



إلى المستثمرين وصناديق الاستثمار والمكاتب العائلية:
4 أسئلة قبل شراء أي مستودع.

لماذا يبيع مستودع مؤجراً وأخر شاغراً؟



مستودعان بالمساحة نفسها
والسعر نفسه، أحدهما مؤجر
والآخر ينتظر.

الفرق في موقع كل منهما من
حركة البضاعة، لا في
مواصفاته. أربعة أسئلة تكشف
أيهما أمامك.



من يحتاج هذا الموقع بالاسم؟

• اسأل عن ثلاثة مستأجرين محتملين، وسبب احتياج كل منهم لهذا الموقع.

• جواب بأسماء ونشاطات يعني طلبًا قائمًا. جواب عن نقص المساحات في السوق يعني انتظارًا.



كم مرة تدور البضاعة في السنة؟

• اسأل عن عدد دورات المخزون لدى
المستأجر المستهدف.

• دوران سريع يعني أن الموقع جزء من سلسلة
توريد تعمل.

• دوران بطيء يعني تخزينًا يبحث عن أرض أرخص.



الامتلاء المرتفع: عقود أم نقص معروض؟

• اسأل كم شهرًا استغرق تأجير المواقع المجاورة،
وبأي شروط.

• تأجير سريع بعقود طويلة يدل على طلب حقيقي.

• تأجير سريع بشروط متساهلة يدل على نقص مؤقت.



ماذا يحدث حين يخرج المستأجر؟

- أسأل عن كلفة تجهيز الموقع لمستأجر جديد.
- موقع يقبل التقسيم والعدادات المستقلة يُعاد تأجيره سريعًا.
- موقع مصمم لنشاط واحد يبقى شاغراً حتى يأتي مثيله.





ما الذي يبقى حين ينتهي نقص المعروض؟

- المعروض الجديد يدخل السوق خلال سنوات قليلة.
- الموقع المرتبط بحركة بضاعة قائمة يحتفظ بمستأجره.
- الموقع القائم على النقص وحده يفقد ميزته مع أول منافس.

ماذا تطلب قبل التوقيع؟

1. اطلب بيانات دوران المخزون ومدة العقود في المنطقة المحيطة.

2. ضع إجابات الأسئلة الأربعة أمام لجنة الاستثمار قبل القرار.

المهندسة سارة أبو حمور

مستشار عقار واستثمار

تمكين المطورين والمستثمرين

في القطاع العقاري

- بناء رؤية واضحة
- اتخاذ قرارات صائبة
- الدخول بميقاتٍ محسوب



[www.linkedin.com/
in/saraabuhammour](https://www.linkedin.com/in/saraabuhammour)

