



2026

WHITEPAPER

1.0

“

العقارات للجميع.

”

Realworld

لطالما شكّل سوق العقارات تاريخياً إحدى الأدوات الرئيسية لاستثمار الثروات. غير أن الوصول المباشر إلى هذا السوق كثيراً ما تحدّه عوائق متعددة، من بينها ارتفاع رأس المال الأولي اللازم لشراء العقارات، وضعف سيولة الاستثمارات العقارية، والتعقيد الإداري والتشغيلي الذي يميّز الإدارة المباشرة لهذه الأصول. RealWorld شركة تعمل في القطاع العقاري، وتقوم في المقام الأول بجمع رؤوس الأموال من المستثمرين عبر إصدار أدوات تكنولوجية مبتكرة قائمة على تقنية البلوكتشين (blockchain): الأدوات المالية التشاركية (SFP) المرتبطة بالعقارات والممثلة للملكية، والصادرة في شكل رقمي من خلال رموز رقمية مشفرة (توكن)، بما يكفل مستوى عالياً من الأمان والشفافية. وبهذه الطريقة يستطيع المستثمرون المشاركة مباشرة في الربحية المتأتية من شراء العقارات وبيعها وإدارتها على يد الشركة التي تعمل بأسلوب احترافي، مستفيدين من الشفافية والأمان وإمكانية التتبع التي تضمنها البنية التكنولوجية للبلوكتشين. ويُخصّص رأس المال المجموع للاستحواذ على عقارات مختارة وفق معايير الربحية والاستدامة الاقتصادية وإدارتها. وتهدف الشركة إلى تحديد فرص استثمارية تتميز بأسعار شراء أدنى من متوسط قيم السوق وإدارة عملية شرائها، بغية توليد القيمة من عمليات الإدارة العقارية أو إعادة البيع. إنه مزيج مثالي بين الواقعي والرقمي، بين الاستثمار التقليدي في «الحجر» والتمويل الجديد، يتيح للجميع دخول السوق باستثمار أولي غير مرهق، فيُضفي بذلك طابعاً ديمقراطياً على القطاع العقاري ويمكّن المستثمرين من المشاركة في العوائد المتأتية منه دون الاضطرار إلى مواجهة تعقيداته التشغيلية المعتادة بشكل مباشر. كما تقدّم RealWorld خدمات الاستشارات العقارية، واصمة كفاءاتها التقنية والقانونية والاقتصادية في خدمة العملاء والمستثمرين لدعمهم في تقييم الأصول العقارية والاستحواذ عليها وإدارتها وتعزيز قيمتها، خارج نطاق العمليات التي تنفذها الشركة مباشرة.

قيمنا.

يتميّز أسلوب عملنا بأثر ملموس على المستويات التكنولوجية والاقتصادية والاجتماعية. فعلى الصعيد التكنولوجي، نسهم في نشر تقنيات البلوكتشين وتطبيقها تطبيقاً عملياً في القطاعين العقاري والمالي. ويمثّل استخدام الأنظمة الرقمية اللامركزية خطوة مهمة نحو تحديث نماذج الاستثمار وإدارة الثروات.

وعلى الصعيد الاقتصادي، ندعم تطوير نماذج أعمال جديدة قائمة على التكامل بين التمويل والتكنولوجيا والعقارات. فمن شأن إنشاء نظام مبتكر للاستثمار العقاري أن يسهم في تحفيز تدفقات رأسمالية جديدة نحو القطاع العقاري وفي تعزيز نشوء فرص اقتصادية جديدة. كما يتيح النموذج المقترح تحسين كفاءة عمليات جمع رؤوس الأموال وإدارة الاستثمارات، مع الحد من أوجه القصور المعتادة في النماذج

التقليدية للوساطة المالية. وعلى الصعيد الاجتماعي، نسهم في جعل سوق العقارات أكثر شمولاً، بتمكين عدد أكبر من الأفراد من المشاركة في فرص استثمارية كانت في الماضي متاحة أساساً للمستثمرين ذوي رؤوس الأموال الكبيرة. وفي هذا السياق، يمثل نشاط الاستشارات العقارية امتداداً طبيعياً لنموذج أعمال الشركة: إذ تُوضع الخبرات المكتسبة في اختيار الأصول وتقييمها وإدارتها في متناول عملاء خارجيين أيضاً، بما يسهم في ترسيخ نهج أكثر وعياً واحترافية وشفافية في الاستثمارات العقارية. وعلى الصعيد البيئي، يسهم اختيار بنى تحتية للبلوكتشين تقوم على آليات إجماع كفؤة من حيث استهلاك الطاقة، مثل بروتوكول Proof of Stake، في خفض استهلاك الطاقة مقارنة بتقنيات البلوكتشين التقليدية. كما تقتصر الاستثمارات العقارية للعملاء حصراً على مبانٍ قائمة بالفعل، قد تحتاج أحياناً إلى إعادة تأهيلها وتعزيز قيمتها بتخصيصها لاستخدام جديد، ولا تشمل تشييد مبانٍ جديدة. ويترتب على ذلك منافع بيئية واضحة، من قبيل عدم استهلاك أراضٍ جديدة أو المواد الخام اللازمة للإنشاءات الجديدة. وإجمالاً، نحن جزء من مسار للابتكار التكنولوجي والمالي يهدف إلى بناء أنظمة اقتصادية أكثر كفاءة وشفافية وسهولة في الوصول إليها.

كيف نعمل.

ننطلق من مبدأ مفاده أن الربح في العقارات يتحقق لحظة الشراء، لا في المراحل اللاحقة من الإدارة والبيع.

بعبارة أخرى، فإن عروض الشراء التي نقدّمها (السوق الحرة، إجراءات التنفيذ الجبري، المزادات الخاصة، القروض المتعثرة) ستستهدف الاستحواذ على العقارات بسعر أدنى من سعر السوق. هذا هو جوهر عملنا: اختيار أفضل العقارات من خلال تقييم دقيق ومحدّد الأهداف (نحلّل، بتاريخ هذه الوثيقة، أكثر من 1,500 عقار يومياً).

ولا نأخذ في الاعتبار العقارات التي نقدّر أن عائدها الإيجاري السنوي الإجمالي يقل عن 15%، أو التي قد تحقق ربحاً رأسمالياً إجمالياً من إعادة البيع يقل عن 100%. وتُطبّق منهجيات التحليل والاختيار ذاتها في إطار خدمات الاستشارات العقارية المقدّمة للعملاء والمستثمرين الخارجيين، الذين يستفيدون بذلك من عملية منظّمة واحترافية في تقييم الفرص العقارية، مع احتفاظهم بالاستقلالية في قراراتهم الاستثمارية.

ويتيح هذا النهج تحقيق هوامش اقتصادية منذ المرحلة الأولى من العملية، بما يعزز الاستدامة المالية للمشروع. وعليه، سيتأتى مصدر الدخل من إدارة العقارات أو من الفارق الإيجابي الناتج عن إعادة البيع بسعر أعلى من سعر الشراء، ثمرةً للاستراتيجية الموصوفة. وتمثّل هذه التدفقات النقدية مصدر دخل مستقراً وقابلاً للتنبؤ نسبياً، يتيح استمرار النشاط التجاري على المدى الطويل.

ولتمويل عمليات الشراء، سٌصدر الشركة أدوات مالية تشاركية تمنح المكتتبين حقوقاً مالية مرتبطة مباشرة بالعقارات، ومن ثمّ بالنتائج الاقتصادية المتأتية من شرائها وبيعها وإدارتها. وسُتمثل هذه الأدوات رقمياً عبر رموز مسجلة على البلوكتشين، بما يتيح إدارة أكثر كفاءة وشفافية للحصص. وهكذا يُجزأ كل عقار تستحوذ عليه الشركة إلى حصص رقمية ممثلة برموز، دون أن يضطر المستثمر إلى شراء عقار كامل لدخول السوق. ويمثل كل رمز جزءاً من العقار ويتيح للمستثمر المشاركة في العائدات التي تحققها الشركة من إدارته أو إعادة بيعه.

وتشمل الإدارة التشغيلية للمحفظة العقارية جميع الجوانب على نحو متكامل: الجانب القانوني (إعداد العقود، واتخاذ إجراءات الحماية تجاه المستأجرين المتخلفين عن السداد عند الاقتضاء...)، والجانب الاقتصادي (رصد السوق، والبحث عن محلات جديدة وتحديد بدلات الإيجار، والفرص الضريبية، ودراسة مصادر التمويل الأكثر ملاءمة لعمليات شراء جديدة...)، والجانب الإداري (تسجيل العقود وتجديدها وتعديلها وإنهاؤها، وتصفية الضرائب والرسوم وسدادها...)، والجانب التشغيلي (متابعة آجال العقود ومواعيد استحقاق الضرائب والرسوم، وتحصيل الإيجارات، ومراجعة كشوف الحسابات، وإرسال التذكيرات عند اللزوم، وحل المشكلات وأعمال الصيانة الواقعة على عاتق المؤجر، وترميم المحلات المشتراة حديثاً). كما تُنقل الخبرة المكتسبة في هذه الإدارة التشغيلية المتكاملة إلى نشاط الاستشارات، الذي تدعم الشركة من خلاله العملاء والمستثمرين في الإدارة المباشرة لعقاراتهم أيضاً، مقدّمة المساعدة في مختلف المراحل الإدارية والتعاقدية والاستراتيجية.

النتائج الاقتصادية والمالية للمستثمرين.

تركّز الاستراتيجية، كما سبق ذكره، على الاستحواذ وفق منهج «deep value». إذ نشترى عقارات تحقق عائداً إيجارياً سنوياً إجمالياً متوسطاً مقدّراً لا يقل عن 15%، أو ربحاً رأسمالياً إجمالياً متوسطاً مقدّراً من إعادة البيع يبلغ 100% من سعر الشراء. وعلى الرغم من أن هذه الأرقام قد تبدو كبيرة، فإن تحليل الوضع من زاوية السعر المدفوع يبيّن ببساطة أننا تمكّننا من الاستحواذ على العقار بما يعادل 50% من قيمته الحقيقية. أما فيما يخص الإطار الزمني في حالة إعادة البيع، فتُقدّر الدورة الكاملة (الاستحواذ، والطرح في السوق، والبيع) بـ12 شهراً. وتُضمن هذه السرعة بفضل سعر إعادة بيع متوافق مع قيم السوق (ومن ثمّ شديد الجاذبية). وهي أرقام يتيحها حسن اختيار الأصول: فمثل هذه الفرص، على أهميتها، قد تظهر في فئات معينة من العقارات وفي مراحل وسياقات سوقية خاصة كتلك التي نعمل فيها، مثل حالات الاستعجال أو البيع الجبري.

وتخصّص الشركة جزءاً من العائد الإيجاري في حالة الإدارة، أو جزءاً من الربح الرأسمالي في حالة إعادة البيع، لتغطية جميع التكاليف المباشرة للعمليات العقارية المعنية. ثم يُوزَّع صافي الربح على النحو التالي: 50% للمستثمرين (عائد الأدوات المالية التشاركية SFP) و50% لشركة REALWORLD لتغطية التكاليف غير المباشرة وتكوين الاحتياطات، بما يضمن للمستثمر عائداً سنوياً متوسطاً مقدراً يصل إلى 32.5%.

ولنستعرض الآن بعض الأمثلة الملموسة لعقارات تم شراؤها، مكتفين بعدد قليل منها من القائمة الطويلة لعمليات الاستحواذ التي انطلقت قبل سنوات وتضم ما يزيد على مئة عملية:

■ محل تجاري في قلب روما تم شراؤه أمام مدخل محطة تيرميني مباشرة. وقد خضع لأعمال ترميم متأنية. وأُجر خلال فترة الإغلاق العام بعائد نسبته 13%، وهو أدنى بوضوح من إمكاناته، ولا يزال العقد سارياً حتى اليوم، وذلك أيضاً مكافأةً للمستأجر الذي تحلّى بالشجاعة للتعاقد في لحظة بالغة الصعوبة بالنسبة إلى العالم أجمع. وفي حال مغادرته، فقد حدّدنا عائداً أعلى للمستأجر الجديد المحتمل، يُقدّر بنسبة 16%. وتُفوق القيمة السوقية للعقار اليوم تكلفته الإجمالية (أتعاب التوثيق، وعمولة الوكالة، والترميم...) بنسبة 50%؛

■ وفي روما أيضاً، محل تجاري آخر في حي أليساندرينو. اشترى مرمماً بالفعل، ومؤجراً بعقد ساري المفعول وبعائد حالي نسبته 19%. وتزيد القيمة الحالية للعقار بنسبة 100% عن تكلفته الإجمالية؛

■ الاستحواذ على منشأة فندقية، فندق من فئة أربع نجوم يتسم بأناقة رفيعة وذائع الصيت في جميع أنحاء كامبانيا. ويتميّز موقعه بطابع استراتيجي إذ يقع في منتصف المسافة بين عواصم المحافظات في الإقليم. وقد اشترى العقار من خلال إجراءات التنفيذ الجبري بقيمة تناهز 35% من قيمته السوقية الحالية؛ أي أن ربحه المحتمل منذ مرحلة الشراء بلغ نحو 300%. والعقار بحاجة إلى ترميم، ونحن بصدد التفاوض بالفعل على تأجير المنشأة بعائد نسبته 15%؛

■ قطعة أرض صناعية في منطقة ASI، وقّع بشأنها فور الشراء عقد تمهيدي للتنازل عن حق السطح لصالح شركة خدمات طاقة (ESCO) لإنشاء محطة للطاقة الشمسية الكهروضوئية. وينص الاتفاق النهائي، الذي سيُبرم رسمياً قريباً، على مقابل سنوي يعادل عائداً نسبته 20% لمدة 25 عاماً. وتبلغ القيمة الحالية للأرض 350% من سعر الشراء، وفي كل الأحوال ستعود الأرض بعد انقضاء مدة الاتفاق البالغة 25 عاماً إلى الملكية الكاملة للشركة.

وبالتوازي مع ذلك، يتيح نشاط الاستشارات العقارية توسيع نطاق هذا المنطق الاستثماري ليشمل أطرافاً ثالثة يمكنها الاستفادة من الخبرات والأدوات التي طوّرتها الشركة لتحديد عمليات ذات خصائص مماثلة، وإن كانت خارج المشاريع التي تديرها RealWorld مباشرة. وهكذا، إلى جانب نشاط الاستثمار

المباشر، تواصل الشركة تطوير خدماتها في مجال الاستشارات العقارية وترسيخها، بهدف مواكبة العملاء والمستثمرين في بناء ثرواتهم وإدارتها وتعزيز قيمتها، ونقل المعرفة التقنية (know-how) والأدوات التحليلية والرؤية الاستراتيجية إليهم.

مزيد من الاستثمارات، ومزيد من عمليات الاستحواذ، ستضيف قيمة ونجاحاً إلى الشركة.

قاعدتنا الأولى، كما علّمنا أحدهم، هي ألا نخسر المال. والقاعدة الثانية هي ألا ننسى القاعدة الأولى أبداً. ولتحقيق هذه النتيجة، نؤمن بالتدريب والتعلّم، إلى جانب الخبرة، وهي مسارات تبدأ منذ الولادة وتستمر مدى الحياة.

ولهذا السبب، وبعد دراسات أكاديمية وقانونية واقتصادية وتقنية، نكرّس كل يوم جزءاً كبيراً من وقتنا للبحث.



“

**Thanks for
trust us.**

”

