

سوق العقارات بين شبح الفقاعة ورفض فكرة الانخفاض هل يقود ارتفاع التكلفة السوق المصري للانهيار؟



الأحد 8 فبراير 2026 م

يشهد سوق العقارات في مصر حالة من التباطؤ الواضح منذ الربع الأخير من عام 2025، مع تراجع ملحوظ في حركة البيع والشراء وارتفاع الاعتماد على أنظمة التقسيط الطويلة والعروض التحفيزية غير المعتادة. وفي الوقت الذي يحذر فيه خبراء من تضخم الأسعار بشكل يفوق القدرة الشرائية، ويرجحون اقتراب "تصحيح" قد يخفض قيم بعض الوحدات بنحو 25% مقارنة بذروة 2024-2025، يتمسك آخرون بأن الانخفاض شبه مستحيل بسبب صعود تكاليف البناء والتمويل ومدخلات الإنتاج وبين هذين الرأيين، تتدخل عوامل متعددة: تسعير الوحدات وفق سيناريوهات مبالغ فيها لسعر الصرف، منافسة الذهب على السيولة، وفكرة "تصدير العقار" كحل لإنشاش الطلب، ما يجعل السؤال الأساسي: هل نحن أمام فقاعة قابلة للانفجار أم أمام سوق يتغير شكله دون أن تتغير أسعاره فعليًا؟

دولار 100 جنيه: كيف ساهم "التحوط المبالغ" في تسعير السوق؟

يرى عدد من الخبراء أن جانبيًا معتبرًا من أزمة الأسعار الحالية يعود إلى سلوك تسعيري قائم على التحوط المسبق، فوفقاً لرؤية الخبير العقاري أحمد عبد العزيز، فإن كثيرةً من المطورين خلال 2025 سُغّروا مشروعاتهم على افتراض تخيلي لوصول الدولار إلى 100 جنيه، مما دفع الأسعار إلى قفزات لا تعكس الطلب الحقيقي ولا القدرة الشرائية المتاحة. هذه المقاربة قد تبدو منطقية للمطور الذي يخشى تذبذب العملة وارتفاع التكلفة، لكنها تتحول إلى عبء حين يستقر السوق على مستويات أقل من تلك الفرضية، حين يتباطأ الطلب الفعلي.

المعضلة الأكبر أن المطور يصبح "أسيرًا" لأسعار المراحل الأولى؛ فانخفاض أسعار المراحل الجديدة قد يفتح أزمة ثقة مع العملاء الذين اشتروا سابقاً عند قمم سعرية مرتفعة. لذلك تلجأ بعض الشركات إلى حلول ملتفة مثل: خصومات كبيرة عند الشراء الكاش، ومد آجال السداد إلى 10 و15 سنة، وتقديم عروض تحفيزية تسويقية. عملياً، هذه الأدوات قد تُستخدم كآلية "خفض ضعني" دون الاعتراف بانخفاض رسمى لسعر المعلن، بما يحافظ على صورة المشروع ويقلل الصدام مع العملاء السابقين، لكنه في الوقت ذاته يؤكد أن السعر المعلن لم يعد قادرًا وحده على تحريك المبيعات.

ركود المبيعات ومنافسة الذهب: هل التصحيح قادم فعلاً؟

المؤشرات التي تدفع فريقياً من الخبراء لتوقع التصحيح لا تتعلق بالسعر فقط، بل بطبيعة الطلب. فهناك هدوء واضح في الشراء الكاش، وارتفاع الاعتماد على التقسيط الطويل، مما يعني أن شريحة واسعة لم تعد قادرة على تحمل الأسعار الحالية. كما أن انتقال جزء من السيولة نحو الذهب والاستثمارات ذات العائد الأسرع يعمق الركود داخل القطاع العقاري، ويجعل العقار أقل جاذبية في العدى القصير لدى شريحة تبحث عن سيولة وحركة أسرع للأموال.

وبذهب الخبير الاقتصادي هاني توفيق إلى توصيف الوضع باعتباره بداية "فقاعة عقارية"، مستندًا إلى أن وفرة العروض وطول مدد التمويل يكشفان عن ركود حقيقي ومحاولات إنشاش غير مباشرة عبر خفض ضعني. وبعزم ذلك وجود حالات "عروض نصف الثمن للكاش" أو خصومات كبيرة، وهي إشارات لا تظهر غالباً في أسواق تتمتع بطلب قوي ومتوازن.

من ناحية أخرى، يطرح عبد العزيز حلين يراهما أكثر واقعية لإنقاذ السوق: خفض الأسعار بقرار شبه جماعي بين المطورين لإعادة تشغيل الطلب، أو تدخل حكومي منظم يوازن بين مصلحة المواطن وقدرة المطور وقدرة المطور تمويلية واضحة، مع توفير “عباءة مالية” تحمي حقوق العملاء وتحد من ظاهرة الشركات أشباه المطورين [٣] هذه الرؤية تتلخص في أن التقسيط وحده لم يعد علاجاً، وأن السوق يحتاج لاستعادة الثقة أولاً، ثم إعادة ضبط السعر بما يتناسب مع الدخل الحقيقي والطلب الفعلي لا الطلب المضاربي [٤]

لماذا يرفض البعض فكرة الانخفاض؟ التكلفة والتمويل و”تصدير العقار”

في المقابل، يتمسّك ممثّلو غرفة التطوير العقاري برؤية مغايرة: الأسعار لن تنخفض لأن التكلفة لا تنخفض [٥] فالمستشار أسامة سعد الدين يؤكد أن استمرار ارتفاع تكلفة التمويل ومدخلات الإنتاج، خصوصاً الحديد والأسمدة والعمالة المترددة، ينعكس مباشرة على التكلفة النهائية للوحدة السكنية [٦] ومن هذا المنطلق، أي خفض واسع للأسعار يعني خسائر كبيرة للمطورين، وقد يهدّد قدرة بعض الشركات على الاستمرار أو تنفيذ اتفاقياتها [٧]

أما محمد البستاني فيلفت إلى أن العقار تاريخياً يعد ملذاً آهلاً يرتفع مع التضخم، وأن الشركات الكبرى غالباً ما تبني تسعيرًا “أكثر عدالة” مقارنة ببعض الشركات الصغيرة والمتوسطة التي قد تخلق تفاوتات غير منطقية داخل المنطقة الواحدة [٨] في هذا السياق، قد يحدث “فرز” داخل السوق بدلًا من انخفاض عام: مشروعات قوية تحفظ سعرها نسبياً، وأخرى تُجبر على تقديم خصومات وتمويل أطول لجذب العملاء [٩]

وتبرز هنا فكرة “تصدير العقار” كمسار بديل لتوليد طلب جديد، لكن نجادها مرتبطة بتسهيلات واضحة مثل الإقامات الذهبية المرتبطة بحجم الاستثمار وتيسير إجراءات التملك للأجانب والأشقاء العرب [١٠] إذا تحققت هذه المحفزات، قد يمتص الطلب الخارجي جزءاً من وفرة العرض ويقلل ضغط التصحيح [١١] أما إذا ظلت الفكرة دون آليات تنفيذية جاذبة، فستبقى مجرد رهان مؤجل، بينما تتآكل المبيعات داخلياً [١٢]

في النهاية، يبدو أن السوق لا يتوجه إلى سيناريو واحد حاسم، بل إلى مفترق طرق: “تصحيح معلن” في بعض الشرائح، أو “تصحيح مقنّع” عبر خصومات وتمويل طويل، أو ثبات ظاهري تقوده التكلفة المرتفعة مع إعادة توزيع الطلب نحو المشروعات الأقوى [١٣] والمرجح أن الصورة النهائية ستتعدد بمعى تحسن الدخل الحقيقي، واستقرار سعر الصرف، وتوفّر تمويل عقاري منظم، وقدرة الدولة والقطاع على تحويل “تصدير العقار” من شعار إلى سياسة قابلة للتطبيق [١٤]