شركة دار الرسو العقارية
Dar Alrrsw Real Estate Co.

تقرير بحثي · نوفمبر 2026

سوق المزادات العقارية في المملكة

ما الذي يُباع في المزادات العقارية؟ وما الذي يعود دون مزايدة؟

قراءة تحليلية في 1,891 عقارًا انتهى مزادها على منصة إنفاذ للمزادات الإلكترونية بين 7 أكتوبر و2 نوفمبر 2026: نسب النجاح حسب نوع العقار والمنطقة والمدينة وشريحة السعر، وحجم المزايدات وقيمها، وما يعنيه ذلك للبائع والوسيط.

27.5%
نسبة العقارات التي تلقّت أي مزايدة

967.8
مليون ريال مجموع أعلى المزايدات

13,008
مزايدة مسجّلة

إعداد: شركة دار الرسو العقارية
فرنشايز كيلر ويليامز في المملكة العربية السعودية
الرياض، حي الصحافة، طريق الملك فهد

للتواصل: 053 993 3883 · 056 707 0700 · 050 110 7066
www.daralrrsw.sa

الملخص التنفيذي

تكشف بيانات المزادات المنتهية على منصة إنفاذ أن المزاد العقاري في صورته الحالية أداة بيع انتقائية، تعمل بكفاءة لفئات محددة من الأصول وتتعثر في غيرها. فمن أصل 1,891 عقارًا انتهى مزادها خلال الفترة، لم يتلقَّ أي مزايدة سوى 520 عقارًا بنسبة 27.5%، بينما أُغلق 1,371 عقارًا دون أن يتقدم لها أحد.

والأهم من نسبة النجاح نوعيته. فالمنافسة الفعلية، أي تلقّي مزايدتين فأكثر، لم تتحقق إلا في 314 عقارًا (16.6% من الإجمالي). وحيث وُجدت ارتفع السعر بوسيط 19.1% فوق سعر الافتتاح. أما 206 عقارًا فتلقّت مزايدة واحدة فقط، منها 173 بسعر الافتتاح نفسه، وهذه وحدها تشكّل 44.0% من مجموع القيمة البالغ 967.8 مليون ريال.

عقارات انتهى مزادها
1,891
يُضاف إليها 87 منقولات و18 مركبات خارج التحليل

تلقّت مزايدة
520
نسبة النجاح 27.5%

منافسة فعلية
314
وسيط العلاوة 19.1% فوق الافتتاح

مجموع أعلى المزايدات
967.8
مليون ريال، وليس سعر بيع مؤكدًا

وسيط أعلى مزايدة
675
ألف ريال للعقار الناجح

إجمالي المزايدات
13,008
وسيط 6 مزايدات للعقار الناجح

الأنواع الأكثر نجاحًا في المزاد

1. **بيت/منزل** — 48.4%
نجح 44 من 91 · علاوة 1.0%

2. **تجاري/خدمي** — 43.8%
نجح 60 من 137 · علاوة 16.4%

3. **أرض** — 34.2%
نجح 226 من 661 · علاوة 4.2%

الأقل نجاحًا: شقة/دور 11.4%، زراعي 14.9%، فيلا 16.7%. الترتيب للأنواع التي فيها 20 عقارًا فأكثر؛ المستودعات نجح نصفها لكنها 8 عقارات فقط.

أبرز النتائج

- العقار التجاري والخدمي الأقوى أداءً: نجاح 43.8% وعلاوة 16.4%، في مقابل 16.7% للفلل و11.4% للشقق.
- الأرض محرّك الحجم: 226 من 520 عقارًا ناجحًا كانت أراضي (43.5%).
- المنطقة الشرقية الأعلى نجاحًا (52.6%) بقيادة الأحساء، ومكة المكرمة والرياض تستحوذان على 76.5% من القيمة.
- النجاح ثابت تقريبًا حتى 10 ملايين ريال، ثم يهبط إلى 11.4% فوقها.
- العقارات المدرّة للدخل نجحت بنسبة 36.9% مقابل 25.4% لبقية العقارات، وحملت 48.0% من القيمة وهي 18.4% فقط من العرض.
- الفاصل بين النجاح والإخفاق هو تسجيل المشتري الجاد قبل المزاد، لا عدد المشاهدات.

نطاق التقرير ومنهجيته

اعتمد التقرير على القائمة العامة لمنصة إنفاذ للمزادات الإلكترونية، التي تعرض لكل عقار سعر الافتتاح وأعلى مزايدة وعدد المزايدات والمشاركين والمشاهدات. وتضم المنصة مزادات مركز الإسناد والتصفية إلى جانب مزادات وكلاء بيع خاصين مرخصين تستضيفها. سُحبت البيانات في 2 نوفمبر 2026، وشملت 2,719 بندًا بمختلف حالاتها، منها 1,996 بندًا منتهيًا، 1,891 منها عقارات هي محل التحليل.

وتغطي الفترة المزادات المنتهية بين 7 أكتوبر و2 نوفمبر 2026 فقط، لأن المنصة بنسختها الحالية في مرحلة إطلاق تجريبي، وأقدم مزاد عليها بدأ في 27 سبتمبر 2026. لذلك لا يمكن من مصدر عام مدّ التحليل إلى ستة أشهر. أما منصة «زائد» فتجمع إعلانات المزادات من منصات متعددة وتحتفظ بأرشيف طويل، غير أنها لا تنشر نتائج المزايدات، فلا تصلح لقياس النجاح.

تعريف النجاح في هذا التقرير

لا تنشر المنصة قرار الترسية؛ فحقل تأكيد الترسية فارغ في كل العقارات المنتهية، وسعر البيع منشور لـ 3 عقارات فقط. لذلك يُعدّ العقار «ناجحًا» إذا تلقّى مزايدة واحدة على الأقل عند سعر الافتتاح أو فوقه، و«غير ناجح» إذا أُغلق المزاد دون أي مزايدة. هذا مقياس للطلب الفعلي، وليس تأكيدًا لإتمام البيع؛ فبعض المزادات الناجحة قد لا تُرسى لاحقًا.

المصطلحات

- **أعلى مزايدة:** آخر سعر بلغه المزاد عند الإغلاق.
- **العلاوة:** أعلى مزايدة مقسومة على سعر الافتتاح ناقص 1.
- **المنافسة الفعلية:** عقار تلقّى مزايدتين فأكثر.
- **الوسيط:** القيمة التي يقع نصف العقارات تحتها ونصفها فوقها، وهو أدق من المتوسط مع وجود صفقات كبيرة شاذة.

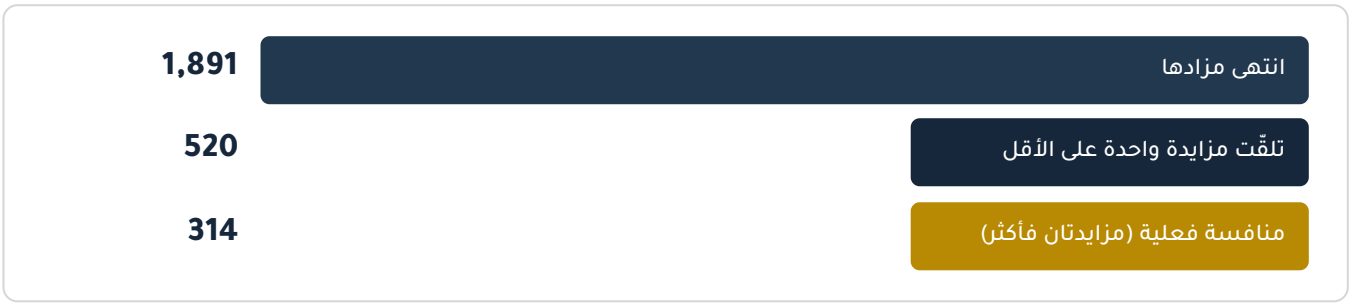
معالجة البيانات

- نوع العقار مستنتج من اسم البند لأن القائمة لا تعرضه؛ بقي 15 بندًا دون تصنيف.
- قرابة ثلث البنود بلا مدينة أو منطقة مسجّلة؛ أُسندت المنطقة لـ 685 بندًا والمدينة لـ 680 من الإحداثيات بمطابقة أقرب عقار معلوم الموقع.
- عدد المشاركين مجموع تسجيلات لكل عقار، وقد يتكرر المشارك نفسه.

في التوصيات يُميَّز ما تثبته الأرقام مباشرة بوسم حقيقة من البيانات عمّا هو تفسير مرجّح بوسم استنتاج.

الصورة العامة: من العرض إلى المنافسة

من كل 100 عقار طُرح في المزاد وانتهى خلال الفترة، تلقّى نحو 27 عقارًا مزايدة، ولم يشهد منافسة حقيقية إلا نحو 17. والفجوة بين الرقمين يملؤها عقار تقدّم له مشترٍ واحد بسعر الافتتاح، وهو بيع ممكن لكنه لا يحقق الغاية الأساسية من المزاد، وهي أن ترفع المنافسة السعر فوق الحد الأدنى.



توزيع الناجحة حسب عدد المزايدات



206 عقارًا بمزايدة واحدة، منها 173 عند سعر الافتتاح دون زيادة.

ما الذي يميّز المزاد الناجح؟

المؤشر (متوسط لكل عقار)	ناجح	لم ينجح
المشاهدات	70	38
المشاركون المسجّلون	3.3	0.1

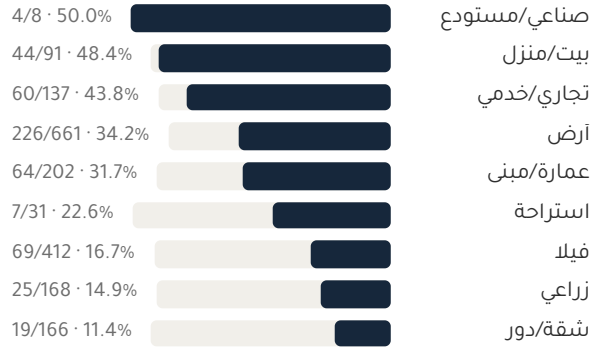
العقار الناجح يجذب قرابة ضعف المشاهدات، لكن الفارق الحاسم في التسجيل ودفع العربون. ومن المفارقات أن 81 عقارًا سُجّل فيها مشاركون ثم لم يزايد أحد.

ويفيد هذا في قراءة الأرقام الكبيرة بحذر. فمجموع أعلى المزايدات البالغ 967.8 مليون ريال يتوزع على 542.1 مليون جاءت من منافسة فعلية، و425.6 مليون من عقارات بمزايدة وحيدة، بينها صفقات من الأكبر حجمًا في الفترة كما يظهر في فصل أبرز الصفقات.

نوع العقار: أيّ الأصول تنجح في المزاد؟

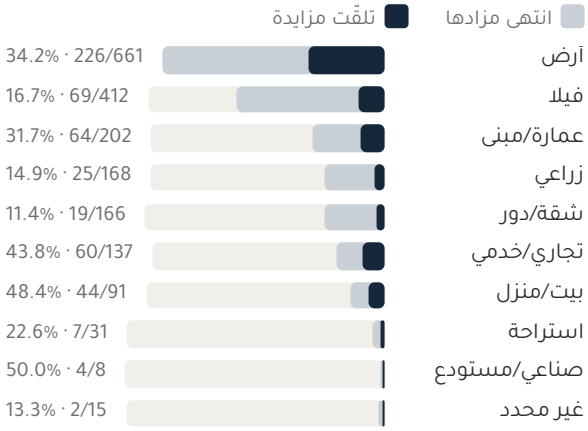
يتصدر العقار التجاري والخدمي (محلات ومعارض ومحطات وقود وفنادق ومدارس) من حيث جودة النجاح، إذ يجمع بين نسبة نجاح 43.8% وأعلى علاوة بين الفئات الكبيرة (16.4%)، ويستحوذ على 224.9 مليون ريال من القيمة. وتنجح البيوت بنسبة أعلى قليلًا (48.4%)، لكن وسيط علاوتها 1.0% فقط، أي أنها تجد مشتريًا عند سعر الافتتاح دون منافسة ترفعه.

نسبة النجاح حسب النوع



فئة صناعي/مستودع 8 عقارات فقط ولا يُبنى عليها حكم.

العرض والنجاح بالأعداد



النوع	انتهى	ناجح	نسبة النجاح	القيمة (مليون)	وسيط أعلى مزايدة (ألف)	المزايدات	العلاوة
أرض	661	226	34.2%	314.3	526	4,305	4.2%
فيلا	412	69	16.7%	125.3	1,100	1,320	1.6%
عمارة/مبنى	202	64	31.7%	207.1	1,953	3,251	8.6%
زراعي	168	25	14.9%	30.4	595	528	0.0%
شقة/دور	166	19	11.4%	12.4	383	479	10.3%
تجاري/خدمي	137	60	43.8%	224.9	1,235	1,979	16.4%
بيت/منزل	91	44	48.4%	10.4	216	475	1.0%
استراحة	31	7	22.6%	10.0	1,310	120	0.6%
صناعي/مستودع	8	4	50.0%	32.4	6,160	549	58.0%
غير محدد	15	2	13.3%	0.4	218	2	0.0%

أما الفلل فهي حالة تستحق التوقف: ثاني أكبر فئة معروضة (412 فيلا)، ولم ينجح منها إلا 16.7%، وحين نجحت جاءت العلاوة 1.6% فقط. والشقق والمزارع في الموقع نفسه تقريبًا. هذا لا يعني أن الطلب عليها ضعيف في السوق عمومًا، بل أن المزاد بشروطه الحالية ليس القناة المناسبة لها.

العقارات المدرّة للدخل

تضم هذه الفئة العقار التجاري والخدمي (محلات ومعارض ومحطات وفنادق ومدارس)، والعمارات والمباني، والمستودعات والعقار الصناعي. وهي الأصول التي يشتريها المستثمر عادةً لدخلها لا لاستعماله الشخصي. نجح منها في المزاد 128 من 347 عقارًا بنسبة 36.9%، مقابل 25.4% لبقية العقارات. ومع أنها لا تتجاوز 18.4% من العقارات المعروضة، فقد حملت 464.4 مليون ريال، أي 48.0% من مجموع قيمة أعلى المزايدات.

عقارات مدرّة للدخل انتهى مزادها
347
18.4% من إجمالي العقارات

تلقّت مزايدة
128
نسبة النجاح 36.9%

قيمة أعلى المزايدات
464.4
مليون ريال، 48.0% من الإجمالي

نسبة النجاح: المدرّة للدخل مقابل غيرها



المستودعات والصناعي (8 عقارات) داخلة في المجموع، ولم تُعرض منفردة لصغر عددها.

نجاح بمنافسة لا عند سعر الافتتاح

الفرق ليس في النسبة وحدها. وسيط العلاوة فوق سعر الافتتاح بلغ 16.4% للتجاري و8.6% للعمارات، مقابل 1.0% للبيوت و1.6% للفلل. والعمارات وحدها جمعت 3,251 مزايدة، أي أكثر من الفلل والشقق والمزارع مجتمعة (2,327).

الفئة	انتهى	ناجح	نسبة النجاح	القيمة (مليون)	وسيط أعلى مزايدة (ألف)	المزايدات	العلاوة
تجاري/خدمي	137	60	43.8%	224.9	1,235	1,979	16.4%
عمارة/مبنى	202	64	31.7%	207.1	1,953	3,251	8.6%
صناعي/مستودع	8	4	50.0%	32.4	6,160	549	58.0%

ماذا عن العائد؟

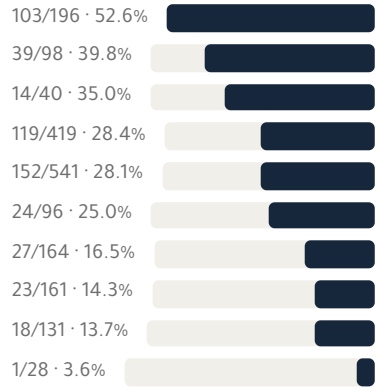
لا تنشر منصة المزادات الإيجار ولا صافي الدخل التشغيلي لأي عقار، فلا يمكن حساب معدل العائد (الدخل السنوي ÷ السعر) من بياناتها، ولم نُدرج في هذا التقرير أي رقم للعائد حتى لا نقدّم تقديرًا على أنه حقيقة. الطريق المتاح هو كتيّبات المزادات التي يذكر بعضها عقود الإيجار القائمة ودخلها؛ ومنها يمكن حساب العائد الضمني لكل عقار ناجح على أعلى مزايدة، وسيكون ذلك موضوع إصدار لاحق.

التصنيف مستنتج من اسم العقار لا من حالته الفعلية: بعض العمارات قد تكون شاغرة أو مسكونة من مالكها، وبعض «التجاري» أرض بلا مبانٍ. لذلك تُقرأ هذه الأرقام على أنها مؤشر لفئة الأصول الاستثمارية، لا للعقارات المؤجّرة فعلًا.

المناطق والمدن

تتقدم المنطقة الشرقية بنسبة نجاح 52.6%، ويعود ذلك أساسًا إلى الأحساء التي نجح فيها 84 من 125 عقارًا (67.2%). تليها حائل ثم تبوك. وفي المقابل تسجّل الباحة وجازان وعسير أضعف النسب. ومن حيث القيمة، تستحوذ مكة المكرمة (وجدة في مقدمتها) والرياض على 76.5% من مجموع أعلى المزايدات.

نسبة النجاح حسب المنطقة



المناطق التي تضم 20 عقارًا فأكثر.

قيمة أعلى المزايدات (مليون ريال)



أكبر 14 مدينة بعدد العقارات

المدينة	انتهى	ناجح	نسبة النجاح	القيمة (مليون)	وسيط أعلى مزايدة (ألف)	المزايدات	العلاوة
جدة	261	86	33.0%	273.3	2,780	1,841	0.4%
الرياض	246	88	35.8%	318.0	1,760	3,126	5.5%
مكة المكرمة	173	53	30.6%	99.2	721	1,930	18.3%
الأحساء	125	84	67.2%	44.0	451	1,395	9.0%
الطائف	101	12	11.9%	12.9	743	156	2.8%
تثليث	97	14	14.4%	12.0	525	351	0.1%
المدينة المنورة	96	24	25.0%	45.2	890	610	2.4%
حائل	95	39	41.1%	14.2	228	644	1.0%
بريدة	90	18	20.0%	29.6	507	1,010	13.0%
جازان	70	7	10.0%	12.1	271	48	0.0%
أبو عريش	51	10	19.6%	5.8	158	194	6.8%
حفر الباطن	44	10	22.7%	3.2	200	106	11.4%
الخرج	42	9	21.4%	10.6	735	308	24.3%
تبوك	40	14	35.0%	8.7	376	555	20.5%

بعض تسميات المدن في المصدر غير دقيقة، فعقارات محايل عسير مثلًا مسجّلة تحت تثليث. والمدن المستنتجة من الإحداثيات تقريبية.

المبالغ والتوقيت

تبقى نسبة النجاح ثابتة تقريبًا بين 27% و29% في كل شرائح سعر الافتتاح حتى 10 ملايين ريال، ثم تنخفض بحدة إلى 11.4% للعقارات التي يبدأ مزادها من 10 ملايين فأكثر (10 من 88). وعلى جانب الصفقات، جاء 64.6% من العقارات الناجحة بأعلى مزايدة دون مليون ريال.

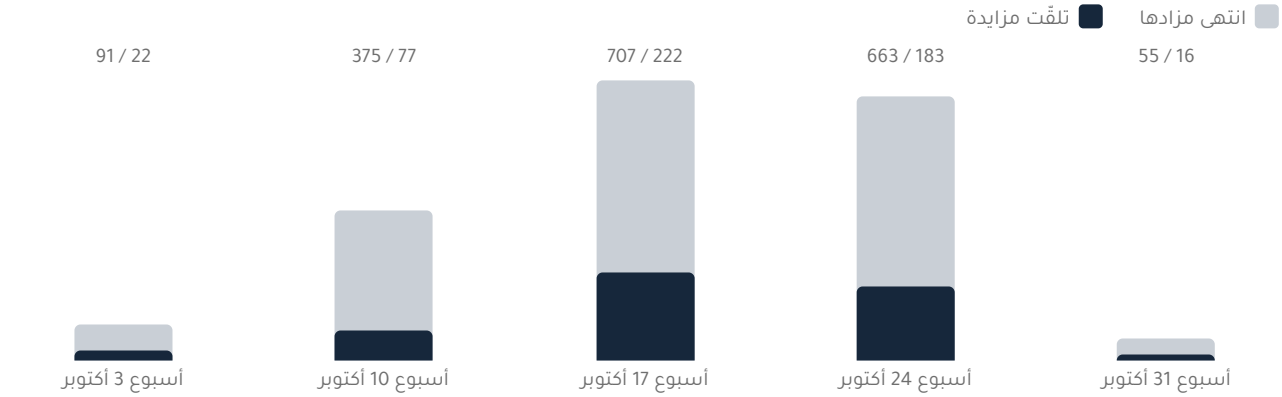
نسبة النجاح حسب سعر الافتتاح



توزيع أعلى المزايدات للعقارات الناجحة



الحركة الأسبوعية حسب تاريخ انتهاء المزاد



الأسبوع يبدأ السبت؛ الأسبوع الأول يبدأ فعليًا من 7 أكتوبر والأخير يقف عند 2 نوفمبر، فكلاهما جزئي. الرقم أعلى كل عمود: ناجح / انتهى.

تركّز النشاط في أسبوعي 17 و24 أكتوبر، وفيهما انتهى 1,370 عقارًا. وأربعة أسابيع لا تكفي لرصد موسمية أو اتجاه، لكنها تؤسس خط أساس يُقاس عليه ما بعدها.

أبرز الصفقات

تكشف قائمة أكبر الصفقات نمطًا لافتًا: عدد من أعلى المزايدات في الفترة جاء بمزايدة واحدة عند سعر الافتتاح أو قريبًا منه، أي أن المشتري حضر لكن المنافسة غابت. وفي المقابل جاءت أعلى العلاوات في عقارات متوسطة الحجم، تجاوز فيها السعر أحيانًا ضعف سعر الافتتاح.

أعلى 10 مزايدات (المبالغ بالألف ريال)

#	العقار	المدينة	النوع	الافتتاح (ألف)	أعلى مزايدة (ألف)	المزايدات	العلاوة
1	ارض تجارية سكنية مقام عليها مباني	الرياض	تجاري/خدمي	55,000	55,050	1	0.1%
2	إيوان العاصمة - أرض بحي حطين	الرياض	أرض	28,000	31,450	84	12.3%
3	نما مكة- فندق بحي الششة	مكة المكرمة	تجاري/خدمي	19,500	30,000	51	53.8%
4	ارض سكنية تجارية بحي الحزام الذهبي	الخبر	تجاري/خدمي	24,500	24,500	1	0.0%
5	مجمع تجاري استثماري - المدينة المنورة بحي العنابس	المدينة المنورة	عمارة/مبنى	18,500	20,040	59	8.3%
6	محطة	بريدة	تجاري/خدمي	7,550	16,510	300	118.7%
7	مستودع	الرياض	صناعي/مستودع	16,000	16,000	1	0.0%
8	فيلا سكنية بدرة العروس - 2,346 م2	جدة	فيلا	14,000	14,000	1	0.0%
9	مزاد دانة الرياض - عمارة سكني/تجاري بمساحة 990م2	الرياض	عمارة/مبنى	10,500	13,420	140	27.8%
10	فيلا بحي الروضة بمساحة 1,562.50 م	جدة	فيلا	7,850	12,510	85	59.4%

أعلى 10 علاوات فوق سعر الافتتاح

#	العقار	المدينة	النوع	الافتتاح (ألف)	أعلى مزايدة (ألف)	المزايدات	العلاوة
1	مزاد هامات بريدة أرض زراعية على طريق الملك سلمان	بريدة	زراعي	431	1,616	276	274.9%
2	عمارة	تبوك	عمارة/مبنى	835	1,835	162	119.8%
3	محطة	بريدة	تجاري/خدمي	7,550	16,510	300	118.7%
4	عمارة	تبوك	عمارة/مبنى	725	1,565	133	115.9%
5	أرض سكنية - 513.40 م2 - محايل عسير - حي منصاب	محايل (مسجلة: تثليث)	أرض	575	1,230	130	113.9%
6	فيلا	تبوك	فيلا	560	1,145	112	104.5%
7	شقة	مكة المكرمة	شقة/دور	2,100	4,120	166	96.2%
8	عمارة	الرياض	عمارة/مبنى	805	1,565	125	94.4%
9	مزاد هامات بريدة عمارة تجارية سكنية حي المرقب	بريدة	عمارة/مبنى	955	1,855	169	94.2%
10	مزاد المراد - شقة بحي الصفا بجدة 113.13م	جدة	شقة/دور	321	621	101	93.5%

العلاوات: عقارات بسعر افتتاح 200 ألف ريال فأكثر وتلقّت مزايدتين على الأقل.

أكبر المزادات بالقيمة

يضم المزاد الواحد عادةً عدة عقارات. والمزادات الأكبر قيمة تتركز في جدة والرياض، غير أن حجم المزاد لا يضمن نجاحه؛ فبعضها نجح في أقل من نصف عقاراته، والقيمة فيه تتركز في صفقة أو اثنتين. وبلغ عدد المزادات المختلفة في الفترة 134 مزادًا، أُغلق 25 منها دون أي مزايدة على أي من عقاراتها.

المزاد	انتهى	ناجح	نسبة النجاح	القيمة (مليون)	وسيط أعلى مزايدة (ألف)	المزايدات	العلاوة
سيّام جدة 1	43	17	39.5%	76.7	4,010	304	0.2%
سيّام جدة 3	46	14	30.4%	75.1	5,135	15	0.2%
نخبة الرياض	5	1	20.0%	55.0	55,050	1	0.1%
إيوان العاصمة	7	3	42.9%	41.4	8,190	384	37.7%
نما مكة	6	2	33.3%	38.0	19,025	52	26.9%
أفق الخبر	15	4	26.7%	32.5	3,842	40	0.1%
مزاد المراد	26	11	42.3%	30.2	1,300	353	10.3%
مزاد صروح جنوب الرياض	17	14	82.4%	29.0	1,750	330	12.9%
رواسخ الرياض	3	3	100.0%	27.0	6,930	350	34.8%
فريد الشرقية	22	9	40.9%	26.4	1,120	288	2.0%
محور الرياض	7	5	71.4%	25.6	3,600	652	33.7%
قمم الرياض العقارية	17	6	35.3%	24.2	3,850	233	24.9%

القيمة بالمليون ريال، ووسيط أعلى مزايدة بالألف ريال، والعلاوة وسيط نسبة أعلى مزايدة إلى سعر الافتتاح للعقارات الناجحة.

الدلالات والتوصيات

تخدم هذه النتائج ثلاثة أطراف: البائع الذي يقرر بين المزاد والبيع المباشر، والوسيط الذي يدير التسويق، والمستثمر الذي يبحث عن فرص الشراء. والتوصيات أدناه مبنية على أربعة أسابيع من منصة واحدة، فهي إرشاد لا قاعدة.

1 **وجّه الأصول المناسبة إلى المزاد، وابحث للباقي عن قناة أخرى.** حقيقة من البيانات

التجاري والأراضي والبيوت تنجح في المزاد بنسب 34.2% إلى 48.4%، بينما تنجح الفلل والشقق والمزارع بنسب 11.4% إلى 16.7% فقط. للفئة الثانية، البيع المباشر عبر وسيط أو التسويق الموجّه أجدى من الإدراج في مزاد.

2 **اصنع المنافسة قبل يوم المزاد.** حقيقة من البيانات استنتاج

متوسط المشاركين في العقار الناجح 3.3 مقابل 0.1 في غير الناجح. المؤشر الذي يجب متابعته قبل المزاد هو عدد المسجّلين ودافعي العربون، لا المشاهدات. وقائمة مشترين مؤهلين يُتواصل معهم مسبقًا أهم من الإعلان العام.

3 **الأصول فوق 10 ملايين ريال تحتاج تسويقًا مؤسسيًا.** حقيقة من البيانات استنتاج

نجاحها 11.4% فقط. المشتري المحتمل هنا صندوق أو شركة أو مستثمر بعينه، والوصول إليه يكون بمذكرة استثمارية ودراسة عائد، أو بهيكلة الصفقة عبر صندوق عقاري، لا بالمزاد العلني وحده.

4 **العلاوة الممكنة تبرر سعر افتتاح محسوبًا.** استنتاج

حيث وُجدت المنافسة ارتفع السعر بوسيط 19.1%. وهذا يرجّح أن سعر افتتاح مدروس، دون القيمة السوقية بهامش معقول، يجذب المنافسة التي تعوّضه. لكن هذا يحتاج اختبارًا على بيانات أطول قبل اعتماده قاعدة تسعير.

5 **اقرأ أرقام القيمة الإجمالية بحذر.** حقيقة من البيانات

جاء 44.0% من مجموع القيمة من عقارات بمزايدة واحدة، وأغلبها بسعر الافتتاح. حجم «التداول» في المزادات لا يعكس بالضرورة عمق الطلب.

6 **ابنِ قاعدة بيانات خاصة بالمزادات.** استنتاج

المنصة لا تحتفظ علنًا إلا بأسابيع قليلة. رصد أسبوعي منتظم لنتائجها، مع إضافة المنصات الخاصة التي تنشر نتائجها، يمنح دار الرسو خلال ستة أشهر مرجعًا تسعيريًا لا يتوفر لغيرها في السوق.

لمناقشة نتائج التقرير أو دراسة عقارك

فريق دار الرسو العقارية جاهز لتقدير القناة الأنسب لبيع أصلك، مزادًا كان أو بيعًا مباشرًا أو هيكلة استثمارية.

050 110 7066
056 707 0700
053 993 3883

حدود هذا التقرير

البيانات من منصة إنفاذ وحدها، وتغطي 4 أسابيع. «النجاح» يعني تلقّي مزايدة لا إتمام البيع. نوع العقار مستنتج من اسمه، وثلث المواقع مستنتج من الإحداثيات. المزادات على المنصات الخاصة الأخرى غير مشمولة، وقد يتغير ترتيب الأنواع والمناطق عند إضافتها. هذا التقرير لأغراض المعلومات ولا يُعدّ توصية استثمارية أو تقييمًا عقاريًا معتمدًا.