

مدير عام الشركة الكويتية للمقاصة العقارية كشف في حوار عن أسباب بيروقراطية إجراءات تسجيل العقارات

العتيقي لـ «الأبناء»: «المقاصة العقارية» تعزم طرح «مؤشر عقاري دقيق» لتحديد نسب التداولات العقارية وتوجيهات لتحويلها لهيئة حكومية

محمود فاروق

كشفت مدير عام الشركة الكويتية للمقاصة العقارية والخبير العقاري طارق العتيقي عن عزم الشركة طرح مؤشر عقاري دقيق لتحديد نسب الهبوط والصعود للتداولات العقارية بالكويت وذلك عبر الشركة وستكون مكونات المؤشر متطورة وملامحة لحالة السوق المحلي ومختلفة عن المؤشرات الموجودة حالياً في جميع الدول العربية.

وأفاد العتيقي في حوار مع «الأبناء» بأن المقاصة العقارية فريدة من نوعها ووسط الأسواق العربية، مبيّناً لدى الشركة توجهات لتصبح هيئة حكومية، تقع تحت مظلتها جميع أدوات التسجيل العقاري، والإدارات التابعة لبلدية الكويت، وكذلك إدارة نزاع الملكية التابعة لوزارة المالية.

وقال إن الكويت تحتل المرتبة الأخيرة خليجياً من حيث البطء في إجراءات تسجيل العقارات، حيث تستغرق المعاملة العقارية نحو 55 يوماً حسب الدراسات التي قامت بها الشركة، مما يعتبر أحد معوقات تطوير سوق العقار، موضّحاً أن الشركة ستنتج المعاملات خلال فترة لن تتجاوز الأسبوع، وذلك ضمن خطة تطوير الأنظمة الاستثمارية العقارية.

وأكد أن المشكلة التي حدثت مؤخراً بين المقاصة واتحاد المسامرة انتهت وتم احتواء الأمر بعد توضيح آلية عمل الشركة ومدى تعاونها مع اتحاد المسامرة، مبيّناً أن الشركة تم تأسيسها بموجب قرار وزاري كشركة عادية مما أعطى موقفاً جيداً للمسامرة. نظراً لصدور قرار مزاوله مهنتهم بمرسوم أميري، حيث يعتبر موقفهم كتركيبة قانونية أقوى. نظراً لأن المرسوم الأميري يلغي القرار الوزاري إذا حدث خلاف.

وتطرق إلى القانونين رقمي 8 و9 لعام 2008 اللذين صدرا من قبل مجلس الأمة، مؤكداً أنهما صدرا بشكل غير مدروس، نظراً لظهور ارتفاعات عشوائية بالعقارات، وشدد على ضرورة تخصيص الأراضي بمساحات تبدأ من 750 - 1000 م² وتوزع بأسعار رمزية، والتفاصيل في الحوار التالي:



طارق العتيقي يتحدثان مع الزميل محمود فاروق (أحمد باكسر)

«الشركة» تصبح الرابط الرئيسي بين وزارتي التجارة والعدل في تنظيم سوق العقار المحلي

حيث تأخذ المعاملة العقارية نحو 55 يوماً حسب الدراسات، وأعتقد أن هذه الفترة طويلة جداً، وتعتبر أحد معوقات تطوير سوق العقار، أما عن طريق شركتنا فالمعاملة لن تتجاوز الأسبوع، حتى تصبح متطورين في أنظمتنا الاستثمارية العقارية، ولذلك الشركة وضعت حالياً أنظمة الكترونية متطورة، والخطة القادمة ستكون بعد إجراء مقابلات مع الوزارات المعنية لإجراء الربط الآلي.

هل هناك توجهات للتوسع في مجالات أخرى ضمن العقار؟ لا شك أننا كشركة فريدة من نوعها، والعمولات التي سنحصل عليها ستكون كافية للتوسع لنصبح بعد ذلك هيئة حكومية، تقع تحت مظلتها عمليات التسجيل العقاري، والإدارات التابعة لبلدية الكويت، وكذلك إدارة نزاع الملكية التابعة لوزارة المالية، وهذا يحتاج للتعاون من جميع الأطراف في السجلات الأخرى، التي لا بد أن يكون منطلقاً تحقيق الرغبة الأميرية في أن تكون الكويت مركزاً مالياً وإقليمياً.

المسامرة يمتعضون

سمعنا في الآونة الأخيرة أن ثمة مشكلة مع اتحاد المسامرة، ومن ثم احتوى مجلس الإدارة هذا الموضوع، فهل لك أن توضح لنا تفاصيل المشكلة؟ المشكلة نتجت عن سوء فهم في البداية من قبل المسامرة حول دور

السكني والاستثماري والتجاري لجميع مناطق الكويت، فهذا النظام العقاري يشمل الكويت كلها، وستعدى تكلفتها المليون دينار، فإن لدينا طريقتين الأولى أن يكون هناك نظام دفعات كل دفعة ترتبط بمراحلها، ويتم التسديد من خلال إيراداتنا بعد التشغيل، وهذه الطريقة سهلة، والطريقة الثانية أن نزيد رأسمال الشركة، من مليون إلى مليوني دينار.

بيروقراطية.. بامتياز

ما الذي سيلحق مرحلة التداول الإلكتروني؟ حالياً أنجزنا المرحلة الأولى، وسنعمل قريباً على الثانية، ونحن بحكم أن نظام العقار مرتبط بجهات حكومية ذات علاقة مع الشركة، مثل وزارة التجارة، ووزارة العدل التي توفق العقود العقارية، وكذلك بلدية الكويت كونها الجهة التي تكشف عن وجود مخالفات من عدم، وتصدر شهادة تحديد الأوصاف التي تعتمد على العدل للتوثيق، وكذلك وزارة الكهرباء، والهيئة العامة للمعلومات المدنية، ونحرص على أن يكون هناك ربط آلي مع جميع الوزارات التي ذكرتها، لتسهيل الإجراءات واختصار الوقت، فمن المعروف أن الكويت تحتل المرتبة الأخيرة خليجياً لبطء الإجراءات،

بداية، نود أن نتعرف على ما وراء أحداث تأسيس الشركة، فهل تسلط لنا الضوء على هذه الأحداث، وتركز لنا على ما خفي من أمور؟ لا شك أننا لمسنا توجهها جادا من وزارة التجارة خلال فترة التأسيس، عام 2004 وكان هناك اتفاق بين جميع الأطراف على ضرورة أن تعمل الشركة لأسباب كثيرة أهمها، تنظيم سوق العقار وتداولاته، خاصة في ظل توجه الحكومة بإنشاء مركز مالي إقليمي، وبالطبع، فإن القطاع العقاري قطاع حيوي يدرج ضمن الاستثمارات المحلية، غير القطاعات الأخرى كالمصانع والشركات الاستثمارية والبنوك والقطاعات الأخرى، فالتنظيم بعد ذاته يشجع على نمو حجم التداول العقاري، وبالتالي، قد يصاحبه ارتفاع في أسعار العقار، مما ينتج عنه تشييط قطاع العقار في الكويت.

وبموجب ما تم الإعلان عنه، فقد تشكلت لجنة عقارية برئاسة وزير التجارة والصناعة أحمد الهارون ويستمر عملها 3 أشهر، ومن أهم اختصاصاتها وضع آلية لتنظيم السوق العقاري المحلي، وتنشيط عمل الشركة لممارسة دورها المناطة به.

تآكل رأس المال

بسبب عدم وجود أي أنشطة للشركة منذ تأسيسها فقد ظهر الحديث في الفترة الماضية عن تآكل رأسمال الشركة بعد 4 سنوات من تأسيسها البالغ مليون دينار فما تعليقك؟ الشركة كانت حتى 12/31/2007 تسير وفق خطة بسيطة وعدد موظفين قليل، وبالتالي، فإن مبلغ المليون دينار قد وضع وديعة ليغطي المصاريف الشهرية، غير أنه في 2008 بدأت الشركة بتوقيع العقد على تأسيس مقر فضلاً عن الأجهزة، حيث بلغت مصاريف تأسيس المقر الجديد بما يعادل 120 ألف دينار، وبقي من رأس المال 880 ألف دينار، وحالياً بدأنا نعمل على تعيين وتشغيل الأنظمة، وحالياً، وأخيراً تم تأسيس موقع إلكتروني لمكاتب المسامرة، ليبدأوا تسجيل العقارات من خلاله، ليصبح التداول العقاري من خلال موقع الشركة.

حيث تم وضع اشتراطات على التسجيل، أهمها أن يكون لدى المسامر مكتب فعلي مرخص، فلا يصح أن يعمل الوسيط من منزله، وبعد ذلك نطويه كلمة السر واسم المستخدم لكي يدخل أوامر البيع والشراء من خلال النظام، وقد قمنا في المرحلة الأولى بعمل قاعدة البيانات، وتم الانتهاء منها وبتصننا حالياً أن نطرح إعلاناً بالسوق عن الموقع الإلكتروني للشركة، أما المرحلة الثانية فهي النظام الكبير للتداول، بحيث يمكن أن يكون هناك 1000 أمر بيع و1000 أمر شراء في نفس اللحظة، وهذا يشمل التداول في العقارات بجميع قطاعاتها

حصص مؤسسية المقاصة العقارية

تتشكل الشركة من الهيئة العامة للاستثمار بنسبة 36% والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية عن طريق شركة وفترة العقارية المملوكة لها بالكامل بنسبة 15% واتحاد المسامرة عن طريق الشركة الكويتية للاستثمار بنسبة 30% شركة المقاصة للأسهم بنسبة 9,5% واتحاد الملاك العقاري بنسبة 9,5%.

نصور فعلي لعمل آلية عمل الشركة

قال طارق العتيقي إن الشركة ستكون جاهزة للعمل الفعلي بعد أن نكون أنهينا المرحلة الثانية للنظام المنظور، وبعد أن تنتهي اللجنة العقارية من عملها لتضع آلية عمل الشركة في السوق العقاري، وسنعمل بموجب ما تقره، وفي المراحل اللاحقة سنتحدث عن عدالة الرسوم والعمولات.

متطلبات قطاع العقار المحلي

أوضح طارق العتيقي أن التطوير العقاري يجب أن يكون احترافاً ومهنية، وأضاف قائلاً: «الشركة ستلعب دوراً بارزاً في هذا المجال في المستقبل، فعندما يتعامل جميع العقاريين والبائعين والمشتريين بجهة واحدة، وتتبع أسلوباً يتسم بالشفافية وبالتالي سيقتضي على الكثير من التلاعبات التي لا يسع المقام لذكرها، فإنها ستصبح في أن تكون الجهة القادرة على الاقتراح في التطوير، ومن جهة أخرى تستطيع ان تبدي مقترحاتها لجميع الوزارات المعنية في مجال العقار».

الإلكتروني، فهل هناك أداة أخرى للعمل تفادياً لحدوث أخطاء؟ يعتبر دفتر الدلال هو عقد البيع الابتدائي الذي يضمن الحقوق بين البائع والمشتري، وفي حال حدوث خلافات يتم الرجوع للعقد وتكون هناك مطالبات في المحاكم، فهذا دفتر الشركة جدا عندما يسحب الدفتر ان يعتد به لدى المحاكم الكويتية، ويهم الشركة جدا عندما يسحب الدفتر ان يكون هناك بديل، ولذلك عقدنا عدة اجتماعات مع المستشارين والخبراء ان يعمل الموقع الإلكتروني والدفتر مع بعضهما، وسيتم توفير نموذج العقد الابتدائي من خلال الانترنت بعد ان يكون عارض العقار مثلاً قد عرض عمارته بمليون دينار، وفي المستقبل يتم سحب دفتر الدلال، ما مدى تنسيقكم مع وزارتي التجارة والعدل؟

تقوم وزارة التجارة بدورين هامين، الأول: ترخيص مكاتب المسامرة، وبالتالي إصدار دفاتر المسامرة، وبالتالي لأن المشاكل لديهم، فقد تم في البداية دراسة تنظيم سوق العقار، وبالطبع وزارة العدل ممثلة في إدارة التسجيل العقاري المعنية بالموضوع، كونها التي تصدر الوثائق التي تثبت ملكية الشركات والأفراد للعقارات، فكان جزءاً منها، والآن ستصبح الشركة الرابط بين التجارة والعدل في تنظيم سوق العقار.

لقد رفضت المحكمة المستعجلة مؤخراً استشكال الحكومة على حكم الرهن العقاري الخاص ببيت التمويل الكويتي، وهناك توجهات برفع دعوى من بنك أخرى متعلقة بذلك الشأن فما رأيك؟

لقد بدأت في نهاية 2007 أزمة العقارات حيث ارتفعت الأسعار عشوائياً، ولذلك كان التوجه في مجلس الأمة تحجيم الارتفاع وخفض الأسعار، والبحث عن البدائل الا انها اتت بأسلوب خاطئ، فمن الضروري ان يجعلوا البدائل من خلال توفير الأراضي السكنية، فالمساحة المستغلة في الكويت لا تتجاوز 5%، واعتقد ان ثلاثة ارباع الكويت صحراء، ولا يوجد ما يمنع تخصيص اراض بمساحة 750-1000م² وتوزع بأسعار رمزية، حتى وان كانت بعيدة، فالمهم ان تستحدث مناطق سكنية، فالكويت قادرة مالياً على توفير الطرق والمجاري والخدمات لها، فكان من الضرورة ان تشكل لجنة في الاسكان بحيث يستعان بفريق فني هندسي، ويتم تقسيم الكويت الى مدن تبعاً للخريطة وتكون مساحتها مريحة وليس كما نراها الآن كالأقفاس التي لا تتجاوز مساحتها 2م³350، وتؤدي لمشاكل اجتماعية وتسبب ضغوطاً سواء في البلدية او الكهرباء او



توقعات بانتعاش قطاع العقار المحلي بعد حكم «بيتك»