقوم المديرون بتجديد الأصول ذات الإدارة الضعيفة أو إعادة تأجيرها أو إعادة توجيهها للسعي لرفع صافي الدخل التشغيلي وقيمة الأصل، وترتكز النتائج إلى حد كبير على مهارة

منها دور مختلف ضمن المحفظة، وتتفاوت من حيث المخاطر ومصدر العائد، بدءاً من امتلاك أصول تولد دخلاً قائماً وصولاً إلى تطوير صول جديدة لخلق مصادر دخل إضافية. وكما هو موضح أدناه فإن العوائد المستهدفة ونطاق التباين حولها يتسعان كلما ارتفع مستوى المخاطر. ورغم أن هذه الاستراتيجيات الاستثمارية العقارية متاحة في كل من الأسواق الخاصة والعامة، فإن آليات تنفيذها تختلف بشكل كبير. فاستثمارات السوق الخاصة تعتمد عادةً على هياكل ملكية طويلة الأجل وأقل سيولة، في حين يتم الوصول إلى الاستراتيجيات العامة غالباً عبر صناديق الاستثمار العقاري المتخصصة حسب القطاع أو الصناديق العقارية المتداولة في البورصة، والتي توفر تعرضاً عقارياً سائلاً وقابل للتداول في الأسواق المالية. الاستراتيجية الأساسية (Core): تستثمر في أصول مستقرة ومؤجرة

دور العقارات ضمن المحفظة الاستثمارية

مرونة تاريخية

يتسم دخل العقارات بطابعه التعاقدى، وقد أظهر تاريخياً مرونة أمام التضخم من خلال إعادة تسعير عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية، وارتفاع تكاليف الاستبدال. وبدعم من هذه الأسس المستقرة، ساهم القطاع العقاري في توفير التنويع وتقليل التقلبات المعلقة مقارنة بالأسواق العامة. غير أن عام 2022 أظهر أن التقييمات في الأسواق الخاصة ليست بمنأى عن إعادة التسعير، وأن جزءاً من استقرارها يعكس تأخرًا في عمليات التتميم. لذلك، فإن الجمع بين الأدوات الاستثمارية العامة والخاصة ينتج تحقيق القيمة على المدى الطويل مع الحفاظ على مرونة تكتيكية. توجد مجموعة واسعة من استراتيجيات الاستثمار العقاري، لكل

وقد أظهر تقرير صادر عن «الوطني للثروات»: «للعقد من الزمن، استند الاستثمار العقاري إلى الدخل التعاقدى، حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصرًا موثوقًا ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، مما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات. ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرها استدامة الدخل.

العقارات الخاصة

لا تُعد العقارات الخاصة والعامة قابلة للتبادل، بل تؤدي كل منهما دورًا مختلفًا ضمن المحفظة الاستثمارية. فالعقارات الخاصة توفر سيطرة مباشرة على الأصول، وهياكل مرنة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية (ألفا) من خلال الإدارة الفعالة، لكن ذلك يأتي مقابل انخفاض السيولة والاعتماد على تقييمات قائمة على التتميم. في المقابل، توفر العقارات العامة، من خلال صناديق الاستثمار العقاري (REITs) والصناديق المتداولة (ETFs)، سيولة وتسعيراً شفافاً ووصولاً فعالاً إلى قطاعات ومناطق محددة. غير أن القايضة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل. يُعد فهم العلاقة بين العقارات الخاصة والعامة أمرًا أساسياً لبناء محافظ مرنة ومتنوعة. فالخصيص الاستراتيجي لكليهما يساعد على الجمع بين نقاط القوة التكميلية لكل هيكلي ضمن استراتيجية أوسع لإدارة الثروات. ونتيجة لذلك، يمكن للمحافظ أن تستفيد من سيولة الأسواق العامة إلى جانب السيطرة والمرونة التي توفرها الاستثمارات الخاصة.

قال تقرير صادر عن «الوطني للثروات»: «للعقد من الزمن، استند الاستثمار العقاري إلى الدخل التعاقدى، حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصرًا موثوقًا ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، مما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات. ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرها استدامة الدخل. يسلط هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تنحرف عن الأساسيات الكامنة. ففي قطاع العقارات، يُعد صافي الدخل التشغيلي (NOI) - وهو إيرادات الإيجار المتبقية بعد خصم المصاريف التشغيلية - المقياس الرئيسي للأداء. وفي حين تؤثر مضاعفات التقييم ومعنويات السوق على التسعير قصير الأجل، يظل صافي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل. أصبح أداء قطاع العقارات مجزأً بشكل متزايد عبر القطاعات والمناطق الجغرافية. وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية، برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات

NBK Wealth Thought Leadership

Unlocking value in real estate

Real estate beyond repricing: Why income still drives long-term returns

KUWAIT: For decades, the investment case for real estate was built on contractual income, with values driven primarily by fundamentals rather than the daily volatility of public markets. This made the asset class a reliable component of diversified portfolios. That changed when central banks raised interest rates at the fastest pace in decades, triggering a repricing in property values and slowing transaction activity. However, short-term capital depreciation can affect asset prices without fundamentally altering the sustainability of income.

This highlights a core principle that asset prices can diverge from underlying fundamentals. In real estate, net operating income (NOI) — the rental revenue remaining after operating expenses — is the key measure of performance. While valuation multiples and market sentiment influence short-term pricing, NOI remains the main driver of returns over long investment horizons. Today, real estate performance is increasingly fragmented across sectors and geographies.



While traditional core sectors face structural redefinition, alternative assets such as data centers, senior housing, and self-storage have emerged as important sources of stable, long duration income. Building a resilient portfolio requires moving beyond legacy assumptions and capitalizing on valuation dislocations between public and private markets. Private and public real estate are not interchangeable and serve distinct roles within a portfolio.

Private real estate offers direct asset control, flexible structures, and opportunities to generate alpha through active management, but at the cost of lower liquidity and appraisal based valuations. By contrast, public real estate, through REITs and ETFs, provides liquidity, transparent pricing, and efficient access to specific sectors and regions. The trade-off is greater exposure to equity market sentiment and higher short-term volatility. Understanding the relationship between private and

public real estate is essential for building resilient, diversified portfolios.

A strategic allocation to both helps bridge the complementary strengths of each structure within a broader wealth strategy. As a result, portfolios can benefit from the liquidity of public markets alongside the control and flexibility of private investments. The role of real estate in a portfolio real estate income is contractual and has historically shown inflation resilience through lease resets, rent increases, and rising replacement costs.

Supported by stable fundamentals, it has provided diversification and lower reported volatility than public markets. However, 2022 highlighted that private valuations are not immune to repricing and that some of their stability reflects appraisal lags. Combining public and private vehicles captures long-term value while maintaining tactical flexibility.

Real Estate Strategies

There is a wide range of real estate strategies, each with a distinct portfolio role, differing in risk and in where the return originates, from owning existing income to creating it. While these real estate investment strategies exist in both private and public markets, they differ significantly in implementation. Private investments typically involve long-term, illiquid ownership structures, whereas public strategies are generally accessed through sector-specific REITs or real estate ETFs that provide liquid, exchange-traded exposure.

Core: Invests in stabilized, fully leased assets for stable, low-volatility income, with returns driven primarily by contractual rent rather than value creation. Target gross returns typically range between 6 percent and 10 percent (Preqin).

Core-plus: Builds on core's foundations with modest leasing and asset-management initiatives to enhance income, accepting limited execution risk for incremental upside. Target gross returns typically range between 8 percent and 12 percent (Preqin). **Value-add:** Shifts returns from ownership to execution: managers renovate, re-lease or reposition under-managed assets to raise NOI and asset value, with outcomes resting largely on operator skill. Target gross returns typically range between 11% and 15% (Preqin).

Opportunistic and Distressed

Targets assets requiring significant redevelopment, conversion or financial restructuring; returns are driven by value creation rather than existing

NBK Wealth Thought Leadership

Unlocking Value in Real Estate: Trends, Strategies and Insights



income, with outcomes resting on manager execution and market conditions. Target gross returns can exceed 15 percent (Preqin). Despite differing risk-return drivers, broader demand forces shape performance across strategies. The next sections explore two key drivers: long-term demographic trends and faster-moving structural shifts.

Demographic Demand

The Core of Resilient Income Demographic demand is one of the most durable drivers of real estate. Senior housing illustrates this well as more US baby boomers enter their 80s, rising demand and constrained supply are creating a favorable backdrop for the sector.

Demographic tailwinds extend well beyond the United States. In Asia, the population aged 60 and over is projected to nearly double to 1.3 billion by 2050, representing one in four people. Japan already has nearly 30 percent of its population aged 65+, while South Korea crossed the 20 percent "super-aged" threshold in 2024. As a result, de-

mand for senior housing, healthcare, and eldercare infrastructure is expected to grow. With Asia's senior housing market projected to more than double by 2030 (Colliers), the strong demand seen in the US may signal a broader global aging-driven investment theme. These demographic shifts are also supporting growth in alternative real estate sectors, including senior housing and other specialized property types.

More broadly, structural trends such as urbanization, household formation, and migration continue to shape long-term demand across real estate markets, supporting assets ranging from multifamily housing and student accommodation to self-storage in major urban centers. Sector Structural Shifts and Asset Repositioning Demographic trends are long-term demand drivers, while secondary market forces move on a shorter horizon. These faster-moving shifts reshape demand patterns, making repositioning and development a primary focus for value-add and opportunistic strategies.

The secular growth of e-commerce is one example. As online retail penetration rises, demand for modern logistics facilities has increased because online retailers require significantly more warehouse space than traditional stores. This supply-demand imbalance has created opportunities to redevelop obsolete retail assets, including underperforming malls and big-box properties, into distribution centers.

Public vs private dynamics: Public real estate offers liquidity and tactical flexibility, while private markets provide direct asset control and long-term alpha through active management.

Dual Return Drivers: Net operating income provides stable cash flow, while capital appreciation is driven by macroeconomic conditions and market sentiment.

Structural Inflation Hedge: Lease structures, rental escalations, and rising replacement costs help preserve purchasing power during inflationary periods.

Risk-Return Spectrum: Target returns increase along the risk spectrum, from stabilized core assets to value-add and opportunistic strategies.

Secular Demand Catalysts: Demographic shifts, urbanization, and changing behaviors are directing capital toward alternative and specialized property types.

Active Management Opportunities: Growth in AI infrastructure, data centers, and evolving retail and office use creates opportunities for repositioning, redevelopment and adaptive reuse.

Unlocking value in real estate: Trends, strategies and insights

By NBK Wealth

For decades, the investment case for real estate was built on contractual income, with values driven primarily by fundamentals rather than the daily volatility of public markets. This made the asset class a reliable component of diversified portfolios. That changed when central banks raised interest rates at the fastest pace in decades, triggering a repricing in property values and slowing transaction activity. However, short-term capital depreciation can affect asset prices without fundamentally altering the sustainability of income.

This highlights a core principle that asset prices can diverge from underlying fundamentals. In real estate, net operating income (NOI) — the rental revenue remaining after operating expenses — is the key measure of performance. While valuation multiples and market sentiment influence short-term pricing, NOI remains the main driver of returns over long investment horizons.

Today, real estate performance is increasingly fragmented across sectors and geographies. While traditional core sectors face structural redefinition, alternative assets such as data centers, senior housing, and self-storage have emerged as important sources of stable, long-duration income. Building a resilient portfolio requires moving beyond legacy assumptions and capitalizing on valuation dislocations between public and private markets.

Private vs Public Real Estate

Private and public real estate are not interchangeable and serve distinct roles within a portfolio. Private real estate offers direct asset control, flexible structures, and opportunities to generate alpha through active management, but at the cost of lower liquidity and appraisal-based valuations. By contrast, public real estate, through REITs and ETFs, provides liquidity, transparent pricing, and efficient access to specific sectors and regions. The trade-off is greater exposure to equity market sentiment and higher short-term volatility.

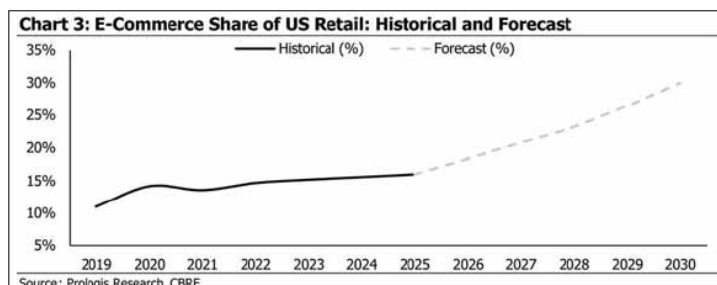
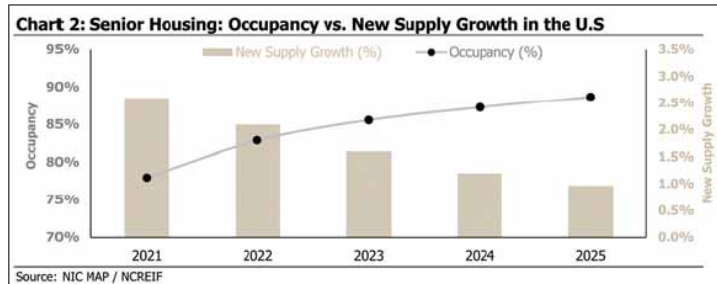
Understanding the relationship between private and public real estate is essential for building resilient, diversified portfolios. A strategic allocation to both helps bridge the complementary strengths of each structure within a broader wealth strategy. As a result, portfolios can benefit from the liquidity of public markets alongside the control and flexibility of private investments.

The Role of Real Estate in a Portfolio

Real estate income is contractual and has historically shown inflation resilience through lease resets, rent increases, and rising replacement costs. Supported by stable fundamentals, it has provided diversification and lower reported volatility than public markets. However, 2022 highlighted that private valuations are not immune to repricing and that some of their stability reflects appraisal lags. Combining public and private vehicles captures long-term value while maintaining tactical flexibility.

Real Estate Strategies

There is a wide range of real estate strategies, each with a distinct portfolio role, differing in risk and in where the return originates, from owning existing income to creating it. Chart 1 shows target returns and the spread around them widening as risk rises. While these real estate investment strategies exist in both private and public markets, they differ significantly in implementation. Private investments typically involve long-term, illiquid ownership structures, whereas public strategies are generally accessed through sector-specific REITs or real estate ETFs that provide liquid,



exchange-traded exposure.

Core: Invests in stabilised, fully leased assets for stable, low-volatility income, with returns driven primarily by contractual rent rather than value creation. Target gross returns typically range between 6% and 10% (Preqin).

Core-plus: Builds on core's foundations with modest leasing and asset-management initiatives to enhance income, accepting limited execution risk for incremental upside. Target gross returns typically range between 8% and 12% (Preqin).

Value-add: Shifts returns from ownership to execution: managers renovate, re-lease or reposition under-managed assets to raise NOI and asset value, with outcomes resting largely on operator skill. Target gross

returns typically range between 11% and 15% (Preqin).

Opportunistic and Distressed: Targets assets requiring significant redevelopment, conversion or financial restructuring; returns are driven by value creation rather than existing income, with outcomes resting on manager execution and market conditions. Target gross returns can exceed 15% (Preqin).

Despite differing risk-return drivers, broader demand forces shape performance across strategies. The next sections explore two key drivers: long-term demographic trends and faster-moving structural shifts.

Demographic Demand: The Core of Resilient Income

Demographic demand is one of the most durable



drivers of real estate. Senior housing illustrates this well: as more U.S. baby boomers enter their 80s, rising demand and constrained supply are creating a favourable backdrop for the sector (see Chart 2).

Demographic tailwinds extend well beyond the United States. In Asia, the population aged 60 and over is projected to nearly double to 1.3 billion by 2050, representing one in four people. Japan already has nearly 30% of its population aged 65+, while South Korea crossed the 20% "super-aged" threshold in 2024. As a result, demand for senior housing, healthcare, and eldercare infrastructure is expected to grow. With Asia's senior housing market projected to more than double by 2030 (Colliers), the strong demand seen in the U.S. may signal a broader global aging-driven investment theme.

These demographic shifts are also supporting growth in alternative real estate sectors, including senior housing and other specialized property types. More broadly, structural trends such as urbanization, household formation, and migration continue to shape long-term demand across real estate markets, supporting assets ranging from multifamily housing and student accommodation to self-storage in major urban centers.

Sector Structural Shifts and Asset Repositioning

Demographic trends are long-term demand drivers, while secondary market forces move on a shorter horizon. These faster-moving shifts reshape demand patterns, making repositioning and development a primary focus for value-add and opportunistic strategies. The secular growth of e-commerce is one example. As online retail penetration rises (see Chart 3), demand for modern logistics facilities has increased because online retailers require significantly more warehouse space than traditional stores. This supply-demand imbalance has created opportunities to redevelop obsolete retail assets, including underperforming malls and big-box properties, into distribution centers.

Key Takeaways

- **Public vs. Private Dynamics:** Public real estate offers liquidity and tactical flexibility, while private markets provide direct asset control and long-term alpha through active management.
- **Dual Return Drivers:** Net operating income provides stable cash flow, while capital appreciation is driven by macroeconomic conditions and market sentiment.
- **Structural Inflation Hedge:** Lease structures, rental escalations, and rising replacement costs help preserve purchasing power during inflationary periods.
- **Risk-Return Spectrum:** Target returns increase along the risk spectrum, from stabilized core assets to value-add and opportunistic strategies.
- **Secular Demand Catalysts:** Demographic shifts, urbanization, and changing behaviors are directing capital toward alternative and specialized property types.
- **Active Management Opportunities:** Growth in AI infrastructure, data centers, and evolving retail and office use creates opportunities for repositioning, redevelopment, and adaptive reuse.

Regional Coverage

20 JULY 2026



MENAFN

الوطني للثروات التحويلات الاقتصادية تعيد تشكيل فرص الاستثمار العقاري

استعرض تقرير «قيادة الفكر» الصادر عن مجموعة الوطني للثروات الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى التي تعزز القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات، حيث أشار إلى أن الاستثمار العقاري استند ولعقود من الزمن إلى الدخل التعاقدية، حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصراً موثقاً ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، مما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات. ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرها استدامة الدخل. يسلط هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تنحرف عن الأساسيات الكامنة. ففي قطاع العقارات، يعد صافي الدخل التشغيلي (NOI) - وهو إيرادات الإيجار المتبقية بعد خصم المصاريف التشغيلية - المقياس الرئيسي للأداء. وفي حين تؤثر مضاعفات التقييم ومعنويات السوق على التسعير قصير الأجل، يظل صافي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل.

اليوم، أصبح أداء قطاع العقارات مجزأً بشكل متزايد عبر القطاعات والمناطق الجغرافية. وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية، برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات ودور رعاية المسنين ومرافق التخزين الذاتي كمصادر مهمة لدخل مستقر وطويل الأمد. ويتطلب بناء محفظة عقارية مرنة تجاوز الافتراضات التقليدية والاستفادة من اختلالات التقييم بين الأسواق العامة والخاصة. العقارات الخاصة مقابل العامة

لا تعد العقارات الخاصة والعامة قابلة للتبادل، بل تؤدي كل منها دوراً مختلفاً ضمن المحفظة الاستثمارية. فالعقارات الخاصة توفر سيطرة مباشرة على الأصول، وهيكل مرنة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية (ألفا) من خلال الإدارة الفعالة، لكن ذلك يأتي مقابل انخفاض السيولة والاعتماد على تقييمات قائمة على التثمين. في المقابل، توفر العقارات العامة، من خلال صناديق الاستثمار العقاري (REITs) والصناديق المتداولة (ETFs)، سيولة وتسعيراً شفافاً ووصولاً فعالاً إلى قطاعات ومناطق محددة. غير أن المقايضة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل. يعد فهم العلاقة بين العقارات الخاصة والعامة أمراً أساسياً لبناء محافظ مرنة ومتنوعة. فالتخصيص الاستراتيجي لكليهما يساعد على الجمع بين نقاط القوة التكاملية لكل هيكل ضمن استراتيجية أوسع لإدارة الثروات. ونتيجة لذلك، يمكن للمحافظ أن تستفيد من سيولة الأسواق العامة إلى جانب السيطرة والمرونة التي توفرها الاستثمارات الخاصة. دور العقارات ضمن المحفظة الاستثمارية

كل يوم

«الوطني للثروات»: التحولات الاقتصادية تعيد تشكيل فرص الاستثمار العقاري

استعرض تقرير «قيادة الفكر» الصادر عن مجموعة الوطني للثروات الاتجاهات والاستراتيجيات والرؤى التي تعزز القيمة الاستثمارية في قطاع العقارات، حيث أشار إلى أن الاستثمار العقاري استند ولعقود من الزمن إلى الدخل التعاقد، حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصراً موثقاً ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية **أسعار الفائدة** بأسرع وتيرة منذ عقود، مما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات. ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرياً استدامة الدخل.

يسلط هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تنحرف عن الأساسيات الكامنة. ففي قطاع العقارات، يعد صافي الدخل التشغيلي (NOI) - وهو إيرادات الإيجار المتبقية بعد خصم المصاريف التشغيلية - المقياس الرئيسي للأداء. وفي حين تؤثر مضاعفات التقييم ومعنويات **السوق** على التسعير قصير الأجل، يظل صافي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل.

اليوم، أصبح أداء قطاع العقارات مجزأ بشكل متزايد عبر القطاعات والمناطق الجغرافية. وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية، برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات ودور رعاية المسنين ومرافق التخزين الذاتي كمصادر مهمة لدخل مستقر وطويل الأمد. ويتطلب بناء محفظة عقارية مرنة تجاوز الافتراضات التقليدية والاستفادة من اختلالات التقييم بين الأسواق العامة والخاصة.

العقارات الخاصة مقابل العامة

لا تعد العقارات الخاصة والعامة قابلة للتبادل، بل تؤدي كل منها دوراً مختلفاً ضمن المحفظة الاستثمارية. فالعقارات الخاصة توفر سيطرة مباشرة على الأصول، وهيكل مرنة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية (ألفا) من خلال الإدارة الفعالة، لكن ذلك يأتي مقابل انخفاض السيولة والاعتماد على تقييمات قائمة على التثمين. في المقابل، توفر العقارات العامة، من خلال **صناديق الاستثمار العقاري (REITs)** والصناديق المتداولة (ETFs)، سيولة وتسعيراً شفافاً ووصولاً فعالاً إلى قطاعات ومناطق محددة. غير أن المقايضة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل.



«الوطني للثروات»: نمو البنية التحتية لـ «AI» ومراكز البيانات فرصة لإعادة تموضع الأصول العقارية

19 يوليو، 2026 / admin

– يمكن للمحافظ الاستفادة من سيولة الأسواق العامة وسيطرة ومرونة الاستثمارات الخاصة

اعتبرت «الوطني للثروات»، في أحدث تقاريرها ضمن سلسلة قيادة الفكر، أن الاستثمار العقاري استند إلى الدخل التعاقدية، لعقود من الزمن، حيث كانت القيم مدفوعة بشكل أساسي بالأساسيات وليس بالتقلبات اليومية للأسواق العامة. وقد جعل ذلك هذه الفئة من الأصول عنصراً موثقاً ضمن المحافظ الاستثمارية المتنوعة. إلا أن هذا الواقع تغير عندما رفعت البنوك المركزية أسعار الفائدة بأسرع وتيرة منذ عقود، ما أدى إلى إعادة تسعير الأصول العقارية وتباطؤ نشاط الصفقات. ومع ذلك، فإن انخفاض القيمة الرأسمالية على المدى القصير يمكن أن يؤثر على أسعار الأصول لكن من دون أن يغير جوهرياً استدامة الدخل.

ويسلط هذا الأمر الضوء على مبدأ أساسي مفاده أن أسعار الأصول يمكن أن تنحرف عن الأساسيات الكامنة. ففي قطاع العقارات، يُعد صافي الدخل التشغيلي (NOI) المقياس الرئيسي للأداء. وفي حين تؤثر مضاعفات التقييم ومعنويات السوق على التسعير قصير الأجل، يظل صافي الدخل التشغيلي المحرك الرئيسي للعوائد على المدى الاستثماري الطويل.

وأشار التقرير إلى أن أداء قطاع العقارات أصبح اليوم مجزأً بشكل متزايد عبر القطاعات والمناطق الجغرافية. وبينما تواجه القطاعات الأساسية التقليدية إعادة تعريف هيكلية، برزت الأصول البديلة مثل مراكز البيانات ودور رعاية المسنين ومرافق التخزين الذاتي كمصادر مهمة لدخل مستقر وطويل الأمد. ويتطلب بناء محفظة عقارية مرنة تجاوز الافتراضات التقليدية والاستفادة من اختلالات التقييم بين الأسواق العامة والخاصة.

العقارات الخاصة مقابل العامة

وذكر أن العقارات الخاصة والعامة قابلة لا تُعد للتبادل، بل تؤدي كل منهما دوراً مختلفاً ضمن المحفظة الاستثمارية. فالعقارات الخاصة توفر سيطرة مباشرة على الأصول، وهيكل مرنة، وفرصاً لتحقيق عوائد إضافية (ألفا) من خلال الإدارة الفعالة، لكن ذلك يأتي مقابل انخفاض السيولة والاعتماد على تقييمات قائمة على التثمين.

في المقابل، توفر العقارات العامة، من خلال صناديق الاستثمار العقاري (REITs) والصناديق المتداولة (ETFs)، سيولة وتسعيراً شفافاً ووصولاً فعالاً إلى قطاعات ومناطق محددة. غير أن المقايضة تكمن في زيادة التعرض لمعنويات أسواق الأسهم وارتفاع التقلبات قصيرة الأجل.

ولفت التقرير إلى أن فهم العلاقة بين العقارات الخاصة والعامة يُعد أمراً أساسياً لبناء محافظ مرنة ومتنوعة. فالتخصيص الإستراتيجي لكليهما يساعد على الجمع بين نقاط القوة التكاملية لكل هيكل ضمن إستراتيجية أوسع لإدارة الثروات. ونتيجة لذلك، يمكن للمحافظ أن تستفيد من سيولة الأسواق العامة إلى جانب السيطرة والمرونة التي توفرها الاستثمارات الخاصة.

العقارات والمحفظة الاستثمارية

كما اعتبر أن دخل العقارات يندمج طابعه التعاقدية، وأظهر تاريخياً مرونة أمام التضخم من خلال إعادة تسعير عقود الإيجار، والزيادات الإيجارية، وارتفاع تكاليف الاستبدال. وبدعم من هذه الأسس المستقرة، ساهم القطاع العقاري في توفير التنوع وتقليل التقلبات المعلنة مقارنة بالأسواق العامة. غير أن عام 2022 أظهر أن التقييمات في الأسواق الخاصة ليست بمنأى عن إعادة التسعير، وأن جزءاً من استقرارها يعكس تأخراً في عمليات التثمين. لذلك، فإن الجمع بين الأدوات الاستثمارية العامة والخاصة يتيح تحقيق القيمة على المدى الطويل مع الحفاظ على مرونة تكتيكية.