

# تطوير مخطط النوايف

مدينة بريدة  
منطقة القصيم

اتصالات  
الراجحي  
العقارية



3	المقدمة
4	تحليل الموقع
10	تحليل المنافسين
15	المنجزات في مراحل المشروع
22	تحليل مكونات المشروع
29	الجدول الزمني وخطة تسويق المخطط
31	التحليل والمؤشرات المالية
38	الوصيات



تعزم شركة اتحاد الراجحي العقارية تطوير مخطط النوايف (روضة الحاج) شمال مدينة بريدة بمنطقة القصيم على بعد حوالي 19 كم من وسط المدينة بمساحة إجمالية قدرها 2,519,021 م<sup>2</sup>.

ونقدم هنا بدراسة الفرصة الاستثمارية لتطوير مخطط سكني تجاري بهدف بيع المخطط كقطع أراضي.

يشمل نطاق الدراسة تحليل الموقع وتوجه التطوير والدراسة المالية.



### خصائص الموقع

**الموقع:** يقع المخطط شمال مدينة بريدة على طريق الملك عبدالله في حي الفردوس الواقع شمال مدينة بريدة.



**القرب من المناطق الحيوية:** يمتاز الموقع من بتواجده بمنطقة التوسيع المستقبلي في شمال مدينة بريدة ويبعد عن وسط المدينة 16 كم.



**الوصول:** يتم الوصول إليه مباشرة من طريق الملك عبدالله بعرض 80 م، مع وجود طريق مستقبلي يمر من خلال المخطط بعرض 60 م.



### تفاصيل الموقع



الارتفاع المسموح

G + 1.5



تغطية الأرض

%60



التقسيم



الطبغرافية



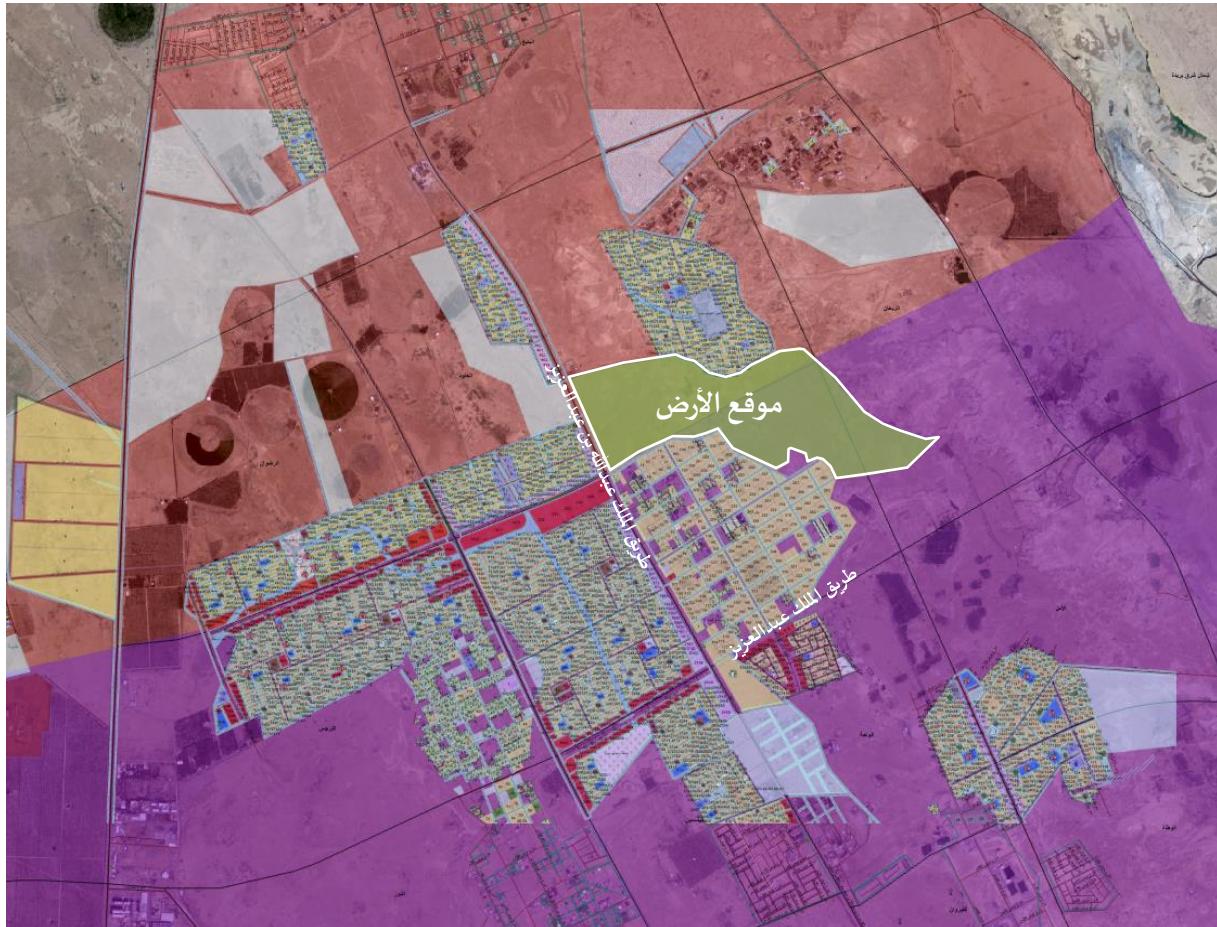
مساحة الأرض

2,519,021 SQM



Click here : to See on Google Map





ترميز الخريطة			
خدمات	تجاري	سكنى	موقع الأرض
النطاق العمراني 1450		النطاق العمراني 1440	

## المعطيات

بناء على مدخلات البلدية فإن تقسيم المناطق المجاورة للأرض سكنية وتقع الأرض بالنطاق العمراني لمدينة بريدة.

ويحدها من الشمال والجنوب مخططين سكني فقط ومن الغرب مخطط سكني تجاري ومن الشرق أرض فضاء.

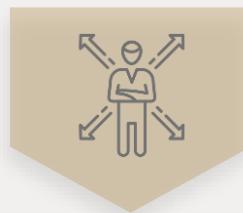
## المنطقة المحيطة:

- تصور الخريطة المرفقة وتقسيم المناطق في المنطقة المحيطة بالموقع.
- الأستخدامات في المخططات المحيطة بالأرض مخصصة للسكنى وتجاري.



### التهديدات

- وجود مخططات منافسة تحت التنفيذ.
- إمكانية ارتفاع العرض في المنطقة.
- جزء من المشاريع المنافسة يتم بيعها على الخارطة.



### الفرص

- إمكانية النجاح في تنفيذ مخطط متنوع المساحات بعناصر جذب عالية متوازية مع إحتياجات السوق.
- وجود حدائق مركبة تزيد عن 100 ألف م<sup>2</sup> مما يحفز الجانب الاقتصادي والصحي والاجتماعي داخل المخطط.
- تقديم قيمة مضافة في الحي بتصميم نموذجي بيئي.
- المنطقة تشهد تطوراً كبيراً مما يجعلها قبلة التطوير العقاري في مدينة بريدة.



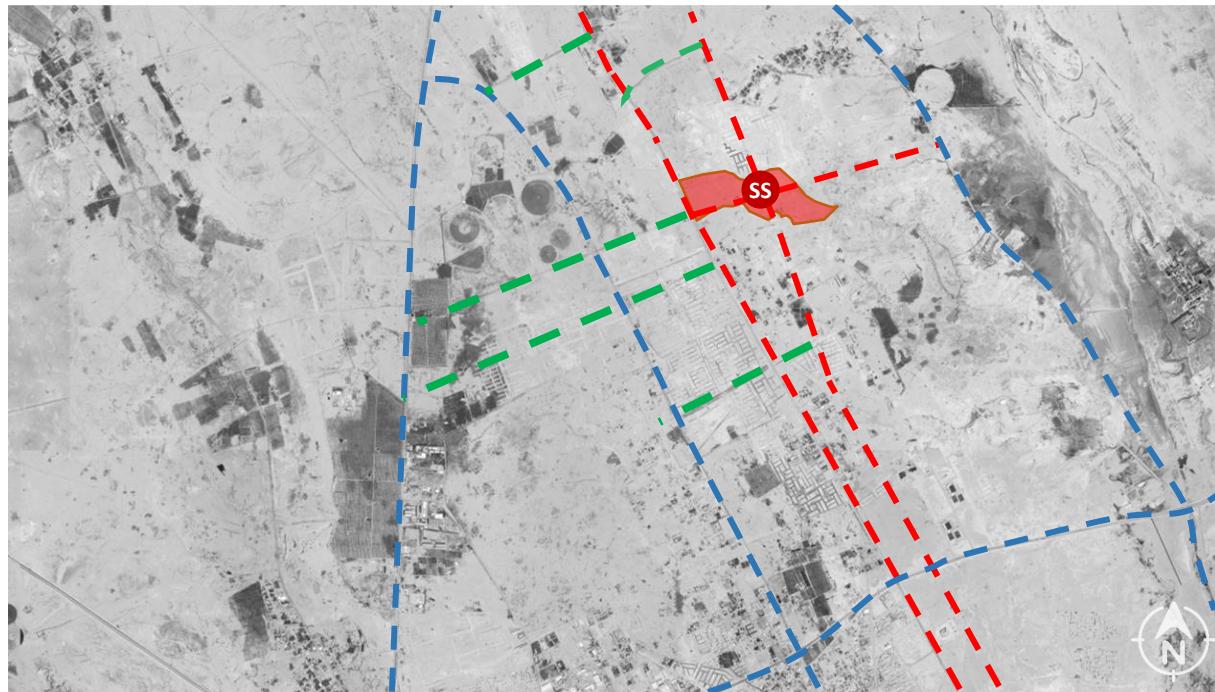
### الضعف

- نسبة تخطيط الأرض منخفضة نظراً إلى وجود التالي:
  - بحيرة تجميع سيول.
  - مجاري شعيب.
  - أبراج كهرباء.



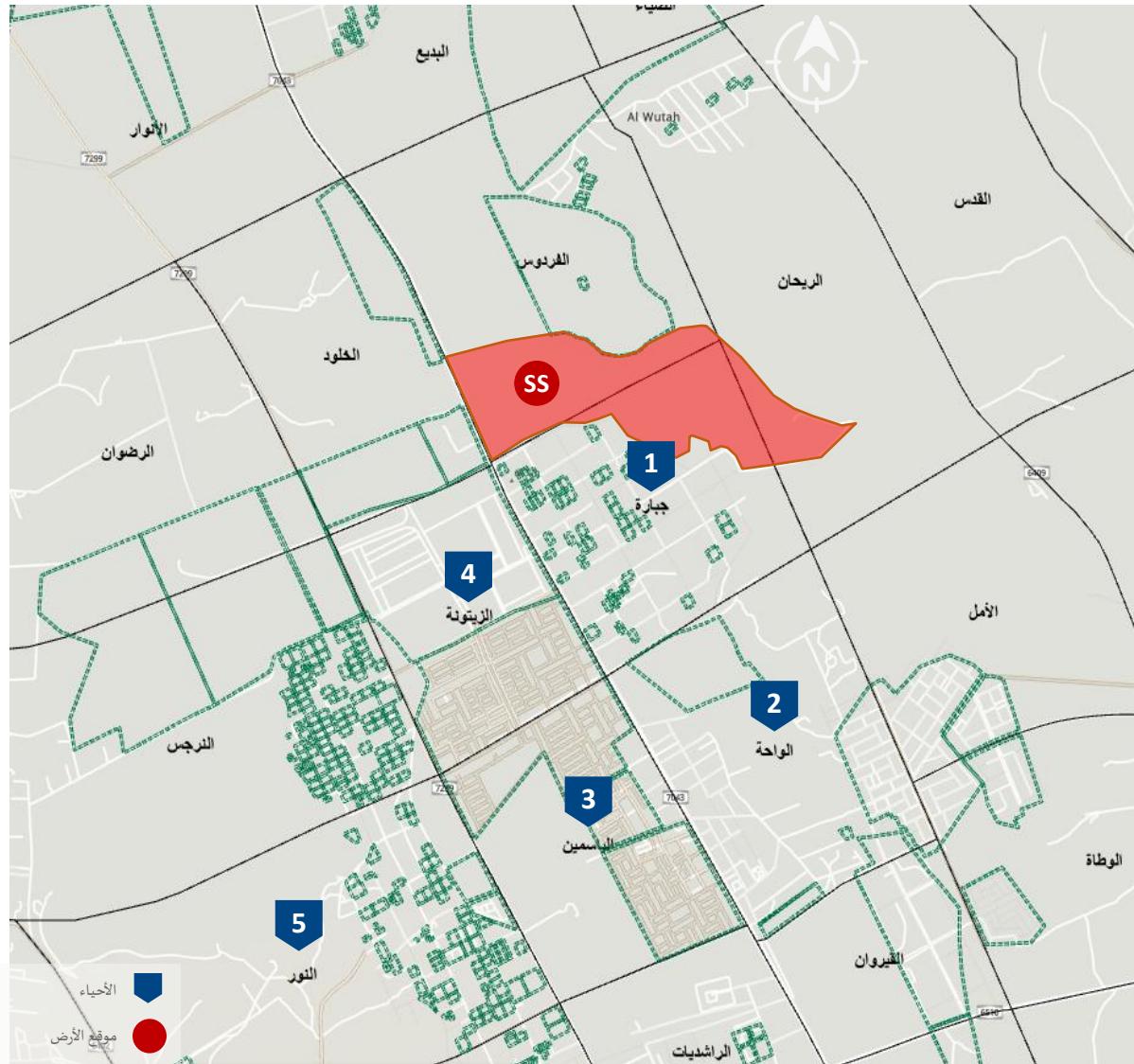
### القوة

- طبيعة الأرض مستوية مما يقلل تكاليف التطوير.
- تقع الأرض ضمن النطاق العمراني 1445هـ.
- ينتمي المخطط إلى شمال بريدة على محور التوسيع المستقبلي للمدينة.
- طريق رئيسي بعرض 60 م.



- الخطوط الحمراء هو شواع الوصول الرئيسية المباشرة وهي ثلاثة شوارع وهي طريق الملك عبدالله، طريق الملك خالد (مستقبل) يمر من خلال المخطط، طريق مستقبلي يمر من خلال المخطط.
- الخطوط الخضراء: هي طرق الوصول الثانوية، وهناك خمس شوارع فرعية.
- الخطوط الزرقاء: هي الطرق الرئيسية الشريانية المحيطة التي تحقق الوصول غير المباشر للأرض أربع طرق، هي طريق عمر بن الخطاب والطريق السريع والطريق المؤدي للبطين.





## المعطيات

### الأحياء المجاورة:

وقع الاختيار كعينة للدراسة على المخططات الحديثة التي تم تخطيّتها خلال السنوات القريبة الماضية وهي (حي جبارة - حي الواحة - حي الياسمين - حي الزيتونة) وهي بمساحة إجمالية مقدارها 8 مليون م<sup>2</sup> تقريباً.

### الخدمات في المخطط:

تطوير أصلي: (نطاق الأعمال المخططات الحالية المعروضة)

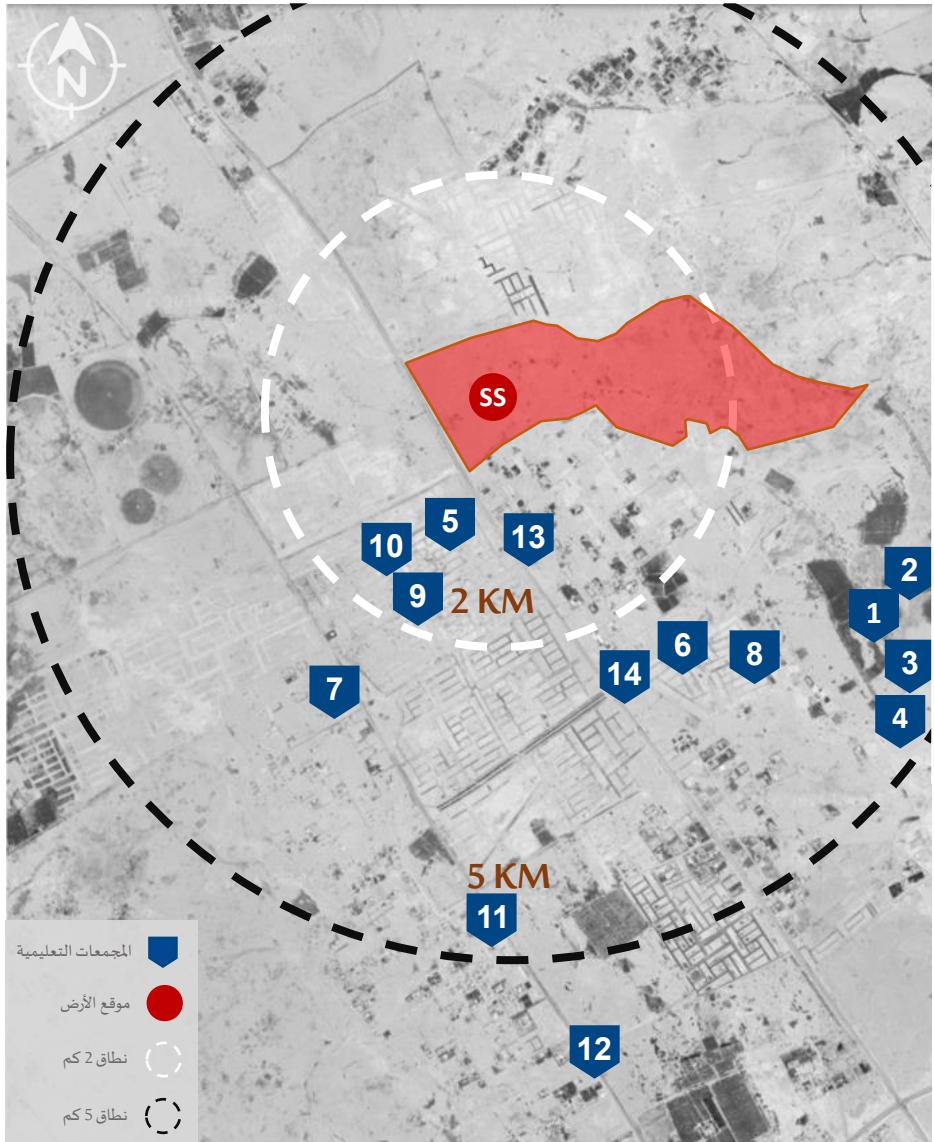
### الخدمات المتوفرة:

1. كهرباء أرضي.
2. سفلته.
3. إنارة.
4. توصيل المياه.

تطوير متكامل: (وهو ما سيتم إضافته من جانب اتحاد

الراجحي) الخدمات الغير متوفرة:

1. صرف صحي.
2. تصريف سيول الأمطار.
3. ألياف ضوئية وإتصالات.
4. رصيف الشوارع الرئيسية.
5. الحدائق والتشجير.



#	نوع العملية	نوع العقار	الحي	مساحة القطعة $m^2$	القيمة بالريال المتر بالريال	النطاق
1	عرض	سكنى	حي الواحة	680	374,000	550
2	عرض	سكنى	حي الواحة	500	225,000	450
3	عرض	سكنى	حي الواحة	306	137,700	450
4	عرض	سكنى	حي الواحة	600	360,000	600
5	عرض	سكنى	حي الزيتونة	600	324,000	540
6	عرض	سكنى	حي جبارة	300	165,000	550
7	عرض	سكنى	مخطط النور	800	400,000	500
8	عرض	سكنى	حي جبارة	338	202,800	600
9	عرض	سكنى	حي الزيتونة	495	341,550	690
10	عرض	تجاري داخلي	حي الزيتونة	495	346,500	700
11	عرض	تجاري داخلي	طريق عمر ابن الخطاب	3,600	3,351,600	931
12	عرض	تجاري داخلي	طريق عمر ابن الخطاب	4,766	3,812,800	800
13	عرض	تجاري	طريق الملك عبدالله	2,048	3,481,600	1,700
14	عرض	تجاري	طريق الملك عبدالله	5,000	5,000,000	1,000

من خلال زيارة الموقع والمسح الميداني تم حصر مجموعة من العقارات المشابهة من حيث الموقع، التوجه و النشاطات، الفئة المستهدفة.

## معدل سعر البيع للمتر المربع التجاري / ريال



## التحليل

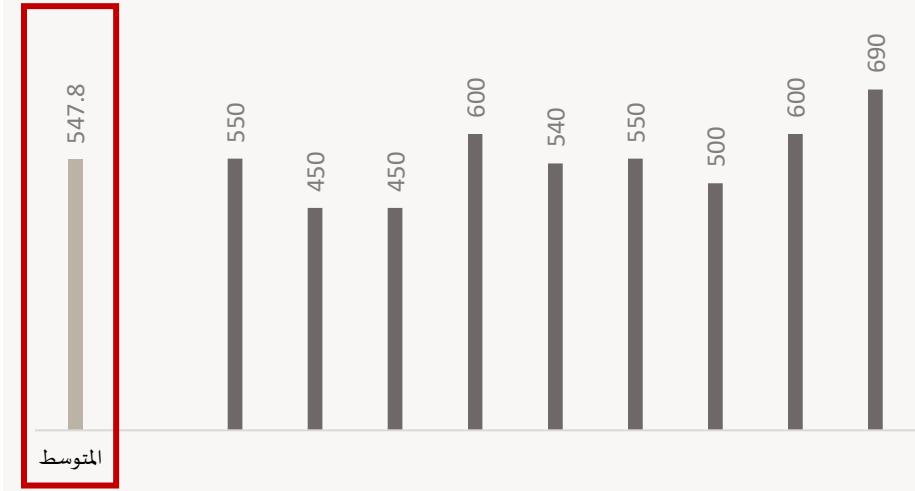
## حسب المعطيات الناتجة من عينة الدراسة للعروض المطروحة للبيع في الأحياء المجاورة:

سعر المتر السكني بحد أدنى 450 ريال للمتر وبحد أعلى 690 ريال للمتر  
ويمتوسط 548 ريال للمتر.

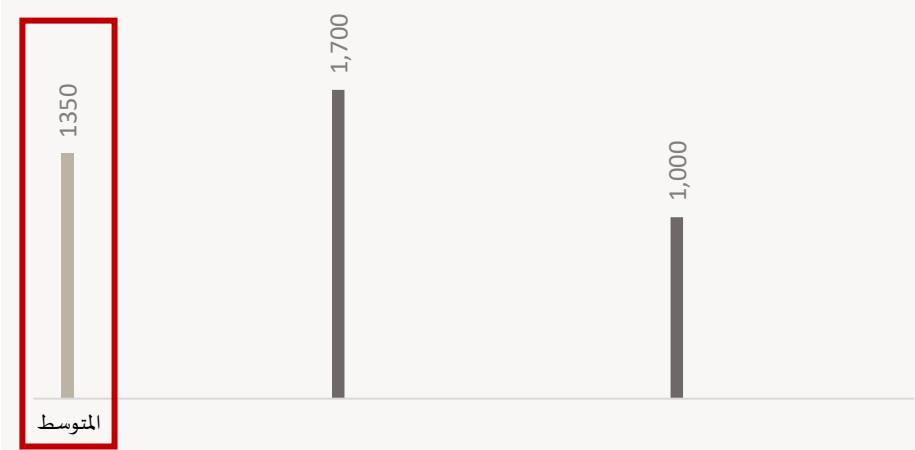
سعر المتر السكني التجاري بحد أدنى 700 ريال للمتر وحد أعلى 931 ريال للمتر  
ويمتوسط 810 ريال للمتر.

سعر المتر التجاري بحد أدنى 1,000 ريال للمتر وبحد أعلى 1,700 ريال للمتر  
ويمتوسط 1,350 ريال للمتر.

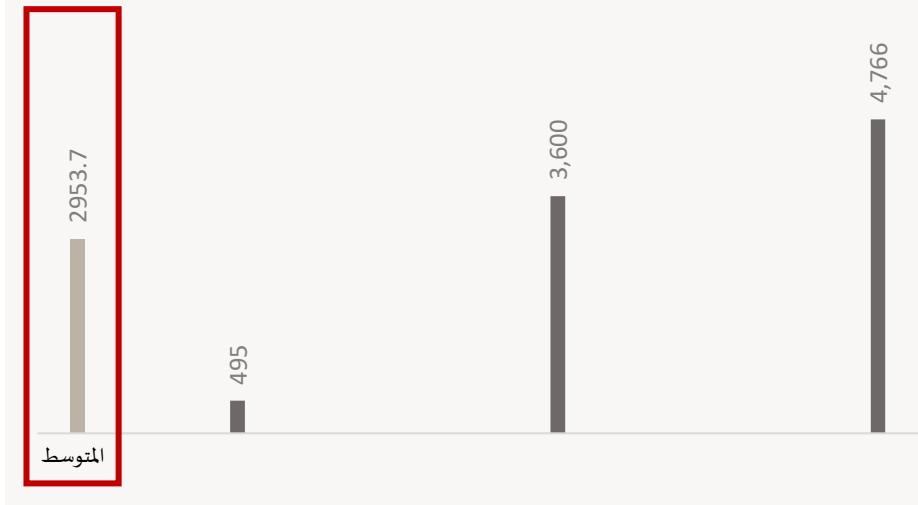
## معدل سعر البيع للمتر المربع السكني / ريال



معدل البيع التجاري (SAR/Sqm)



### معدل مساحة الأرضي السكني التجاري

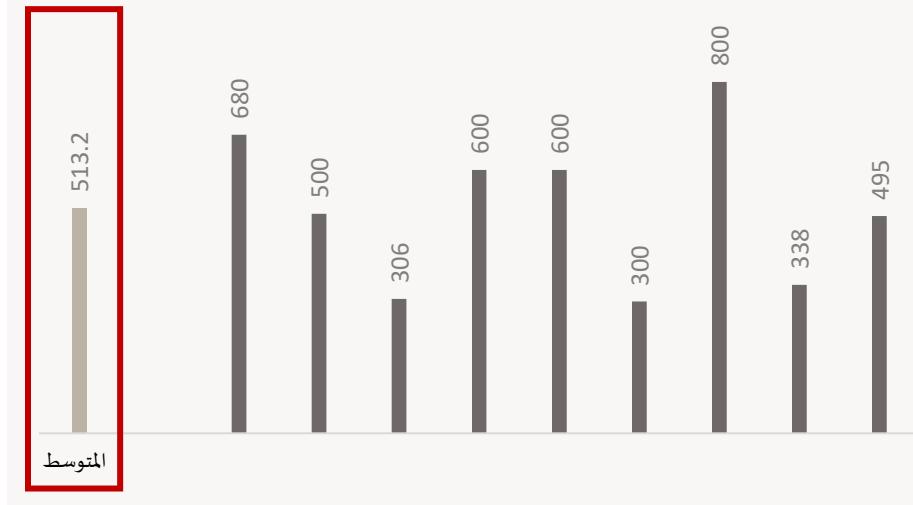


## التحليل

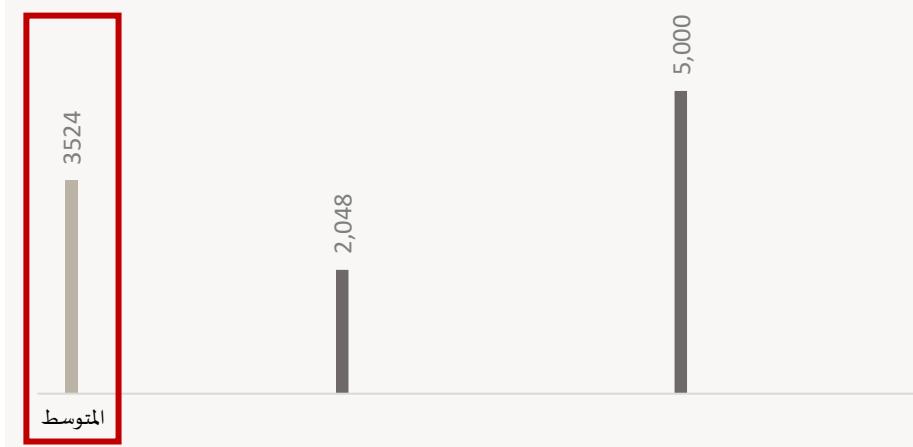
حسب المعطيات من عينة الدراسة للعرض المطروحة للبيع في الأحياء المجاورة:  
مساحة السكني بحد أدنى 300 للمتر وبحد أعلى 800 للمتر وبمتوسط 513 للمتر.  
مساحة السكني التجاري بحد أدنى 495 للمتر وبحد أعلى 4,766 للمتر وبمتوسط 2,953 للمتر.

سعر المتر التجاري بحد أدنى 2,048 للمتر وبحد أعلى 5,000 للمتر وبمتوسط 3,524 للمتر.

## معدل مساحة الأراضي السكنية



## معدل المساحة التجاري (SAR/Sqm)





مراحل المشروع:





- (1) الصك القديم **غير مطابق** مع المعالم على الطبيعة.
  - (2) الصك القديم **لا يعطي** نفس المساحة المدونة في الصك.
  - (3) الصك القديم **غير مرتبط** مع المخططات والقطع المجاورة.
  - (4) الصك القديم **غير مقبول** لدى الأمانة لبده الأعمال الهندسية والتصميم والتخطيط.
  - (5) بعض الملكيات متداخلة بالموقع ووصف الصك لا يعطي المساحة الحقيقة المدونة به.

- (1) شكل الأرض بكراتها زاد من صعوبة الرفوعات المساحية
  - (2) طبيعة الأرض وطبوغرافيتها أثر على الزمن المخصص للرفع
  - (3) اعتماد الخيار الأنسب لأعمال الرفع المساحي شكل تحدياً للمضي قدماً بالمشروع
  - (4) ضمن الجوار وجد العديد من التداخلات حيث يتطلب رفع كل معالم الموقع مثل، أشجار الأثل ، البتر ، وتحديد الحدود والاركان من خلال هذه المحددات على اختلافها.

نظام التسجيل في وزارة العدل لا يقبل الا بعد كسرات محدود لحدود الصك حيث تعذر استصدار الصك الجديد بسبب عدم قدرة النظام على قراءة بيانات الصك نظراً للكثرة التفاصيل.

- 1) لاصدار الصك الجديد تطلب معاملة خاصة واجراءات عديدة من أهمها: تسوية التزاعات الحاصلة على حدود الصك

2) مراجعة العديد من الجهات والدوائر الرسمية والفاوضات والمتاخمة للحدثة والمستمرة لأخذ الموافقات الضرورية

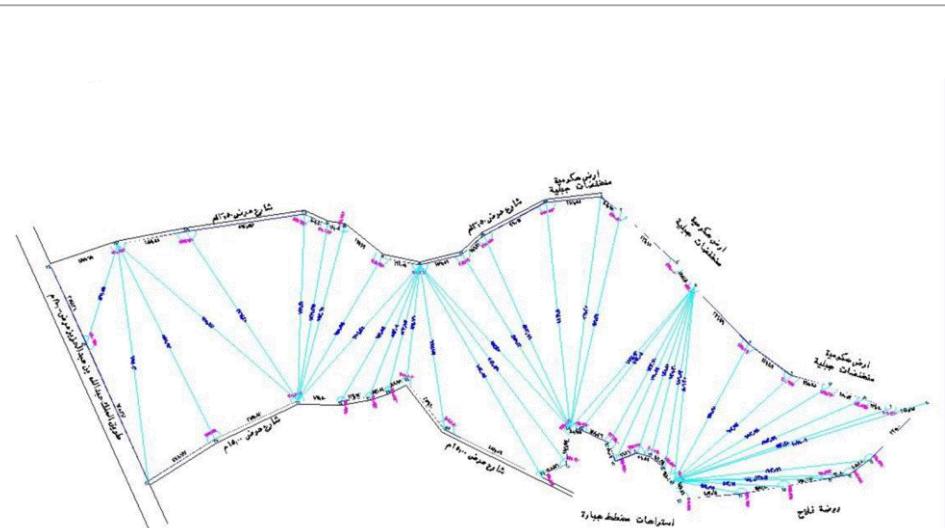
- (1) تم تحديد خطة عمل ومسار خاص بتحديث الصك القديم واجراءاته ومتطلباته
  - (2) تم تنفيذ الخطة ومتابعة الاستشاري بكافة الاجراءات لحين انتهاء المعاملة
  - (3) جرى وضع 3 تصورات لحل مشكلة عدم تطابق وصف الصك مع مساحته مع بيان أثرو ونتائج اختيار كل بديل وتم اعتماد أحد التصورات الذي أدى بالنهاية لموافقة الأمانة ووزارة العدل

- (1) تم عمل وإنجاز كافة الرفوعات المساحية المطلوبة للموقع
  - (2) قام الاستشاري راديان بأخذ الموافقة من مالك المخطط (الشركة) بتعديل الصك.
  - (3) وتم مراجعة أمانة منطقة القصيم واعتماد لوحة الرفع المساحي
  - (4) وإنجاز بربط الأرض بنظام الإحداثيات المعتمد لدى الأمانة واستصدار خطاب من أمانة منطقة القصيم إلى كتابة العدل ببريدة بالملوء الموافق على تعديل الصك.

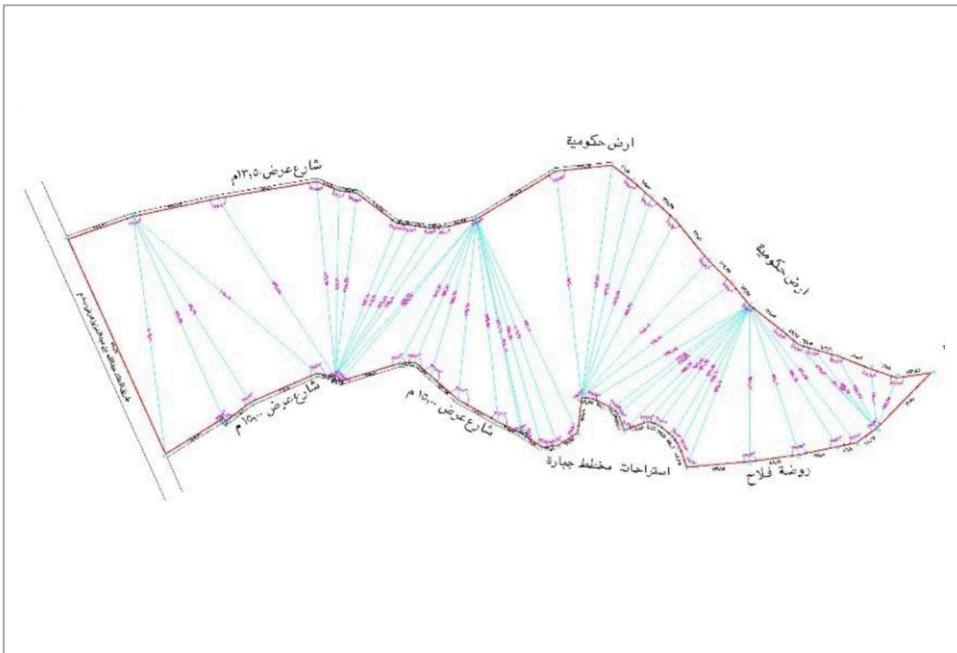
تم حل مشكلة نظام التسجيل في وزارة العدل الذي لا يقبل الا بعد كسرات محدود لحدود الصك ولا يستطيع قراءة بيانات الصك  
نظراً لكتلة التفاصيل، وذلك من خلال:  
(1) إعادة دراسة الصك  
(2) وتقليل عدد كسرات الأضلاع والزوايا لمحاولة إصدار الصك الجديد بعد التعديل،

- (1) انتهاء المعاملة واستلام الصك المحدث حيث استغرقت المعاملة ق
  - (2) تم التقديم على سريان الصك واستصداره
  - (3) اعتماد واستصدار القرار المساحي
  - (4) استصدار لوحة الرفع المساحي والربط والتفصيلي من الامانة

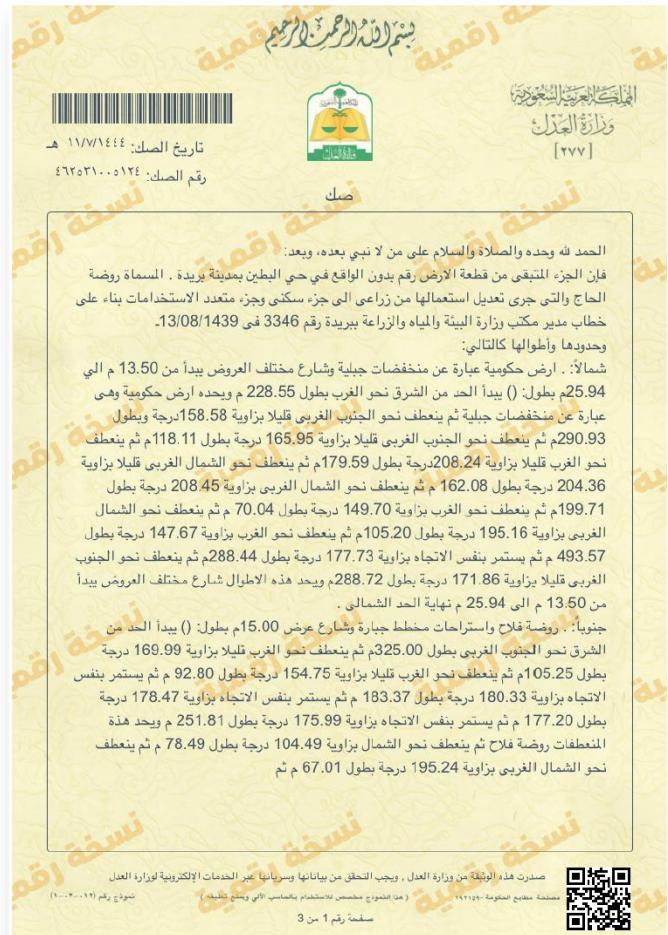
نظراً لوجود كسور في أضلاع المخطط تقدر بـ 88 كسرة ولعدم إمكانية التسجيل في وزارة العدل الذي لا يقبل إلا بعدد كسرات محدود لحدود الصك ولا يستطيع قراءة بيانات الصك نظر الكثرة التفاصيل ونتج عن ذلك حصر عدد الكسور إلى 46 كسر من دون التعدي والتجاوز على المجاوريين.



## الرفع الم Sahi بعد التعديل 46 كسرة



## الرفع الم Sahi قبل التعديل 88 كسرة



الصك بعد التحديث - 2023



الصلك قبل التحدث - 2018

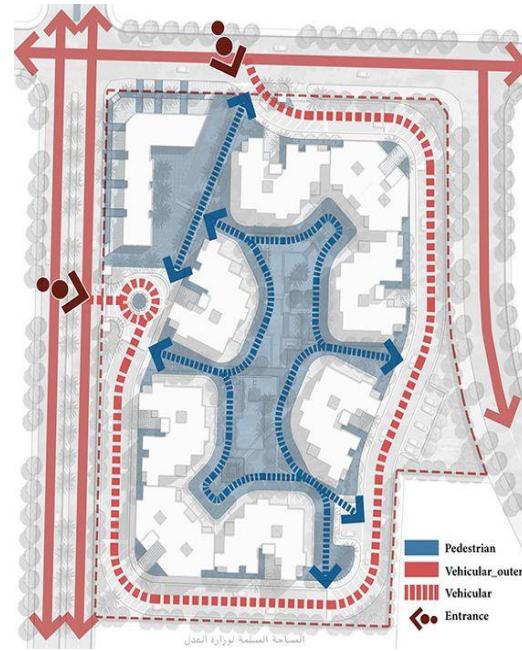


الخيار التطوير المخطط السكني التجاري نظراً لطبيعة استخدام الأرض ليحقق دخلاً مرتفعاً من خلال تحسين قيمة العقارات فيه ولوجود إقبال متزايد من السكان والمستثمرين للتملك فيه نظراً لوجود الخدمات المستهدفة تحقيقها في المخطط.

## مخطط سكني تجاري



### رؤية المشروع

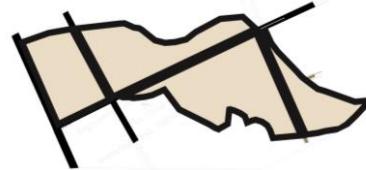


المزج بين الحياة العصرية وأصالة الماضي  
بإيجاد التوازن المناسب بين الجوانب  
الاقتصادية والاجتماعية والبيئية  
بتحقيق معايير جديدة للتميز، لخلق  
مجتمعات نابضة بالحياة.



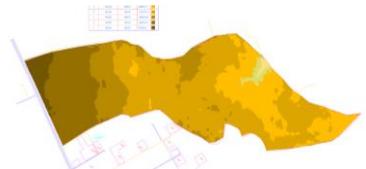
- 1) شكل الأرض المحيطي عشوائي ومتعرج وغير منظم ويتسبب  
بأيجاد مساحات غير هندسية
- 2) حدود الأرض الخارجية لا تؤمن تصميم شواع محيطية  
نظامية وانسانية
- 3) شكل الأرض يتطلب استراتيجية وادوات للتعامل

### شكل الأرض



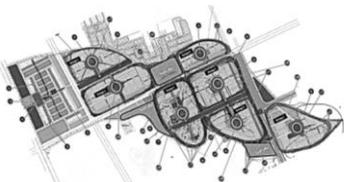
- 1) طريق رئيسي أفقي بعرض 60 مترا يقسمه إلى نصفين
- 2) طريق رئيسي عمودي بعرض 60 يقسمه إلى نصفين
- 3) طريق غربي بعرض وأبراج كهربائية
- 4) هذه المحدودات مع شكل الأرض لا تساعد لعمل مخططات  
مجاورات سكنية نظامية الحل والحركة

### محدودات المخطط



- 1) حجم المخطط بلغ قرابة 2.5 مليون م<sup>2</sup> مما أوجد تحدي في  
التعامل مع هذه المساحة وتأمين خدماتها
- 2) حجم المخطط يؤثر على طريقة اختيار مراكز خدمة الاحياء  
وطريقة الحركة بين المراكز والقطع السكنية
- 3) طبغرافية الأرض تضم ميل بفارق يقارب 20 متر

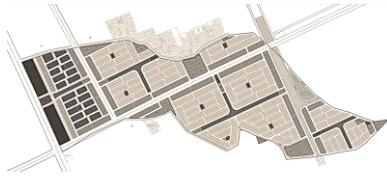
### حجم المخطط



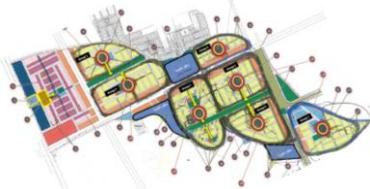
- 1) متطلبات المالك بعمل تصاميم تضم مجاورات سكنية ومرافق  
احياء بشكل منظم ويؤمن الحركة
- 2) حجم المخطط نسبيا يعتبر كبيرا و التعامل معه بشكل اجمالي في  
ظل وجود محدودات وقوانين يؤدي الى خلل في الحركة والوصول
- 3) مراكز جذب وممرات مشاة لاحياء المشروع

### متطلبات المالك

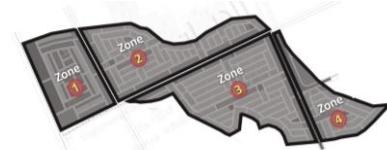
تحديات التصميم



- 1) تم عمل أكثر من 25 تجديد للمشروع وعدد لا يقل عن 10 مراجعات تصميمية من خلال إدارة فريق اتحاد الراجحي العقارية
- 2) تم تعيين مكتب متخصص لترقية مستوى المشروع واجراء مراجعة لتطويره



تم التغلب على مشكلة شكل الأرض ومحددات المخطط بواسطة استخدام وتطبيق فكرة مراكز الأحياء الخدمية وتزييلها حسب الأشكال المتاحة في المخطط الحالي مع دراسة خاصة لدراسة الفرص التخطيطية الناتجة عن ذلك و تحويلها الى مجاورات سكنية ذات مراكز مرتبطة مع مراكز الجذب كالممشى



- حجم المخطط وشكيله غير المنتظم تم معالجته بمرحلتين هما:
- 1) تقسيم المخطط الى زonas و مناطق يسهل التعامل معها مع احترام المحددات
  - 2) دراسة الفرص الناتجة عن أشكال هذه المناطق ثم ملائمة و تكييف شكل المجاورة ووضعها بها



- 1) تم اعتماد المخطط داخليا بعد قيادة عمليات المراجعة ووضع التصور التخطيطي للفكرة والتحقق من تنفيذها
- 2) وضع المتطلبات بحيث تكون متوافقة مع الأسس التخطيطية العالمية وتلي احتياجات ورغبات السكان والتاكد من تنفيذها حين اغلاق الاعتماد.

### إدارة مراجعة التصاميم

### محددات المخطط

### حجم المخطط

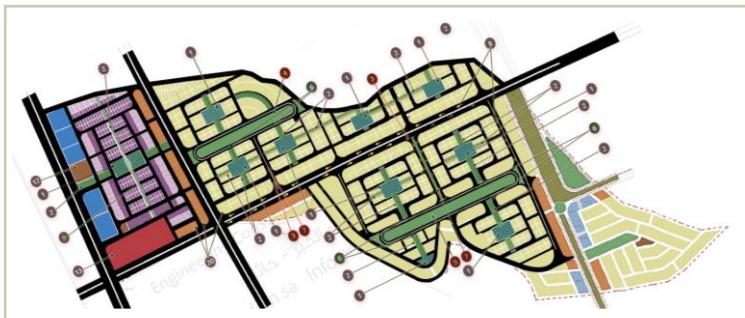
### متطلبات المالك



6



5



4



3



1

2

3

4

5

6

## الاستخدامات

مخطط سکنی تجاري

المؤشرات الرئيسية	المساحة م2	%
مساحة المالك للأرض	1,183,360	47.0
مساحة التخطيط	1,231,154	48.9
خط الكهرباء	68,827	2.7
الشعيب (تجمع المياه)	35,680	1.4
مساحة الأرض	2,519,020.94	100%

## برنامج التطوير

الاستعمال	مساحة الأرض	المساحة م <sup>2</sup>	النسبة	عدد القطع
سكنى		798,539	31.70%	1,966
سكنى تجاري		266,882	10.59%	180
مشاريع متميزة		86,943	3.45%	8
سكنى عمارت		30,997	1.23%	25
<b>نسبة المالك</b>	<b>1,183,360</b>	<b>%46.98</b>	<b>2,179</b>	
نسبة المراقب (استثمارات بلدية، المساجد، المراقب الحكومية)	165,710	%6.58	40	
ممرات ومواقف وحدائق وبحيرة و مسارات مركبة والشعيب ومسار الكهرباء	276,356	%10.97	4 حدائق مركبة	
الشوارع	893,595	%35.47	-	
<b>المساحة التخطيطية</b>	<b>1,335,661.06</b>	<b>%53.02</b>	-	
<b>مساحة الأرض</b>	<b>2,519,020.95</b>	<b>100%</b>	-	

بمساحة أرض 2,519,021 م<sup>2</sup> يتكون المخطط من 2,179 قطعة أرض بمساحات بيعية 1,183,360 م<sup>2</sup> بين (سكنى - سكني عمائر - تجاري سكني - مشاريع مميزة) بتخطيط الأرض إلى 6 مجاورات سكنية وفي قلب كل مجاءرة حديقة مركبة.





## البرنامج الزمني

الرقم	النشاط الرئيسي	تاريخ البدء	تاريخ النهاية	المدة (بالأشهر)
1	أعمال التصميم	2023-06-13	2024-09-15	15
2	أعمال التنفيذ	2024-10-01	-	
3	طرح المشروع للمناقصة و اختيار المقاول	2024-07-01	2024-09-30	3
4	تنفيذ البنية التحتية مع المقاول وبداية المشروع	2024-10-01	2026-03-31	18
5	إستلامات كافة أعمال التنفيذ	2026-04-01	2026-06-30	3
6	الاعتماد النهائي من الأمانة وتسليم المشروع	2026-07-01	2026-09-30	3
7	أعمال التسويق والحجوزات	2025-07-01	2027-12-31	30
8	مركز المبيعات	2026-01-01	2027-12-31	24



## معدل البيع

متوسط سعر المتر المربع في الأراضي المحيطة / ريال



عدد القطع

قطعة 2,179

معدل البيع  
للمتر 521



## خطة البيع

فترة البيع 24 شهر  
2027 ← 2025

سنة 1	سنة 2
70%	30%

## افتراضات البيع

حسب المعطيات من عينة الدراسة في الأحياء المجاورة مع الأخذ في الاعتبار حجم المعروض الحالي والمستقبل، في التالي قيمة المتر لكل نشاط على حد:

السكنى	السكنى عمائر	التجاري السكني	التجاري عمائر
450	600	650	750

## الجدول الزمني للمشروع



### افتراضات التكاليف الرئيسية

تكاليف ادارة الصندوق  
1.5% / سنوي



18,590,375 ريال

تكلفة البنية التحتية  
75 ريال / م<sup>2</sup>



188,926,571 ريال

تكلفة الأرض  
89 ريال / م<sup>2</sup>



224,192,864 ريال

### تحليل بنود تكلفة البنية التحتية

القيمة	%	البند
34,006,782 ريال	18	أعمال الموقع العام
11,335,594 ريال	6	أعمال الرصف
41,563,845 ريال	22	أعمال شبكات المياه والصرف الصحي
32,117,517 ريال	17	أعمال شبكة الكهرباء والهاتف
944,636 ريال	0.5	الاعتماد النهائي
188,926,571 ريال		

القيمة	%	البند
3,778,531 ريال	2	أعمال التصميم والاشراف الهندسي
18,892,657 ريال	10	أعمال الطرق
9,446,328 ريال	5	أعمال الإنارة
32,117,517 ريال	17	أعمال شبكة تصريف مياه الأمطار
4,723,164 ريال	2.5	أعمال المساحي والفرز والتبيير
تكلفة البنية التحتية الإجمالية		

تحليل العوائد

المشروع بالكامل

22.5%

16,842,881 ريال

%49.3

%30.7

%60.6

Project IRR

NPV (SAR, mn)

ROI

Equity IRR

ROI

معدل الخصم

% 12

معدل الفائدة

% 8

التمويل 100,000,000 ريال

LTV = %24.2

الأفتراضات  
المالية

الملاخص المالي

بالريال

616,620,600 ريال

224,192,864 ريال

188,926,571 ريال

413,119,436 ريال

203,501,164 ريال

الوصف

إجمالي الأيرادات

تكلفة الأرض

تكلفة البنية التحتية

اجمالي تكلفة التطوير

ربحية المشروع

نقاط التعادل

521 ريال

متوسط سعر البيع المستهدف / م<sup>2</sup>

1,183,360 / م<sup>2</sup>

المساحة البيعية الصافية

349 ريال

نقطة تعادل للمتر البيعي / م<sup>2</sup>

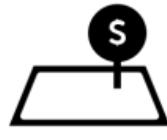
792,820 / م<sup>2</sup>

نقطة تعادل بيع المساحة

قيمة الأرض

2 / م<sup>89</sup>

224,192,864 ريال



تكلفة التطوير

من دون تكلفة الأرض / 75 للمتر

188,926,571 ريال



تحليل الحساسية تمويل ذاتي

IRR/ Project	Development Cost per SQM						
Sale Price per SQM	22.5%	55	65	75	85	95	105
	350	6.8%	3.4%	0.1%	-2.9%	-5.7%	-8.4%
	450	21.0%	17.3%	13.8%	10.5%	7.5%	4.6%
	521	30.1%	26.2%	22.5%	19.1%	15.9%	12.9%
	550	33.6%	29.6%	25.9%	22.5%	19.2%	16.1%
	600	39.4%	35.4%	31.6%	28.0%	24.6%	21.5%
	650	45.0%	40.9%	36.9%	33.3%	29.8%	26.6%

ROI/ Project	Development Cost per SQM						
Sale Price per SQM	49.3%	55	65	75	85	95	105
	350	14.2%	6.8%	0.3%	-5.5%	-10.6%	-15.2%
	450	46.8%	37.3%	28.9%	21.5%	14.9%	9.0%
	521	70.0%	59.0%	49.3%	40.7%	33.0%	26.2%
	550	79.4%	67.8%	57.5%	48.5%	40.4%	33.2%
	600	95.7%	83.0%	71.9%	62.0%	53.2%	45.3%
	650	112.0%	98.3%	86.2%	75.5%	66.0%	57.4%

تحليل الحساسية تمويل بنكي

IRR / Project	Development Cost per SQM						
	30.7%	55	65	75	85	95	105
Sale Price per SQM	350	7.9%	2.6%	-2.5%	-7.5%	-12.5%	-17.4%
450	28.2%	23.2%	18.3%	13.5%	9.0%	4.5%	
521	40.6%	35.5%	30.7%	26.0%	21.5%	17.2%	
550	45.3%	40.2%	35.4%	30.7%	26.2%	21.9%	
600	53.0%	47.9%	43.0%	38.4%	33.9%	29.6%	
650	60.3%	55.2%	50.3%	45.6%	41.1%	36.8%	

ROI / Project	Development Cost per SQM						
	60.6%	55	65	75	85	95	105
Sale Price per SQM	350	14.3%	4.5%	-4.1%	-11.7%	-18.5%	-24.5%
450	57.3%	44.8%	33.7%	23.9%	15.2%	7.4%	
521	87.9%	73.4%	60.6%	49.3%	39.2%	30.1%	
550	100.4%	85.0%	71.5%	59.6%	48.9%	39.4%	
600	121.9%	105.1%	90.4%	77.4%	65.8%	55.3%	
650	143.4%	125.3%	109.3%	95.2%	82.6%	71.3%	

## تحليل المخاطر

### 1. المخاطر المالية:

- تمثل قيمة التمويل الى المشروع نسبة 24.2% وفي ظل ارتفاع معدلات الفائدة على التمويل للمشترين سواء الأفراد أو الشركات في المشروع قد ينبع عنه مخاطر السداد للقرض لتأخر المبيعات.
- حجم المعروض من المخطط ما يعدل 2,179 قطعة سيوفر حجم معروض بالمنطقة بالإضافة الى المعروض الحالي للمشاريع الحالية.

### 2. المخاطر التسويقية:

- ارتفاع المخاطر التسويقية للمشروع والسبب الرئيسي لعدم وجود سابقة أعمال في المنطقة لبيع الأراضي السكنية المجزأة لمنطقة القصيم.
- المعروض بالمنطقة للمخططات المجاورة مما يؤثر على سهولة البيع وتنافسية السعر.

### 3. المخاطر القانونية:

- التغيرات في اللوائح والتشريعات والتأخير في الحصول على التصاريح قبل بداية المرحلة التنفيذ وما بعد مرحلة التنفيذ والتي يتم خلالها فرز الصكوك.

### 4. المخاطر التطويرية:

- مخاطر تأخر الاعتماد النهائية للمشروع ومراحل اطلاق الخدمات للمخطط التنظيمي.
- تم تصميم المخطط ليخدم مختلف الفئات المستهدفة بمنطقة القصيم وبمختلف اsteenad اهداف نظام البناء للشرايع المستهدفة للسكنى والتجاري وبأنظمة بناء مختلفة.

### 5. المخاطر البيئية:

- تأثر البيئة سلباً بالضجيج وتطاير الغبار والأتربة خلال مراحل التنفيذ.

### 6. مخاطر التنفيذ:

- تمثل مخاطر التنفيذ مع المقاول في المتطلبات والمواصفات للمشروع ومستوى المنتج النهائي المقدم وتجاوز التكاليف وتأخر إنجاز المشروع، وتم ترشيح مقاولين وإختيار مقاول ذو تصنيف مرتفع وخبرة بمشاريع مماثله بغرض تخفيض المخاطر.

## الوصية

- الموافقة على تمويل بناء المسجد الرئيسي حتى البحث عن متبرع للمسجد وتفويض الرئيس التنفيذي بإكمال اللازم.
  - الموافقة على خيار طرح المشروع في صندوق عقاري وتفويض رئيس المجلس أو من ينوبه بإكمال الإجراءات شريطة أن تكون صافية الارباح الناتجة أعلى من التطوير المباشر.
  - الموافقة على تفويض الرئيس التنفيذي بإكمال اللازم وتعميد المقاول للمشروع واختيار آلية التمويل.



# مخطط النوايف