ALRAYAN BANK

مؤشر توجهات الاستثمار الخليجي في السوق العقاري البريطاني

رؤية لآفاق الاستثمار والفرص في المملكة المتحدة

الإصدار السنوي الرابع | 2026

المحتويات

01 مقدمة: ثقة راسخة في سوق يزداد تعقيداً

02 نظرة عامة: الثقة بسوق المملكة المتحدة: نظرة إيجابية واعية

04 نظرة على السوق: لندن وجهة رائدة تحول الفرص إلى استثمارات

06 نظرة على السوق: مناطق المملكة المتحدة: المستثمرون أكثر انتقائية في خياراتهم

08 نظرة على السوق السعودي: المملكة العربية السعودية: سوق محورية

10 نظرة على القطاع: تحول الاهتمام من الأصول الفاخرة إلى العقارات التشغيلية

12 محاور رئيسية: حركة رأس المال بين الاضطرابات والأسواق المحلية وإعادة الاستثمار

14 محاور رئيسية: تعزيز الثقة: المستثمرون يتطلعون إلى مزيد من الوضوح والشفافية

16 الآفاق المستقبلية: المملكة المتحدة مطالبة بالحفاظ على جاذبيتها الاستثمارية

18 المنهجية والمصادر

ثقة راسخة في سوق يزداد تعقيداً

يصدر بنك الريان النسخة الرابعة من تقريره السنوي "مؤشر توجهات الاستثمار الخليجي في السوق العقاري البريطاني".

ويأتي إصدار هذا العام في وقت يواصل فيه بنك الريان في المملكة المتحدة تحقيق أداء استثنائي يعد الأقوى في مسيرته، فيما تشهد الأسواق العالمية تحولات متسارعة وتحديات متزايدة.
وتتأثر قرارات المستثمرين بعدة عوامل، تشمل حالة عدم الاستقرار الجيوسياسي في منطقة الشرق الأوسط، وخطط حكومة المملكة المتحدة الهادفة لإعادة صياغة سياسات التخطيط والضرائب والإسكان، إلى جانب استقرار سعر الفائدة الأساسي عند مستويات مرتفعة قياساً إلى مستويات العقد الماضي، فضلاً عن إعادة تقييم أوسع للوجهات المناسبة لتوظيف الثروات على نحو آمن ومجدٍ.

وفي ظل تسارع المتغيرات وتعدد القراءات، تزداد أهمية البيانات الموثوقة التي تتيح فهماً واضحاً لاتجاهات السوق. ومن هنا تبرز أهمية هذا التقرير وقيمته الحقيقية، فهو يقدم قراءة آنية لطريقة تفكير عدد من كبار المستثمرين من دول الخليج العربي، ويرصد قراراتهم الاستثمارية واستراتيجياتهم المتعلقة بتخصيص رؤوس أموالهم. كما يتيح منظوراً فريداً للفرص والأولويات والتوجهات التي تحدد مسار الاستثمارات العابرة للحدود بين دول مجلس التعاون الخليجي والمملكة المتحدة.

ويستند التقرير إلى آراء نخبة من المستثمرين الخليجيين ذوي الملاءة المالية العالية، ممن لا تقل قيمة أصولهم وثرواتهم، أو إحداهما، عن ١٠ ملايين جنيه إسترليني، ويتمتعون بحرية توظيف رؤوس أموالهم في أي سوق تقريباً حول العالم. وقد تزامن استكمال الأعمال الميدانية للاستطلاع في يونيو 2026 مع ذروة المتغيرات والتقلبات التي تشهدها الأسواق العالمية، لذلك تمثل نتائج التقرير التي نرفعها إليكم مؤشراً آنياً لتوجهات المستثمرين، لا مراجعة تستند إلى أحداث مضت.

وبعد أربعة إصدارات متتالية من التقرير، أصبح بوسعنا أن نميز بوضوح بين الاتجاهات الثابتة والنتائج الخاصة بهذا العام. ولعل أكثر ما يلفت انتباهي هو ثبات قناعة المشاركين وثقتهم بسوق المملكة المتحدة، إذ أكد 95% منهم أن عقارات المملكة المتحدة ستبقى تمثل فرصة استثمارية قوية خلال السنوات الخمس المقبلة، فيما يخطط 99% لزيادة استثماراتهم فيها، وهي نسبة لم تشهد تغيراً يُذكر منذ أربعة أعوام. غير أن هذه الثقة تستند اليوم إلى تقييم دقيق، فهؤلاء المستثمرون يقيّمون السوق البريطاني وفق معايير أكثر تشدداً من أي وقت مضى، ويقارنونه بأسواق وأصول وخيارات تمويل أخرى، إضافةً إلى معايير الخدمة التي تقدمها جهات أخرى. ولذلك، أرى أن الانخفاض المحدود في المؤشرات الرئيسية يعكس تبني المستثمرين لمعايير تقييم أكثر صرامة، وليس تراجعاً في مستويات الثقة والقناعة.

وهذه هي الصورة التي يسعى التقرير إلى عرضها، ممر استثماري ثنائي الاتجاه لتدفقات رؤوس الأموال بين دول مجلس التعاون الخليجي والمملكة المتحدة. وينظر المستثمرون بصورة متزايدة إلى السوق العقاري في المملكة المتحدة بوصفه أحد مكونات استراتيجية استثمارية عالمية تشمل أيضاً الاقتصادات سريعة النمو في السعودية والإمارات وقطر.

ويمتد حضور بنك الريان على جانبي هذا الممر الاستثماري، وهو ما يتيح لنا رؤية شاملة قد لا تتوافر لدى غيرنا من المؤسسات. ومن هذا الموقع، نتعامل مع مستثمرين أصبحوا أكثر دراية بالسوق وأكثر دقة في تحديد أهدافهم. وندرك في الوقت نفسه أن نجاح الاستثمار لا يزال يعتمد إلى حد كبير على الثقة والشفافية والعلاقات طويلة الأجل التي تتجاوز حدود إبرام صفقة واحدة. وبينما تعبر الأرقام عن وضع السوق، تكمن القيمة الحقيقية التي نأمل أن يقدمها التقرير في قراءتنا لهذه الأرقام وتفسير دلالاتها.

وخلاصة القول، يحظى المستثمرون اليوم بخيارات أوسع لتخصيص رؤوس أموالهم، وأسباب أقوى تفرض عليهم تحري الدقة في اختيار وجهاتهم الاستثمارية. لذلك أصبحت معرفة وجهات تدفق رأس المال والدوافع التي تحركه أكثر أهمية من أي وقت مضى.

جايلز كانينغهام
الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة
في بنك الريان بالمملكة المتحدة

الثقة بسوق المملكة المتحدة:
نظرة إيجابية واعية

لا يحمل تقرير "مؤشر توجهات الاستثمار الخليجي في السوق العقاري البريطاني" لعام 2026 في طياته أي إشارة إلى ثقة المستثمرين المطلقة بسوق المملكة المتحدة، ولا يتضمن أي تحذيرات بشأن تراجع مستويات الثقة، بل يضع القراء أمام نتائج وبيانات مؤكدة أظهرت أن 91% من المشاركين يجدون سوق العقارات في المملكة المتحدة جاذبة، وأن 95% من المشاركين يثقون في آفاقها الاستثمارية على مدى السنوات الخمس المقبلة، فيما يعتزم 99% منهم تنفيذ استثمارات عقارية جديدة أو زيادة حجم استثماراتهم الحالية في المملكة المتحدة خلال تلك الفترة.

وتبدو النتائج أكثر تبايناً عند مقارنتها بعام واحد مضى، إذ انخفضت نسبة المشاركين الذين وصفوا سوق المملكة المتحدة بأنها جاذبة من 95% في عام 2025 إلى 91% في عام 2026، كما انخفضت نسبة من أفادوا بارتفاع ثقتهم بالسوق خلال الأشهر الاثني عشر السابقة من 93% إلى 88%. في المقابل، ارتفعت ثقة المشاركين بالآفاق الاستثمارية للسوق خلال السنوات الخمس المقبلة بنحو نقطة مئوية واحدة، فيما استقرت نسبة من يخططون لتنفيذ استثمارات جديدة أو زيادة حجم استثماراتهم الحالية عند 99%.

أربعة إصدارات تكشف عن مسارين مختلفين للنتائج

تُعبر قراءة النتائج على امتداد إصدارات التقرير الأربعة عن توجهات المستثمرين بصورة أدق مما تعبر عنه قراءة المتغيرات السنوية فقط، إذ اتخذ تقييم المستثمرين لجاذبية سوق العقارات في المملكة المتحدة في الوقت الراهن مساراً متقلباً تبعاً لدورة السوق، بدلاً من اتجاه متواصل نحو الارتفاع أو الانخفاض، وبلغ 89% في عام 2023، ثم ارتفع إلى 99% في عام 2024، قبل أن يتراجع إلى 95% في عام 2025 و91% في عام 2026. أما النية الاستثمارية، فكانت أكثر استقراراً بكثير، مسجلةً 93% و100% و99% و99% على التوالي.

ويمثل التباين في مساري مؤشري الجاذبية والنية الاستثمارية أهم نتائج التقرير، فتقييم المستثمرين لظروف السوق الراهنة يتغير تبعاً لدورة السوق، لكن التزامهم تجاه الاستثمار في المملكة المتحدة بوصفها وجهة استثمارية جاذبة لم يشهد تغيراً يُذكر على مدى أربعة أعوام، ويشير ذلك إلى أن المستثمرين يعيدون النظر في توقيت الاستثمار وآلية تنفيذه، لا في قرار الاستثمار في المملكة المتحدة ضمن محافظهم الاستثمارية.

ويقيس كل مؤشر من هذه المؤشرات جانباً مختلفاً من مواقف المستثمرين تجاه السوق، لذلك ينبغي تفسير نتيجة كل مؤشر وفق ما يقيسه، إذ يعكس مؤشر الجاذبية تقييم المستثمرين للوضع الحالي للسوق، بينما يقيس مؤشر الثقة توقعات المستثمرين لأداء السوق خلال السنوات الخمس المقبلة، أما مؤشر النية الاستثمارية فيعكس خططهم المستقبلية للاستثمار في السوق، لا استثمارات نُفذت بالفعل. وتشير النتائج مجتمعةً إلى أن المستثمرين يميزون بين ظروف السوق قصيرة الأجل وجدوى الاستثمار في المملكة المتحدة على المدى الطويل. وفي النهاية، يتمحور قرار المستثمرين حول ما إذا كان الأصل نفسه قادراً على توفير دخل كافٍ وقيمة طويلة الأجل لتبرير الاستثمار فيه بسعره المطروح.

91%

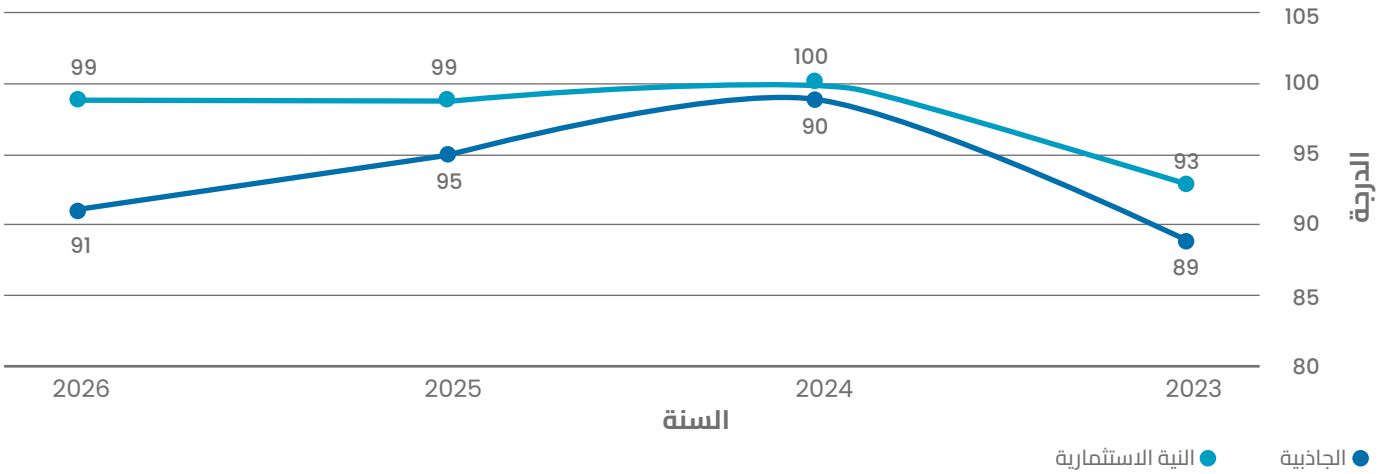
يرون العقارات في المملكة المتحدة جذابة

ثلاث دول وثلاثة مستويات من الثقة

تكشف نتائج الأسواق الخليجية الثلاث عن أنماط متباينة من الثقة الاستثمارية. سجلت قطر أعلى مستويات التفاؤل عند النظر إلى النسب الإجمالية، إذ رأى 94% من المشاركين أن العقارات في المملكة المتحدة تعد جاذبة، وأعرب 98% عن ثقتهم بآفاقها الاستثمارية خلال السنوات الخمس المقبلة. أما الإمارات، فسجلت نسبة أقل في مؤشر الثقة بآفاق السنوات الخمس، بلغت 92%، غير أن 96% من المشاركين أفادوا بارتفاع ثقتهم خلال العام الماضي، وهي النسبة الأعلى بين الأسواق الثلاث. أما السعودية، فسجلت 88% للجاذبية الحالية و96% للثقة في آفاق السنوات الخمس، إلى جانب أعلى متوسط للاستثمار المخطط له بين الأسواق الثلاث، عند 98.5 مليون جنيه إسترليني.

غير أن مقارنة النتائج عبر السنوات تكشف صورة أكثر تعقيداً من الانخفاض المحدود الذي توحي به المؤشرات الرئيسية. في السعودية، لم يتغير تقييم الجاذبية الحالية إطلاقاً، وظل عند 88% في عامي 2025 و2026. بينما ارتفعت الثقة في أداء السوق خلال السنوات الخمس المقبلة بواقع ثماني نقاط مئوية، من 88% إلى ٩٦%. في المقابل، سلكت قطر مساراً معاكساً بتسجيلها نسبة 100% في كلا المؤشرين في عام 2025، قبل أن تتراجع إلى 94% و98% على التوالي. وبما أن المؤشرين بلغا الحد الأقصى البالغ 100% في العام السابق، فإن هذا التراجع يُقرأ باعتباره عودة إلى المعدلات الطبيعية، لا انخفاضاً في مستويات الثقة. كما انخفضت نسبة من أفادوا بتحسن ثقتهم خلال الاثني عشر شهراً السابقة من ٩٠% إلى 84% في السعودية، ومن 96% إلى 84% في قطر، ومع عينة تضم 50 مشاركاً في كل سوق، تظل هذه التحركات محدودة نسبياً.

مقارنة اتجاهات السوق (2023–2026)



قراءة تحليلية

يُعدّ بنك الريان أقدم وأبرز بنك متوافق مع الشريعة الإسلامية في المملكة المتحدة، مستنداً إلى استراتيجية قوية تركز على تقديم خدمات التمويل العقاري والخدمات المصرفية المميزة للعملاء من دول مجلس التعاون الخليجي. وعلى مدى سنوات، رسخ البنك سمعته بوصفه مؤسسة متخصصة وموثوقة، تقدم خدمات التمويل العقاري في المملكة المتحدة، وتدعم المستثمرين الخليجيين ذوي الخبرة والدراية في الوصول إلى فرص استثمارية عالية الجودة ضمن واحدة من أكثر الأسواق العقارية تطوراً ومرونةً في العالم.

وسجلت الخدمات المصرفية المميزة الموجهة بشكل رئيسي للعملاء المقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي نمواً قوياً تجاوز 60% بين عامي 2024 و2025. وفي الوقت نفسه، تزايدت أهمية شريحة العملاء الخليجيين ضمن أعمال التمويل العقاري مع نمو قاعدة عملاء هذا القطاع من دول المجلس بنسبة تقارب 200% منذ فبراير 2024. ويعكس هذا النمو تنامي حجم الطلب والمكانة الراسخة للبنك لدى هذه الأسواق.

وبينما ظلت السمات العامة للمستثمرين الخليجيين في القطاع العقاري مستقرة إلى حد كبير، أصبحت منظومة الاستثمار التي يعملون ضمنها أكثر تطوراً بدرجة ملحوظة. فالمستثمرون اليوم قادرون على الوصول إلى نطاق أوسع من الفرص العالمية، ويستفيدون من معلومات وتحليلات سوقية أكثر تقدماً ومستويات غير مسبوقة من الشفافية. وأصبحوا أكثر انتقائية ودقة في قراراتهم، ويجرون مراجعات شاملة، ويقيّمون الاستثمارات العقارية في المملكة المتحدة باعتبارها جزءاً من استراتيجية أوسع لإدارة محافظهم الدولية، ولا يكتفون بتقييم السوق من ناحية مكانتها كوجهة مألوفة أو مرموقة.
ورغم ذلك، ما زالت المملكة المتحدة تحتفظ بجاذبية قوية للمستثمرين. وعلى غرار جميع الأسواق، تنطوي سوق المملكة المتحدة على مخاطر، لكنها تواصل تقديم نموذج مميز يجمع بين الاستقرار السياسي والاقتصادي، والطلب القوي المدعوم بمقومات راسخة، وإطار قانوني وتنظيمي متطور، إلى جانب فرص موثوقة لتوليد دخل مستقر على المدى الطويل. وتسهم هذه المقومات في جذب المستثمرين الخليجيين ذوي القناعة الاستثمارية الراسخة، الذين يقيّمون جودة كل أصل يخططون للاستثمار فيه وهيكل تمويله مقارنةً بالفرص المتاحة في الأسواق العالمية الرائدة الأخرى.

مفارقة حجم الثروة مقابل سرعة التنفيذ

يبلغ متوسط المبلغ الذي يعتزم المشاركون تخصيصه للاستثمار في عقارات المملكة المتحدة خلال السنوات الخمس المقبلة 78.3 مليون جنيه إسترليني. ويرتفع هذا المتوسط مع زيادة حجم الثروة، إذ يبلغ 29.9 مليون جنيه إسترليني لدى أصحاب الثروات التي تتراوح بين 10 ملايين و49.9 مليون جنيه إسترليني، ويصل إلى 147.3 مليون جنيه إسترليني لدى من تبلغ ثرواتهم 500 مليون جنيه إسترليني فأكثر. غير أن توقيت الاستثمار لا ينسجم مع حجم الثروة، إذ يخطط نحو 59% من أفراد شريحة الثروة الأدنى للاستثمار خلال 12 شهراً، مقارنةً بنسبة 39% من أصحاب الثروات البالغة 500 مليون جنيه إسترليني فأكثر. في المقابل، ترتفع نسبة من يخططون للاستثمار خلال فترة تتراوح بين ثلاثة وخمسة أعوام في الشريحة الأعلى إلى 26%، مقابل 10% فقط من الشريحة الأدنى. وقد يرجع بطء تنفيذ الاستثمار لدى أصحاب الثروات الأعلى إلى متطلبات الحوكمة والمراجعة والحصول على الموافقات قبل توظيف رأس المال. وبذلك، لا يعني امتلاك قدرة مالية أكبر تنفيذ الاستثمار بوتيرة أسرع على المدى القصير، وينبغي للمستشارين ومقدّمي التمويل مراعاة حجم الاستثمار المتوقع والمدة التي يستغرقها اتخاذ القرار.

كما تتأثر ثقة المستثمرين بتجاذب عاملين مختلفين يتمثلان في تنامي الفرص الاستثمارية في بلدانهم، وحالة عدم الاستقرار الجيوسياسي. ويتناول التقرير أثر كل عامل منهما في قسم لاحق.

لندن: وجهة رائدة تحول الفرص إلى استثمارات

تواصل لندن تصدّر قائمة المدن العالمية من حيث نسبة المشاركين من دول مجلس التعاون الخليجي الذين استثمروا فيها خلال الأشهر الاثني عشر الماضية، إذ أفاد واحد من كل ثلاثة مشاركين بإتمام استثمار عقاري في العاصمة البريطانية، مقابل 24% في سنغافورة، و 23% في كل من باريس ونيويورك، و22% في لوس أنجلوس، و21% في هونغ كونغ. وتصدّرت لندن هذا المؤشر في جميع إصدارات التقرير. وبالنسبة إلى مستثمرين قادرين على توجيه رؤوس أموالهم إلى أسواق دولية متعددة، فإن استمرار لندن في الصدارة على امتداد سنوات التقرير يحمل دلالة أقوى من تصنيفها في سنة واحدة.

وتتراجع لندن نسبياً في مؤشر النية الاستثمارية المستقبلية المعلنة. ذكر ٢١٪ من المشاركين أنهم يخططون للاستثمار في العاصمة البريطانية خلال الأشهر الاثني عشر المقبلة، مقابل 23% في عام 2025، لتأتي لندن بعد موناكو وميامي وسنغافورة ونيويورك. وتتسق هذه النتيجة مع الإصدارات السابقة من التقرير، فالمستثمرون يدرسون الفرص الاستثمارية في مجموعة واسعة من المدن، وقد يعلنون نيتهم الاستثمار في وجهات أخرى على المدى القريب، إلا أن لندن تعود إلى الصدارة عند مقارنتها بالوجهات التي نُفذت فيها استثمارات فعلية. وقد لا تتصدر لندن دائماً قائمة الوجهات الجديدة التي ينوي المستثمرون شراء أصول فيها، لكنها تظل من أنجح المدن في تحويل معرفة المستثمرين بسوقها وتكامل منظومة خدماتها المهنية وتوافر الفرص إلى استثمارات فعلية على أرض الواقع.

ثلاث أسواق وثلاث رؤى مختلفة للندن

تكشف بيانات الدول المشمولة بالتقرير أن المستثمرين لا ينظرون إلى لندن بالطريقة نفسها، إذ سجل المستثمرون القطريون أعلى مستوى من النشاط الاستثماري خلال الأشهر الاثني عشر الماضية، واستثمر 38% منهم في لندن، مقابل 32% من المشاركين السعوديين و28% من المشاركين الإماراتيين. أما المستثمرون السعوديون، فسجلوا أعلى نسبة في مؤشر نية الاستثمار على المدى القريب، ويخطط 28% منهم للاستثمار في لندن خلال الأشهر الاثني عشر المقبلة، مقابل 20% من المشاركين القطريين و 16% من المشاركين من دولة الإمارات.

وتختلف دوافع الاستثمار أيضاً بين الأسواق الثلاث. يمنح المستثمرون القطريون العائد القوي على الاستثمار أعلى مستوى من الأهمية في قراراتهم الاستثمارية، وفقاً لما ذكره 54% منهم، بينما أشار 50% إلى منظومة الخدمات المهنية المتطورة في لندن. أما المستثمرون السعوديون، فتجذبهم وفرة مشاريع التطوير العقاري وتنوعها، وهو عامل اختاره 48% منهم، في حين أشار 41% إلى الخدمات المهنية والعائد على الاستثمار وبيئة الأعمال، ويرتبط هذا الإقبال مباشرة بمدى نجاح إصلاحات التخطيط وتحويل الخطط إلى مشاريع قابلة للتنفيذ على أرض الواقع. وتؤثر اعتبارات نمط الحياة بشكل أكبر في قرارات المشاركين

ترتيب المدن العالمية للاستثمارات المنجزة خلال الأشهر الـ١٢ الماضية:

الإماراتيين مقارنةً بغيرهم، مع أنها ليست الدافع الوحيد، فقد اختار 56% الخدمات المهنية، وأشار 48% إلى نمو قيمة العقارات على المدى الطويل، و48% إلى إمكانية الإقامة في لندن أو الانتقال للعيش فيها. وبذلك، يمكن أن تمثل لندن سوقاً لتحقيق الدخل والاستفادة من فرص التطوير العقاري، أو وسيلة لحفظ القيمة وتنميتها على المدى الطويل، أو وجهة تجمع بين الاستثمار والإقامة واحتياجات الأسرة ونمط الحياة. وينبغي أن تراعي عملية التمويل أولويات كل مستثمر. ومن بين جميع المشاركين الذين يفكرون في الاستثمار في لندن، تصدرت منطقة وسط لندن بنسبة 41%، تلتها شرق لندن بنسبة 34%، ثم لندن الكبرى بنسبة 31%. واستقطبت ضواحي لندن وشمالها وجنوبها نسبة 28% لكل منها، مقابل 20% لغرب لندن.

الموقع المفضل للاستثمار العقاري الخليجي في لندن:

1	وسط لندن	41%
2	شرق لندن	34%
3	لندن الكبرى	31%
4	ضواحي لندن	28%
5	شمال لندن	29%
6	جنوب لندن	26%
7	غرب لندن	24%

انخفاض الأسعار يُعزز الحاجة إلى الانتقائية

تشير البيانات الرسمية إلى انخفاض أسعار المساكن في لندن بنسبة 3.7% خلال الاثني عشر شهراً المنتهية في مايو 2026، مع احتفاظ العاصمة بأعلى متوسط لإيجارات العقارات الخاصة بين مناطق إنجلترا. لكن هذه المؤشرات العامة لا تكفي لتقييم الفرص التي ينظر إليها المستثمر الخليجي، الذي يدرس مجموعة أوسع من الفرص، تشمل مواقع التطوير العقاري، والأصول العقارية التشغيلية ومتعددة الاستخدامات، ومشاريع البناء بغرض التأجير، ومشاريع الإسكان الطلابي. ولا يمكن لمؤشر أسعار المساكن وحده أن يعكس أداء هذه الفئات.

قد يتيح الانخفاض المحدود في قيم الأصول مستويات سعرية أفضل عند الشراء، لكن ذلك لا يحول كل أصل إلى فرصة استثمارية جاذبة، فمن غير الممكن تقييم انخفاض سعر الشراء بمعزل عن تكاليف التمويل، ورسوم الخدمات، والحالة الفنية للمبنى، والمتطلبات التنظيمية، وحجم الطلب، وظروف السوق المتوقعة عند البيع والتخارج من الاستثمار. لذلك، ينبغي أن يرتكز القرار الاستثماري على القيمة التي يقدمها الأصل مقابل سعره، لا على انخفاض أسعار العقارات في لندن.

وينسجم ذلك مع ترتيب عوامل الجاذبية لدى المشاركين الذين يخططون للاستثمار في لندن، فقد تصدرت الخدمات المهنية القائمة بنسبة 49%، تلاها العائد القوي على الاستثمار بنسبة 44%، ثم بيئة الأعمال بنسبة 40%، ونمو قيمة الأصول على المدى الطويل بنسبة 36%. ورأى 33% أن جاذبية الأسعار بعد انخفاضها تمثل عاملاً مهماً، لكنها تبقى عاملاً واحداً ضمن مجموعة أوسع من العوامل التي تحدد جاذبية الاستثمار في لندن.

قراءة تحليلية

تواصل لندن الاحتفاظ بمكانتها كإحدى أبرز الأسواق الاستثمارية التي يفضلها عملاء بنك الريان من دول مجلس التعاون الخليجي، لكن أولويات المستثمرين تشهد تحولاً واضحاً. بات تقييم الفرص الاستثمارية يستند بشكل متزايد إلى المقومات الأساسية لكل أصل على حدة، لا إلى شهرة المناطق أو العناوين المرموقة. ورغم استمرار الاهتمام بالعقارات الفاخرة في وسط لندن، نرصد طلباً متنامياً على الفرص المتاحة في ضواحي العاصمة، لا سيما العقارات السكنية ذات المساحات الملائمة للأسر، والمواقع المرتبطة بشبكات تنقل ومواصلات قوية، حيث تدعم هذه العوامل زيادة الطلب من جانب المستأجرين والمشترين. وأصبحت الاعتبارات العملية لدى كثير من المستثمرين، مثل المساحة والقدرة على الشراء وإمكانية تحقيق الإيرادات، أهم من اقتناء عقار لمجرد عنوانه المرموق.

ويعكس هذا التحول وجود قاعدة من المستثمرين الخليجيين أكثر خبرة وتركيزاً على الجدوى التجارية. فبدلاً من السعي وراء مكانة الأصل وحدها، يبحث عملاؤنا عن أصول تتوافق مع أهدافهم الاستثمارية الأوسع، سواء تمثلت في تحقيق دخل إيجاري مستقر، أو نمو القيمة الرأسمالية على المدى الطويل، أو الاستفادة من إمكانات التطوير. يستفيد بنك الريان من خبرته المتخصصة في السوق البريطاني وقدرته على تقديم تمويل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لمساعدة المستثمرين على اختيار فرص تحقق قيمة مالية واستراتيجية في آن واحد.

وتمثل منظومة الخدمات المهنية عالمية المستوى إحدى نقاط القوة الراسخة في لندن، وتتيح للمستثمرين الاستفادة من خبرات مستشارين متمرسين، وخبراء قانونيين، ومطورين عقاريين، وجهات تمويل متخصصة. لكن جودة التنفيذ تحدد في نهاية المطاف مدى نجاح الاستثمار، وهنا يؤدي الشريك المصرفي الموثوق دوراً حاسماً. وفي بنك الريان، نجمع بين المعرفة المعمقة بالسوق وحلول تمويل متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية تطورها وفق احتياجات كل عميل. كما نصمم هياكل تمويل تنسجم مع الاستراتيجية الاستثمارية لكل عميل، ومتطلبات تدفقاته النقدية، وأهدافه طويلة الأجل.

ويكشف تقرير هذا العام أن المستثمرين أصبحوا يقيّمون حتى أرقى المواقع على أساس القيمة، وإمكانات تحقيق العائد، ومدى ملاءمة العقار للاستخدام العملي، لا استناداً إلى شهرة العنوان وحدها. كما يعتمد المستثمرون اليوم نهجاً أكثر انضباطاً في اتخاذ قراراتهم، ويقارنون بين الفرص المتاحة عبر مختلف الأسواق وفئات الأصول، ويركزون بدرجة أكبر على الأداء.

مناطق المملكة المتحدة: المستثمرون أكثر انتقائية في خياراتهم

تواصل لندن تصدُّر الوجهات الاستثمارية في المملكة المتحدة، إذ يدرس 54% من المشاركين الذين يخططون لاستثمارات جديدة أو إضافية توجيه رؤوس أموالهم إليها. أما خارج العاصمة، فتتنوع الفرص عبر عدد كبير من المدن، حيث تتصدر ليفربول بنسبة 34%، تليها برمنغهام بنسبة 27%، ثم مانشستر بنسبة 25%، وبريستول بنسبة 22%، وكارديف بنسبة 18%.

وتتطلب قراءة التغيرات السنوية قدراً أكبر من الدقة لاختلاف صياغة أحد الأسئلة بين العامين. فقد طلب سؤال عام 2025 من المشاركين تحديد المدن التي يخططون للاستثمار فيها، بينما طلب سؤال عام 2026 تحديد المدن التي يفكرون في الاستثمار فيها. لذلك تعكس المقارنة الاتجاه العام فقط، ولا تقدم مقارنة مباشرة قائمة على السؤال نفسه. وعليه، تحتفظ ليفربول بمكانتها كأقوى مدينة للاستثمار خارج لندن، رغم انخفاض حصتها بنحو ثلاث نقاط مئوية. أما برمنغهام، فسجلت 27%، وهي نسبة تكاد تطابق نتيجة العام السابق، ويشير صعودها إلى المركز الثاني إلى تراجع مدن أخرى، لا طفرة في الإقبال عليها. وارتفعت نسبة الإقبال على الاستثمار في مانشستر من 22% إلى 25%، بينما تراجعت النسبة في بريستول من 30% إلى 22%، وكارديف من 33% إلى 18%، وبرايتون من 31% إلى 14%.

وتؤثر هذه التحولات في ترتيب المدن هذا العام، لكن نتائج مرحلة واحدة من الاستطلاع لا تكفي لاعتبارها تحولات طويلة الأجل. وتحدد عوامل متعددة تفضيلات المستثمرين للمدن، بما فيها فرص الاستثمار المرتقبة والمتاحة، وتوصيات المستشارين، والتجارب الاستثمارية الأخيرة، إلى جانب تركيبة العينة محدودة العدد من كل دولة. كما تسهم السياسات والاستثمارات العامة وأولويات الحكومة في توجيه هذه التفضيلات. في المقابل، تقدم الأسباب التي تدفع المستثمرين إلى البحث عن فرص خارج لندن مؤشراً أكثر ثباتاً على توجهاتهم الاستثمارية طويلة الأجل.

من التركيز على العائد إلى إطار متكامل لاتخاذ القرار

يتصدر عاملا توصيات المستشارين أو المطورين من جهة، وانخفاض الأسعار أو تحسن القدرة على الشراء من جهة ثانية، قائمة دوافع الاستثمار في مناطق المملكة المتحدة خارج لندن بالتساوي، بنسبة 37% لكل منهما بين المشاركين الذين يفكرون في الاستثمار خارج العاصمة. وجاءت فرص النمو القوي لقيمة رأس المال في المرتبة التالية بنسبة 33%، ثم مشاريع التجديد الحضري أو تطوير البنية التحتية بنسبة 32%. والمؤشرات الاقتصادية المحلية الإيجابية بنسبة 31%. وارتفاع العوائد الإيجارية بنسبة 29%.

وتكشف المقارنة مع نتائج عام 2025 تغيراً لافتاً في أولويات المستثمرين، إذ ارتفعت نسبة اختيار انخفاض الأسعار أو تحسن القدرة على الشراء بسبع نقاط مئوية، من 30% إلى 37%. وفي المقابل، حافظت توصيات المستشارين والمطورين على استقرارها النسبي عند 37%، مقابل 38% في 2025. كما تراجعت نسبة اختيار إمكانات نمو قيمة رأس المال بنحو سبع نقاط، من 40% إلى 33%، في حين استقرت عموماً نسب اختيار التجديد الحضري، والمؤشرات الاقتصادية المحلية، وارتفاع العوائد الإيجارية.

ولا يعني ذلك أن المستثمرين أصبحوا يولون العوائد أهمية أقل، بل يشير إلى أنهم يبنون اختيارهم للمدن والمناطق خارج لندن على مجموعة أوسع من المعطيات، فيقيّمون الفرص استناداً إلى سعر شراء الأصل، والطلب المحلي، والبنية التحتية، وأوضاع سوق العمل، وأعداد طلاب الجامعات، ومشاريع التجديد الحضري، وآراء المختصين وتوصياتهم. كما يجعلون العائد أحد مدخلات قرار الاستثمار، لا المعيار الرئيسي الذي يحدد جاذبية الفرصة. وبذلك، يتطور منطق الاستثمار خارج لندن من مجرد البحث عن مناطق أقل سعراً من لندن إلى تقييم دقيق لكل أصل وموقع على حدة، يوازن بين المخاطر والدخل المتوقع وإمكانات النمو.

فرص الاستثمار خارج لندن

	2023	2024	2025	2026
1	ليفربول	ليفربول	ليفربول	ليفربول
2	مانشستر	مانشستر	كارديف	برمنغهام
3	برمنغهام	كارديف	برايتون	مانشستر
4	برايتون	برمنغهام	برمنغهام	بريستول
5	بريستول	نيوكاسل	إدنبرة	كارديف

تباين الأداء يخلق فرصاً استثمارية قوية

تؤكد البيانات الرسمية أن المملكة المتحدة تضم أسواقاً عقارية متفاوتة الأداء، لا سوقاً واحدة. ويظهر ذلك بوضوح في انخفاض أسعار المساكن في لندن بنسبة 3.7% خلال فترة الاثني عشر شهراً المنتهية في مايو 2026، بينما سجلت منطقة شمال شرق إنجلترا أسرع نمو سنوي بنسبة 5.9%. كما سجلت المنطقة نفسها أعلى معدل لتضخم الإيجارات على أساس سنوي في مايو 2026 عند 5.9%، في حين سجلت لندن أدنى معدل عند 2.0%.

تؤكد هذه الأرقام وجود تفاوت حقيقي بين المناطق، لكنها لا تثبت جدوى كل مشروع عقاري خارج لندن. وتحجب المتوسطات فروقاً كبيرة بين الأحياء السكنية وأنواع العقارات وشرائح المستأجرين، لذلك يركز المستثمرون في تقييمهم على ثلاثة أسئلة مرتبطة بالسوق المحلية: من سيشغل الأصل العقاري؟ وما العوامل التي تدعم الطلب عليه؟ وما مدى سهولة بيعه عند التخارج من الاستثمار؟ وتكتسب هذه الأسئلة أهمية خاصة في مشاريع التطوير العقاري، التي تتصدر أولويات الاستثمار المستقبلية. كما قد تحوّل تكاليف التمويل والإنشاء، وتوافر الأراضي، والالتزامات المرتبطة بالتخطيط العمراني، ووتيرة نمو قيمة الأصل، مشروعاً يبدو جاذباً إلى استثمار يصعب تنفيذه أو تحقيق جدواه. وتتيح المدن والبلدات المرتبطة بشبكات النقل للمستثمرين دخول السوق بتكلفة أقل والاستفادة من إمكانات توليد دخل أعلى، غير أن الأصول الأكثر جاذبية استثمارياً تجمع بين تلك المزايا وغرض استخدام واضح يلبي حاجة فعلية في السوق المحلية، كما تقترن بتنفيذ منضبط.

قراءة تحليلية

نشهد طلباً قوياً على فرص الاستثمار العقاري خارج منطقة وسط لندن الفاخرة. ويناقش عملاؤنا بانتظام الفرص المتاحة في مانشستر وبرمنغهام وليفربول. كما تستحوذ أسواق تربطها شبكة تنقل قوية بلندن، مثل ريدينغ وسلاو ولوتون، على اهتمام المستثمرين، إذ تسهم الأسعار المناسبة، وأنماط التنقل اليومي إلى مراكز العمل، ووجود مجتمعات محلية مستقرة، في دعم الطلب على العقارات في هذه الأسواق. وتجمع بين هذه الأسواق دوافع استثمارية عملية تستند إلى كفاءة شبكات النقل، وإمكانات توليد الدخل، واحتياجات المستخدم النهائي، لا إلى الموقع الجغرافي وحده. وفي بنك الريان، نوظف خبرتنا في سوق العقارات بالمملكة المتحدة لمساعدة المستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي على تحديد الفرص التي تتوافق مع أهدافهم الاستثمارية. كما نصمم حلولاً تمويلية مخصصة تراعي عوامل العرض والطلب والخصائص التشغيلية التي تميز كل سوق.

ويكتسب نهجنا المنضبط في التقييم أهمية خاصة، لأن الجدوى الاستثمارية لكل فرصة خارج لندن تتغير وفق المرحلة التي تمر بها دورة السوق. كما يمكن لعوامل تشمل ارتفاع تكاليف التمويل والبناء، ومحدودية الأراضي المتاحة، واشتراطات التخطيط، والالتزامات التخطيطية بموجب المادة (106) من قانون التخطيط العمراني، أن تغيّر جدوى مشاريع التطوير بصورة جوهرية. ويحتاج المستثمرون إلى جدول زمني واقعي وهيكل تمويل يعكس التدفقات النقدية للمشروع، لا إلى تقدير متفائل لقيمته الإجمالية. ولا تستمد أنجح الصفقات خارج لندن جاذبيتها من كونها نسخاً أقل تكلفة من أصول لندن، بل من قاعدة طلب محلية، ونموذج تشغيل يناسب الأصل، وسوقاً توفر مساراً واضحاً للتخارج.

المملكة العربية السعودية:
سوق محورية

يواصل المستثمرون السعوديون تسجيل أعلى مستوى من الالتزام بالاستثمار في عقارات المملكة المتحدة بين الأسواق الثلاثة التي شملها الاستطلاع، ونما هذا الالتزام بشكل ملحوظ خلال العام الماضي.

وتُعد مبالغ الاستثمارات التي يخطط المشاركون السعوديون لتخصيصها لسوق المملكة المتحدة دليلاً قوياً على هذا الالتزام، إذ ارتفع متوسط المبلغ خلال السنوات الخمس المقبلة من 81.9 مليون جنيه إسترليني في عام 2025 إلى 98.5 مليون جنيه إسترليني في عام 2026، بزيادة تقارب 20%. وتمثل هذه الزيادة أعلى نسبة نمو بين جميع الأسواق التي شملتها الدراسة. كما ارتفعت خلال الفترة نفسها نسبة المشاركين الذين يخططون لتخصيص ١٠٠ مليون جنيه إسترليني أو أكثر من 16% إلى 24%.

ويرى نحو تسعة من كل عشرة مشاركين سعوديين (88%) أن سوق عقارات المملكة المتحدة لا يزال جذاباً للاستثمار، كما يعتقد 96% أنها ستظل تمثل فرصة استثمارية قوية خلال السنوات الخمس المقبلة، مقابل 88% في عام 2025. وبذلك، ارتفعت ثقة المستثمرين في آفاق السوق طويلة الأجل بثماني نقاط مئوية، رغم استقرار تقييمهم لجاذبيتها الحالية. كما يتوقع 98% منهم أن يضخوا استثمارات جديدة أو يزيدوا استثماراتهم القائمة خلال السنوات الخمس المقبلة.

نظرة أوسع على الاستثمار العقاري في المملكة المتحدة

يقترن الاستثمار السعودي في المملكة المتحدة غالباً بالأصول البارزة في قطاع التجزئة والفنادق والمطارات والمساكن الفاخرة، لكن نتائج بحثنا تظهر اهتمام المستثمرين بفئات عقارية أوسع. ويحتل قطاع التطوير العقاري مرتبة متقدمة ضمن أولويات المستثمرين السعوديين، كما يتصدر قائمة القطاعات البريطانية التي يستهدفها المشاركون في الدراسة ككل باستثماراتهم المستقبلية. ويعكس هذا التوجه نهجاً استثمارياً يركز بدرجة أكبر على الجدوى التجارية. ويقيّم المستثمرون ضمن هذا النهج الفرص التي تتيح لهم تطوير المواقع العقارية، أو تلبية الطلب الناشئ، أو تعزيز قيمة الأصول على المدى الطويل، بالتوازي مع التحول الذي يشهده اقتصاد المملكة في إطار رؤية السعودية 2030.

24%

خطة لاستثمار 100 مليون جنيه إسترليني على مدى 5 سنوات

46%

الاعتماد على العائلة والأصدقاء في الاستثمارات

لندن محورية لكن ضمن محفظة استثمارية أوسع

تواصل لندن الاحتفاظ بمكانتها المحورية في خطط المستثمرين السعوديين ذوي الملاءة المالية العالية. واستثمر نحو ثلث المشاركين السعوديين (32%) في عقارات لندن خلال الاثني عشر شهراً الماضية، بينما يتوقع 28% منهم الاستثمار في العاصمة خلال الاثني عشر شهراً المقبلة، مقابل متوسط عام بلغ 21%.

وتُعدّ العوائد القوية إحدى أبرز مقومات جاذبية لندن، لا سيما عندما تمنح مستويات الأسعار الحالية المستثمرين فرصاً أكبر لتحقيق قيمة طويلة الأجل، إلى جانب مقومات أخرى مثل سمعة المدينة الراسخة، وحجم سوقها واتساعها، ومكانتها على الساحة الدولية. ومع ذلك، لا يعني هذا الاهتمام أن المستثمرين السعوديين يحصرون استثماراتهم الخارجية في وجهة واحدة. وتشير نتائج بحثنا إلى استمرار استثماراتهم في مدن عالمية رئيسية أخرى، من بينها سنغافورة ونيويورك.

وأفاد ما يزيد قليلاً على نصف المشاركين السعوديين (٥١٪) بأن حالة عدم الاستقرار في الشرق الأوسط تدفعهم إلى تنويع استثماراتهم في أسواق أخرى غير المملكة المتحدة. وقد يبدو ذلك ظاهرياً متعارضاً مع مستوى الثقة المرتفع جداً في العقارات البريطانية، إلا أن النتيجتين تعكسان نهجاً استثمارياً متسقاً: يواصل المستثمرون السعوديون اعتبار المملكة المتحدة وجهة استثمارية جاذبة، ويحرصون في الوقت نفسه على ألا تعتمد محافظهم الاستثمارية العالمية بدرجة مفرطة على دولة واحدة.

الثقة والتكلفة وسهولة الوصول إلى الخدمات: جوانب لا تزال بحاجة إلى تحسين

يلجأ 52% من المستثمرين السعوديين إلى البنوك وشركاء التمويل للحصول على المعلومات حول سوق العقارات في المملكة المتحدة، وتتصدر بذلك هذه الجهات قائمة المصادر الأكثر استخداماً، بينما يستعين 50% بالوسطاء العقاريين. لكن هذا الاعتماد على مصادر المعلومات من المتخصصين المهنيين لا يبدد المخاوف المتعلقة بالتكلفة، ويشير 46% إلى ارتفاع الرسوم أو وجود تكاليف غير معلنة باعتبارهما مصدر القلق الأبرز بشأن الخدمات المالية.

كما يعتمد 46% من المستثمرين السعوديين على أفراد الأسرة والأصدقاء في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية، الأمر الذي يؤكد استمرار التأثير القوي للعلاقات الشخصية على سلوك المستثمرين. وبناءً على ذلك، يحتاج شركاء التمويل إلى الجمع بين الخبرة المهنية المتخصصة وتقديم خدمة موثوقة تراعي احتياجات كل عميل، إلى جانب الإفصاح الواضح عن التكاليف، وتحديد الفروق بين احتياجات المستثمر الذي يدير استثماراته من السعودية واحتياجات المستثمر المقيم في المملكة المتحدة. وتُعدّ سهولة الوصول إلى الخدمات المصرفية عاملاً مهماً أيضاً، إذ يرى اثنان من كل خمسة مشاركين أن تسهيل الوصول إلى الخدمات المصرفية في المملكة المتحدة من المملكة العربية السعودية سيُسهّل الاستثمار، ويُمكّنهم من إجراء تقييم مبدئي لأهليتهم للحصول على التمويل قبل السفر. ويواصل المستثمرون إيلاء أهمية لتوافر المنتجات والخدمات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة، لكنهم يرون في محدودية الخيارات عائقاً أقل أهمية من التحديات المرتبطة بالتكلفة والشفافية والثقة.

قراءة تحليلية

أصبحت السعودية السوق الأهم لنمو أعمال البنك. وتعكس نتائج بحث هذا العام بدقة ما نرصده لدى قاعدة عملائنا من تنامي النشاط الاستثماري، وارتفاع أحجام الصفقات، واستمرار الطلب على فرص الاستثمار العقاري في المملكة المتحدة. كما يؤكد التوسع المتواصل في قاعدة عملائنا السعوديين دور المملكة في دعم نمو أعمال البنك، وقوة العلاقات التي نواصل بناءها مع مختلف شرائح السوق السعودي.

ويشكل العملاء السعوديون اليوم أكثر من نصف إجمالي الأعمال الجديدة ضمن محفظة الخدمات المصرفية المميزة، ويعكس ذلك تحولاً كبيراً خلال فترة قصيرة نسبياً. وفي عام 2025 وحده، ارتفع عدد صفقات العملاء السعوديين إلى نحو ثلاثة أمثال مستواه السابق، وزادت قيمتها بأكثر من 150%. الأمر الذي أسهم في تحقيق أقوى أداء للخدمات المصرفية المميزة في تاريخ البنك. ويؤكد هذا النمو الاستثنائي تزايد طلب المستثمرين السعوديين على الدعم المتخصص عند تقييم الفرص العقارية في المملكة المتحدة وفرص الاستثمار العابرة للحدود. كما يبحث العملاء عن شركاء موثوقين يمتلكون معرفة متعمقة بالأسواق، ويستجيبون بسرعة لاحتياجاتهم، ويقدمون تجربة مصرفية سلسة في السعودية وبقية دول مجلس التعاون الخليجي والمملكة المتحدة.

ويسهم عملاء دول مجلس التعاون الخليجي بصورة متزايدة في نمو أعمال التمويل العقاري لدى البنك، ويبرز العملاء السعوديون بوصفهم الشريحة الأبرز إسهاماً في تحقيق هذا النمو. فمنذ فبراير 2024، ارتفع عدد عملاء التمويل العقاري المقيمين في دول المجلس بنحو 200%. كما نمت أحجام التمويل بأكثر من 100%. ونتيجة لذلك، تمثل تمويلات عملاء دول المجلس اليوم أكثر من 15% من إجمالي محفظة التمويل العقاري لدى البنك. وسجل السوق السعودي بوجه خاص أقوى وتيرة نمو، مع ارتفاع إجمالي عدد العملاء المقيمين في المملكة بنسبة 180%، مما يعزز مكانة السعودية بوصفها محركاً رئيسياً للنمو المستقبلي لبنك الريان.

ويتمتع بنك الريان في المملكة المتحدة بمقومات استثنائية تجعله الأقدر على تلبية متطلبات المستثمرين الراغبين بالاستثمار في المملكة المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي، وذلك باعتباره بنكاً بريطانياً تابعًا لمجموعة مصرفية خليجية. ومع أن التمويل المتوافق مع أحكام الشريعة يظل مطلباً أساسياً لدى كثير من العملاء السعوديين، فإن الميزة التنافسية للبنك لا تقتصر على توفير هذا النوع من التمويل، بل ترتكز على خبرته المتخصصة في قطاع العقارات بالمملكة المتحدة، وحلول التمويل المصممة وفق احتياجات كل عميل، وفهمه العميق للمتطلبات الخاصة بالمستثمرين الخليجيين. وبذلك، يرسخ بنك الريان مكانته شريكاً مصرفياً موثوقاً للعملاء السعوديين الساعين إلى تقييم الفرص المتاحة في المملكة المتحدة واتخاذ قراراتهم الاستثمارية بثقة.

تحول الاهتمام
من الأصول الفاخرة إلى العقارات التشغيلية

تحتفظ المنازل الفاخرة والأصول البارزة بمكانتها ضمن الاستثمارات الخليجية في المملكة المتحدة، لكن المستثمرين يوسعون أولوياتهم المستقبلية لتشمل قطاعات أكثر تنوعاً. ويحافظ الطلب على العقارات السكنية للاستخدام الشخصي على استقراره، كما تبرز مشاريع التطوير وعقارات التجزئة والضيافة والترفيه والإسكان الاجتماعي أو الميسور التكلفة ضمن خطط المحافظ الاستثمارية المستقبلية.

ويضع 28% من المشاركين العقارات السكنية المخصصة للاستخدام الشخصي ضمن أولوياتهم الاستثمارية المستقبلية. وفي موازاة ذلك، ارتفعت نسبة المشاركين الذين يعتزمون الانتقال إلى المملكة المتحدة أو إبقاء خيار الانتقال متاحاً من 45% في العام الماضي إلى 58% هذا العام، ويمثل هذا الارتفاع أحد أكبر التغيرات السنوية التي رصدها الاستطلاع. وقد تكون التسهيلات الضريبية التي يوفرها برنامج "الإعادة المؤقتة للأموال" أحد العوامل المؤثرة في هذا التوجه. ويتيح البرنامج، خلال فترة تمتد ثلاث سنوات، للأفراد المؤهلين الذين سبق لهم استخدام نظام احتساب الضريبة على أساس الأموال المحولة إلى المملكة المتحدة تحديد رؤوس الأموال المؤهلة الموجودة خارجها وإخضاعها لمعدل ضريبي مخفض.

ويتصدر التطوير العقاري، الذي يشمل العقارات السكنية والتشغيلية، قائمة القطاعات ذات الأولوية للاستثمار مستقبلاً، بعد أن اختاره 30% من المشاركين. ويمنح هذا القطاع المستثمرين فرصة لزيادة قيمة الأصل خلال مراحل التطوير، بخلاف الأصول المكتملة والمستقرة تشغيلياً التي تعتمد عوائدها بدرجة أكبر على معدلات الإشغال والتدفقات النقدية القائمة. وفي المقابل، تحدّ ندرة الأراضي وارتفاع تكاليف التمويل والبناء من الجدوى الاستثمارية لبعض مشاريع التطوير. ويسجل المستثمرون السعوديون أعلى مستوى من الإقبال على هذا القطاع بنسبة 37%، مقابل 24% من المستثمرين القطريين و28% من المستثمرين الإماراتيين. كما يرى 37% من المشاركين أن تبسيط الإجراءات القانونية وإجراءات التخطيط العمراني سيشجعهم على ضخ استثمارات جديدة أو زيادة استثماراتهم القائمة.

58%

يعتبرون توافر مجموعة متنوعة من الأصول عاملاً رئيسياً محفزاً للاستثمار

ويحافظ قطاع عقارات التجزئة على ترتيب متقدم ضمن أولويات الاستثمار بنسبة 29%، رغم تراجعه عن العام الماضي حين تصدّر قائمة القطاعات. ويضع 28% من المشاركين الإسكان الاجتماعي أو الميسور التكلفة ضمن أولوياتهم الاستثمارية، بالتزامن مع تخصيص الحكومة 39 مليار جنيه إسترليني لبرنامج الإسكان الاجتماعي وميسور التكلفة. وقد يوسّع البرنامج نطاق الفرص المتاحة أمام المستثمرين، لكن الجدوى الاستثمارية لكل أصل على حدة تعتمد على توافر هيكل تمويلي مناسب، وخطة قابلة للتنفيذ لتطوير المشروع وتسليمه، ونموذج تشغيلي مستدام.

ويتساوى قطاع الضيافة والترفيه مع قطاع العقارات السكنية المخصصة للاستخدام الشخصي ضمن أولويات الاستثمار المستقبلية، بنسبة 28% لكل منهما. وتجذب مشاريع البناء بغرض التأجير اهتمام 24% من المشاركين، بينما يسجل كلّ من الإسكان الطلابي والعقارات الصناعية واللوجستية نسبة 23% في مؤشر أولويات الاستثمار المستقبلية. في المقابل، تراجع الاهتمام بمشاريع الإسكان الطلابي مقارنةً بالعام الماضي، مما قد يشير إلى أن المستثمرين باتوا أكثر انتقائية عند تقييم فرص هذا القطاع. ومع ذلك، لا يحدد الاستطلاع العوامل التي تقف وراء هذا التراجع.

ويكمن التحول الأبرز عبر إصدارات التقرير في توزّع اهتمام المستثمرين على عدد أكبر من القطاعات وتقارب نسب الإقبال عليها، بدلاً من صعود قطاع بعينه أو تراجعه في الترتيب، إذ لا تتجاوز نسبة المشاركين الذين اختاروا أي قطاع 30%، كما تقع نسب ثمانية قطاعات ضمن نطاق لا يتجاوز سبع نقاط مئوية. وفي الإصدارات السابقة، ركّز المستثمرون اهتمامهم بدرجة أكبر على العقارات السكنية والأصول العقارية المميزة. ويقدم هذا التقارب بين القطاعات أوضح دليل على أن مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي باتوا يبنون محافظهم العقارية في المملكة المتحدة على أصول يقيّمونها باعتبارها مشاريع تشغيلية مدرّة للدخل، بدلاً من التركيز على اقتناء عقارات بارزة لمكانتها وحدها.

كما يظهر هذا التحول في دوافع الاستثمار، حيث أشار 58% من المشاركين إلى أن توافر أصول عقارية متنوعة يمثل عاملاً رئيسياً يدفعهم إلى الاستثمار. ويعكس ترتيب المدن اتساع الخيارات الجغرافية، بعد أن تقدمت برمنغهام ومانشستر على كارديف وبرايتون في ترتيب الوجهات الاستثمارية.

قراءة تحليلية

يتسع اهتمام المستثمرين بصورة متزايدة ليتجاوز العقارات السكنية التقليدية والأصول الفاخرة، ويتجه نحو نطاق أوسع من الفرص التي تستند إلى أسس اقتصادية واستثمارية متينة وتوفر عوائد تجارية فعالة. ويُقيّم مستثمرو دول مجلس التعاون الخليجي فرصاً استثمارية في قطاعات التطوير العقاري، وعقارات التجزئة، والضيافة، والإسكان الميسور التكلفة، ومشاريع الإسكان الطلابي المصممة خصيصاً لهذا الغرض، والعقارات اللوجستية. ويركزون عند تقييم كل قطاع على قدرته على توليد الدخل، والحفاظ على أداء تشغيلي مستقر، وتنمية قيمة الأصول على المدى الطويل.

تتطلب الاستراتيجيات الاستثمارية الأكثر تطوراً تنفيذاً منضبطاً يستند إلى خطة واضحة لتحقيق النتائج المستهدفة. ويحتاج المستثمرون، سواء موّلوا مشروع تطوير عقاري أو أصلاً تشغيلياً، إلى افتراضات واقعية، وخطط أعمال محكمة، وهياكل تمويل تتناسب مع قدرة الأصل على توليد التدفقات النقدية ومستوى المخاطر المرتبط به. ويرصد بنك الريان طلباً متزايداً على الأصول العقارية الواقعة ضمن الشريحة المتوسطة من السوق، وعلى الفرص الاستثمارية في مختلف المناطق البريطانية، خصوصاً عندما تجمع هذه الفرص بين مقومات استثمارية قوية، ومعدلات إشغال مرتفعة، وتدفقات دخل يمكن التنبؤ بها بدرجة عالية من الوضوح. ويعكس هذا الطلب تحولاً أوسع نحو قرارات استثمارية تقوم على القيمة الاقتصادية التي يستطيع الأصل توليدها، مع سعي مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي إلى فرص تجمع بين القدرة على تحقيق أداء مالي قوي وعوائد مستدامة على المدى الطويل.

حركة رأس المال
بين الاضطرابات والأسواق المحلية وإعادة الاستثمار

لا تؤدي الاضطرابات عادةً إلى توجيه رؤوس الأموال نحو مسار واحد، بل تحفّز المستثمرين على إعادة توزيعها. وتكشف نتائج دراسة عام 2026 أن المستثمرين يستجيبون لتقلبات السوق باتخاذ عدة قرارات متزامنة، فيوجّه بعضهم رأس المال إلى أسواق خارج المملكة المتحدة، ويزيد آخرون مخصصاتهم للسوق البريطاني، بينما يجمع كثيرون بين التوجهين من خلال إعادة توزيع الاستثمارات داخل المحفظة نفسها.

وتكشف النتائج تبايناً واضحاً في اتجاهات المستثمرين. أفاد 38% من المشاركين بأن الاضطرابات في الشرق الأوسط تدفعهم إلى تنويع محافظهم عبر الاستثمار في أسواق أخرى غير المملكة المتحدة، بينما يؤجل 32% تنفيذ استثمارات مقررة في السوق البريطاني. وفي المقابل، يرفع 31% حصة المملكة المتحدة في محافظهم، ويشير 30% إلى تزايد اهتمامهم بالسوق، ويسرّع 30% تنفيذ خططهم الاستثمارية فيها. وتؤكد هذه النتائج أن الأحداث نفسها تسرّع تحركات بعض المستثمرين، بينما تدفع آخرين إلى التريث.

وتدفع الاضطرابات في السوق شريحة كبيرة من المستثمرين إلى دخول السوق بدل تأجيل قراراتها. ويفيد 51% بأن الصراعات أو الاضطرابات في الشرق الأوسط تزيد من احتمالية استثمارهم في عقارات المملكة المتحدة، بينما يرى 49% أن التوترات الجيوسياسية العالمية تدفعهم إلى الاتجاه نفسه. ولا يستند هذا الإقبال إلى ثقة المستثمرين وحدها، بل تدعمه أيضاً عوامل اقتصادية وعقارية ملموسة، إذ يشير 66% إلى الإمكانات القوية لنمو الإيجارات، و55% إلى اختلال التوازن بين العرض والطلب في المملكة المتحدة، و 56% إلى إمكانية تحقيق عوائد موثوقة على المدى الطويل، ونسبة مماثلة إلى استقرار السياسات في المملكة المتحدة.

وتكشف النتائج أن رأس المال يتحرك في اتجاهين بين أسواق دول الخليج العربي والمملكة المتحدة. ويسهم تحرير الأسواق المحلية في دول الخليج العربي في تشجيع تدفق رأس المال نحو المملكة المتحدة، بدلاً من تحويله عنها، إذ أفاد 89% من المشاركين بأن اتساع الفرص في أسواقهم المحلية يدفعهم إلى زيادة استثماراتهم في المملكة المتحدة، في حين أشار 57% من المشاركين إلى أن الدخل المتولد من استثماراتهم في سوق المملكة المتحدة يتيح لهم إعادة الاستثمار في أسواقهم المحلية. وبذلك، تنشأ دورة استثمارية متبادلة، حيث تتدفق رؤوس الأموال في الاتجاهين عبر الممر الاستثماري بين دول الخليج والمملكة المتحدة.

لكن تدفق رأس المال لا يعني التسرع في اتخاذ القرار. فحالة عدم اليقين نفسها تدفع المستثمرين إلى مزيد من الانضباط، إذ أفاد 27% بأنهم يوسعون نطاق إجراءات تقييم الفرص الاستثمارية، فيما أشار نحو ربع المشاركين إلى تقليص أحجام الصفقات، أو التحول نحو أصول أقل مخاطرة، أو إعطاء أولوية أكبر للأصول الأكثر سيولة، بنسبة 26% لكل من هذه الخيارات.

ويفسر هذا التدفق الانخفاض المحدود في المؤشرات، والذي تمت الإشارة إليه في الفصل الثاني، حيث انخفضت نسبة من يرون السوق جذابة من 95% إلى 91%. وعند وضع هذا التراجع في سياق نية استثمارية كانت شبه مستقرة عبر الإصدارات الأربعة، يتضح أن النمط لا يعكس تراجعاً عن السوق، بل تحركاً أكثر تأنياً لرأس المال، مع مقارنة نطاق أوسع من البدائل وإدخال المخاطر بصورة أكثر فاعلية في تقييم الأسعار والفرص الاستثمارية.

38% يعملون على تنويع استثماراتهم في أسواق أخرى

31% يعملون على زيادة مخصصاتهم الاستثمارية في المملكة المتحدة

51%

يقولون إن الصراعات أو عدم الاستقرار في المنطقة يجعلهم أكثر ميلاً للاستثمار في العقارات في المملكة المتحدة

قراءة تحليلية

تدفع الاضطرابات العالمية المستثمرين الخليجيين إلى إعادة تقييم خريطة استثماراتهم العقارية باستمرار. فقد أصبح رأس المال أكثر مرونة في الانتقال بين الدول، واتسعت قائمة الأسواق المنافسة، وأصبح على كل وجهة أن تقدم مبرراً أقوى لاستقطابه. ولهذا يختار بعض المستثمرين توزيع المخاطر عبر عدة أسواق، بينما يركز آخرون بدرجة أكبر على المملكة المتحدة باعتبارها وجهة توفر مقومات لحفظ القيمة على المدى الطويل، في حين يجمع عدد متزايد بين التنويع والاحتفاظ باستثمار قوي في سوق المملكة المتحدة. وفي الوقت نفسه، يحرص المستثمرون على الاحتفاظ بالمرونة اللازمة لإعادة توجيه رؤوس أموالهم عندما تظهر فرصة أكثر جاذبية، سواء في أسواقهم المحلية أو في الخارج.

وكلما ازدادت قدرة المستثمرين على نقل رؤوس أموالهم بين الأسواق، ازدادت حاجتهم إلى مشورة موثوقة تجمع مختلف جوانب القرار الاستثماري. فالخطر في بيئة سريعة الحركة لا يتمثل بالضرورة في عدم الاستثمار، وإنما في تنفيذ استثمار من دون الدعم المناسب، سواء من خلال اختيار هيكل غير ملائم، أو توقيت غير مناسب، أو تقدير غير دقيق للطلب المحلي. وتبرز هنا أهمية الشريك المصرفي الذي يبني علاقته بالعميل على المدى الطويل، ويفهم متطلبات الاستثمار في دول الخليج العربي والمملكة المتحدة معاً، ويربط بين السيولة والتنويع والمراجعات عند تقييم كل فرصة. وفي سوق تتغير فيها الفرص بسرعة، يصبح الشريك الذي يوفر الثبات والوضوح عنصراً أساسياً في اتخاذ قرار استثماري منضبط.

تعزيز الثقة: المستثمرون يتطلعون إلى مزيد من الوضوح والشفافية

يتمتع مستثمرو دول مجلس التعاون الخليجي، بوجه عام، بدراية كبيرة بسوق المملكة المتحدة. ويثق ٩١٪ منهم بقدرتهم على التعامل مع متطلبات النظام المالي في الدولة عند الاستثمار في العقارات، بينما يرى ٨٧٪ أن الخدمات المتاحة تلبي احتياجاتهم. وتشير هذه النتائج إلى أن التحدي لا يتعلق بقدرة المستثمرين على التعامل مع السوق أو بمدى ملاءمة الخدمات، بل بالحاجة إلى تعزيز الثقة والشفافية وتحسين تنسيق الخدمات المصرفية والاستثمارية عبر الحدود.

مصادر معلومات المستثمرين والجهات التي تحظى بثقتهم

تتصدر البنوك وشركاء التمويل والوسطاء قائمة مصادر معلومات المستثمرين عن سوق العقارات في المملكة المتحدة بنسبة 48%. وتأتي عمليات البحث المستقلة عبر الإنترنت في المرتبة التالية بفارق نقطة مئوية واحدة، مسجلةً 47%، ثم الوكلاء العقاريون بنسبة 45%، وأفراد العائلة والأصدقاء بنسبة 43%، ووسائل الإعلام بنسبة 40%. ويكشف التقارب بين هذه النسب عن اعتماد المستثمرين نهجاً يقوم على تنويع مصادر المعلومات، فيجمعون بين القنوات الرسمية وغير الرسمية، ويقارنون ما توفره من بيانات وآراء للتحقق منها، بدلاً من الاعتماد على مصدر واحد.

ويؤثر حجم الثروة في طبيعة مصادر المعلومات التي يعتمد عليها المستثمرون بصورة قد تبدو غير متوقعة للوهلة الأولى. فيعتمد 65% من المشاركين في الشريحة الأعلى من حيث حجم الثروة على أفراد العائلة والأصدقاء، مقابل 41% من المشاركين في الشريحة الأقل. ويرجّح أن يعكس هذا الفارق اعتماد أصحاب الثروات الأعلى على شبكات علاقات خاصة وموثوقة، لا على نصائح شخصية عابرة. وفي المقابل، تعتمد الشريحة الأقل من حيث حجم الثروة بدرجة أكبر على القنوات الرسمية والمصادر التي يسهل الوصول إليها والبحث من خلالها. ويلجأ 56% من أفراد هذه الشريحة إلى الوكلاء العقاريين، مقابل 30% لدى الشريحة الأعلى، بينما يعتمد ٥١٪ على عمليات البحث عبر الإنترنت مقابل 26%. و51% على البنوك أو شركاء التمويل مقابل 43%. ومع ذلك، تواصل شبكات العلاقات الموثوقة توجيه اختيار مصادر المعلومات بدرجة كبيرة، حتى لدى أصحاب الثروات الأعلى.

وتعكس هذه الشكاوى حاجة المستثمرين إلى مزيد من الوضوح وإلى مشورة وخدمات تتوافق بصورة أفضل مع احتياجاتهم، لا إلى تسهيل الحصول على رأس المال. ويفسر ذلك طبيعة التحسينات التي يرون أنها ستعزز قدرتهم على الاستثمار. وتتقاسم ثلاثة عوامل صدارة قائمة التحسينات المطلوبة بنسبة 36% لكل منها: تسهيل الوصول إلى الخدمات المصرفية في المملكة المتحدة من بلدانهم، وتوفير معلومات أوضح بشأن خيارات التمويل المتاحة لغير المقيمين، وتقديم إرشادات حول المسائل الضريبية والقانونية ومتطلبات الامتثال في المملكة المتحدة. وتأتي المنتجات المالية الدولية المصممة لتلبية احتياجات فئات محددة من المستثمرين في المرتبة التالية بنسبة 35%.

وتتباين احتياجات المستثمرين باختلاف حجم ثرواتهم. أبدى 59% من أفراد الشريحة الأولى، وهي الأقل من حيث حجم الثروة، رغبة في الحصول على منتجات مالية دولية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجاتهم، مقابل 13% من أصحاب الثروات البالغة 500 مليون جنيه إسترليني فأكثر. وفي المقابل، يفضّل 43% من أصحاب الثروات البالغة 500 مليون جنيه إسترليني فأكثر نموذجاً يقوم على إقامة شراكات بين المؤسسات المالية البريطانية والبنوك أو المستشارين المحليين، مقابل 22% من أفراد الشريحة الأولى.

مقومات اختيار الشريك المالي

يُحدد المشاركون معيارين رئيسيين لاختيار الشريك المالي، بنسبة 35% لكل منهما: قوة السمعة والموثوقية، والحضور في السوق المحلية للمستثمر وفي المملكة المتحدة. وتأتي بعد ذلك شفافية الرسوم والخبرة في التعامل مع المستثمرين الدوليين في المرتبة التالية، بنسبة 31% لكل منهما. كما يولي 26% من المشاركين أهمية لتوافر منتجات متوافقة مع أحكام الشريعة، وهو ما يؤكد أهمية هذا المطلب، مع بقائه في مرتبة أدنى من السمعة، والحضور في السوقين، وشفافية الرسوم.

التحديات القائمة

ما الذي من شأنه أن يجعل الاستثمار في المملكة المتحدة أسهل:

سهولة الوصول إلى الخدمات المصرفية البريطانية من بلد الإقامة	36%
إرشادات أوضح بشأن تمويل غير المقيمين	36%
إرشادات أفضل بشأن المتطلبات الضريبية والقانونية ومتطلبات الامتثال في المملكة المتحدة	36%
منتجات مالية دولية أكثر ملاءمة للاحتياجات الفردية	35%

قراءة تحليلية

يسعى المستثمرون إلى تجنّب التكاليف غير المتوقعة، والحصول على مشورة موثوقة تراعي مصالحهم، والتعامل مع شركاء يمتلكون حضوراً فعلياً وقدرة على خدمتهم في أسواقهم المحلية والمملكة المتحدة. ويتطلب ذلك عملياً الإفصاح عن الرسوم والتكاليف بشفافية منذ البداية، وتمكين العميل من بدء التواصل ومناقشة احتياجاته والحصول على تقييم مبدئي لأهليته للحصول على التمويل قبل سفره إلى المملكة المتحدة. كما يتطلب توفير فرق متخصصة تدرك اختلاف المتطلبات بين من يستثمر من الرياض أو الدوحة أو دبي أو أبوظبي ومن يستثمر بصفته مقيماً في المملكة المتحدة.

وتؤكد خبرتنا أن المستثمرين يواصلون الاعتماد بدرجة كبيرة على شبكات العلاقات الشخصية الموثوقة، حتى ضمن شرائح الثروة الأعلى. وينبغي للمؤسسات المالية، ومنها بنك الريان، أن تكتسب مكانة موثوقة داخل هذه الشبكات من خلال ثبات جودة الخدمة وموثوقية الأداء. ويشكّل التمويل المتوافق مع أحكام الشريعة متطلباً أساسياً لدى كثير من العملاء، لكنه لا يكفي وحده. وتحول المؤسسات ثقة العملاء إلى علاقات طويلة الأمد عندما تجمع بين هذا التمويل ووضوح المعلومات، والقدرة على خدمة العملاء في أسواقهم المحلية والمملكة المتحدة، وتنفيذ المعاملات بكفاءة وموثوقية.

المملكة المتحدة مطالبة بالحفاظ على جاذبيتها الاستثمارية

يأتي بنك الريان بالمملكة المتحدة في طليعة المؤسسات الداعمة لتدفقات رؤوس الأموال بين دول مجلس التعاون الخليجي والمملكة المتحدة. وحققت أعمال الخدمات المصرفية المميزة المخصصة لعملاء دول مجلس التعاون الخليجي نمواً استثنائياً منذ عام 2020. وارتفعت قيم الصفقات إلى أكثر من ثلاثة أمثالها، بينما بلغت أحجام المعاملات مستويات قياسية.

وساهم الطلب القوي في مختلف أسواق المنطقة في تحقيق هذا النجاح، ولا سيما الطلب من العملاء السعوديين الذين يشكّلون اليوم الشريحة الأكبر إسهاماً في أعمال الخدمات المصرفية المميزة والأسرع نمواً ضمن محفظة التمويل العقاري.

ويعكس هذا النمو كفاءة الخدمات والحلول التي يقدمها البنك في مختلف أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، ومتانة علاقاته مع العملاء، وتركيزه المتواصل على دعم المستثمرين ذوي التوجه الدولي في توظيف رؤوس أموالهم، وتنويع أصولهم، وتعزيز روابطهم التجارية والشخصية الممتدة بين منطقة الخليج والمملكة المتحدة.

ويكشف تقرير مؤشر توجهات الاستثمار الخليجي في السوق العقاري البريطاني لعام 2026 عن قاعدة متنامية من المستثمرين ذوي الملاءة المالية العالية، تتسم بمستوى متزايد من الخبرة والنضج الاستثماري. ورغم استمرار الثقة القوية بالسوق البريطاني، أصبح هؤلاء المستثمرون أكثر انتقائية واستراتيجية عند تقييم الفرص، ومقارنة الأسواق الدولية، واتخاذ القرارات في بيئة اقتصادية أكثر تعقيداً. ويعزز هذا التحول الطلب على حلول مصرفية وحلول لإدارة الثروات مصممة وفق الاحتياجات الفردية، وتتيح الوصول إلى الأسواق والخبرات العالمية، وتدعم أهدافاً استثمارية متزايدة التعقيد.

ويخطط 99% من المستثمرين لإجراء استثمارات جديدة أو زيادة استثماراتهم الحالية خلال السنوات الخمس المقبلة، وهي نسبة ظلت ثابتة تقريباً عبر أربعة إصدارات من هذا التقرير. في المقابل، انخفضت نسبة من يرون السوق العقاري البريطاني جذاباً إلى 91%. وأدت حالة عدم الاستقرار إلى تباين قرارات المستثمرين، في وقت باتت فيه تفضيلاتهم تتوزع على نطاق أوسع من المواقع والقطاعات. لذلك، لا تستطيع المملكة المتحدة التعويل على تحول هذه النوايا تلقائياً إلى استثمارات فعلية. وفي ضوء ذلك، تبرز أربعة محاور رئيسية يُرجح أن تحدد توجهات السوق خلال السنوات المقبلة.

1 المملكة المتحدة واحدة من خيارات استثمارية عدة

يوضح الفصل السابع أن تنامي الفرص الاستثمارية في الأسواق المحلية للمستثمرين لا يحد من إقبالهم على الاستثمار في المملكة المتحدة، بل يعززه، إذ أفاد 89% من المشاركين بأن توفر فرص استثمارية في بلدانهم يدفعهم إلى زيادة استثماراتهم في المملكة المتحدة، في حين أشار 57% من المشاركين إلى إمكانية إعادة استثمار الدخل المتولد من أصولهم البريطانية في أسواقهم المحلية. ولا يعني ذلك أن المستثمرين ينقلون أموالهم ببساطة إلى خارج منطقة الخليج، بل إنهم يدرجون الأصول البريطانية ضمن محافظ استثمارية دولية أكثر تنوعاً وتطوراً. ورغم الروابط الثقافية والتاريخية الراسخة التي تجمعهم بالمملكة المتحدة، يظل هؤلاء المستثمرون مستعدين لإعادة توجيه رؤوس أموالهم متى ظهرت فرص استثمارية أفضل في أسواق أخرى.

2 المستثمرون يواصلون تنويع استثماراتهم العقارية

تكشف بيانات القطاعات المستهدفة للاستثمار، الواردة في الفصل السادس، عن اتساع نطاق الفرص. ويتصدر التطوير العقاري قائمة الأولويات بنسبة 30%. تليه سبعة قطاعات تتراوح نسب الإقبال عليها بين 29% و23%. من دون أن يهيمن أي قطاع على توجهات المستثمرين. ويستدعي هذا التنوع توسيع نطاق التقييم والمراجعة قبل اتخاذ القرار الاستثماري، فقد أصبح الأداء التشغيلي، وقوة قاعدة المستأجرين، وكفاءة الإدارة عوامل لا تقل أهمية عن جودة المبنى ومواصفاته. ويبقى المؤشر الأهم الذي يستحق المتابعة مدى تحوّل الإقبال على التطوير العقاري إلى مشاريع تُنفَّذ وتُستكمل فعلياً. ورغم تصدّر التطوير العقاري الأولويات هذا العام، تواجه المستثمرين عدة تحديات قبل الانتقال من النية الاستثمارية إلى التنفيذ الفعلي، في مقدمتها تكاليف الإنشاء، وتوافر الأراضي، وإجراءات التخطيط والحصول على الموافقات. وسيتوقف نجاح هذا التحول بدرجة كبيرة على التقدم في إصلاح منظومة التخطيط والتراخيص، وهو ما تؤكده إفادة 37% بأن تبسيط الإجراءات القانونية وإجراءات التخطيط سيشجعهم على زيادة استثماراتهم.

3 اختيار مناطق الاستثمار يصبح أكثر انتقائية

يوضح الفصلان الثالث والرابع أن استمرار قوة لندن كوجهة استثمارية ونضج توجهات الاستثمار في المدن والمناطق البريطانية الأخرى لا يمثلان مسارين متعارضين. ولا تزال العاصمة تتصدر المدن العالمية التي نفّذ فيها المستثمرون استثمارات فعلية، بينما يتأثر اختيار المواقع خارج لندن بالمشورة التي يتلقاها المستثمرون، ومدى ملاءمة الأسعار، والظروف الاقتصادية في كل منطقة. وستنتقل قرارات اختيار المواقع في المرحلة المقبلة إلى مستوى أكثر دقة، لتشمل المفاضلة بين الأحياء، ومحاور التنقل، وشرائح المستأجرين، ونماذج التشغيل. كما سيتراجع الاعتماد على المتوسطات العامة على مستوى المملكة المتحدة لصالح البيانات الفعلية المتعلقة بأداء كل أصل عقاري على حدة. وسيكون من المهم أيضاً رصد أثر التراجع النسبي في أسعار العقارات بلندن على إعادة توجيه مزيد من رؤوس الأموال نحو العاصمة.

4 الثقة وكفاءة الخدمات العابرة للحدود أهم من أي وقت مضى

يوضح الفصل الثامن أن ارتفاع ثقة المستثمرين بالنظام المالي في المملكة المتحدة لا يعني بالضرورة خلو عملية الاستثمار من التحديات. تتصدر البنوك مصادر المعلومات بنسبة 48%. غير أن 37% من المستثمرين يشيرون إلى ارتفاع الرسوم أو وجود تكاليف غير معلنة، بينما يواجه 36% صعوبة في التعرف على مصادر المشورة الجديرة بالثقة. وستتمكن المؤسسات التي توفر تسعيراً واضحاً، وتفهم متطلبات الاستثمار عبر الحدود، وتحافظ على كفاءة التنفيذ واتساقه، من تحويل ثقة المستثمرين إلى علاقات راسخة وطويلة الأمد. وستكون الأفضلية للمؤسسات التي تبسط عمليات الاستثمار العابر للحدود.

كلمة ختامية

تؤكد الإصدارات الأربعة من هذا البحث نتيجة واحدة: تحافظ سوق المملكة المتحدة على مرونتها وقدرتها على مواجهة التقلبات، وتحتفظ لندن بمكانتها بوصفها الوجهة العالمية الأولى لاستثمارات مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي في القطاع العقاري. إلا أن استمرار هذه الصدارة ليس مضموناً، فالمستثمرون يقارنون العاصمة البريطانية اليوم مباشرةً بنيويورك وسنغافورة وموناكو ودبي، وهم مستعدون لتوجيه رؤوس أموالهم إلى وجهات أخرى متى كانت جدواها المالية أفضل.

أما التغيير الأبرز، فيتعلق بطبيعة الأصول التي يشتريها المستثمرون. فقد أصبح اقتناء منزل أو أصل عقاري مرموق في لندن جزءاً من أهداف أوسع، بدلاً من أن يكون الهدف الوحيد. ويتبع عملاؤنا نهجاً عملياً يركز على الاستثمار في أصول تحقق دخلاً وتوفر قيمة طويلة الأجل في إطار محافظ استثمارية مدروسة. ويدفعهم هذا النهج إلى توسيع نطاق اهتمامهم خارج المناطق المميزة الواقعة في وسط لندن، ليشمل مانشستر وبرمنغهام وليفربول والبلدات المحيطة بها التي ترتبط بشبكات تنقل ومواصلات يسهل الوصول إليها. ويحفز هذا النهج أيضاً المستثمرين على تقييم فرص الاستثمار في فئات أوسع من المشاريع العقارية، بدءاً من مشاريع التطوير والأصول التشغيلية، وصولاً إلى الإسكان الميسّر والطلابي.

ويتطلب فهم أهداف عميل في الرياض أو الدوحة أو دبي، وتقييم المقومات الأساسية لأصل عقاري في مانشستر، نوعين مختلفين من الخبرة قلما يجتمعان لدى شريك واحد. وبصفته بنكاً بريطانياً تابعاً لمجموعة مصرفية خليجية، يجمع بنك الريان بالمملكة المتحدة بين خبرته المحلية المتخصصة في القطاع العقاري البريطاني والدراية بالعائلات الخليجية واحتياجاتها، وهو مزيج يؤكد عملاؤنا صعوبة العثور عليه لدى شريك مصرفي واحد.

وقد شكّلت خبرتنا في مساعدة العملاء على التعامل مع متطلبات السوقين ركيزة أساسية في مسيرة البنك، حتى أصبح بنك الريان بالمملكة المتحدة الأكثر نجاحاً بين البنوك المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في المملكة المتحدة،مما عزز من مكانته الريادية في القطاع ونال ثقة العملاء في دول مجلس التعاون الخليجي والمملكة المتحدة. ومع استمرار تطور أنماط الاستثمار، سيظل الفهم العميق للسوقين والفرص التي تربط بينهما ضرورياً لفتح آفاق نمو مستدام وطويل الأجل يعود بالنفع على المستثمرين والمجتمعات.

ويتعين على المملكة المتحدة اتخاذ مزيد من الخطوات على مستوى السياسات. ولاجتذاب رؤوس الأموال اللازمة للإسكان والتجديد الحضري ودعم النمو، يجب أن تظل مشاريع الاستثمار والتطوير مجدية من الناحية التجارية. كما تؤثر التكاليف المرتبطة بالتخطيط والضرائب والبناء والتمويل في القدرة على إنجاز المشاريع. ويستند الممر الاستثماري بين دول مجلس التعاون الخليجي والمملكة المتحدة إلى علاقات راسخة وطويلة الأمد، إلا أن استدامة نجاحه تعتمد على بيئة مستقرة وصفقات تحقق قيمة للمستثمرين وشاغلي العقارات والاقتصاد على حد سواء.

ميسم فضل
المدير التجاري، بنك الريان بالمملكة المتحدة

المنهجية والمصادر

أجرت "سينسوس وايد" (Censuswide) هذا البحث بمشاركة 150 شخصاً من الأفراد ذوي الملاءة المالية العالية، ممن لا تقل قيمة أصولهم وثرواتهم، أو إحداهما، عن 10 ملايين جنيه إسترليني. وتوزعت العينة بالتساوي بين المملكة العربية السعودية وقطر ودولة الإمارات العربية المتحدة، بواقع 50 مشاركاً في كل سوق. ونفذت الشركة العمل الميداني خلال الفترة من 4 إلى 12 يونيو 2026. وتُعد "سينسوس وايد" عضواً في جمعية أبحاث السوق (MRS) ومجلس استطلاعات الرأي البريطاني، كما وقعت على التعهد العالمي لجودة البيانات، وتلتزم في أبحاثها بمدونة قواعد السلوك الصادرة عن جمعية أبحاث السوق ومبادئ "إيسومار" (ESOMAR).

وتستند المقارنات السنوية إلى البحث المماثل لعام 2025، الذي شمل 50 مشاركاً في كل سوق خلال الفترة من 3 إلى 11 يوليو 2025. وفي الحالات التي تغيّرت فيها صياغة أحد الأسئلة بين دورتي البحث، أشار التقرير إلى ذلك واعتمد المقارنة بوصفها مؤشراً على الاتجاه العام، لا مقارنةً مباشرةً بين نتائج متطابقة منهجياً. وتتوفر مقارنات عام 2025 على مستوى كل سوق لكل من المملكة العربية السعودية وقطر.

i. https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/sn02784/
ii. https://www.gov.uk/capital-gains-tax/rates
iii. https://kfcris.com/pdf/b2dfe998ac5ce41910bb81773f219696678d3c82b4e23.pdf
iv. https://focus.world-exchanges.org/articles/financial-literacy-saudi
v. https://focus.world-exchanges.org/articles/financial-literacy-saudi
vi. https://www.gov.uk/government/news/uk-house-price-index-for-may-2025
vii. https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/bulletins/privaterentandhousepricesuk/july2025
viii. https://www.home.co.uk/guides/house_prices_report.htm?location=london&all=1
ix. https://www.bcg.com/press/12september2023-financial-wealth-to-grow-annually
x. https://www.difc.com/whats-on/news/difc-records-best-ever-performance-for-the-first-half-of-a-year
xi. https://www.sc.com/en/press-release/standard-chartered-global-private-bank-targets-middle-east-growth-with-further-new-hires-inthe-uae/
xii. https://www.reuters.com/business/finance/bank-singapore-sees-middle-east-accounting-fifth-assets-over-3-5-years-2024-08-23/
xiii. https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/the-state-of-gcc-bank https://economymiddleeast.com/news/how-european-family-offices-are-reallocating-capital-to-the-uae/ ing-an-exceptional-operating-environment
xiv. https://www.difc.com/whats-on/news/difc-records-best-ever-performance-for-the-first-half-of-a-year
xv. https://www.ey.com/en_ps/newsroom/2025/07/gcc-wealth-management-landscape-is-shifting-to-address-investor-concerns-aroundagility-and-technology
xvi. https://economymiddleeast.com/news/how-european-family-offices-are-reallocating-capital-to-the-uae/
xvii. https://www.abanihani.com/post/family-offices-in-the-middle-east-structure-trends-and-strategic-insights
xviii. https://www.pwc.com/m1/en/tax/documents/2023/the-new-difc-family-arrangements-regulations.pdf
xix. https://economymiddleeast.com/news/how-european-family-offices-are-reallocating-capital-to-the-uae/
xx. https://www.cfainstitute.org/insights/articles/family-offices-middle-east-expansion. Additional material is available in the UBS GlobalFamily Office Report 2025, here: https://www.ubs.com/global/en/wealthmanagement/family-office-uhnw/reports/global-family-officereport.html
xxi. https://www.imarcgroup.com/gcc-fintech-market
xxii. 24_0007-STU-Embedded_Fintech-Middle_East.pdf
xxiii. https://www.pwc.com/m1/en/publications/potential-impact-artificial-intelligence-middle-east.html
xxiv. https://www.wamda.com/2024/09/ziina-pockets-22-million-series-a-round
xxv. ONS, Private rent and house prices, UK: July 2026, for London house prices down 3.7% and the North East up 5.9% (pp5, 7) https://protect.checkpoint.com/v2/r06/ https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/bulletins/privaterentandhousepricesuk/july2026 https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/bulletins/privaterentandhousepricesuk/july2026
xxvi. ONS, Private rent and house prices, UK: June 2026, for rental inflation of 5.9% in the North East and 2.0% in London (p7) https://protect.checkpoint.com/v2/r06/ https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/bulletins/privaterentandhousepricesuk/june2026 https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/bulletins/privaterentandhousepricesuk/june2026
xxvii. HMRC manual RDRM71000, for the Temporary Repatriation Facility (p10) https://protect.checkpoint.com/v2/r06/https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/residence-domicile-and-remittance-basis/rdrm71000 https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/residence-domicile-and-remittance-basis/rdrm71000
xxviii. GOV.UK, Social and Affordable Homes Programme 2026 to 2036 (p10) https://protect.checkpoint.com/v2/r06/ https://www.gov.uk/government/collections/social-and-affordable-homes-programme-2026-to-2036 https://www.gov.uk/government/collections/social-and-affordable-homes-programme-2026-to-2036