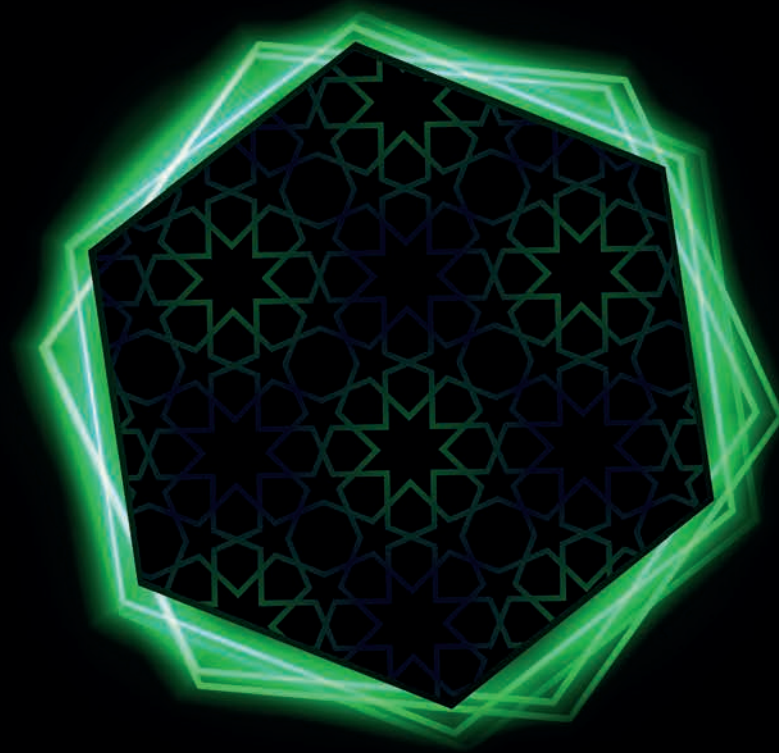


THE SAUDI REPORT

2022



FOREWORD

The 2020's is set to usher in a decade of change and transformation across Saudi Arabia and with it will come a host of challenges as well as opportunities for the Kingdom's real estate markets.

As we begin to emerge from the pandemic, I am filled with optimism about the momentum of change that is being unleashed across Saudi Arabia and the energy and excitement the National Transformation Plan and Vision 2030 is injecting into real estate markets across the country. Historically, Saudi Arabia's real estate market was a bit of an enigma, often perceived to be opaque and inaccessible, but how times have changed.

The sleeping giant has awoken and with over US\$ 1 trillion of real estate projects planned, or underway, the Kingdom is transforming at a phenomenal pace. New Giga projects are set to redefine living, while also tempting international institutional investment in a way that the region has not seen previously. And I believe the best is yet to come.

In our 2022 Saudi Report, we investigate the attitudes and appetite amongst Saudi nationals to rent, or purchase homes through our annual residential survey and we zoom in on how the Giga projects are perceived amongst potential future buyers, investors, and residents.

We invite you to explore our fascinating research findings and welcome the opportunity to discuss our analysis with you in more detail.

James Lewis
Partner - Managing Director, Middle East & Africa



CHANGE IS THE ONLY CONSTANT IN SAUDI ARABIA

Knight Frank's 2022 Saudi Arabia Real Estate Market Survey, carried out in partnership with YouGov, has been designed to understand domestic appetite for residential property in the Kingdom, with a particular focus on the attractiveness of the planned Giga projects as investment hotspots.

Two separate surveys have been undertaken to help us assess and analyse Saudi nationals' preferences when it comes to living in the Kingdom and investing in its residential real estate sector:

Survey 1: 1,003 Saudi national households' opinions have been gathered across the cities of Riyadh, Jeddah and Dammam, split between those who are tenants and those who are homeowners

Survey 2: 55 Saudi national high net worth individuals (HNWI), each with a net worth in excess of US\$ 500,000 (excluding their main residence) have been surveyed, to gain the view of the wealthier segment of the population and also to gauge the size of the Kingdom's rapidly emerging second homes market.

The surveys have been designed to capture sentiment, which we feel is a better indicator of future capital allocation, rather than deals themselves.

Our report investigates the drivers behind the intentions of all the survey respondents, which provides a useful steer on future investment intentions in terms of the type of residential assets they are likely to target.

The surveys have a particular focus on the Kingdom's giga-projects, where we understand starting ticket prices are expected to be in the region of US\$1 million (c. SAR 3.75 million), hinting strongly that the target for these homes is likely to be the country's HNWI population.



THE EXPLOSIVE GROWTH OF THE KINGDOM'S HOUSING MARKET



The ambition that underpins Vision 2030 is being borne out in reality and the Kingdom already has in excess of **US\$ 1 trillion of real estate** and infrastructure developments underway. And this is only about a third of the total spend planned.

The number and value of mega projects around the country is set to transform Saudi Arabia's real estate landscape, standard of living and lifestyle offering, but perhaps most importantly, showcase the Kingdom's vision for an ultra-modern future to a global audience.

About **US\$ 300bn of the total spend** to date is dedicated to new infrastructure, including vast new pan-Saudi passenger rail networks and a brand-new airport for Riyadh (US\$ 147 billion), which is expected to be the home base for a new national airline.

The scale of infrastructure improvements in the country is phenomenal. The aggressive targets laid out by the government around attracting **100 million annual visitors to the country by 2030** means both adequate and first-class gateways need to be created. And we're already seeing the first of these trickling through. Take for instance the new cruise terminal at Jeddah Islamic Port – the first cruise routes are already in operation. And these developments are not vanity projects; they are going to have a significant impact on economic growth.

The cruise industry itself is set to create up to **50,000 jobs nationally**, according to the Public Investment Fund and 1.5 million cruise visitors are expected annually by 2028.

On the real estate front, at least eight new cities are planned, mostly on the country's western seaboard, along the Red Sea coast, where nearly **US\$ 575 billion** is being spent. Together, these projects will deliver over 1.3 million new homes, more than 3 million sqm of world-class offices and over 100,000 hotel rooms by the end of the decade.

NEOM alone will cost an estimated US\$ 500 billion and is being positioned as a new vision for future cities. This new metropolis will not be just another smart city, but one that sees cutting edge technology being used to create one of the most innovative and sustainable places in the world.

Meanwhile, Riyadh is poised to become entrenched as the commercial nerve centre for the Kingdom, with more than 100,000 new homes expected by the end of 2023 and close to 3 million sqm of new office space in the works, along with over 12,000 hotel rooms, spread across mega projects worth an estimated **US\$ 63 billion**. As a result, the population of the capital is projected to exceed 15 million by 2030.

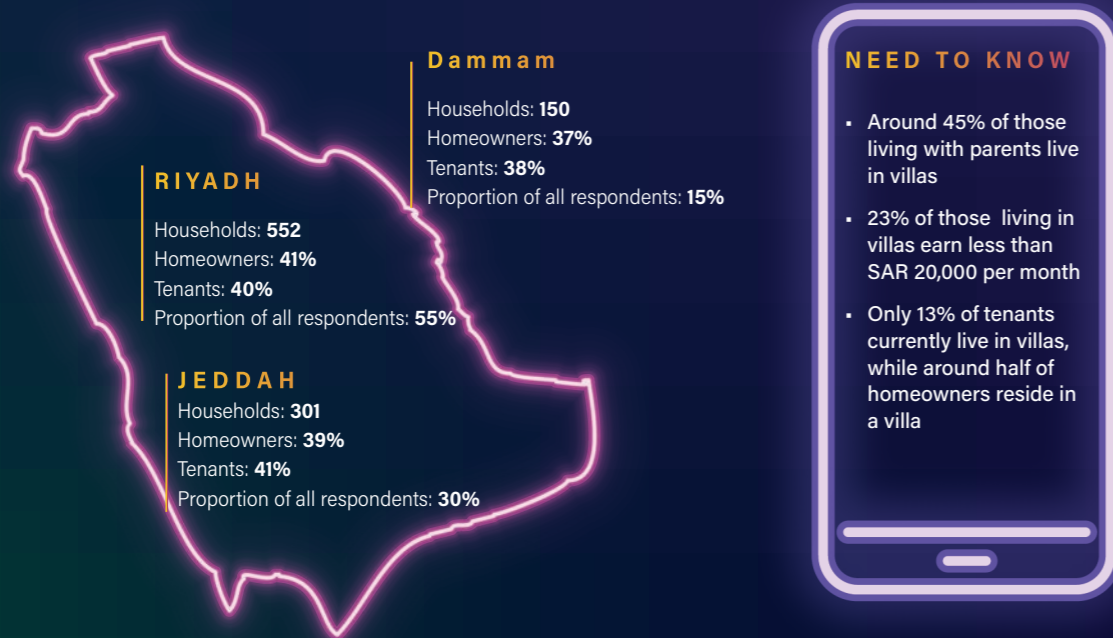


Discover the full report

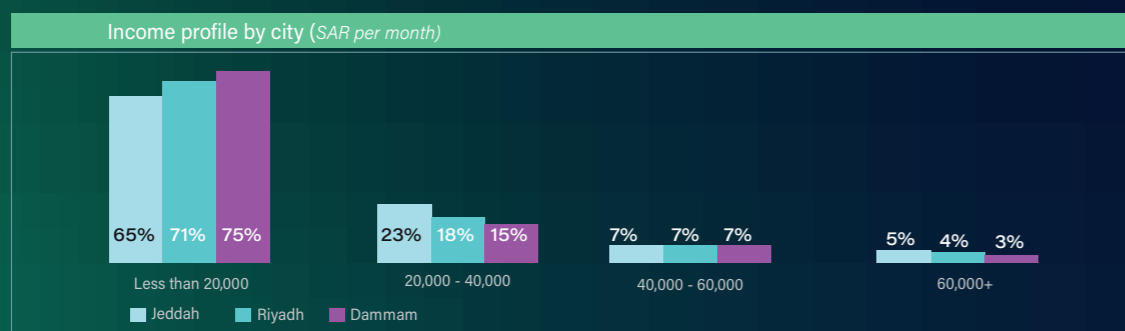
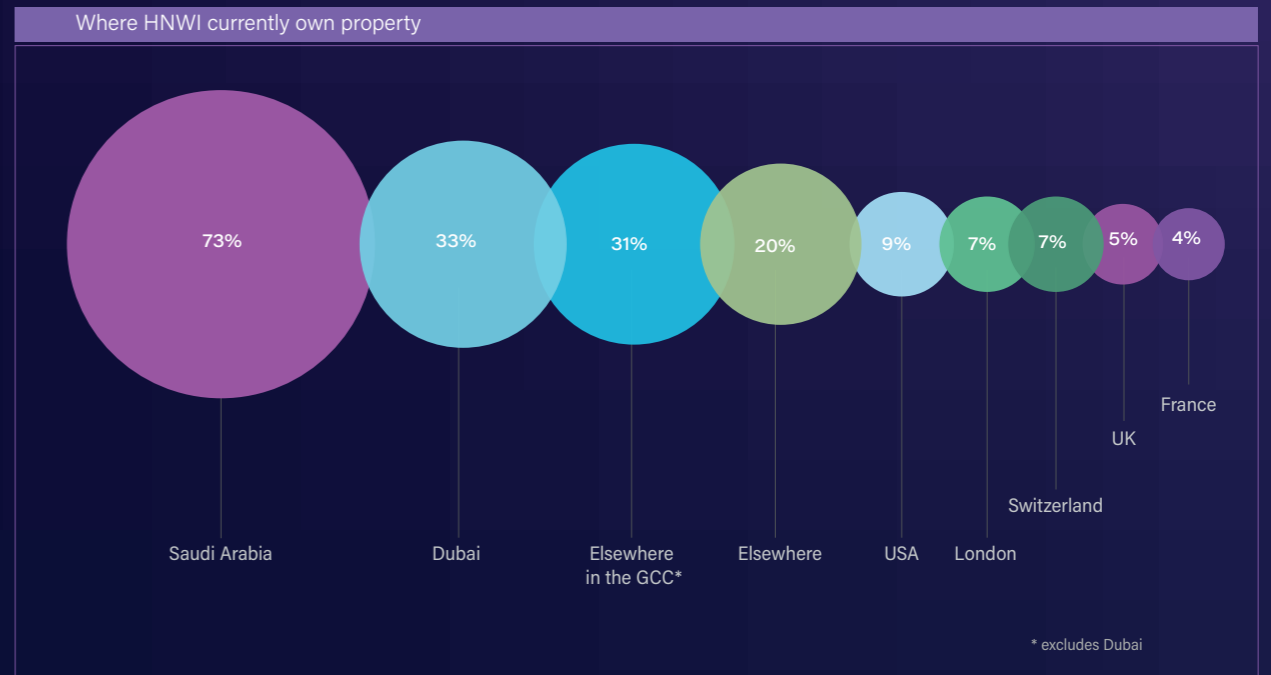
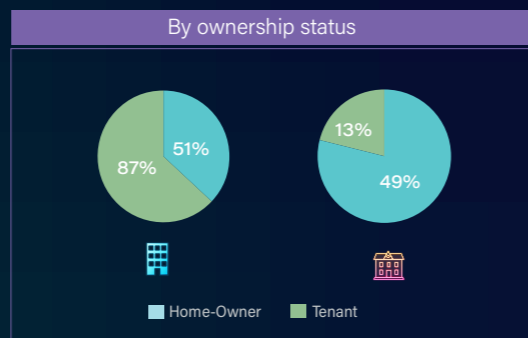
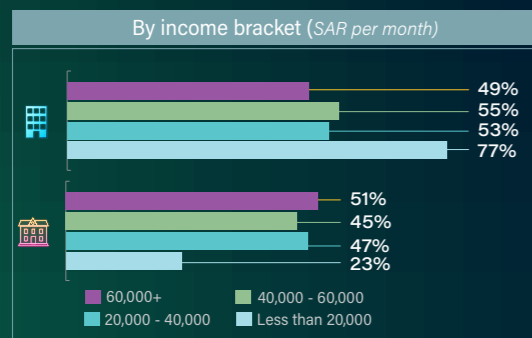
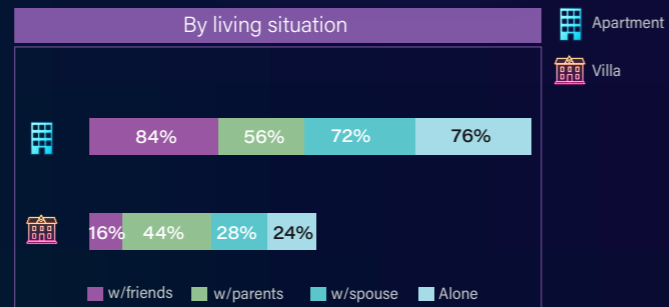
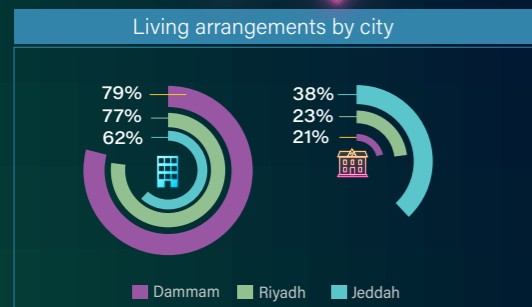
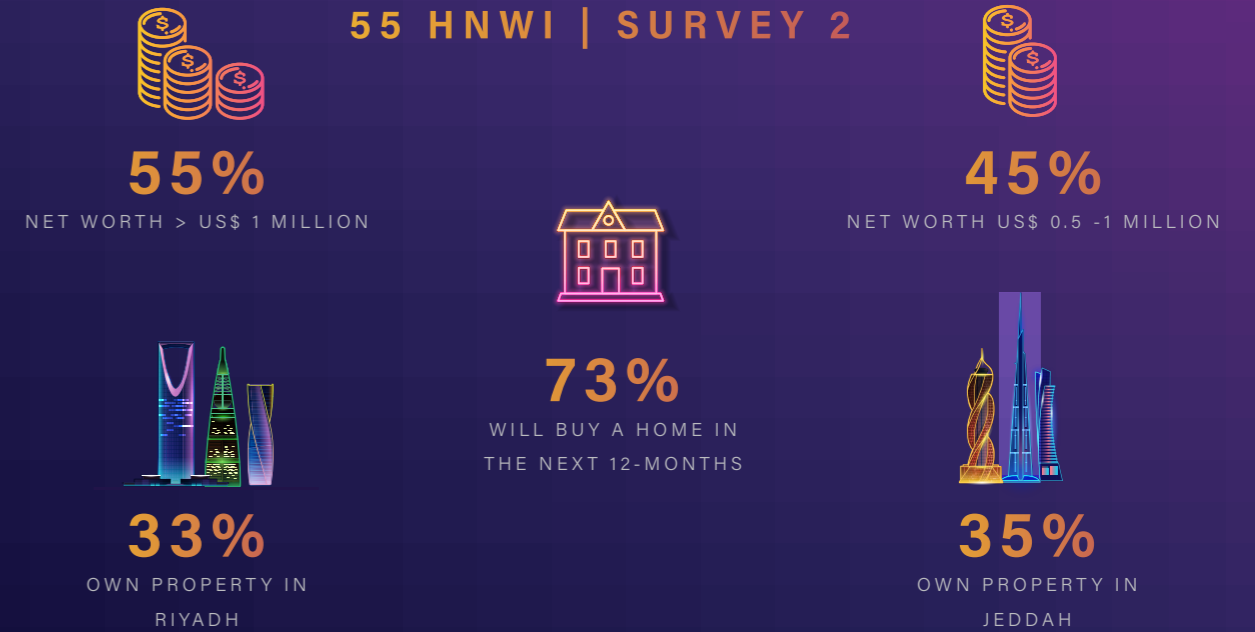
OUR SURVEYS

Survey 1 encompasses the responses of households in Riyadh, Jeddah and Dammam, with a third of people aged below 35. Survey 2, meanwhile, is focussed on the Kingdom's HNWI.

1,003 HOUSEHOLDS | SURVEY 1



55 HNWI | SURVEY 2



Source: Knightfrank, YouGov



Discover our data

PRIVACY, PRIVACY, PRIVACY

The importance of privacy amongst those living in villas transcends geography.

One of the first factors we wanted to investigate was around households' living arrangements and the drivers behind their current home choice.

Overall, for those living in villas, privacy (68%) ranks as the most popular consideration. This was closely followed by more space, both outdoors (56%) and indoors (51%), which we believe is a direct result of the pandemic and the desire for more space as households begin to adapt their working patterns, with the expectation of spending more time at home in the future. Shared facilities were, perhaps unsurprisingly, the least popular consideration for villa occupants (23%).

The importance of privacy amongst those living in villas transcends geography, with those in Riyadh (66%) valuing privacy as much as those in Jeddah (71%) as well as Dammam (73%).

Married couples (73%) value privacy far more than those living with their parents (62%), mirroring the trend amongst

homeowners (74%) and tenants (61%).

Interestingly, the highest earners (>SAR 60,000 per month) appreciate privacy the most (78%), when compared to respondents in other income brackets.

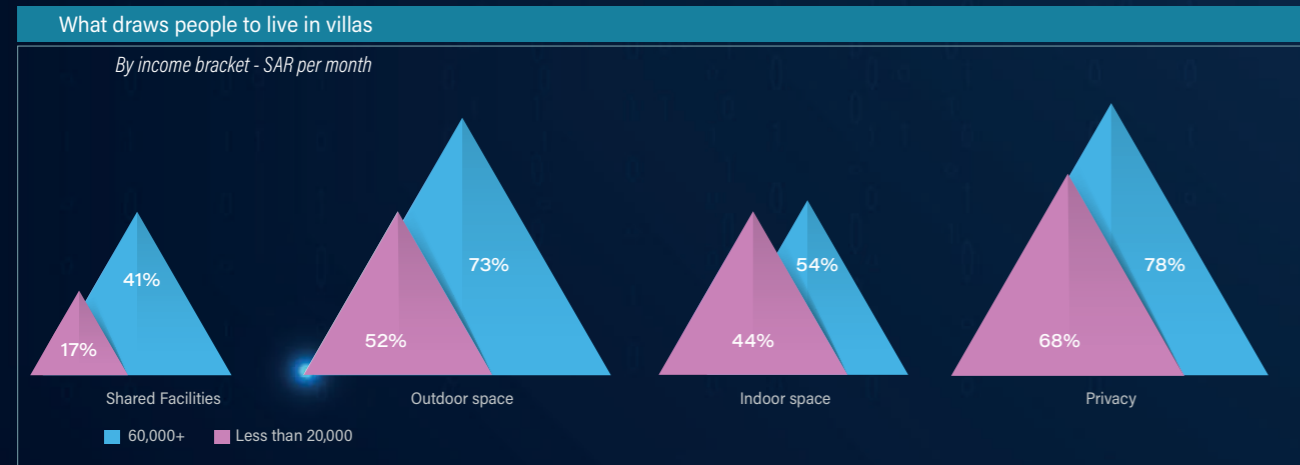
Apartment dwellers have different priorities to those in villas

Those living in apartments have somewhat different priorities, with cost considerations (62%) topping the list of drivers. This trend is echoed around the Kingdom, however is more prevalent amongst married couples (65%), those on monthly earnings of less than SAR 20,000 (64%) and respondents with a monthly take-home pay of above SAR 60,000 (64%).

In general, tenants (69%) appear to prefer living in apartments primarily due to cost savings; i.e., the lower rental costs associated with leasing an apartment, as opposed to a villa.



The highest earners appreciate privacy far more than those in lower income brackets



Source: Knightfrank, YouGov

NEED TO KNOW

- Despite privacy emerging as the top consideration for villa occupants, this varies by age quite significantly, with millennials placing less emphasis on this factor
- Villa occupants in Dammam are the least interested in shared facilities (8%), compared to Riyadh (24%) and Jeddah (29%)
- 70% of those living alone in villas value outdoor space
- 73% of those living with their spouses value privacy most
- Tenants value (affordable) rental rates of apartments (69%) far more than location (33%)
- Apartment owners however have a more balanced view, with both pricing (53%) and location (41%) being cited as top reasons for choosing to own and live in an apartment

HOME SWEET HOME

Amongst homeowners, the achievement of a life long goal is the primary reason for opting to purchase a home.

Survey 1 also looks at the reasons respondents have chosen to buy or rent their homes.

Amongst homeowners, the achievement of a lifelong goal (57%) is the primary reason for opting to purchase a home, with those in Jeddah (60%) citing this reason more frequently than those in Dammam (57%), or Riyadh (56%). Interestingly, those earning less than SAR 40,000 per month say this sense of achievement of owning their own home is far more important to them than it is for higher income brackets. For those earning SAR 20,000-40,000 per month, for instance, this figure stood at 65%, compared to 50% for those on a monthly salary of SAR

40,000-60,000.

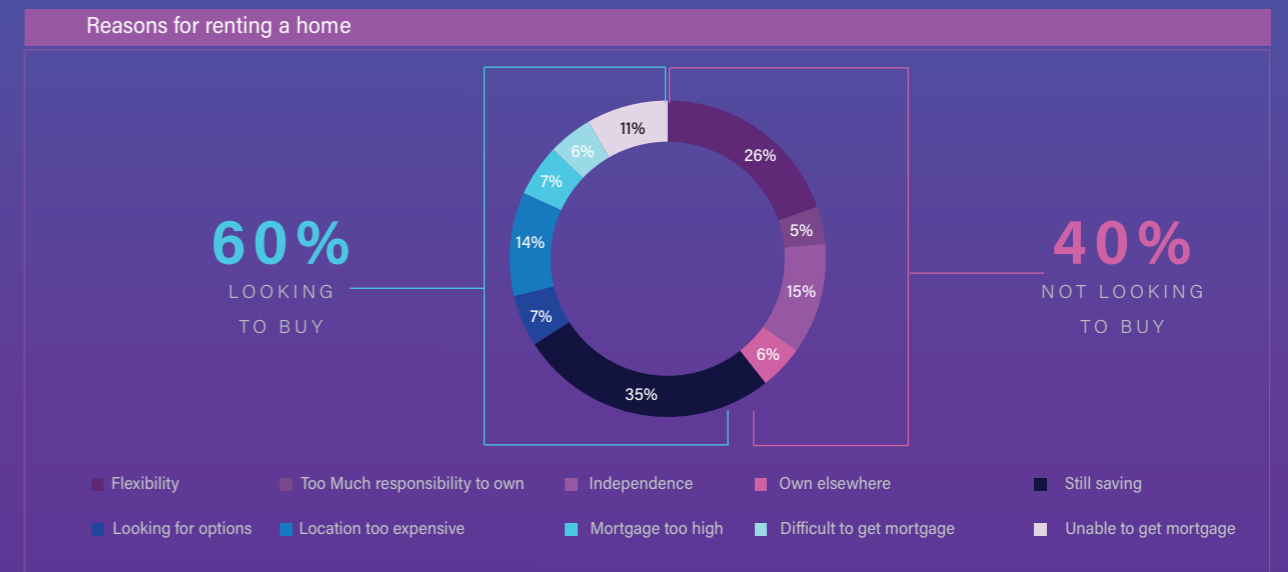
Nationwide, this sense of reaching the pinnacle of the property ladder through homeownership (57%) trumps reasons such as the security offered through buying your home (50%) and the fact that owning is cheaper than renting (25%). Attractive mortgage rates (15%) do not appear to be a significant homeownership driver. This is presumably due to the attractive rates available in the market and programmes such as Wafi and Sakani that have facilitated easier access to the housing ladder since the launch of the National Transformation Plan in 2016.

Tenants want to transition to homeownership

Of our respondents who are tenants, many claim to enjoy the freedom offered through renting a property (26%), while a smaller group (6%) already own a home elsewhere. In Riyadh, just 28% say they enjoy the flexibility and lack of responsibility that comes with renting, compared to 37% and 35% in Dammam and Jeddah, respectively, suggesting there is pent up demand amongst tenants in the capital who are looking to transition to homeownership. Equally, this could also

be reflective of the increasing number of domestic migrants that are temporarily relocating to Riyadh in search of better employment opportunities.

Interestingly, 60% of tenants would buy a property, but some are hamstrung by the need to continue saving for a deposit (35%), while others claim prices are too high for what they would like (21%), and 7% say they are actively trying to find suitable options.



Source: Knightfrank, YouGov

INSIGHT: Understanding homeownership in the Kingdom

The residential market in Saudi Arabia continues to expand at a rapid rate, as evidenced by the persistent strong price acceleration. Indeed, Riyadh and Jeddah have seen apartment values accelerate by 18.5% and 7.3% respectively, over the last 12 months, the fastest pace of growth in five years.

It is perhaps no surprise that some pressure points are starting to emerge in a market that has experienced no obvious price dampeners – quite the opposite is true thanks to programmes such as Sakani and Wafi that has seen 210,000 households benefit during 2021.

It's not just affordability that's becoming an issue, especially when it comes to villas. It is now also more culturally acceptable for a family to buy an apartment as their first home. Also, the young demographic of the country – 56% are below the age of 35 are expected to be less in favour of multi-generational living going forward, creating even more demand for housing. We are already witnessing a decrease in household sizes. Furthermore, with job creation rates accelerating in the Kingdom's economic heart, Riyadh, demand for single-person dwellings is likely to accelerate, hinting at the start of a structural shift in the market's demand dynamics.

Read more online: www.knightfrank.sa/saudi-report

NEED TO KNOW

- 57% of homeowners choose to purchase a home for sentimental reasons (fulfilling a lifelong goal)
- Tenants in Dammam have the highest percentage of those looking for home purchase options (11%)
- Tenants in Riyadh appear to least enjoy the flexibility offered through renting a home (36%)

THERE'S NO PLACE LIKE HOME...

Saudi Arabia is the most likely place first-time buyers will purchase their home, but this sentiment is not unanimous.



WHERE TENANTS WANT TO BUY THEIR FIRST HOME



Source: Knightfrank, YouGov



EXPERT INSIGHT

Arguably one of the most intriguing finds of our survey has been the emergence of a group of Saudi nationals who aspire to buy their first home outside the region altogether. At 11% overall, this figure is even greater than the United Arab Emirates. What's more, zooming into Riyadh and Jeddah reveals that this aspiration is higher still at 13% each. The data may be indicative of those who "own" through the virtue of ancestral, or family homes, but equally it may be reflective of those who are unable to get on the property ladder due to affordability constraints, or the lack of suitable options, which our survey has strongly hinted at, especially for lower income groups.

Faisal Durrani

Partner,

Head of Middle East Research



Hear our experts' views

CLIMBING THE PROPERTY LADDER

The majority (48%) of tenants are looking to spend between SAR 750,000 and SAR 2.2 million (US\$ 200,000 – 600,000) on their first home.

The future home ownership aspirations of our respondents have revealed some fascinating differences.

Amongst tenants, apartments (48%) are more highly coveted as a first home when compared to villas (31%). While branded residences appear to be the least popular option (5%), we feel this is reflective of the lack of branded residential stock in the market. Indeed, in Riyadh, there are just a handful of branded residential properties, which form a negligible proportion of all the units in the city.

Overall, 84% of tenants say they will want to make a purchase in the next 12 months. Those living with their parents (90%) have the strongest desire to buy their own home, while almost irrespective of monthly income bracket, the desire to transition to homeownership ranges from 88% (<SAR 20,000) to 92% (>SAR 60,000).

Amongst existing homeowners, who are planning to either upgrade their homes, or buy a second home, the appetite to purchase a villa (44%) is perhaps unsurprisingly higher than

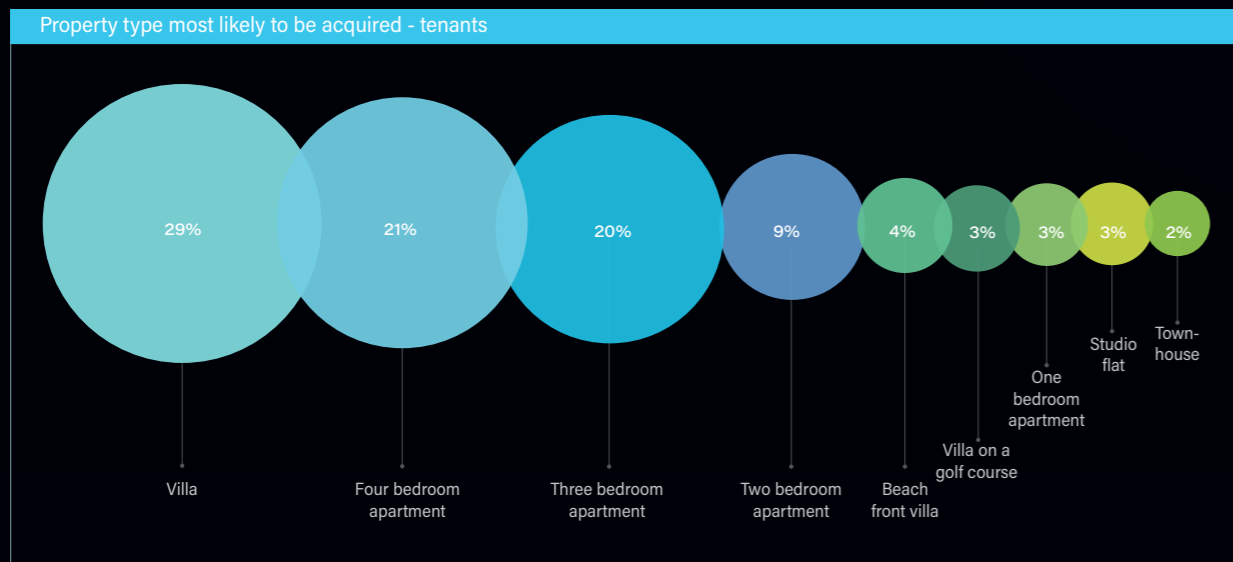
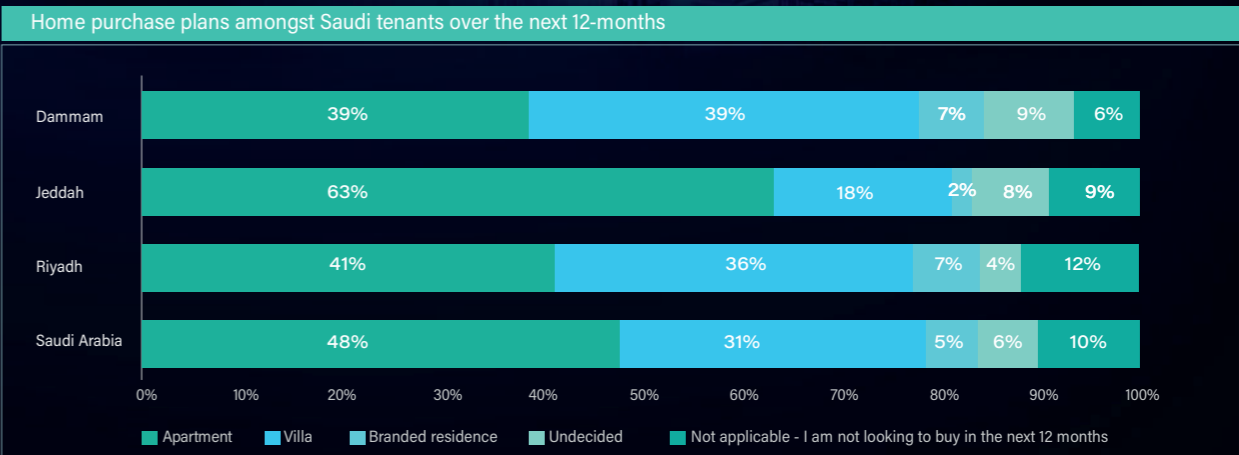


84% of tenants will make a property purchase within 12-months



apartments (41%). Dammam's homeowners have the highest appetite for branded residential property at 15%.

Budgets amongst homeowners are higher than their tenant counterparts, with 29% saying they will spend upwards of SAR 3 million on their next purchase (>US\$ 800,000), which bodes well for all the planned Giga projects in the Kingdom, all of which are believed to have starting price points of close to US\$ 1 million. While this clearly indicates the presence of a second homes market in the Kingdom, there is a risk of an oversupply of luxury homes in the future should all developers target this relatively small segment of the population.



Source: Knightfrank, YouGov

NEED TO KNOW

- Jeddah has the highest level of apartment demand at 61%
- Demand in Riyadh is equally split between villas (43%) and apartments (45%)
- Dammam has the highest overall demand for branded residences at 10%
- Tenants in Jeddah have the strongest desire (69%) to purchase apartments when compared to other locations
- 70% of those living alone prefer to own an apartment
- Those within the SAR 20,000 – 40,000 monthly income bracket have the highest demand for branded residences at 12%
- Tenants prefer apartments (53%), and homeowners prefer villas (45%)

WHAT BUYER'S WANT

Below we outline the top 10 amenities most likely to positively influence the decision to buy a home, as ranked by our respondents.



EXPERT INSIGHT

Superior retail provision has become more important than ever before. Retail has evolved beyond a purely transactional process and is now intrinsically viewed as a combination of an experience, entertainment, wellness and even education. Consumers are seeking memorable and valuable experiences and increasingly looking for such facilities near their homes. Developers and shopping mall owners need to rethink the shopping experience through the lenses of health and wellness, smart technology, and operational excellence. These elements are key to successfully revitalising footfall in malls during these COVID times. And the reality is, the pandemic has offered us an opportunity to advance new retail concepts that positively impact on people's lives and the cities they live in.

Pedro Ribeiro
Partner,
Retail Advisory, Saudi Arabia

SOUGHT AFTER AMENITIES



48%

Nearby mosque



42%

Supermarket



38%

Good views



37%

Dedicated parking



30%

Nearby shopping mall



27%

Lots of outdoor space



21%

Gym



19%

Balconies



19%

Spa / other wellness facilities



17%

Coffee shop

Source: Knightfrank, YouGov

Source: Knightfrank, YouGov

SHOW ME THE MONEY

We have also looked closely at the ways in which tenants and homeowners plan to finance their residential purchases and how they intend to use their new homes.

An interesting disparity between the aspirations of tenants and the reality of their finances has been a common thread throughout Survey 1.

We initially learned that most tenants (48%) have a budget of between SAR 750,000 and SAR 2.2 million (US\$ 200,000 – 600,000) for their first home purchase. In a surprising contrast, the new build property types that have been identified as the most highly sought after by this group are villas (36%), followed by three- and four-bedroom apartments at 20% and 22%, respectively.

Ambition and reality creating an interesting market dynamic

Over a third (35%) of tenants nationwide said their budgets were representative of their total expected spend, rather than being representative of just a down payment. Average two-bedroom apartments in Riyadh, of a good quality, sell for over SAR 750,000, while three- or four-bedroom villas usually sell for in excess of SAR 2.3 million, highlighting the discrepancy between tenants' ambitions and market realities.

51% of tenants are also looking for developers to offer financing options, with this view echoed across the country.

Further evidence of the financial reality for would-be first time buyers is also reflected in the fact that 39% expect to be offered payment plans that stretch beyond handover. This reality is even more prevalent amongst millennials (those aged between 18-35), with 63% of tenants in this cohort looking for post-handover payment plans.



Second home buyers' appetite

For homeowners looking to snap-up another home, 49% say the main motive will be for investment purposes, with yields topping the list of specific investment considerations. A further 44% say it will be for themselves and their families, hinting for the first time at the substantive size of the Kingdom's second homes market.

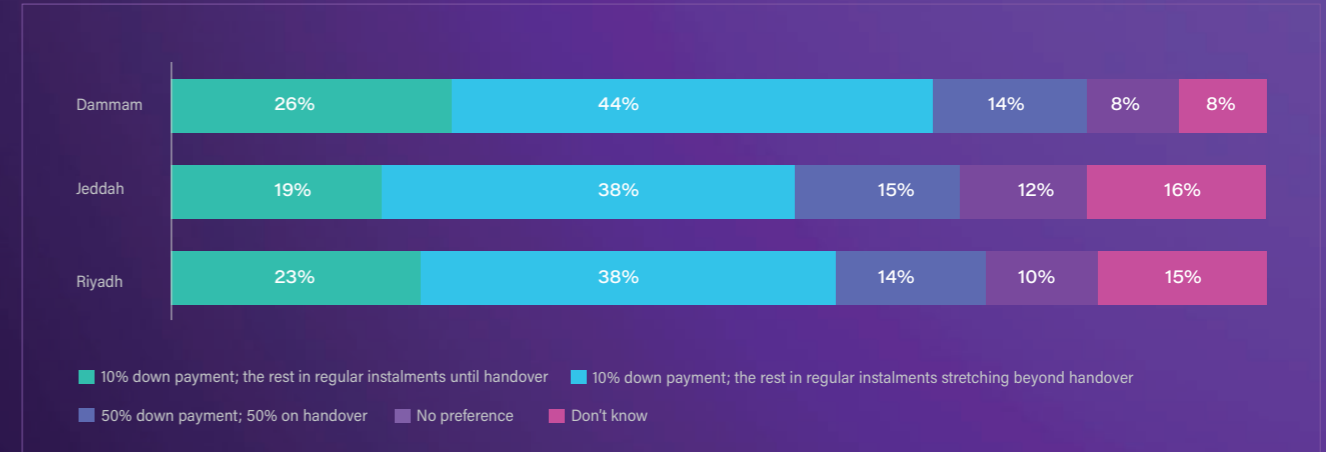
This group also had a higher share of those whose budgets would be representative of their equity contributions (46%), suggesting that not only is there a growing appetite for second homes, but that there is growing demand for luxury second homes in the Kingdom.



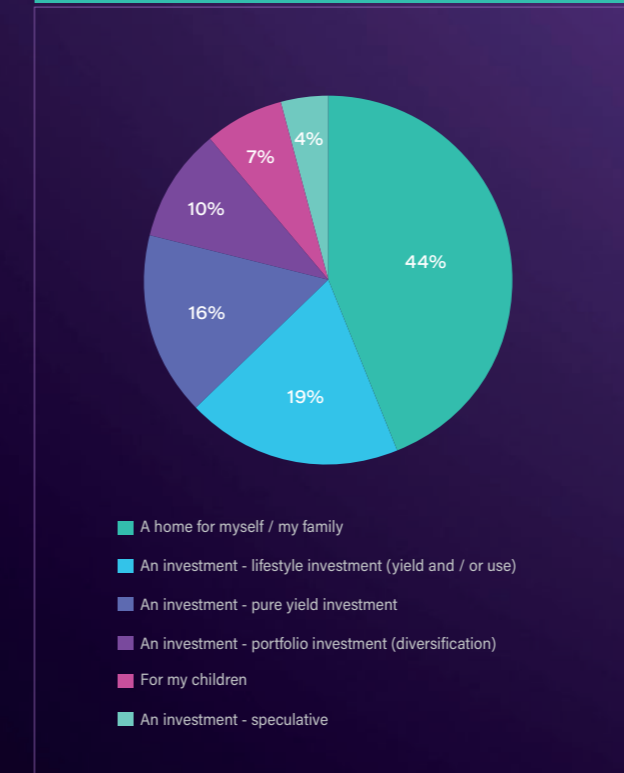
44% of homeowners want to buy a second home



Payment plan preferences - tenants



Main motive for purchases - homeowners



Source: Knightfrank, YouGov

NEED TO KNOW

- 43% of tenants in Dammam say their budgets are representative of their total planned spend
- 12% of tenants do not require any financing to purchase their next property
- 67.5% of tenants who prefer a 10% down payment plan, with the rest in instalments until handover, or later, earn less than SAR 20,000 per month
- 49% of homeowners say the main motive for a purchase will be for investment purposes
- 63% of millennials who are tenants are looking for post-handover payment plans



Discover the full report

MIND THE (GENERATIONAL) GAP

56% of Saudi Arabia's population is under the age of 35. And as household sizes continue to decline, this group represents a significant source of future housing demand. The results of Survey 1 have allowed us a unique insight into the home ownership aspirations of this all-important group of Saudi's. 30% of our survey's respondents were under the age of 35. The results highlight a growing gap between generational priorities, with a drop in traditional values, such as privacy, and a growing preference for community living amongst millennials. The survey results reveal different stories for each of the three featured cities. The results in Riyadh reflect the effects of domestic migration, while in Jeddah affordability issues are prevalent. Elsewhere, in Dammam, our findings point to an undersupply of property purchase options.

23



EXPERT INSIGHT

Our surveys highlight a clear opportunity to develop townhouses, a property type that offers similar spatial affordances of a villa, on a more millennial-friendly budget. Townhouses are a relatively new product for the Kingdom that have a proven track record in other GCC countries. Currently, there aren't as many townhouses under development - but those that are well-designed have seen an above-average absorption rate when compared to other property types. Apartments are also becoming a more popular choice with millennials, specifically those with added services. Many of these properties lie within a walking distance of cafes and retail centers, with access to amenities such as gyms and 24-hour security services, providing residents a lifestyle unattainable to those living in villas.

Harmen De Jong

Partner

Real Estate Strategy & Consulting

RIYADH MILLENNIALS

WORK HARD, GO HOME

62%

rank 'proximity to work' as the most important consideration when looking for their next home

42%

of those renting do not intend to buy; instead preferring the freedom and flexibility of renting

29%

want to make their first home purchase in other Saudi cities

JEDDAH MILLENNIALS

SKY HIGH ASPIRATIONS

48%

list their reason for renting as still saving. This is 11% higher than Riyadh, and 25% higher than Dammam.

33%

will seek an LTV of 90% or more to make their residential property purchase

48%

cite a budget of US\$ 400,000 - 800,000 for their first home purchase. 70% claim that it would represent the down payment.

DAMMAM MILLENNIALS

IN SEARCH OF GREENER PASTURES

50%

want to make their first home purchase outside of Dammam

44%

look for shared facilities when choosing a property, the highest amongst respondents across the Kingdom

1/5th

list their main reason for renting as 'looking for options', 3 times higher than millennials in Jeddah and Riyadh

THE FUTURE IS NOW

The Kingdom's new Giga projects represent a seismic shift in not only the quantum of real estate development unleashed in the Kingdom, but also spectacularly mark the birth of what could be the emergence of one of the world's hottest new real estate markets.

Survey 1 gives the opportunity to understand the domestic appetite to purchase, invest and live in some of the world's largest and most unique real estate projects.

At 41%, NEOM has been named as the most attractive of the Giga projects. This is where most of our respondents would be interested in buying a home. The US\$ 500bn project's popularity was highest in Dammam (44%), followed by Jeddah (43%) and then Riyadh (39%).

The Red Sea Project (23%) is a distant second, however respondents in Jeddah (34%) have the coastal development higher up in their minds than those in Riyadh (17%). This is quite an interesting dichotomy, given that The Red Sea Project is arguably the most advanced in terms of visible development.

Riyadh's Diriyah Gate (13%) has been named as the third most

likely project Saudi nationals are likely to buy a home in.

Interestingly, the popularity of NEOM rises with monthly household income, with those earning above SAR 60,000 (48%) naming it as their most preferred target for a home purchase. When it comes to Diriyah Gate, the opposite is true, with those earning less than SAR 10,000 per month citing the SAR 20bn development as their favourite target for a home.

In terms of the likelihood of making a purchase, NEOM (72%) again tops the list amongst respondents that named it as the most attractive Giga project to buy a home in.

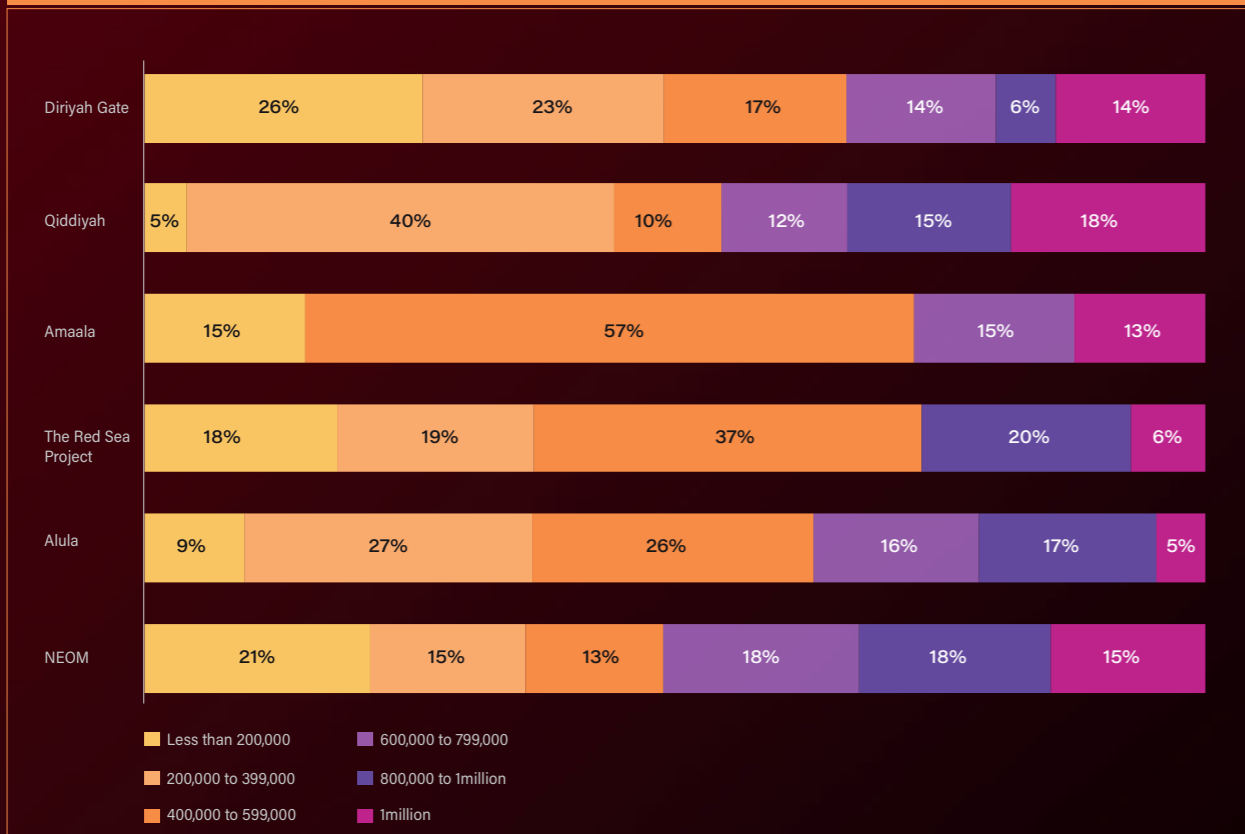
The fans of NEOM are also most likely to pay a price premium (60%) to purchase here, while those who find Diriyah Gate the most attractive Giga project are least likely to pay a premium to own a home in the project (37%).

NEOM is the most attractive Giga project to buy a home in

NEED TO KNOW

- 70% of those keen on making a purchase in one of the Kingdom's Giga projects earns less than SAR 20,000 per month
- Those living with their spouses (71%) name NEOM as their primary target for a home
- 36% of tenants saving to buy a home believe NEOM is an attractive location for their first purchase
- 61% of homeowners who believe purchasing a home has helped them achieve a life-long goal prefer NEOM above other Giga projects
- 52% would buy in NEOM purely for investment reasons; the rest would buy here for family use
- Just 15% of NEOM's fans are willing to spend over US\$1 million on a home here.
- 33% of those who find NEOM an attractive place to buy claim to know a lot about the project; however, this is second to Qiddiyah (40%)

Expected budget for purchasing a home, by Giga project (US\$)

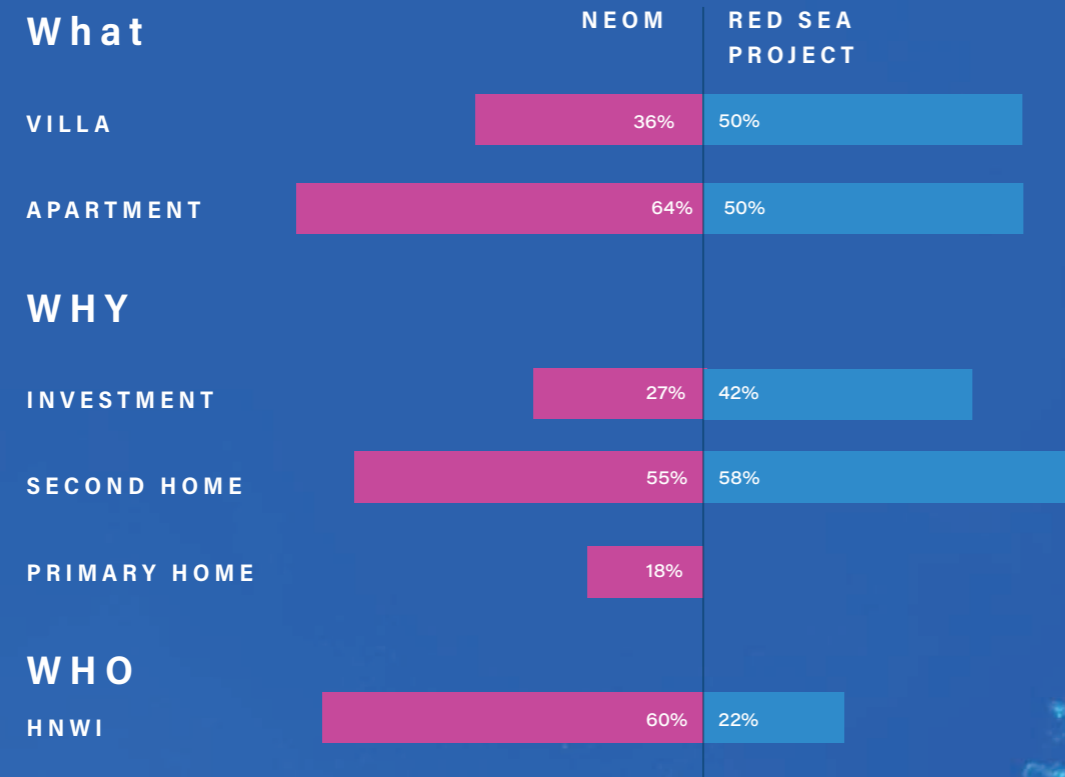


Source: Knightfrank, YouGov



CLASH OF THE TITANS

One of the focus areas of our survey was to understand the perceptions of buying, living in, and investing in the Kingdom's Giga projects. NEOM and The Red Sea Project were consistently ranked as the top two favourite projects by our respondents. Below we take a look at how each project is perceived by potential buyers, investors and residents.



Source: Knightfrank, YouGov

EXPERT INSIGHT

While The Red Sea Project remains a top choice amongst the 1000-households we surveyed as an attractive location to buy a home, it comes second to NEOM overall. Looking more closely at the results paints the Giga project as more of an aspiration for would-be buyers and investors, rather than somewhere they will actually transact. 38% of those interested in The Red Sea Project claim to have no prior knowledge of the project, compared to just 9% of NEOM's supporters.

Lubaba Fakeih
 Geospatial Analyst
 Middle East Research

NEOM: A PLACE TO LIVE



of those interested in NEOM are willing to move there



of those who plan to purchase in NEOM want 3-4 bedroom apartments

NEOM is viewed as a place to live

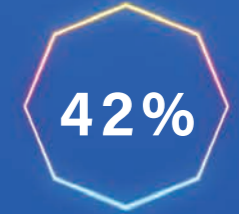
Top key words

- 1.VISION 2030
- 2.EDUCATION
- 3.SUSTAINABILITY

RED SEA PROJECT: A WEEKEND GETAWAY



of those choosing to purchase property at The Red Sea Project are buying to invest



of those intending to purchase a home in The Red Sea Project are interested in beach front villas

The Red Sea Project is perceived as a vacation destination

Top key words

1. LUXURY EXPERIENCES
2. BEACHFRONT
3. DOWNTOWN

WHAT THE WEALTHY THINK

Survey 2 gives a better understanding of the depth of demand amongst the Kingdom's wealthy for investing and living in the country's planned Giga projects.

Of the 73% who intend to buy a new home in the next 12 months, 70% of those with a net worth of over US\$ 1 million are keen to purchase, rising to 76% amongst those with a net worth of between US\$ 0.5-1 million.

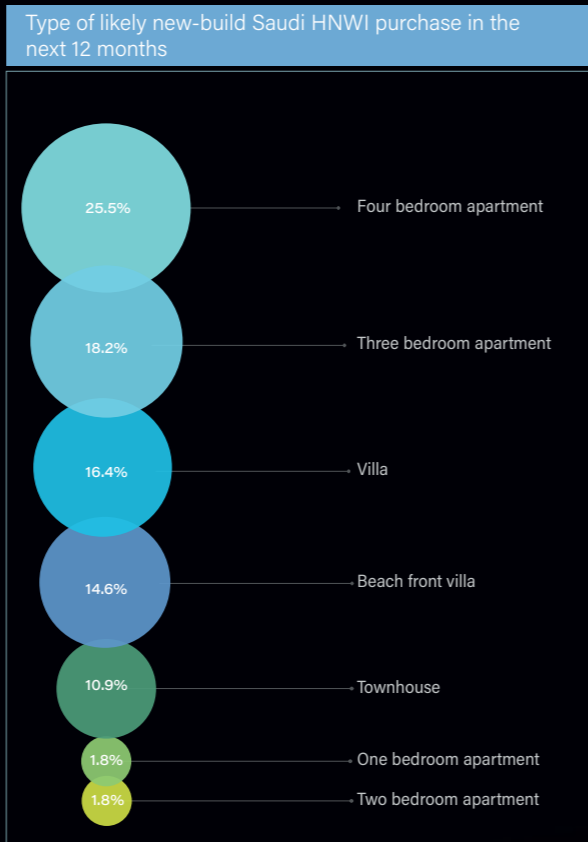
When it comes to property preferences, HNWI in the Kingdom prefer villas (50%) to apartments (43%) for their next acquisition.

In terms of budgets for their next purchase, 24% will spend between US\$ 0.8-1 million, while a further 25% will spend up to US\$ 2 million. 26% plan to spend under US\$ 0.6 million. 45% say this will be representative of their equity contribution, while 36% say this is the size of their total budget.

On the main intention to purchase, using the property for themselves, or their family, has been cited as the most popular reason, with over half of all respondents (55%) selecting this option. A 'lifestyle investment', for personal use, or short-term lease, is the second most popular reason (33%), followed by a pure investment yield play (25%).

Dubai is the most preferred location outside the Kingdom

Beyond Saudi Arabia, Dubai has emerged as the most preferred potential target city, with 65% naming the emirate as a place they would like to buy a home. 19% say they would potentially spend up to US\$ 0.5 million, while a further 25% will commit up to US\$ 1 million. 25% are ready to spend between US\$ 1-3 million.



Source: Knightfrank, YouGov



Of all the Kingdom's Giga projects, HNWI are most interested in buying a home in NEOM



NEOM still the most popular GIGA project

Like the respondents of Survey 1, the majority of HNWI (60%) name NEOM as the Giga project they would most be interested in buying a home in, with 97% of this group saying they are likely to make a purchase in the world's most sustainable, most innovative and most technologically advanced city.

The Red Sea Project (22%) follows in a distant second place, while AIUla (13%) is ranked third.

The strong preference to buy a home in NEOM is echoed by HNWI in Riyadh (61%), as well as Jeddah (58%). What's more, 70% say they 'know a lot' about NEOM.

Overall, 42% say a Giga project purchase will be a second-home, while 27% say it will be for investment reasons, with 60% expecting rental yields of between 4-6%. A third of respondents expect residential price growth of more than 10% annually in any of the Giga projects.

NEED TO KNOW

- 96% of HNWI are likely to make a purchase in one of the Kingdom's Giga Projects
- Having access to a gym and supermarket are rated as the two most popular amenities that would influence HNWI purchasing decisions
- 84% of HNWI will pay a premium to live in a Giga project (82% for NEOM)
- 57% of those with a net worth of US\$ 1million+ are in favour of purchasing villas
- 58% of HNWI list themselves as the primary decision makers in selecting the location for a property investment, with 31% stating it is a family decision

COVID TODAY, GONE TOMORROW

Arguably the biggest disruptor the real estate sector has ever experienced, the pandemic has driven a seemingly permanent shift in attitudes towards not only remote working, but expectations amongst residential tenants and buyers. Below we detail how the pandemic has influenced the lives of our respondents and what their expectations are for the future of their work-life balance.

RESIDENTIAL PROPERTY PREFERENCES BY INCOME BRACKET

Over
60,000
SAR/Month

PROXIMITY TO
HEALTH CARE AND
GREEN SPACES

of those earning over SAR 60,000 per month have had their commute to work decrease post-COVID, making them the least likely to value 'proximity to work'

42%

40,000 -
60,000
SAR/Month

SPACE FOR
REMOTE WORK

of those earning between SAR 40,000 to 60,000 per month express a desire for a home office to work remotely

58%

Under
40,000
SAR/Month

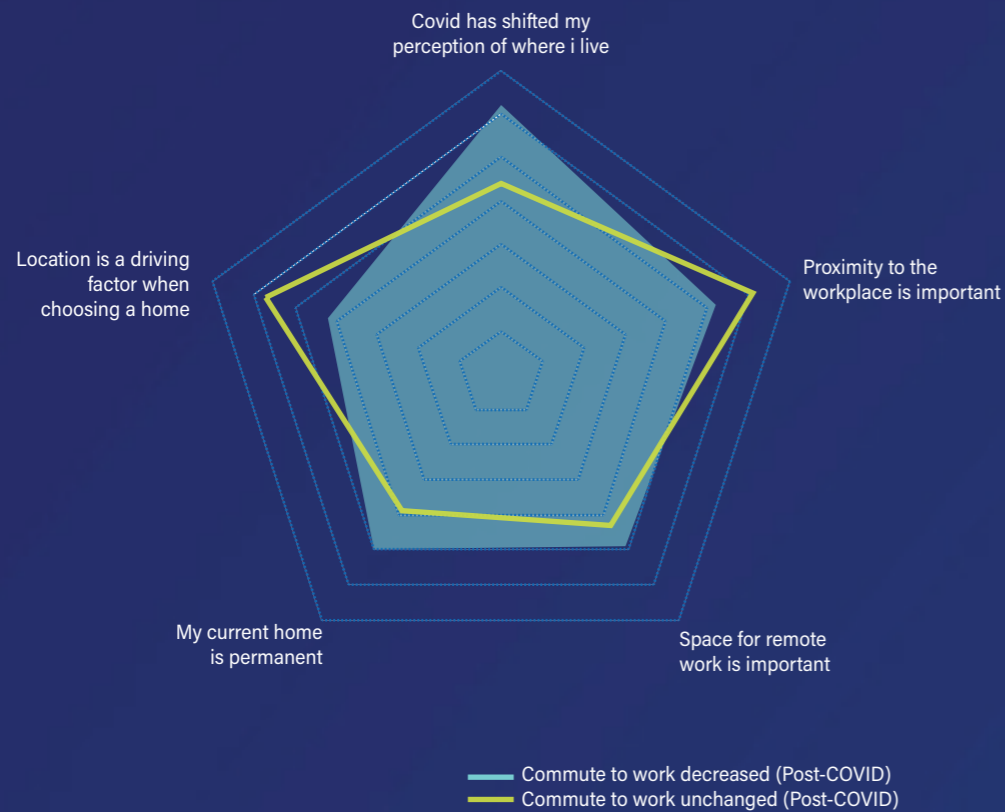
PROXIMITY TO
THE WORKPLACE

of those earning under SAR 20,000 per month experienced no change in their commute to work post-COVID.

71%

Post-COVID priorities for all respondents

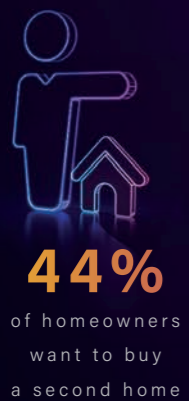
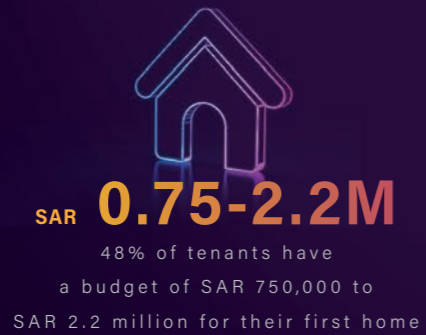
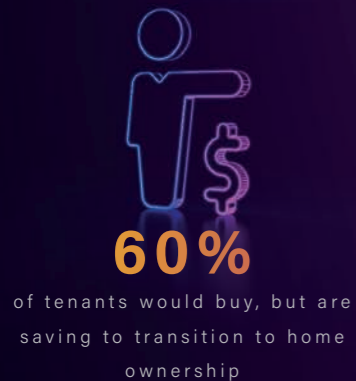
How work in a post-covid world is impacting residential property preferences



Source: Knightfrank, YouGov

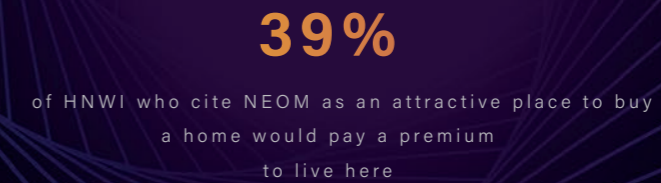
2022 SAUDI ARABIA RESIDENTIAL SURVEY HIGHLIGHTS

NUMBERS YOU NEED TO KNOW



Source: Knightfrank, YouGov

VIEW ON NEOM



HNWI SURVEY TAKE AWAYS

55 Saudi HNWI surveyed	73% will buy a home in the next 12-months	96% want to purchase a home in one of the Giga projects	84% will pay a premium to live in a Giga project	25% will spend US\$ 1-2 million on their next home
----------------------------------	-----------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------

Source: Knightfrank, YouGov

THE OPPORTUNITY

The diverging responses from tenants, homeowners and HNWI in our surveys reveal some remarkable differences, as well as similarities, all of which present a unique set of opportunities for the authorities and developers as they work to satisfy the seemingly insatiable demand to get on the housing ladder. This has of course been spawned by the 2016 National Transformation Plan and Vision 2030 which aim to attract FDI, encourage private sector participation and improve the quality of life in the Kingdom.

Below we review five stand-out opportunities we have identified for the market to consider that will help deliver the ambitions of Vision 2030 and that align with our market experience, which has now been confirmed by our surveys.

1. AFFORDABLE HOUSING

It is clear that the definition of what constitutes as “affordable” needs to be defined by the market. For now, we can look at income multipliers to give us a steer on the state of play: villas in Jeddah can cost over 12 times average annual incomes, while in Riyadh this figure is closer to 8.5 times annual household incomes. In either case, they are both above the usual 4-6 times annual earnings that is usually considered “affordable” globally.

To an extent, the Ministry of Housing's programme has begun to address this, however clear gaps remain in terms of the type of stock being planned and the aspirations of would-be homeowners. Furthermore, demand preferences are evolving, with younger Saudi-nationals preferentially opting to live in apartments, mainly due to cost considerations, but also due to the lifestyle amenities that come with apartment living. What's more, household sizes are declining. This combined with significant population growth projections – Riyadh, for instance, is expected to house more than 15 million people by the end of the decade, from c.8 million today – suggests domestic demand stemming from young Saudi's is going to grow for some time to come.

When it comes to budgets, the majority (48%) of tenants are looking to spend between SAR 750,000 and SAR 2.2 million (US\$ 200,000 – 600,000). Finding a high-quality home within these ranges, particularly in Riyadh, is likely to prove challenging. That said, some developers have turned to townhouse developments to bridge this gap, while also offering a villa-like product that is priced above the Ministry of Housing's (MoH) thresholds, but below planned/expected Giga project ticket prices. Still, the delta between the type of product being demanded, along with the accompanying budgets, represents a clear opportunity for developers to tap into a burgeoning segment of buyers who are looking for high quality, “affordable” homes.

[Click here to read about the latest trends in Saudi Arabia's residential market.](#)

2. BRANDED RESIDENCES

Amongst existing homeowners, who are planning to either upgrade their homes, or buy a second home, the appetite to purchase a villa (44%) is

perhaps unsurprisingly higher than apartments (41%).

The appeal of branded residences has been lower than what we anticipated, but this is not a surprise. It is likely due to the sheer lack of branded residential properties in the Kingdom. In Riyadh alone, there are just a handful of branded residential properties, which form a negligible proportion of the total residential stock in the city. That said, given the depth of demand for luxury second homes amongst HNWI homeowners (49% will spend between SAR 3-7 million, or US\$ 0.8-2 million), there is a real opportunity to create and deliver a vibrant branded residential market to satisfy some of this escalating demand for luxury living.

[Click here to read about the latest trends in Dubai's branded residential market.](#)

3. SECOND HOMES MARKET

For the first time, we have been able to quantify the size of Saudi Arabia's second-homes market in addition to the size of budgets for second homes in the Kingdom. At 44%, the number of homeowners looking for a second home is significant. The challenge of course will be to ensure that developers work in parallel with one another to ensure the risk of an oversupply of luxury homes is avoided.

4. REDEFINING LIVING

The planned Giga projects are set to redefine living in the Kingdom, with our survey respondents demonstrating a particular soft spot for NEOM, attracted by its promise of delivering a cutting edge, ultra-modern city that will put people and the environment at the heart of its design and a city that is expected to form the centrepiece of Saudi Arabia's transformation plans.

The gargantuan US\$ 500 billion project has clearly captured the imagination of Saudi's across the Kingdom, with the appetite to purchase here amongst tenants, homeowners and HNWI standing at 40%, 43% and 60%, respectively. Indeed, most are even willing to pay a premium for the privilege of living or owning a home here. Developers have a real opportunity to tap into this surging demand and meet the clearly laid out expectations of potential buyers

The excitement around NEOM is clear, but now work must begin to deliver on the promises made and more importantly, deliver a city that

caters to the aspirations of the Kingdom's hopeful home buyers and eager investors, alike.

Creating a city from scratch, with a vibrant economy that draws in (and retains) talent is no easy feat, but numerous successful examples exist around the world. We feel some of the challenges around delivering NEOM could be addressed through private sector participation.

5. PRIVATE SECTOR PARTICIPATION

Private sector participation can take many forms to ease some of the challenges highlighted above. The establishment of certification and training programmes for contractors, who aspire to become developers, will for instance, help to deliver the ambitious volume of

real estate development being planned. Furthermore, it will foster better coordination between the private and public sectors, allowing the authorities to assume more of a supervisory and strategic role in transforming the nation, leaving the nuts and bolts of delivering the vision for a new Saudi to the private sector.

To an extent, this can be achieved through the ‘Master Developer Delivery Model’, which has worked well for some of Dubai's master-planned communities such as Dubai Marina. This ensures that private developers are being offered the opportunity to participate in the success of the Giga projects whilst the bulk of the development risk is being absorbed by the government. Furthermore, we believe the widespread adoption of this model will spur innovation, boost the nation's knowledge capital, and attract the attention of global institutional investment, while in parallel diversifying the Kingdom's economy.



استكشف التقرير السعودي لعام 2022 بالكامل

EXPLORE THE FULL THE SAUDI REPORT 2022



بيانات مقاطع فيديو روى تحليلات

كل ذلك متاح عبر الرابط

[KNIGHTFRANK.COM.SA/SAUDI-ARABIA-RESIDENTIAL-SURVEY](https://knightfrank.com.sa/saudi-arabia-residential-survey)

ANALYSIS INSIGHTS VIDEOS DATA

ALL AVAILABLE AT

[KNIGHTFRANK.COM.SA/SAUDI-ARABIA-RESIDENTIAL-SURVEY](https://knightfrank.com.sa/saudi-arabia-residential-survey)

يزيد حجازي
مدير
الاستراتيجية والاستشارات العقارية
Yazeed.Hijazi@me.knightfrank.com

عبد الله الصايغ
مدير
الاستراتيجية والاستشارات العقارية
Abdullah.Alsayegh@me.knightfrank.com

طلال رقبان
شريك
التقييم والاستشارات، المملكة العربية السعودية
Talal.Raqaban@me.knightfrank.com

بيدرو ريبيرو
شريك
استشارات التجزئة، المملكة العربية السعودية
Pedro.Ribeiro@me.knightfrank.com

كافيه سامسامي
شريك
إدارة التطوير
Kaveh.Samsamy@me.knightfrank.com

هارمن دي جونج
شريك
الاستراتيجية والاستشارات العقارية
Harmen.DeJong@me.knightfrank.com

فيصل دوراني
شريك
رئيس الأبحاث في الشرق الأوسط
Faisal.Durrani@me.knightfrank.com

تراب سليم
شريك
رئيس قسم استشارات الضيافة والترفيه - منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
Turab.Saleem@me.knightfrank.com

Harmen De Jong
Partner
Real Estate Strategy & Consulting
Harmen.DeJong@me.knightfrank.com

Faisal Durrani
Partner
Head of Middle East Research
Faisal.Durrani@me.knightfrank.com

Turab Saleem
Partner
Head of Hospitality & Leisure Advisory - MENA
Turab.Saleem@me.knightfrank.com

Talal Raqaban
Partner
Valuation & Advisory, KSA
Talal.Raqaban@me.knightfrank.com

Pedro Ribeiro
Partner
Retail Advisory, KSA
Pedro.Ribeiro@me.knightfrank.com

Kaveh Samsamy
Partner
Development Management
Kaveh.Samsamy@me.knightfrank.com

Yazeed Hijazi
Manager
Real Estate Strategy & Consulting
Yazeed.Hijazi@me.knightfrank.com

Abdullah Alsayegh
Manager
Real Estate Strategy & Consulting
Abdullah.Alsayegh@me.knightfrank.com

إشعار هام

© شركة نيت فرانك 2022 - الغرض من نشر هذا التقرير هو تقديم معلومات عامة فقط ويجب عدم الاعتماد عليه بأي شكل من الأشكال. ورغم اعتماد معايير رفيعة المستوى في إعداد المعلومات، وإجراء التحليلات، ورصد الآراء، والتوقعات الواردة في هذا التقرير، إلا أن نيت فرانك لا تتحمل بأي شكل من الأشكال أي مسؤولية أو التزام إزاء أي خسارة أو ضرر ناجم عن أي استخدام لمحتويات هذه الوثيقة، أو اعتماد عليها، أو اتخاذها مرجعاً للمعلومات. وباعتباره تقريراً عاماً، فإن محتوياته لا تُعتبر بالضرورة عن وجهة نظر نيت فرانك في ما يتعلق بمنتجات عقارية أو مشاريع بعينها. يُحظر نسخ هذا التقرير كلياً أو جزئياً من دون موافقة خطية مسبقة من نيت فرانك على الشكل والمحتوى. تُعتبر "نيت فرانك الشرق الأوسط المحدودة" (فرع المملكة العربية السعودية) فرعاً خارجياً مسجلاً في المملكة العربية السعودية تحت رقم التسجيل 1010432042

Important Notice

©Knight Frank 2022- This report is published for general information only and not to be relied upon in any way. Although high standards have been used in the preparation of the information, analysis, views and projections presented in this report, no responsibility or liability whatsoever can be accepted by Knight Frank for any loss or damage resultant from any use of, reliance on or reference to the contents of this document. As a general report, this material does not necessarily represent the view of Knight Frank in relation to particular properties or projects. Reproduction of this report in whole or in part is not allowed without prior written approval of Knight Frank to the form and content within which it appears. Knight Frank Middle East Limited (Saudi Arabia Branch) is a foreign branch registered in Saudi Arabia with registration number 1010432042

Contact Us

Knight Frank, 1st floor, Building WH01, Al Raidah Digital City, Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia
Knight Frank, 9th floor, Jameel Square, Prince Mohammad Bin Abdulaziz Street, Jeddah, Kingdom of Saudi Arabia

الفرصة

تكشف الاستجابات المتباينة من المستأجرين وأصحاب المنازل وأصحاب الثروات الكبيرة في الاستبيانين اللذين أجريناهما عن بعض الاختلافات الملحوظة، وكذلك أوجه التشابه، والتي توفر جميعها مجموعةً فريدةً من الفرص للسلطات والمطورين أثناء عملهم على تلبية الطلب الذي يبدو متزايدًا للوصول إلى سلم الإسكان. وبطبيعة الحال، فقد نتج ذلك عن خطة التحول الوطني لعام 2016 ورؤية 2030 التي تهدف إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتشجيع مشاركة القطاع الخاص وتحسين نوعية الحياة في المملكة.



نستعرض أدناه خمس فرص متميزة حددناها للسوق للظفر فيها والتي ستساعد في تحقيق طموحات رؤية 2030 والتي تتماشى مع خبرتنا السوقية وأكدها الآن الاستبيانان.

1. الإسكان ميسور التكلفة

من الواضح أن تعريف ما يُشكل "سعرًا ميسورًا" يجب أن يحدده السوق. في الوقت الحالي، يمكننا النظر إلى مضاعفات الدخل لتوجيهنا بشأن الوضع القائم: يمكن أن تكلف الفيلات في جدة أكثر من 12 ضعف متوسط الدخل السنوي، في حين أن هذا الرقم في الرياض أقرب إلى 8.5 أضعاف الدخل السنوي للأسر المعيشية. ويُعد كلاهما، في كلتا الحالتين، أعلى من الأرباح السنوية المعتادة 4-6 مرات، وعادةً ما يعتبر ذلك "سعرًا ميسورًا" عالميًا.

بدأ برنامج وزارة الإسكان في معالجة هذا الأمر، إلى حد ما، ومع ذلك لا تزال هناك فجوات واضحة من حيث نوع المخزون المخطط له وتطلعات أصحاب المنازل المحتملين. وعلاوة على ذلك، فإن تفضيلات الطلب أخذت في التطور، مع تفضيل المواطنين السعوديين الأصغر سنًا للعيش في الشقق، ويرجع ذلك، في المقام الأول، إلى اعتبارات التكلفة، وأيضًا بسبب وسائل الترفيه العصرية المتوفرة مع الإقامة في الشقق. وبالإضافة إلى ذلك، تتناقض أحجام الأسر. ويشير هذا بالإضافة إلى توقعات الزيادة السكانية الكبيرة من المتوقع أن تستوعب الرياض، على سبيل المثال، أكثر من 15 مليون نسمة بحلول نهاية العقد، بدءًا من 8 مليون نسمة اليوم- إلى أن الطلب المحلي من الشباب السعودي سينمو لبعض الوقت في المستقبل.

وفيما يتعلق بالميزانيات، فإن أغلبية المستأجرين (48%) يتطلعون إلى إنفاق ما يتراوح بين 750,000 ريال سعودي و2,2 مليون ريال سعودي (200,000 – 600,000 دولار أمريكي). من المرجح أن يكون من الصعب العثور على منزل عالي الجودة في هذه النطاقات، خاصة في الرياض. ومع ذلك، تحوّل بعض المطورين إلى مشاريع تطوير تاون هاوس لسد هذه الفجوة، بينما يقدمون أيضًا منتجًا يشبه الفيلات يزيد سعره عن عتبات وزارة الإسكان، ولكنه يقل عن أسعار بطاقات المشاريع الضخمة المخطط لها/المتوقعة. ومع ذلك، يمثل التغيير بين نوع المنتج المطلوب، إلى جانب الميزانيات المصاحبة، فرصة واضحة للمطورين للاستفادة من شريحة متزايدة من المشترين الذين يبحثون عن منازل عالية الجودة و"ميسورة التكلفة".

انقر هنا للاطلاع على أحدث الاتجاهات في سوق العقارات السكنية بالمملكة العربية السعودية.

2. الوحدات السكنية التي تحمل علامة تجارية

بالنسبة لمالكي المنازل الحاليين، الذين يخططون إما لتطوير منازلهم أو لشراء منزل ثانٍ، ربما يُعد الإقبال على شراء فيلا (44%) أعلى بشكل غير متوقع من الشقق (41%).

كانت جذابة الوحدات السكنية التي تحمل علامة تجارية أقل مما توقعنا، ولكن هذا لا يثير الدهشة. ويُرجح أن يرجع ذلك إلى الافتقار التام إلى العقارات السكنية التي تحمل علامة تجارية في المملكة؛ فيوجد، في الرياض وحدها، عدد قليل من العقارات السكنية التي تحمل علامة تجارية، والتي تشكل نسبةً ضئيلةً من إجمالي المخزون السكني في المدينة. ومع ذلك، نظرًا لعمق الطلب على المنازل الثانية الفاخرة بين أصحاب المنازل من أصحاب الثروات الكبيرة (سينفق 49% منهم ما يتراوح بين 3-7 ملايين ريال سعودي أو 0.8-2 مليون دولار أمريكي)، فهناك فرصة حقيقية لإنشاء سوق سكنية ذات علامة تجارية نابضة بالحياة وتقديمها لتلبية جزء من هذا الطلب المتصاعد للعيش في رفاهية.

انقر هنا للاطلاع على أحدث الاتجاهات في سوق العقارات السكنية التي تحمل علامة تجارية بنين.

3. أسواق المنازل الثانية

للمرة الأولى، تمكننا من تحديد حجم سوق المنازل الثانية في المملكة العربية السعودية بالإضافة إلى حجم الميزانيات المخصصة للمنازل الثانية في المملكة. يُعد عدد أصحاب المنازل الذين يبحثون عن منزل ثانٍ كبيرًا، وهو ما يمثل نسبة 44%. وستمثل التحدي بالطبع في ضمان عمل المطورين بالتوازي مع بعضهم البعض لضمان تجنب خطر الإفراط في المعارض من المنازل الفاخرة.

4. إعادة تعريف المعيشة

ومن المقرر أن تعيد المشاريع الضخمة المخطط لها تعريف المعيشة في المملكة، حيث يظهر المستجيبون للاستبيان نقطة غير مباشرة معينة لمشروع نيوم، والذين ينجذبون إلى وعدّها بتقديم مدينة حديثة للغاية تضع الناس والبيئة في قلب تصميمها، مدينة من المتوقع أن تشكل محور خطط التحول في المملكة.

استحوذ المشروع العملاق البالغ تكلفته 500 مليار دولار أمريكي على مخيلة السعوديين في جميع أنحاء المملكة، حيث تجاوزت الرغبة في الشراء هنا بين المستأجرين وأصحاب المنازل وأصحاب الثروات الكبيرة نسبة 40% و43% و60%، على التوالي. بل إن معظمهم على استعداد لدفع علاوة مقابل امتيازات المعيشة أو امتلاك منزل هنا. ويتمتع المطورون بفرصة حقيقية للاستفادة من هذا الطلب المتزايد وتلبية التوقعات المحددة بوضوح من المشترين المحتملين.

إن الإثارة حول مدينة نيوم تبدو واضحة، ولكن يجب أن يبدأ العمل الآن في الوفاء بالوعد المقدمة، والأهم من ذلك، تقديم مدينة تلبي تطلعات مشتري المنازل المحتملين في المملكة والمستثمرين المحتمسين على حد سواء.

إن إنشاء مدينة من البداية، مع اقتصاد نابض بالحياة يجذب المواهب (ويحتفظ بهم) ليس بالأمر السهل، ولكن هناك العديد من الأمثلة الناجحة حول العالم. ونرى أن بعض التحديات المتعلقة بتقديم مدينة نيوم يمكن معالجتها من خلال مشاركة القطاع الخاص.

5. مشاركة القطاع الخاص

يمكن أن تأخذ مشاركة القطاع الخاص العديد من الأشكال لتخفيف بعض التحديات التي تم تسليط الضوء عليها أعلاه. سيساعد إنشاء برامج الاعتماد والتدريب للمقاولين، الذين يتطلعون إلى أن يصبحوا مطورين، على تقديم الحجم الطموح من التطوير العقاري الذي يتم التخطيط له. وعلاوة على

ذلك، سيعزز التنسيق بشكل أفضل بين القطاعين الخاص والعام، مما يسمح للسلطات بتولي المزيد من الدور الإشرافي والاستراتيجي في تطوير الدولة، مما يضع حجر الزاوية لتحقيق رؤية سعودية جديدة للقطاع الخاص.

ويمكن، إلى حد ما، تحقيق ذلك من خلال "نموذج التنفيذ للمطور الرئيسي"، الذي نجح في بعض المجتمعات الرئيسية المخطط لها في دبي، مثل مرسى دبي. ويضمن ذلك إتاحة الفرصة أمام المطورين من القطاع الخاص للمشاركة في نجاح المشاريع الضخمة في حين تستوعب الحكومة الجزء الأكبر من مخاطر التطوير. وعلاوة على ذلك، نعتقد أن تبني هذا النموذج على نطاق واسع من شأنه أن يُحفز الابتكار ويعزز رأس المال المعرفي للدولة ويجذب انتباه الاستثمار المؤسسي العالمي، مع تنوع اقتصاد المملكة بالتوازي.

أبرز معالم استبيان العقارات السكنية السعودية لعام 2022

أرقام تحتاج إلى معرفتها

الآراء تجاه نيوم

60%

من بين أصحاب الثروات الكبيرة يتكروون نيوم باعتباره المشروع الضخم الذي سيكون محل اهتمامهم الأكبر لشراء منزل فيه

36%

من المستأجرين الذين يبحرون لشراء منزل يعتقدون أن نيوم يُعد موقعًا جذابًا لعملية الشراء الأولى

39%

من أصحاب الثروات الكبيرة الذين يرون نيوم مكتملًا جذابًا لشراء منزل سيقعون علاوة للعيش هنا



68%

من المستجيبين المفضلين للفيلا صنفوا الخصوصية على أنها الاعتبار الأهم



1,003

أسر سعودية مشمولة بالاستبيان



84%

من المستأجرين سيشترون منزلًا في الاثني عشر شهرًا المقبلة



57%

من أصحاب المنازل يقولون إن شراء منزل هو نتيج لهدف مدى الحياة



60%

من المستأجرين سيشترون، ولكنهم يبحرون للانتقال إلى امتلاك منزل

نتائج استبيان أصحاب الثروات الكبيرة

25%

سوف ينفقون 1-2 مليون دولار أمريكي على منزلهم التالي

84%

سيوقعون علاوة للعيش في أحد المشاريع الضخمة

96%

يريدون شراء منزل في أحد المشاريع الضخمة

73%

سيشترون منزلًا في الاثني عشر شهرًا المقبلة

55

سعودي من أصحاب الثروات الكبيرة مشمولين بالاستبيان

2.2-0.75 مليون

ريال سعودي

48% من المستأجرين تتراوح ميزانياتهم بين 750,000 ريال سعودي و2.2 مليون ريال سعودي لمنزلهم الأول



الميزة الأولى

يُعد وجود مسجد قريب الميزة الأولى التي من المحتمل أن تؤثر إيجابيًا على عملية الشراء



44%

من أصحاب المنازل يريدون شراء منزل ثانٍ

جائحة كوفيد اليوم، ستختفي غداً

من الممكن القول بأن الجائحة هي أكبر معطل في قطاع العقارات على الإطلاق، وقد أدت إلى تحول دائم في الاتجاهات ليس تجاه العمل عن بُعد فحسب، بل أيضًا فيما يتعلق بالتوقعات بين المستأجرين والمشتريين في قطاع العقارات السكنية. فيما يلي تفاصيل تأثير الجائحة على حياة المستجيبين وتوقعاتهم لمستقبلهم للتوازن بين العمل والحياة الشخصية.

تفضيلات العقارات السكنية حسب شريحة الدخل

الدخل

القرب من مرافق الرعاية الصحية والمساحات الخضراء

أكثر من
60,000
ريال سعودي/الشهر

42%

من أولئك الذين يحققون أكثر من 60,000 ريال سعودي شهريًا قللوا من تنقلاتهم إلى العمل بعد جائحة كوفيد، مما يجعلهم أقل احتمالية لتقدير مسألة "القرب من العمل"

مكان ملائم للعمل عن بُعد

- 40,000
60,000
ريال سعودي/الشهر

58%

من الذين يحققون ما بين 40,000 إلى 60,000 ريال سعودي شهريًا يعبرون عن رغبتهم في مكتب منزلي للعمل عن بُعد

القرب من مكان العمل

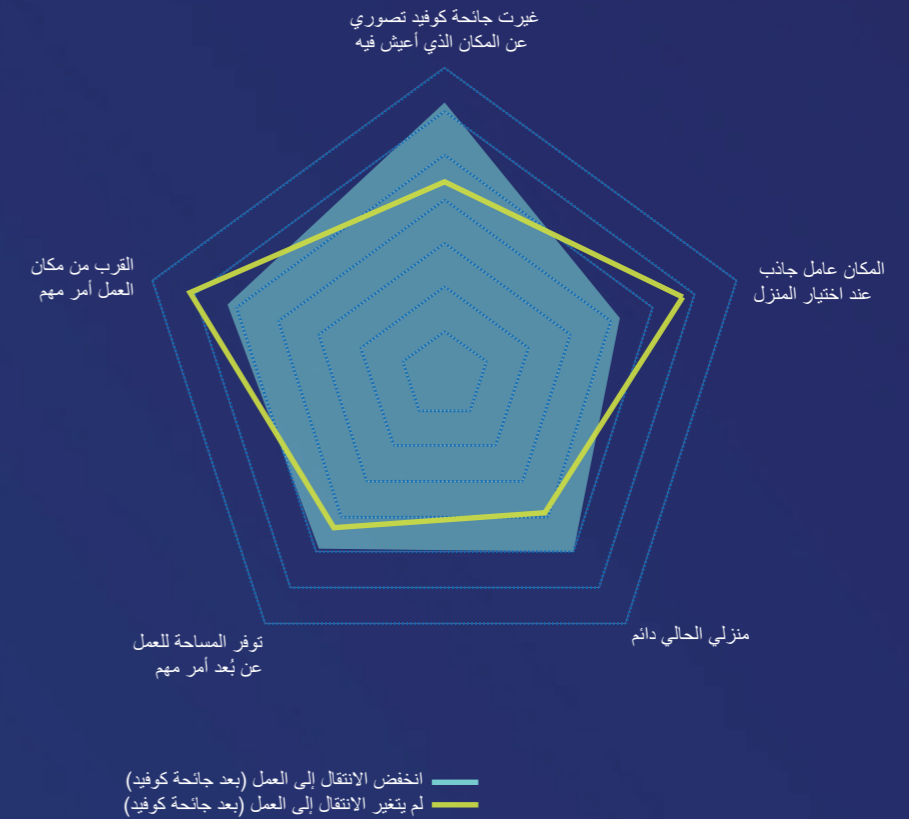
أقل من
40,000
ريال سعودي/الشهر

71%

من الذين يحققون أقل من 20,000 ريال سعودي شهريًا لم يشهدوا أي تغيير في تنقلاتهم إلى العمل بعد جائحة كوفيد.

أولويات ما بعد جائحة كوفيد لجميع المستجيبين

كيف يؤثر عالم ما بعد جائحة كوفيد على تفضيلات العقارات السكنية



المصدر: نايت فرانك، يوجوف

ما يفكر فيه الأثرياء

يوفر الاستبيان الثاني فهماً أفضل لعمق الطلب بين الأثرياء في المملكة من أجل الاستثمار والعيش في المشاريع الضخمة المخطط لها في المملكة.



من بين جميع المشاريع الضخمة في المملكة، يهتم أصحاب الثروات الكبيرة بشراء منزل

في نيوم



يأتي مشروع البحر الأحمر (22%) في المرتبة الثانية البعيدة، في حين تحتل العلا (13%) المرتبة الثالثة.

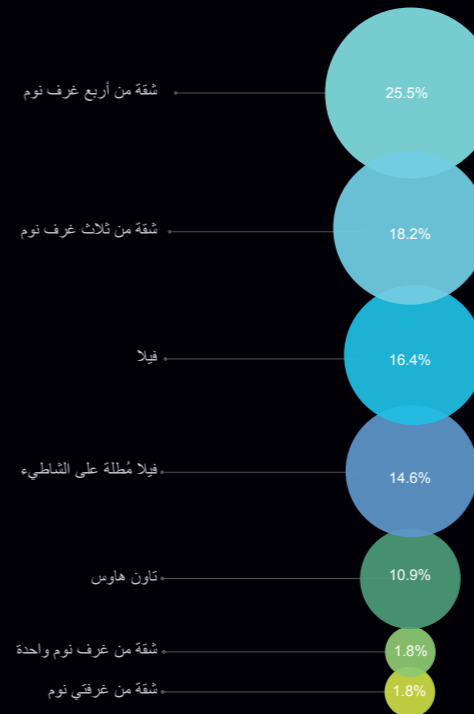
تتكرر الرغبة الشديدة في شراء منزل في نيوم لدى أصحاب الثروات الكبيرة في الرياض (61%)، وكذلك في جدة (58%). وعلاوةً على ذلك، يقول 70% إنهم "يعرفون الكثير" عن نيوم.

وبوجه عام، يقول 42% إن الشراء في المشروع الضخم سيتمثل في شراء منزل ثان، بينما يقول 27% إن الشراء سيكون لأسباب استثمارية، ويتوقع 60% تحقيق عوائد إيجابية تتراوح بين 4-6%. يتوقع ثلث المستجيبين نمواً في الأسعار السكنية بنسبة تزيد عن 10% سنوياً في أي من المشاريع الضخمة.

لا يزال مشروع نيوم المشروع الضخم الأكثر شعبية

كما هو الحال مع المستجيبين للاستبيان الأول، يذكر أغلبية أصحاب الثروات الكبيرة (60%) مشروع نيوم كمشروع ضخم سيهتمون بشراء منزل فيه، حيث يقول 97% من هذه المجموعة إنه من المرجح حرصهم على الشراء في المدينة الأكثر استدامة وابتكاراً وتقدمًا من الناحية التقنية في العالم.

نوع العقار الجديد المحتمل الذي سيشتريه أصحاب الثروات الكبيرة خلال الاثني عشر شهراً القادمة



المصدر: نايت فرانك، يوجوف

من بين 73% الذين يعتزمون شراء منزل جديد خلال الاثني عشر شهراً القادمة، يحرص 70% من أولئك الذين يزيد صافي ثروتهم عن 1 مليون دولار أمريكي على الشراء، وترتفع هذه النسبة إلى 76% بين أولئك الذين يتراوح صافي ثروتهم بين 1-0.5 مليون دولار أمريكي.

عندما يتعلّق الأمر بتفضيلات العقارات، يفضل أصحاب الثروات الكبيرة في المملكة الفيلات (50%) على الشقق (43%) في عملية الشراء التالية.

من حيث الميزانيات المخصصة لعملية الشراء التالية، سينفق 24% ما بين 0.8 إلى 1 مليون دولار أمريكي، بينما سينفق 25% آخرون ما يصل إلى 2 مليون دولار أمريكي. ويخطط 26% لإنفاق أقل من 0.6 مليون دولار أمريكي، بينما يقول 45% أن هذا سيمثل مساهمة حقوق الملكية الخاصة بهم، بينما يقول 36% أن هذا يمثل حجم ميزانيتهم الإجمالية.

بناءً على نية الشراء الرئيسية، تمثل السبب الأكثر شيوعاً في استخدام العقار لأنفسهم أو لعائلاتهم، حيث اختار أكثر من نصف جميع المستجيبين (55%) هذا الخيار. ويُعد "الاستثمار في نمط الحياة"، للاستخدام الشخصي أو الإيجار قصير الأجل، هو ثاني أكثر الأسباب شيوعاً (33%)، يليه تشغيل عائد الاستثمار الخالص (25%).

دبي هي المكان الأكثر تفضيلاً خارج المملكة

وبعيداً عن المملكة العربية السعودية، برزت دبي باعتبارها المدينة المستهدفة المحتملة الأكثر تفضيلاً، حيث صنف 65% الإمارة كمكان يرغبون في شراء منزل فيه. ويقول 19% أنهم قد ينفقون ما يصل إلى 0.5 مليون دولار أمريكي، بينما سيلتزم 25% آخرون بما يصل إلى مليون دولار أمريكي. و25% مستعدون للإنفاق ما بين 1 إلى 3 مليون دولار أمريكي.

معلومات تحتاج إلى معرفتها

- من المرجح أن يقوم 96% من أصحاب الثروات الكبيرة بالشراء في أحد المشاريع الضخمة بالمملكة
- صنفت المرافق التي توفر وصولاً إلى صالة ألعاب رياضية وسوبر ماركت على أنها أكثر المرافق شيوعاً التي قد تؤثر على قرارات شراء أصحاب الثروات الكبيرة
- سيدفع 84% من أصحاب الثروات الكبيرة علاوةً للعيش في أحد المشاريع الضخمة (82% لمشروع نيوم)
- يُفضل 57% من الذين تزيد قيمة صافي ثروتهم عن 1 مليون دولار أمريكي شراء فيلات
- يدرج 58% من أصحاب الثروات الكبيرة أنفسهم بصفة صانعي القرار الرئيسيين في اختيار موقع الاستثمار العقاري، بينما يصرح 31% بأن هذا قرار عائلي

صراع الجابرة

كان أحد مجالات التركيز في استبياننا يتمثل في فهم تصورات الشراء والعيش والاستثمار في المشاريع الضخمة بالمملكة. وقد تم تصنيف مشروع نيوم ومشروع البحر الأحمر باستمرار من جانب المستجيبين باعتبارهما أفضل مشروعين. وفيما يلي نلقي نظرة على كيفية تصور المشترين والمستثمرين والمقيمين المحتملين لكل مشروع.

مشروع البحر الأحمر: وجهة لقضاء عطلة نهاية الأسبوع

42%

من الذين يختارون شراء عقار في مشروع البحر الأحمر يشترطون بفرض الاستثمار

42%

من الذين يعتزمون شراء منزل في مشروع البحر الأحمر يهتمون بفيلات مواجهة للشاطئ

نيوم: مكان ملائم للعيش

18%

من المهتمين بمشروع نيوم على استعداد للانتقال إلى هناك

57%

من الذين يخططون للشراء في نيوم يريدون شققاً مكونة من 3 إلى 4 غرف نوم

يُنظر إلى مشروع البحر الأحمر على أنه وجهة لقضاء العطلات

أهم الكلمات الرئيسية

1. تجارب فاخرة

2. إطلالة على الشاطئ

3. وسط المدينة

يُنظر إلى مشروع نيوم على أنه مكان ملائم للعيش

أهم الكلمات الرئيسية

1. رؤية 2030

2. التعليم

3. الاستدامة

ماهية العقار

فيلا

36%

50%

شقة

64%

الغرض

استثمار

27%

42%

منزل ثانٍ

55%

منزل أساسي

18%

المشترين

أصحاب الثروات الكبيرة

60%

22%

الرؤية الشاقبة للخبير

في حين يظل مشروع البحر الأحمر الخيار الأول بين 1000 أسرة معيشية التي قمنا بمسحها باعتباره موقعا جذابا لشراء منزل، إلا أنه يأتي في المرتبة الثانية بعد مشروع نيوم بشكل عام. وبالنظر من كتب إلى النتائج، يتبين أن المشروع الضخم يمثل بشكل أكبر طموحا للمشترين والمستثمرين المحتملين، وليس مكانا سيتعاملون فيه فعليا. ويزعم 38% من المهتمين بمشروع البحر الأحمر أنه ليس لديهم معرفة مسبقة بالمشروع، مقارنةً بنسبة 9% فقط من داعمي مشروع نيوم.

لجابه فقيه

محلل جغرافيا مكانية

أبحاث الشرق الأوسط

المستقبل الآن

تمثل المشاريع الضخمة الجديدة في المملكة تحولاً جذرياً ليس فقط في حجم التطوير العقاري الذي تم إطلاقه في المملكة، بل إنها تمثل أيضاً ميلاد ما يمكن أن يكون ظهوراً لأحد أهم الأسواق العقارية الجديدة في العالم.

يتيح الاستبيان الأول الفرصة لفهم الإقبال المحلي على الشراء والاستثمار والعيش في بعض من أكبر المشاريع العقارية وأكثرها تفرّداً في العالم.

صنّف مشروع نيوم على أنه أكثر المشاريع الضخمة جانبيةً بنسبة 41%. وهذا هو المكان الذي قد يتم معظم المستجيبين لدينا بشراء منزل فيه. وكانت شعبية المشروع الذي تبلغ تكلفته 500 مليار دولار أمريكي هي الأعلى في الدمام (44%)، تليها جدة (43%)، ثم الرياض (39%).

يأتي مشروع البحر الأحمر (23%) في المرتبة الثانية بفارق كبير، ومع ذلك فإن مشروع التطوير الساحلي يشغل أذهان المستجيبين في جدة (34%) بشكل أكبر من المستجيبين في الرياض (17%). وهذا تقسيم مثير للاهتمام، نظرًا لأن مشروع البحر الأحمر يمكن القول بأنه الأكثر تقدمًا من حيث التطور المرئي.

صنّفت بوابة الدرعية بالرياض (13%) كثالث أعلى مشروع يُرجح بأن يشتري فيه المواطنون السعوديون منزلهم.

من المثير للاهتمام أن شعبية مشروع نيوم تزداد مع ارتفاع الدخل الشهري للأسرة المعيشية، حيث صنّفه أولئك الذين يزيد دخلهم عن 60,000 ريال سعودي (48%) على أنه الهدف الأكثر تفضيلاً لديهم لشراء منزلهم. وفيما يتعلق ببوابة الدرعية، يكون العكس صحيح، حيث يذكر أولئك الذين يقل دخلهم عن 10,000 ريال سعودي شهرياً أن مشروع التطوير البالغ قيمته 20 مليار ريال سعودي يمثل الهدف المفضل لديهم لشراء منزلهم.

من حيث احتمالية الشراء، يحتل مشروع نيوم (72%) مرة أخرى الصدارة بين المستجيبين الذين صنّفوه على أنه المشروع الضخم الأكثر جاذبية لشراء منزلهم.

من المرجح أيضاً أن يدفع هواة مشروع نيوم علاوة سعرية (60%) للشراء هنا، في حين أن أولئك الذين يعتبرون مشروع الدرعية المشروع الضخم الأكثر جاذبية هم الأقل احتمالاً لدفع علاوة لامتلاك منزل في المشروع (37%).



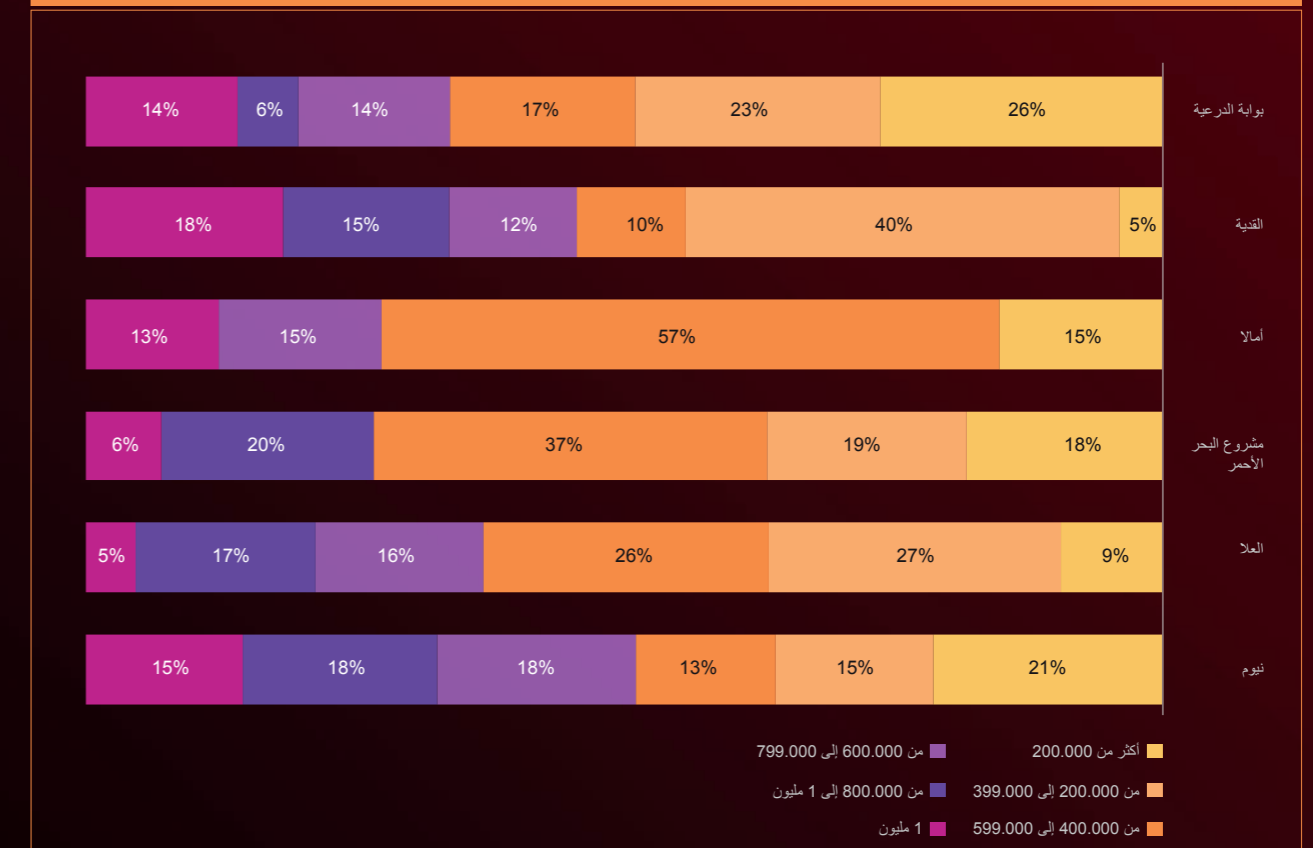
نيوم هو المشروع الضخم الأكثر جاذبية لشراء منزل فيه



معلومات تحتاج إلى معرفتها

- يحقق 70% من أولئك الذين يحرصون على الشراء في أحد المشاريع الضخمة في المملكة دخلاً أقل من 20,000 ريال سعودي شهرياً
- يصنّف أولئك الذين يعيشون مع أزواجهم (71%) نيوم باعتباره هدفهم الرئيسي لشراء منزل
- يعتقد 36% من المستأجرين الذين يدخرون لشراء منزل أن نيوم يُعد موقفاً جذاباً لعملية الشراء الأولى
- 61% من مالكي المنازل الذين يعتقدون أن شراء منزل قد ساعدهم على تحقيق هدف حياتي يفضلون مشروع نيوم على المشاريع الضخمة الأخرى
- سيقوم 52% بالشراء في نيوم لأسباب استثمارية بحتة؛ أما الباقين سيشترون هنا للاستخدام العائلي
- يُعد 15% فقط من أولئك الذين يفضلون مشروع نيوم على استعداد لإتفاق أكثر من مليون دولار أمريكي لشراء منزل هنا.
- يدّعي 33% من أولئك الذين يعتبرون نيوم مكاناً جذاباً للشراء معرفة الكثير عن المشروع؛ ومع ذلك، فإن هذا هو الثاني بالنسبة للقديبة (40%)

الميزانية المتوقعة لشراء منزل، حسب المشروع الضخم (دولار أمريكي)



المصدر: نايت فرانك، يوجوف

فكر في الفجوة (بين الأجيال)

جيل الألفية في الرياض

العمل بجد، ثم العودة إلى المنزل

29%

يرغبون في شراء منزلهم الأول في مدن سعودية أخرى

42%

من هؤلاء المستأجرين لا يعتزمون الشراء؛ ويفضلون بدلاً من ذلك حرية ومرونة الإيجار

62%

يصنّفون "القرب من العمل" على أنه الاعتبار الأهم عند البحث عن منزلهم التالي

جيل الألفية في جدة

طمّوحات عالية للغاية

48%

يشيرون إلى ميزانية تتراوح من 400,000 إلى 800,000 دولار أمريكي لشراء منزلهم الأول. ويدّعي 70% أنها تمثل الدفعة المقترنة.

33%

سيسعون للحصول على نسبة قرض إلى قيمة بمقدار 90% أو أكثر لشراء عقار سكني

48%

يصرحون بأن سبب تفضيلهم للإيجار هو مواصلة التوفير. وهذه النسبة أعلى من الرياض بمقدار 11%، وأعلى من الدمام بمقدار 25%.

جيل الألفية في الدمام

البحث عن المراعي الخضراء

5/1

يذكرون أن السبب الرئيسي وراء الإيجار هو "البحث عن الخيارات"، وهي نسبة أعلى بمقدار 3 أضعاف من جيل الألفية في جدة والرياض

44%

يبحثون عن مرافق مشتركة عند اختيار العقار، وهم الأعلى بين المستجيبين في جميع أنحاء المملكة

50%

يرغبون في شراء منزلهم الأول خارج الدمام

يُعد 56% من سكان المملكة العربية السعودية دون سن 35 عامًا. ومع استمرار انخفاض أحجام الأسر المعيشية، تمثل هذه الفئة مصدرًا مهمًا للطلب على الإسكان في المستقبل. وقد أتاحت لنا نتائج الاستبيان 1 رؤية فريدة بشأن طموحات هذه الفئة الهامة من السعوديين فيما يتعلق بملكية المنازل. وكان 30% من المستجيبين في الاستبيان دون سن 35 عامًا. وتسلط النتائج الضوء على فجوة متزايدة بين أولويات الأجيال، مع انخفاض القيم التقليدية، مثل الخصوصية، والتفضيل المتزايد للمعيشة المجتمعية بين جيل الألفية. وتكشف نتائج الاستبيان عن قصص مختلفة لكل مدينة من المدن الثلاث المميزة. وتعكس النتائج في الرياض آثار الهجرة المحلية، بينما تنتشر في جدة قضايا القدرة على تحمل التكاليف. وفي مكان آخر، في الدمام، تشير النتائج التي توصلنا إليها إلى نقص المعروض من خيارات شراء العقارات.

50

الرؤية الثاقبة للخبير

يسلط الاستبيانان اللذان قمنا بإجرانهما الضوء على فرصة واضحة لتطوير منازل المدينة، وهي نوع من العقارات يوفر قدرات على تحمل التكاليف المكافئة مماثلة للفيلات، بميزانية أكثر ملاءمة لجيل الألفية. وتُعدّ منازل المدينة منتجًا جديدًا نسبيًا في المملكة ولها سجل حافل في دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى. وفي الوقت الحالي، لا يوجد الكثير من منازل المدينة قيد التطوير - ولكن المنازل المصممة جيدًا شهدت معدل إقبال فوق المتوسط مقارنةً بأنواع العقارات الأخرى. وقد أصبحت الشقق أيضًا خيارًا أكثر شيوعًا بين جيل الألفية، خاصة تلك التي توفر خدمات إضافية. وتقع العديد من هذه العقارات على مسافة قريبة من المقاهي ومراكز البيع بالتجزئة، مع إمكانية الوصول إلى وسائل الراحة مثل الصالات الرياضية وخدمات الأمن على مدار الساعة، مما يوفر للمقيمين نمط حياة لا يمكن الوصول إليه لمن يعيشون في الفيلات.

هارمن دي جونج

شريك

الاستراتيجية والاستشارات العقارية

أرني المال

لقد ألقينا أيضًا نظرة فاحصة على الطرق التي يخطط المستأجرون وأصحاب المنازل لتمويل مشترياتهم السكنية بها وكيف يعتزمون استخدام منازلهم الجديدة.

الإقبال من جانب مشتري المنازل الثانية

بالنسبة لأصحاب المنازل الذين يتطلعون لشراء منزل آخر، يصرح 49% منهم أن الدافع الرئيسي سيتمثل في أغراض الاستثمار، حيث تتصدر العائدات قائمة اعتبارات الاستثمار المحددة. ويصرح 44% آخرون أن هذه المنازل ستكون مخصصة لهم ولعائلاتهم، مما يشير لأول مرة إلى الحجم الأساسي لسوق المنازل الثانية في المملكة.

تمثل هذه الفئة أيضًا نسبة أكبر من هؤلاء الذين تمثل ميزانياتهم مساهماتهم في حقوق الملكية (46%)، مما يشير إلى أن هناك إقبال متزايد ليس فقط على المنازل الثانية، بل على المنازل الثانية الفاخرة في المملكة.

يمثل التفاوت المثير للاهتمام بين طموحات المستأجرين وواقع مواردهم المالية قاسمًا مشتركًا في الاستبيان الأول.

علمنا في البداية أن معظم المستأجرين (48%) لديهم ميزانية تتراوح بين 200,000 - 600,000 دولار أمريكي لشراء منازلهم الأولى. وعلى النقيض من ذلك تمامًا، فإن أنواع عقارات البناء الجديدة التي تم تحديدها على أنها الأكثر طلبًا من جانب هذه الفئة هي الفيلات (36%)، تليها شقق المكونة من ثلاث وأربع غرف نوم بنسبة 20% و22% على التوالي.

الطموح والواقع اللذان يفرضان دينامية مثيرة للاهتمام في السوق

صرح ما يزيد عن ثلث المستأجرين (35%) على مستوى الدولة بأن ميزانياتهم تمثل إجمالي إنفاقهم المتوقع، وليست مجرد دفعة مقدمة. وقد بلغ متوسط أسعار الشقق المكونة من غرفتي نوم في الرياض وذات الجودة الجيدة أكثر من 750,000 ريال سعودي، بينما بلغ سعر الفيلات المكونة من ثلاث أو أربع غرف نوم أكثر من 2.3 مليون ريال سعودي، مما يبرز التباين بين طموحات المستأجرين وواقع السوق.

كذلك، يبحث 51% من المستأجرين عن مطورين يقدمون خيارات تمويل، حيث تكررت هذه الروية في جميع أنحاء البلاد.

كما تعكس المزيد من الأدلة بشأن الواقع المالي للمشتريين المحتملين للمرة الأولى في حقيقة أن 39% يتوقعون الحصول على خطط سداد تمتد إلى ما بعد التسليم. وهذا الواقع أكثر انتشارًا بين جيل الألفية (أولئك الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و35 عامًا)، حيث يبحث 63% من المستأجرين في هذه الفئة عن خطط سداد بعد التسليم.

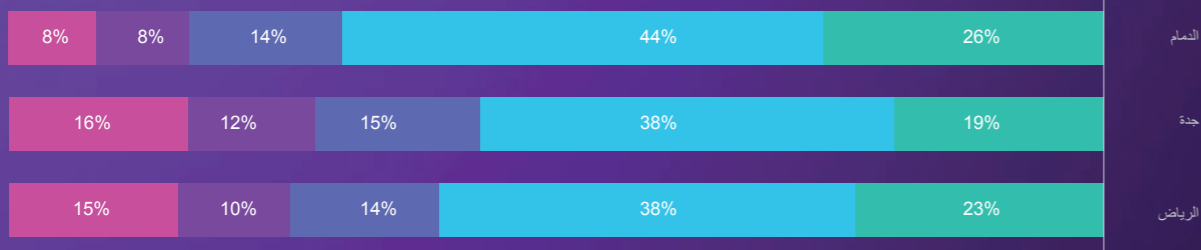


يرغب 44% من أصحاب المنازل في شراء

منزل ثانٍ

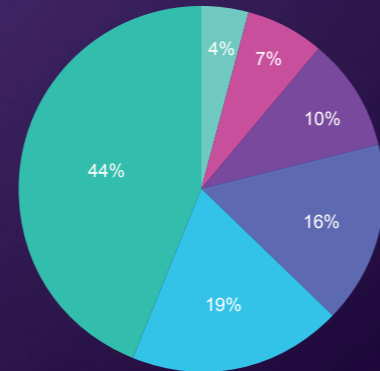


تفضيلات خطط السداد - المستأجرون



10% دفعة مقدمة؛ المبلغ المتبقي يُسدد على أقساط منتظمة حتى موعد التسليم
 10% دفعة مقدمة؛ المبلغ المتبقي يُسدد على أقساط منتظمة تتجاوز موعد التسليم
 50% دفعة مقدمة؛ 50% عند التسليم
 لا توجد تفضيلات
 لا أعلم

الدافع الرئيسي للشراء - ملاك المنازل



منزل لخاصي/الأسري
 استثمار - الاستثمار في نمط الحياة (العائد وأو الاستخدام)
 استثمار - الاستثمار لتحقيق عائد خالص
 استثمار - (تنويع) المحفظة الاستثمارية
 لأطفاي
 استثمار - لغرض المضاربة

المصدر: نايث فرانك، بوجوف

معلومات تحتاج إلى معرفتها

- يصرح 43% من المستأجرين في الدمام بأن ميزانياتهم تمثل إجمالي إنفاقهم المخطط له
- لا يحتاج 12% من المستأجرين أي تمويل لشراء عقارهم التالي
- يبلغ دخل 67.5% من المستأجرين الذين يفضلون خطة دفعة مقدمة بنسبة 10%، مع دفع الباقي على أقساط حتى التسليم، أو بعد ذلك، أقل من 20,000 ريال سعودي شهريًا
- يصرح 49% من أصحاب المنازل بأن الدافع الرئيسي للشراء يتمثل في أغراض الاستثمار
- يبحث 63% من المستأجرين من جيل الألفية عن خطط السداد بعد التسليم



تكتف التقرير كاملاً

ما يريد المشترون

فيما يلي نوضح أهم 10 وسائل راحة من المرجح أن تؤثر بشكل إيجابي على القرار المتعلق بشراء منزل، حسب تصنيف المستجيبين.

وسائل الراحة المنشودة



38%

إطلاقات راحة



42%

سوبر ماركت



48%

مسجد مجاور



27%

مساحات خارجية وفيرة



30%

مركز تسوق قريب



37%

موقف سيارات مخصص



19%

منتج صحي/مرافق صحية أخرى



19%

مكتبات



21%

صالة ألعاب رياضية



17%

مقهى

الرؤية الشاقبة للخبير

لقد أصبح توفير خدمات متميزة للبيع بالتجزئة أكثر أهمية من أي وقت مضى. فقد تطور البيع بالتجزئة إلى ما هو أبعد من مجرد عملية معاملات بحتة، ويُنظر إليه الآن على أنه مزيج من التجربة والترفيه والعافية وحتى التعليم. ويسعى المستهلكون إلى القيام بتجارب قيمة ولا تُنسى ويبحثون بشكل متزايد عن مثل هذه المرافق بالقرب من منازلهم. ويحتاج المطورون ومالكو مراكز التسوق إلى إعادة التفكير في تجربة التسوق من ناحية الصحة والعافية والتكنولوجيا الذكية والتميز التشغيلي. وتُمثل هذه العناصر محورًا رئيسيًا لتنشيط الإقبال بنجاح على مراكز التسوق خلال أوقات جائحة كوفيد هذه. والواقع أن الجائحة قد أتاحت لنا فرصة لتطوير مفاهيم جديدة للبيع بالتجزئة تؤثر بشكل إيجابي على حياة الأفراد والمدن التي يعيشون فيها.

بيدرو ريبيرو

شريك

استشارات البيع بالتجزئة، المملكة العربية السعودية

تسلُّق سلم العقار

يتطلع غالبية المستأجرين (48%) إلى إنفاق ما بين 200,000 و 750,000 ريال سعودي (200,000 - 600,000 دولار أمريكي) على منازلهم الأولى.

كشفت الطموحات المستقبلية للمستجيبين لدينا فيما يتعلق بملكية المنازل عن بعض الاختلافات المذهلة.

بالنسبة للمستأجرين، تحظى الشقق (48%) برغبة أكبر كإحدى خيارات مقارنة بالفيلات (31%). وفي حين أن الوحدات السكنية التي تحمل علامة تجارية تبدو الخيار الأقل شعبية (5%)، إلا أننا نرى أن هذا يعكس عدم وجود مخزون سكني يحمل علامات تجارية في السوق. وفي الواقع، لا يوجد في الرياض سوى عدد قليل من العقارات السكنية التي تحمل علامات تجارية، والتي تشكل نسبة ضئيلة من جميع الوحدات في المدينة.

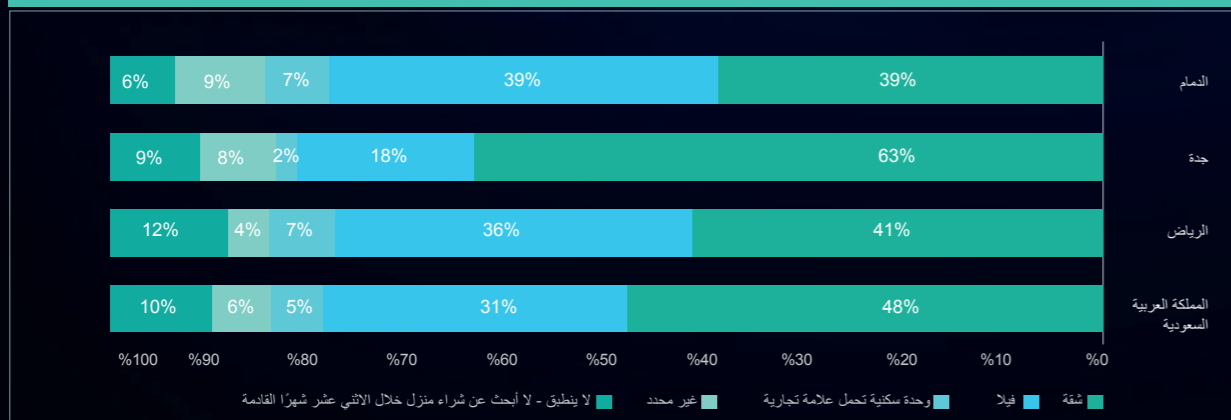
بشكل عام، يقول 84% من المستأجرين أنهم سيرغبون في الشراء خلال الاثني عشر شهرًا القادمة. ويُعتبر أولئك الذين يعيشون مع والديهم (90%) هم الأقوى رغبةً في شراء منازلهم الخاصة، بينما تتراوح الرغبة في الانتقال إلى ملكية المنازل من 88% (أقل من 20,000 ريال سعودي) إلى 92% (أكثر من 60,000 ريال سعودي) بغض النظر عن شريحة الدخل الشهري.

بالنسبة لمالكي المنازل الحاليين، الذين يخططون إما لتطوير منازلهم أو لشراء منزل ثانٍ، ربما يُعد الإقبال على شراء فيلا (44%) أعلى بشكل غير متوقع من الشقق (41%). ويمثل أصحاب المنازل في الدمام أكبر قدر من الإقبال على العقارات السكنية التي تحمل علامة تجارية بنسبة 15%.

84% من المستأجرين سيقومون بشراء عقار في غضون 12 شهرًا

تُعد الميزات بين أصحاب المنازل أعلى من نظرائهم المستأجرين، حيث صرح 29% منهم أنهم سينفقون ما يزيد عن 3 ملايين ريال سعودي على مشترياتهم التالية (أكثر من 800,000 دولار أمريكي)، وهو ما يدعو إلى التفاؤل بشأن جميع المشاريع الضخمة المخطط لها في المملكة، والتي يُعتقد أن جميعها ستبدأ أسعارها من 1 مليون دولار أمريكي تقريبًا. وفي حين أن هذا يشير بوضوح إلى وجود سوق للمنازل الثانية في المملكة، إلا أن هناك مخاطر تكمن في زيادة المعروض من المنازل الفاخرة في المستقبل إذا ما استهدف جميع المطورين هذه الشريحة الصغيرة نسبيًا من السكان.

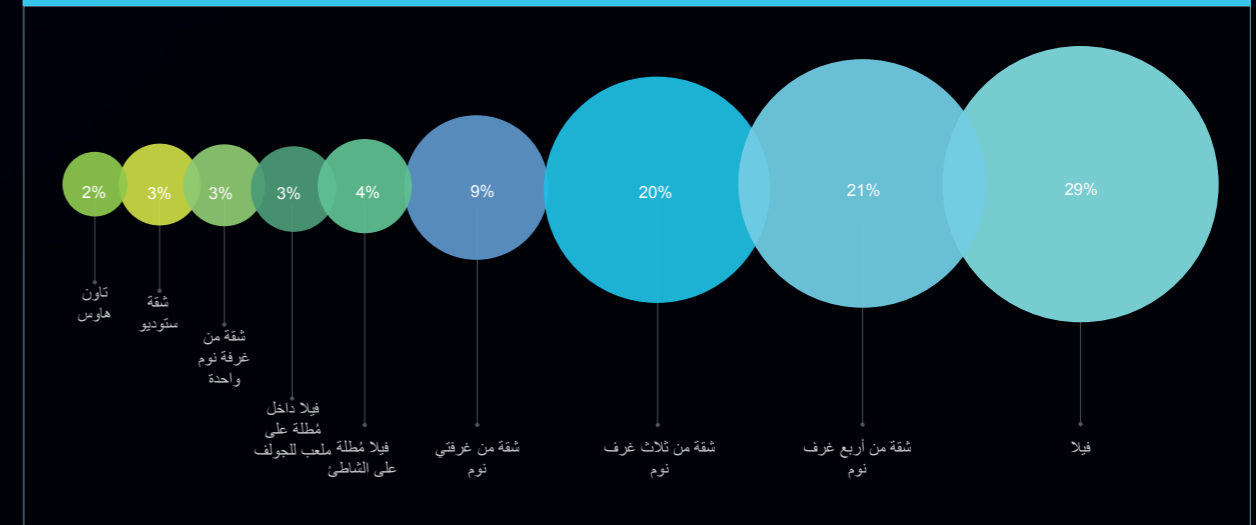
خطط شراء المنازل بين المستأجرين السعوديين خلال فترة الاثني عشر شهرًا القادمة



معلومات تحتاج إلى معرفتها

- تمثل جدة أعلى مستوى من الطلب على الشقق بنسبة 61%
- ينقسم الطلب في الرياض بالتساوي بين الفيلات (43%) والشقق (45%)
- تمثل الدمام أعلى طلب إجمالي على الوحدات السكنية التي تحمل علامة تجارية بنسبة 10%
- يُعد المستأجرون في جدة هم الأقوى رغبةً (69%) في شراء الشقق مقارنةً بالمواقع الأخرى
- يفضل 70% من أولئك الذين يعيشون وحدهم امتلاك شقة
- يمثل الأشخاص الذين يقعون ضمن شريحة الدخل الشهري التي تتراوح من 20,000 إلى 40,000 ريال سعودي أعلى طلب على الوحدات السكنية التي تحمل علامة تجارية بنسبة 12%
- يفضل المستأجرون الشقق (53%)، ويفضل أصحاب المنازل الفيلات (45%)

نوع العقار الذي سيتم شراؤه على الأرجح - المستأجرون



المصدر: دايت فرانك، بوجوف

حيث يرغب المستأجرون في شراء منزلهم الأول

لا مكان يشبه الوطن...

تمثل المملكة العربية السعودية المكان الأكثر ترجيحاً الذي سيقوم فيه المشترون لأول مرة بشراء منزلهم، لكن هذا الاتجاه ليس متفقاً عليه بالإجماع.



المصدر: نايت فرانك، يوجوف



الرؤية الثاقبة للخبير
أوضح دوراني أنه من أبرز نتائج الاستبيان الذي أجريناه ظهور فئة من المواطنين السعوديين الذين يتطلعون إلى شراء أول منزل لهم خارج المنطقة تماماً. بنسبة 11% إجمالاً، يكون هذا الرقم أعلى من الإمارات العربية المتحدة. علاوة على ذلك، يكشف التركيز على الرياض وجدة أن هذا الطموح لا يزال أعلى بنسبة 13% لكل منهما. وقد تكون البيانات مؤشراً على أولئك الذين "يمتلكون" من خلال الأجداد أو منازل الأسرة، ولكن أيضاً قد تكون انعكاساً لأولئك الذين لا يستطيعون الوصول إلى سلم العقار بسبب القيود المتعلقة بالقدرة على تحمل التكاليف، أو عدم وجود خيارات مناسبة، والتي أشار إليها الاستبيان الذي أجريناه بشدة، خاصة بالنسبة للفئات ذات الدخل المنخفض.

قيصل دوراني
شريك
رئيس الأبحاث في الشرق الأوسط

11%
باقي أنحاء العالم



استمع إلى آراء خبراءنا

البيت السعيد

بالنسبة لأصحاب المنازل، يُعد إنجاز هدف حياتي هو السبب الرئيسي لاختيار شراء منزل.

يتناول الاستبيان الأول أيضًا الأسباب التي دفعت المستجيبين إلى اختيار شراء أو تأجير منزلهم.

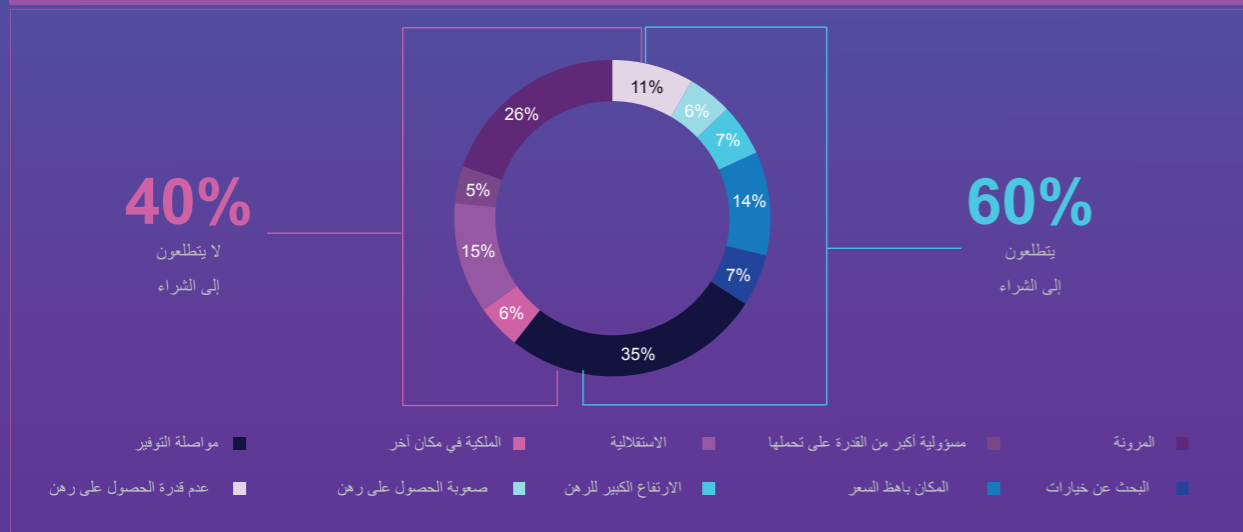
بالنسبة لأصحاب المنازل، يُعد إنجاز هدف حياتي (57%) هو السبب الرئيسي لاختيار شراء منزل، حيث يشير أولئك الذين يعيشون في جدة (60%) إلى هذا السبب بشكل أكثر تكرارًا من أولئك الذين يعيشون في الدمام (57%) أو الرياض (56%). ومن المثير للاهتمام أن أولئك الذين يقل دخلهم عن 40,000 ريال سعودي شهريًا يقولون إن هذا الشعور بالإنجاز المتعلق بامتلاك منازلهم الخاصة أكثر أهمية بالنسبة لهم مقارنةً بالفئات ذات الدخل الأعلى. وبالنسبة لأولئك الذين يتراوح دخلهم من 20,000 إلى 40,000 ريال سعودي شهريًا على سبيل المثال، بلغ هذا الرقم 65%، مقارنةً بنسبة 50% لأولئك الذين يتقاضون راتبًا شهريًا يتراوح من 40,000 إلى 60,000 ريال سعودي.

على الصعيد الوطني، يتفوق هذا الشعور بالوصول إلى قمة سلم العقار من خلال ملكية المنازل (57%) على أسباب مثل الضمان المقدم من خلال شراء منزل (50%) وكون الامتلاك أرخص من الإيجار (25%). ولا يبدو أن أسعار الرهن الجذابة (15%) تُعد دافعًا مهمًا لملكية المنازل. ويُفترض أن يرجع ذلك إلى الأسعار الجذابة المتاحة في السوق والبرامج مثل "وافي" و"سكني" التي سهلت الوصول إلى سلم الإسكان منذ إطلاق برنامج التحول الوطني في عام 2016.

يرغب المستأجرون في الانتقال إلى ملكية المنازل

من بين المستجيبين من المستأجرين، يزعم الكثيرون أنهم يتمتعون بالحرية المقدمة من خلال تأجير عقار (26%)، بينما تمتلك مجموعة أصغر (6%) منزلًا بالفعل في مكان آخر. وفي الرياض، يقول 28% فقط أنهم يتمتعون بالمرونة وقلة المسؤولية في ظل الإيجار، مقارنةً بنسبة 37% و35% في الدمام وجدة على التوالي، مما يشير إلى زيادة الطلب بين المستأجرين في العاصمة الذين يتطلعون إلى الانتقال إلى ملكية المنازل. وبالمثل، يمكن أن يمثل هذا أيضًا انعكاسًا للعدد المتزايد من المهاجرين المحليين الذين ينتقلون مؤقتًا إلى الرياض بحثًا عن فرص عمل أفضل.

أسباب استئجار منزل

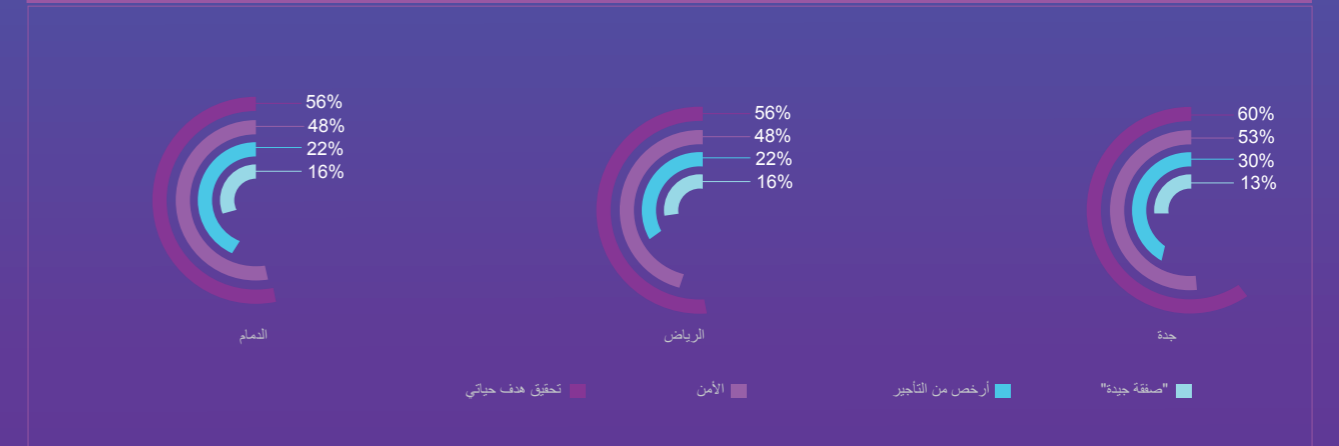


المصدر: دايت فرانك، بوجوف

معلومات تحتاج إلى معرفتها

- 57% من أصحاب المنازل يختارون شراء منزل لأسباب وجدانية (تحقيق هدف حياتي)
- يمثل المستأجرون في الدمام أعلى نسبة من أولئك الذين يبحثون عن خيارات شراء المنازل (11%)
- يبدو أن المستأجرين في الرياض هم الأقل استمتاعًا بالمرونة المتوفرة من خلال تأجير المنازل (36%)

ما الذي دفع الأشخاص إلى ملكية المنازل



رؤية ثاقبة: فهم ملكية المنازل في المملكة

بواصل سوق العقارات السكنية في المملكة العربية السعودية التوسع بوتيرة سريعة، كما يتضح من التسارع القوي المستمر للأسعار. وفي الواقع، شهدت الرياض وجدة تسارعًا في قيم الشقق بنسبة 18.5% و7.3% على التوالي، على مدار الاثني عشر شهرًا الماضية، فيما يمثل أسرع وتيرة للنمو في خمس سنوات.

ربما ليس من المستغرب أن تبدأ بعض نقاط الضغط في الظهور في سوق لم تشهد مثبطات واضحة للأسعار - والعكس صحيح تمامًا بفضل برامج مثل "سكني" و"وافي" الذي استفاد منه 210,000 أسرة معيشية خلال عام 2021.

لا يقتصر الأمر على القدرة على تحمل التكاليف التي أصبحت مشكلة، خاصة عندما يتعلق الأمر بالفيلات، كما أنه من المقبول ثقافيًا أن تشتري الأسرة شقة كأول منزل لها. أيضًا، من المتوقع أن تكون التركيبة السكانية الشابة للمملكة - 56% أقل من 35 عامًا - أقل تفضيلًا للمعيشة متعددة الأجيال في المستقبل، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على الإسكان. إننا نشهد بالفعل انخفاضًا في أحجام الأسر. علاوة على ذلك، مع تسارع معدلات خلق فرص العمل في القلب الاقتصادي للمملكة، الرياض، من المرجح أن يتسارع الطلب على المساكن الفردية، مما يشير إلى بداية تحول هيكل في ديناميات الطلب في السوق.

اقرأ المزيد عبر الإنترنت: www.knightfrank.sa/saudi-report

الخصوصية، الخصوصية، الخصوصية

تتجاوز أهمية الخصوصية بين أولئك الذين يعيشون في الفيلات حدود الجغرافيا.

ومن المثير للاهتمام أن الأشخاص الأعلى دخلاً (<60,000 ريال سعودي شهرياً) يقدرون الخصوصية بصورة أكثر من غيرهم (78%)، مقارنةً بالمستجيبين ضمن شرائح الدخل الأخرى.

لدى سكان الشقق أولويات مختلفة عن أولئك المقيمين في الفيلات

يؤدي أولئك الذين يعيشون في الشقق أولويات مختلفة إلى حد ما، حيث تحل اعتبارات التكلفة (62%) الصدارة في قائمة الدوافع المحركة. وينعكس هذا الاتجاه في جميع أنحاء المملكة، ومع ذلك فهو أكثر انتشاراً بين الأزواج (65%)، وأولئك الذين تقل دخولهم الشهرية عن 20,000 ريال سعودي (64%) والمستجيبين الذين يتقاضون رواتب شهرية تزيد عن 60,000 ريال سعودي (64%).

بشكل عام، يبدو أن المستأجرين (69%) يفضلون الإقامة في الشقق بسبب وفورات التكاليف في المقام الأول؛ أي انخفاض تكاليف الإيجار المرتبطة باستئجار شقة، على عكس الفيلات.

كان أحد العوامل الأولى التي أردنا البحث فيها يتعلق بترتيبات المعيشة الخاصة بالأسر والدوافع الكامنة وراء اختيارهم لمنزلهم الحالي.

بوجه عام، بالنسبة لأولئك الذين يعيشون في الفيلات، تُصنّف الخصوصية (68%) على أنها أكثر الاعتبارات شيوعاً. وتلا ذلك مباشرةً المساحة الأكبر، الخارجية (56%) والداخلية (51%)، وهو ما نعتقد أنه يمثل نتيجة مباشرة للجائحة والرغبة في العيش في مساحة أكبر تزامناً مع بدء الأسر المعيشية في تكييف أنماط عملها، حيث يُتوقع قضاء المزيد من الوقت في المنزل في المستقبل. وربما ليس من المستغرب أن تكون المرافق المشتركة أقل الاعتبارات شيوعاً بالنسبة لشاغلي الفيلات (23%).

تتخطى أهمية الخصوصية بين أولئك الذين يعيشون في الفيلات حدود الجغرافيا، حيث يقدّر المقيمون في الرياض (66%) الخصوصية على غرار المقيمين في جدة (71%) وكذلك الدمام (73%).

يقدّر الأزواج (73%) الخصوصية بشكل أكبر بكثير من أولئك الذين يعيشون مع والديهم (62%)، وهو ما يعكس الاتجاه السائد بين أصحاب المنازل (74%) والمستأجرين (61%).



يقدّر الأشخاص الأعلى دخلاً الخصوصية بشكل أكبر بكثير من الفئات ذات

الدخل المنخفض

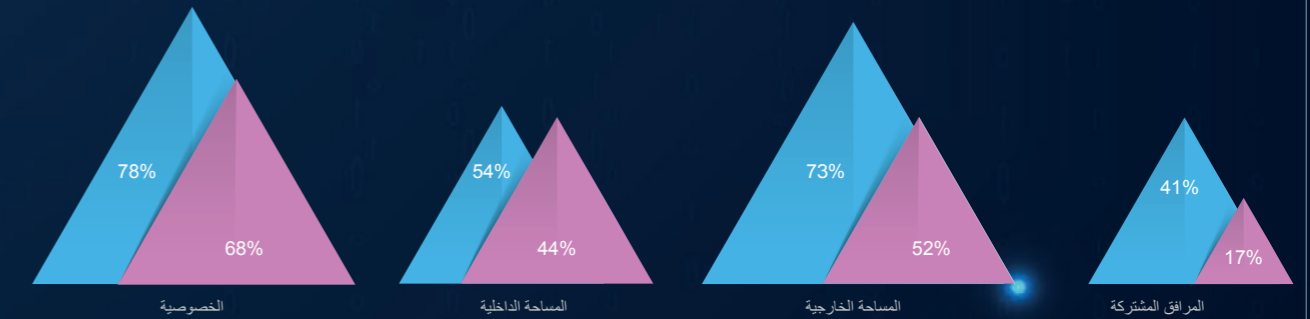


معلومات تحتاج إلى معرفتها

- على الرغم من أن الخصوصية تظهر كأهم اعتبار لشاغلي الفيلات، إلا أن هذا يختلف بشكل كبير حسب العمر، حيث يركز جيل الألفية بشكل أقل على هذا العامل
- يُعتبر شاغلو الفيلات في الدمام هم الأقل اهتماماً بالمرافق المشتركة (8%)، مقارنةً بالرياض (24%) وجدة (29%)
- يقدّر 70% من أولئك الذين يعيشون بمفردهم في الفيلات المساحات الخارجية
- يقدّر 73% من أولئك الذين يعيشون مع أزواجهم الخصوصية بشكل أكبر
- يقدر المستأجرون أسعار إيجار الشقق (ذات الأسعار المعقولة) (69%) بشكل أكبر بكثير من الموقع (33%)
- ومع ذلك، يتمتع أصحاب الشقق بروية أكثر توازناً، حيث يُشار إلى كل من الأسعار (53%) والموقع (41%) باعتبارهما من أهم الأسباب لاختيار امتلاك شقة والعيش فيها

ما الذي يجذب الأشخاص للعيش في الفيلات

حسب شريحة الدخل - ريال سعودي شهرياً



ما الذي يجذب الأشخاص للعيش في الشقق

حسب شريحة الدخل - ريال سعودي شهرياً



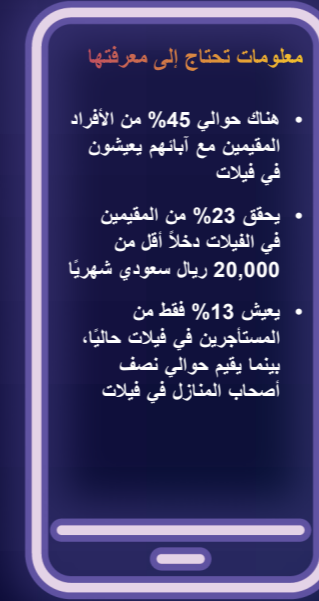
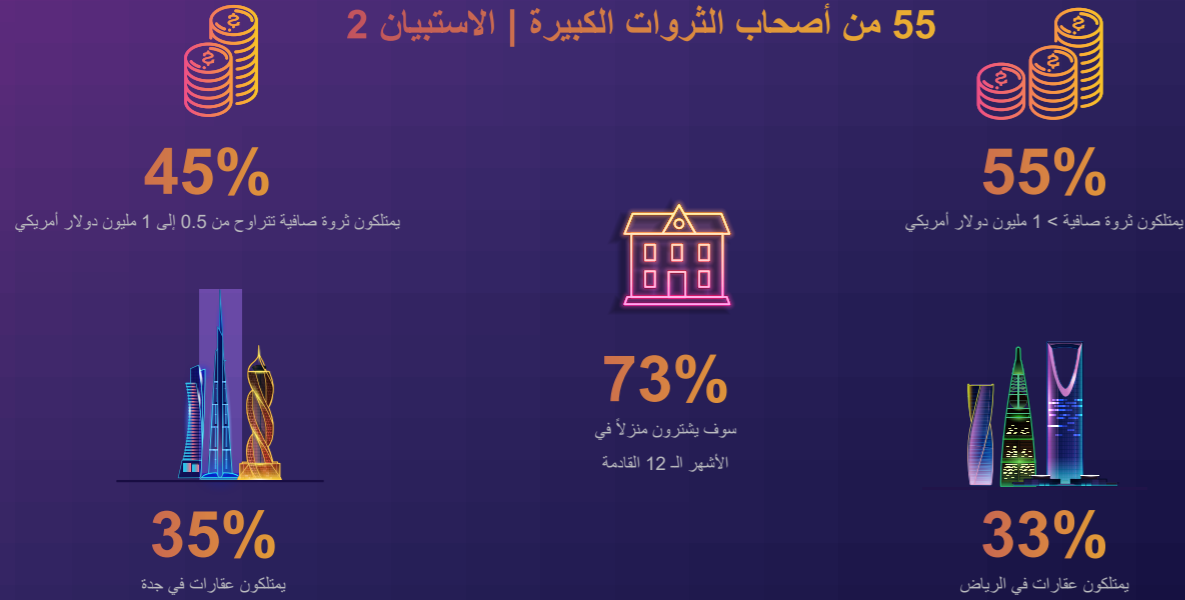
المصدر: نايت فرانك، يوجوف

استبياناتنا

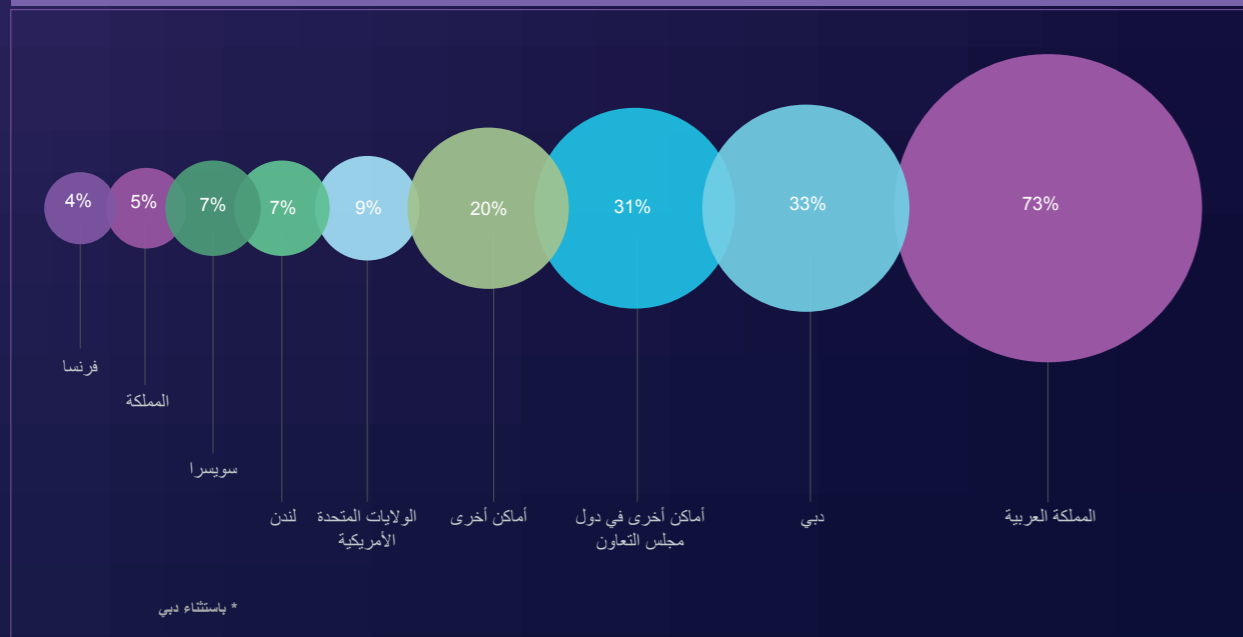
يشمل الاستبيان الأول استجابات الأسر المعيشية في الرياض وجدة والدمام، حيث يقل عمر ثلث الأشخاص عن 35 عامًا. في الوقت نفسه،

يركز الاستبيان الثاني على أصحاب الثروات الكبيرة في المملكة.

1,003 أسرة معيشية | الاستبيان الأول

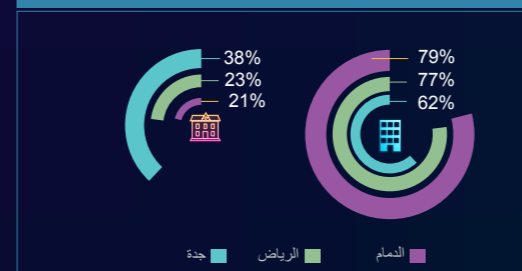


أين يمتلك أصحاب الثروات الكبيرة العقارات حالياً

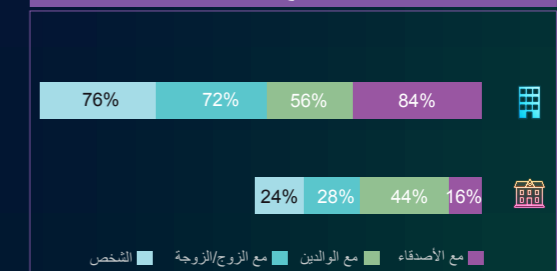


المصدر: نايت فرانك، يوجوف

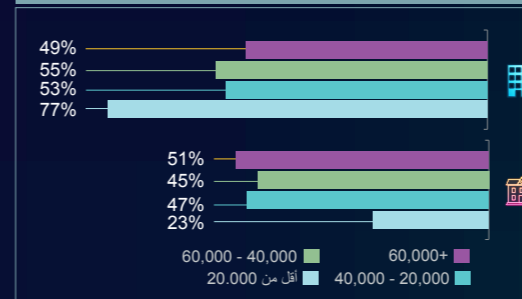
ترتيبات المعيشة حسب المدينة



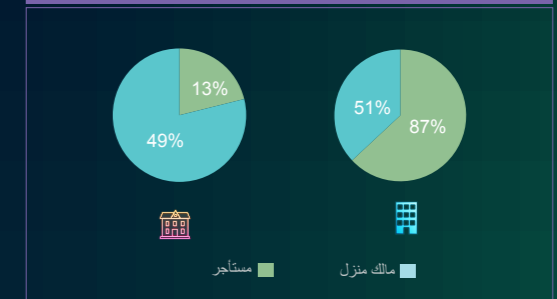
حسب وضع المعيشة



حسب شريحة الدخل (ريال سعودي شهرياً)



حسب وضع الملكية



وضع الدخل حسب المدينة (ريال سعودي شهرياً)



اكتشف بياناتنا

النمو الهائل للسوق السكني في المملكة

إن الطموح الذي يدعم رؤية 2030 يتم تأكيده في الواقع، ولدى المملكة بالفعل ما يزيد عن 1 تريليون دولار أمريكي من مشاريع تطوير العقارات والبنية التحتية قيد التنفيذ. وهذا لا يمثل سوى ثلث إجمالي حجم الإنفاق المخطط له.

من المقرر أن يؤدي عدد المشاريع الضخمة وقيمتها في جميع أنحاء المملكة إلى تحويل المشهد العقاري ومستوى المعيشة وعروض نمط الحياة في المملكة العربية السعودية، ولكن ربما يعمل بشكل أكثر أهمية على عرض رؤية المملكة لمستقبل فائق الحدائق إلى الجمهور العالمي.

يتم تخصيص حوالي 300 مليار دولار أمريكي من إجمالي الإنفاق حتى الآن للبنية التحتية الجديدة، بما في ذلك إنشاء شبكات سكك حديدية جديدة واسعة للركاب في عموم السعودية ومطار جديد تمامًا للرياض (147 مليار دولار أمريكي)، من المتوقع أن يكون القاعدة الرئيسية لشركة طيران وطنية جديدة.

يُعد حجم تحسينات البنية التحتية في الدولة استثنائيًا. ومن خلال الأهداف الجريئة التي وضعتها الحكومة لجذب 100 مليون زائر سنويًا إلى المملكة بحلول عام 2030، تتضح الحاجة إلى إنشاء بوابات كافية من الدرجة الأولى. ونحن نشهد بالفعل خطوات ملموسة نحو تحقيق ذلك. خذ على سبيل المثال محطة الرحلات البحرية الجديدة في ميناء جدة الإسلامي - تُعد أولى مسارات الرحلات البحرية قيد التشغيل بالفعل. ولا تمثل مشاريع التطوير هذه مشاريع شكلية، بل سيكون لها تأثير كبير على النمو الاقتصادي.

من المقرر أن توفر صناعة الرحلات البحرية نفسها ما يصل إلى 50,000 فرصة عمل على المستوى الوطني، بحسب صندوق الاستثمارات العامة، ومن المتوقع أن يصل عدد زوار الرحلات البحرية إلى 1.5 مليون سنويًا بحلول عام 2028.

على صعيد العقارات، تم التخطيط لما لا يقل عن ثمان مدن جديدة، معظمها على الساحل الغربي للمملكة، على طول ساحل البحر الأحمر، حيث يتم حاليًا إنفاق ما يقرب من 575 مليار دولار أمريكي. وسوف توفر هذه المشاريع مجتمعة أكثر من 1.3 مليون منزل جديد، وأكثر من 3 ملايين متر مربع من المكاتب عالمية المستوى وأكثر من 100,000 غرفة فندقية بنهاية هذا العقد.

ستبلغ تكلفة مشروع نيوم وحده ما يُقدَّر بنحو 500 مليار دولار أمريكي، وتتم تهيئته ليوفر رؤية جديدة للمدن المستقبلية. لن تكون هذه المدينة الجديدة مجرد مدينة ذكية أخرى، بل مدينة تشهد استخدام أحدث التقنيات لإنشاء أحد أكثر الأماكن ابتكارًا واستدامة في العالم.

في الوقت نفسه، من المتوقع أن تصبح الرياض مركزًا تجاريًا رئيسيًا في المملكة، حيث يُتوقع إنشاء أكثر من 100,000 منزل جديد بحلول نهاية عام 2023 وما يقرب من 3 ملايين متر مربع من المساحات المكتبية الجديدة في الأعمال، بالإضافة إلى أكثر من 12,000 غرفة فندقية، موزعة على مشاريع ضخمة بقيمة تُقدَّر بنحو 63 مليار دولار أمريكي. ونتيجة لذلك، من المتوقع أن يتجاوز عدد سكان العاصمة 15 مليون نسمة بحلول عام 2030.



اكتشف التقرير كاملاً



التغيير هو الشيء الوحيد الثابت في المملكة العربية السعودية

لقد صُمم استبيان سوق العقارات السعودية لعام 2022 الصادر من شركة نايت فرانك، والذي تم إجراؤه بالشراكة مع شركة يوجوف، لفهم الإقبال المحلي على العقارات السكنية في المملكة، مع التركيز بشكل خاص على جاذبية المشاريع الضخمة المخططة باعتبارها نقاطاً ساخنة للاستثمار.

تم تصميم كلا الاستبيانين لمعرفة الاتجاه السائد في السوق، الذي نرى أنه يمثل مؤشرًا أفضل لتخصيص رأس المال في المستقبل، بدلاً من الصفقات نفسها.

يبحث تقريرنا في الدوافع الكامنة وراء نوايا جميع المستجيبين في الاستبيان، مما يوفر توجيهاً مفيداً بشأن نوايا الاستثمار المستقبلية من حيث نوع الأصول السكنية التي من المحتمل أن يستهدفوها.

يركز الاستبيانان بشكل خاص على المشاريع الضخمة في المملكة، حيث ندرك أن حدود الأسعار من المتوقع أن تبدأ من حوالي 1 مليون دولار أمريكي (ما يقرب من 3.75 مليون ريال سعودي)، مما يشير بقوة إلى أن المستهدف بهذه المنازل من المرجح أن يكون هو أصحاب الثروات الكبيرة في البلاد.

تم إجراء استبيانين منفصلين لمساعدتنا في تقييم وتحليل تفضيلات المواطنين السعوديين فيما يتعلق بالعيش في المملكة والاستثمار في قطاع العقارات السكنية:

الاستبيان الأول: تم جمع 1,003 رأياً للأسر الوطنية السعودية في جميع أنحاء مدن الرياض وجدة والدمام، مقسمةً بين المستأجرين وأصحاب المنازل

الاستبيان الثاني: تم مسح 55 مواطنًا سعوديًّا من أصحاب الثروات الكبيرة، الذين تزيد ثروة كلٍ منهم عن 500,000 دولار أمريكي (باستثناء مسكنهم الرئيسي)، للحصول على رؤية الشريحة الأكثر ثراءً من السكان وكذلك لقياس حجم سوق المنازل الثانية سريعة النمو في المملكة.

55

من أصحاب الثروات
الكبيرة

1003

من الأسر المعيشية

2

من الاستبيانات

مقدمة

من المقرر أن تبشّر العشرينيات من القرن الحادي والعشرين بعقدٍ من التغيير والتحوّل في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية، وسيكون ذلك مصحوبًا بمجموعة من التحديات وكذلك الفرص لسوق العقارات في المملكة.

مع بدء التعافي من الجائحة، نشعر بالتفاؤل بشأن زخم التغيير الذي يتم الكشف عنه في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية بالإضافة إلى الطاقة والمملكة التي يضحها برنامج التحوّل الوطني ورؤية 2030 في أسواق العقارات في جميع أنحاء البلاد. ومن الناحية التاريخية، كان سوق العقارات في المملكة العربية السعودية مُحيزًا نوعًا ما، وغالبًا ما كان يُنظر إليه على أنه غامض ولا يمكن الوصول إليه، ولكن كيف تغيرت الأوقات.

لقد استيقظ المعلق النائم وفي ظل وجود أكثر من 1 تريليون دولار أمريكي من المشاريع العقارية المخطط لها أو قيد التنفيذ، تشهد المملكة تحوّلًا متسارعًا بوتيرة استثنائية. ومن المقرر أن تعيد المشاريع الضخمة الجديدة تعريف نمط الحياة، في حين أنها تشجع أيضًا على الاستثمار المؤسسي الدولي بطريقة لم تشهدها المنطقة من قبل. واعتقد أننا لم نصل إلى ذروة التحوّل بعد.

في تقريرنا السعودي لعام 2022، نبحث في اتجاهات المواطنين السعوديين ورغبتهم في تأجير المنازل أو شرائها من خلال الاستيطان السكني الذي نقوم بإجرائه سنويًا، كما أننا نستعرض كيفية تصوّر المشاريع الضخمة بين المشترين والمستثمرين والمقيمين المحتملين في المستقبل.

ندعوكم لاستكشاف نتائج الأبحاث الرائعة التي توصلنا إليها ونرحب بمناقشة تحليلنا معكم بمزيد من التفصيل.

جيمس لويس

شريك - العضو المنتدب، الشرق الأوسط وأفريقيا

التقرير السعودي 2022

