

الشرق الأوسط

TheMiddleEast.com

THE DIGITAL IDENTITY OF THE MIDDLE EAST



The Middle East Company, LLC · P.O. Box 543 · Hobe Sound, Florida

أكتوبر 2026



رسالة إلى المنطقة

السياحة فائقة الفخامة والعقارات فائقة الفخامة، باسم المنطقة نفسها

إلى قادة الشرق الأوسط وصنّاع نهضته وشعوبه،
بكل احترام وتقدير، وإعجاب بما حققتوه وأنجزتموه

على مدى أكثر من جيل، تحدّث العالم عن الشرق الأوسط. لكن قلّة هي التي عرّفت العالم بالشرق الأوسط على حقيقته: بكرم ضيافته، وطموحاته، وأفقه العمراني وسواحله، وتراثه ومستقبله. تناول هذه الرسالة عنواناً إلكترونياً أنشئ ليؤدي هذه المهمة تحديداً.

✦ أولاً اسمٌ ينتمي إلى المنطقة

إن TheMiddleEast.com هو الاسم الذي تنتمي إليه المنطقة، مكتوباً بالطريقة التي يكتبها العالم في محركات البحث وشريط العناوين. فهو ليس علامة تجارية تحتاج إلى شرح، ولا شعاراً يتطلب من الناس تعلّمه. بل هو العنوان الطبيعي الذي يتوجّه إليه المسافر أو المستثمر أو الشركة حين يفكر للمرة الأولى في القدوم إلى هذه المنطقة.

مثل هذا الاسم لا يمكن أن يوجد إلا مرة واحدة. فلا يمكن نسخه أو منافسته بالاسم ذاته أو إعادة إنشائه. وفي عالم أصبح فيه جذب الانتباه أندر الموارد وأكثرها قيمة، يظل اسم المنطقة نفسها البوابة الأكثر طبيعية التي يصل العالم من خلالها إليها.

إن TheMiddleEast.com هي أول بوابة فاخرة مكرّسة للمنطقة بأكملها، تجمع سبع عشرة دولة تحت عنوان متميز واحد، من سواحل المغرب المطلة على المحيط الأطلسي إلى شواطئ عُمان.

❖ ثانياً جانبان لحكاية واحدة

يقوم TheMiddleEast.com على رؤية واحدة تجمع بين مجالين متكاملين: السياحة فائقة الفخامة والعقارات فائقة الفخامة، مع منح كل منهما الاهتمام ذاته.

في مختلف أنحاء الشرق الأوسط، أصبح المجالان وجهين لحكاية واحدة. فالمنتجعات الأرقى والمساكن الأنخم باتت تتجاوز اليوم ضمن وجهات متكاملة، تُخطّط فيها الضيافة والمساكن ذات العلامات التجارية والمطاعم والعافية والترفيه باعتبارها منظومة واحدة.

فالمسافر الذي يكتشف ساحلاً أو أفقاً عمرانياً بصفته ضيفاً، غالباً ما يصبح مالكاً محتملاً في المستقبل. ولهذا، تربط كل صفحة من صفحات TheMiddleEast.com بين هذين الجانبين. فكل وجهة للإقامة تقود إلى العقارات المتاحة للتملك فيها، وكل منزل يقود بدوره إلى أرقى أماكن الإقامة في المنطقة.

أما الفائدة التي تعود على المنطقة، فهي أن إنفاق العالم يصل إليها.
وأما الفائدة التي تعود على العالم، فهي أنه يجد، أخيراً، دليلاً واضحاً إلى
الأماكن التي تستحق أن ينفق فيها.

❖ ثالثاً أقوى قصة نمو طويلة الأمد في العالم

تكشف الأرقام الصادرة عن المنطقة نفسها عن حجم الفرص التي تنتظرها في السنوات المقبلة.

♦ بلغت قيمة قطاع السفر والسياحة في الشرق الأوسط 386 مليار دولار أمريكي في عام 2025، ومن المتوقع أن تصل إلى 605 مليارات دولار بحلول عام 2036، بمعدل نمو سنوي يقارب 6.3%. ويصف المجلس العالمي للسفر والسياحة هذه المنطقة بأنها صاحبة أقوى قصة نمو طويلة الأمد في العالم.

♦ استقبلت المملكة العربية السعودية 122.6 مليون سائح في عام 2025، أنفقوا 303.7 مليارات ريال سعودي، فيما تستهدف المملكة الوصول إلى 150 مليون زيارة بحلول عام 2030.

♦ تستهدف الاستراتيجية الوطنية للسياحة في دولة الإمارات العربية المتحدة 2031 استقطاب 40 مليون نزيل فندقي، وتحقيق مساهمة بقيمة 450 مليار درهم من قطاع السياحة في الاقتصاد الوطني، واستقطاب 100 مليار درهم من الاستثمارات السياحية الجديدة.

♦ تهدف أجندة دبي الاقتصادية D33 إلى مضاعفة حجم اقتصاد دبي بحلول عام 2033.

يقف TheMiddleEast.com إلى جانب هذه الطموحات. فكل دليل وكل صفحة وكل فرصة للتواصل صُممت لتحويل اهتمام العالم إلى نمو وازدهار للمنطقة.

❖ رابعاً من ينتظر على الجانب الآخر؟

أصبح الوصول إلى أكبر سوق استهلاكية في العالم أقرب إلى الشرق الأوسط من أي وقت مضى، عبر عنوان إلكتروني واحد.

❖ تضم الولايات المتحدة نحو 4% من سكان العالم، أي قرابة 343 مليون نسمة من أصل 8.2 مليارات نسمة، ومع ذلك تمثل نحو ثلث إجمالي إنفاق الأسر في العالم.

❖ تجاوز إنفاق المستهلكين الأمريكيين 20.8 تريليون دولار أمريكي في عام 2025.

❖ قام الأمريكيون بـ 107.7 ملايين رحلة إلى الخارج في عام 2024، بزيادة بلغت 9.2% خلال عام واحد.

❖ من بين 19.59 مليون زائر دولي استقبلتهم دبي في عام 2025، وهو رقم قياسي، جاء 1.4 مليون زائر من الأمريكتين، أي نحو 7% من الإجمالي. وفي هذا الرقم تكمن فرصة واعدة.

هذه هي الفئة التي يخاطبها TheMiddleEast.com: أشخاص يمتلكون الإمكانيات والرغبة في السفر والتملك والاستثمار، لكنهم لم يجدوا حتى الآن منصة موثوقة وموحدة تكون نقطة انطلاقهم الأولى.

❖ خامساً ثلاث طرق يصل بها العالم إلى المنطقة

ليس كل مشترٍ مستقبلي يصل إلى المنطقة لقضاء عطلة. يرحّب TheMiddleEast.com بالفئات الثلاث جميعها، ويربط كل فئة بأبرز وكالات العقارات الفاخرة والمطورين العقاريين في المنطقة.

❖ **المسافر المستثمر:** يكتشف وجهة بصفته ضيفاً، ويقع في حبها، ثم يعود إليها ليقبّل مسكناً فيها.

❖ **المشتري من الخارج:** لا يحتاج حتى إلى ركوب الطائرة. إذ يمكنه معاينة المنازل والمشاريع عبر الفيديو، وإتمام عملية الشراء من بلده بالتعاون مع وكالة عقارية مرخصة ومطور عقاري ومحام، وغالباً باستخدام توكيل رسمي حيث يسمح القانون بذلك.

❖ **المؤسسات الاستثمارية:** مثل الصناديق الاستثمارية والمكاتب العائلية والشركات، التي تستحوذ على طوابق كاملة ومبانٍ ومحافظ عقارية.

لقد فتحت المنطقة أبوابها أمام هذه الفئات. وأصبح بإمكان الأجانب تملك العقارات في ثلاث عشرة دولة من أصل أربع عشرة دولة يشملها برنامجنا، وفقاً للقوانين والضوابط الخاصة بكل دولة. كما أصبح التملك متاحاً في مناطق محددة من المملكة العربية السعودية اعتباراً من 22 يناير 2026.

سادساً ما أنجز بالفعل

لا يتعلق الأمر بوعْدٍ بمشروع سَيُنَفَّذُ في المستقبل، بل بمنصّة أُنشئت بالفعل بعناية، مستلهمة ألوان المنطقة: الزمردي والذهبي.

♦ أكثر من 440 صفحة، صيغت كل واحدة منها للإجابة عن سؤال حقيقي قد يطرحه زائر يكتشف المنطقة، مع ربط كل وجهة للإقامة بالفرص العقارية المتاحة للتملك فيها.

♦ سبع عشرة دولة، بما تضمه من مدن كبرى ومنتجات وجزر ومعالم تراثية ورؤى وطنية طموحة.

♦ ست وستون منطقة جغرافية ضمن أربع عشرة دولة، لكل منها صفحة خاصة، يقف فيها جنباً إلى جنب ما يصل إلى ثلاثة شركاء تأسيسيّين من وكالات العقارات الفاخرة، وما يصل إلى ثلاثة شركاء تأسيسيّين من شركات التطوير العقاري الفاخر، بمكانة متكافئة لكل منهم.

♦ دليل في كل دولة من هذه الدول يوضح ما يمكن للأجانب تملكه، وكيفية الشراء، سواء بالحضور الشخصي أو من الخارج.

♦ فيلم بعنوان «الشرق الأوسط، في أغنية واحدة»، مصحوب بمقطوعة موسيقية أصلية.

◆ مجلة أسبوعية تُعنى بالأخبار الإيجابية والإنجازات، وقسم يومي مخصص للعقارات الفاخرة، وملف شهري يسلط الضوء على إحدى الجهات، وقد استُهلّ بإمارة الفجيرة.

◆ سابعاً الطريق إلى المستقبل

ستواصل المنصة التوسع يومياً، وستحدث بلغات إضافية، مع التخطيط لإطلاق نسخ باللغة العربية والإسبانية والفرنسية والبرتغالية.

وستعمل المجلة والقسم اليومي على نقل إنجازات المنطقة إلى العالم فور تحقيقها. وفي كل منطقة جغرافية، سيستقبل الشركاء التأسيسيون الزوار الذين تصلهم المنصة، سواء كانت زيارتهم الأولى أم الخامسة والعشرين، وسواء كانوا يبحثون عن منزلهم الأول في المنطقة أم عن منزلهم العاشر.

سيتمتع جمهور المنصة مع مرور الوقت، ونفضل أن نعلن ذلك بوضوح وصراحة بدلاً من تقديم وعود لا نستطيع إثباتها بعد.

أما ما نثق به اليوم، فهو الأساس الذي بُني عليه المشروع: الاسم الصحيح، والغاية الصحيحة، وبوابة صُممت لتبقى وتؤدي رسالتها على مدى عقود.

❖ ثامناً رسالة من المؤسس

سجّلتُ اسم النطاق TheMiddleEast.com بنفسني في 30 أبريل 1999. ومن بين أكثر من ثلاثة آلاف اسم نطاق سجّلتها خلال مسيرة مهنية امتدت قرابة ثلاثة عقود، يظل هذا الاسم الوحيد الذي أتذكر بوضوح لحظة تسجيله، لأنني أدركت، حتى في ذلك الوقت، ما يمكن أن يصبح عليه.

لقد احتفظت بهذا الاسم من أجل المنطقة منذ ذلك الحين، عبر مختلف التحولات التي شهدتها العالم الرقمي، لأنني كنت أوّمن بأن يوماً سيأتي ليكون فيه هذا العنوان جسراً يربط الشرق الأوسط بكل من يعيش خارجه.

وقد حان ذلك اليوم.

يشرفني أن أضع هذا المشروع في خدمة المنطقة وشعوبها، وأن أدعوكم إلى الاطلاع على ما يقدمه بالفعل.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير،

كيت إي. ساناهاان

المؤسس

The Middle East Company, LLC

inquire@TheMiddleEast.com • +1-561-543-6625

