

مفاجآت ضمن فعاليات معرض العقارات الكويتية والدولية الذي تقيمه «إكسبو سيتي» اليوم

زكري لـ «الأنباء»: المستثمر الكويتي ذكي وشجاع في اتخاذ قرار الاستثمار العقاري

إحدى اللقاءات: عاطف رمضان

وصف المدير التنفيذي في شركة اكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات إيهاب زكري المستثمر الكويتي بأنه أكثر ذكاء من المنطقة وأشجع من غيره في اتخاذ القرار الاستثماري لشراء العقار، مشيراً إلى وجود عراقيل تواجه شركات إقامة المعارض العقارية في الكويت من قبل الجهات المعنية كالروتين وطول الدورة المستندية في الإجراءات. وأضاف زكري في حوار مع «الأنباء» أن القطاع العقاري في الكويت يحتاج للتنظيم لمزاولة المهنة العقارية وعمليات البيع والشراء والإيجار، مؤكداً أن هناك دولا سبقنا ولديها أنظمة عقارية متطورة تحفظ حقوق البائع والمشتري. وبين أن الكويت لا تزال تعتمد أنظمة بدائية في الأمور المنظمة للعقار، مقترحاً وجود نظام أكاديمي لتدريب العاملين في القطاع العقاري مما يساهم في إيجاد الشفافية في السوق. ولفت إلى أن القطاع العقاري الكويتي يتسم بقلّة المعروض من العقارات مقابل ارتفاع الطلب وذلك نتيجة عوامل أهمها ندرة الفرص الاستثمارية وانغلاق المشاريع على فئة معينة من المستثمرين وارتفاع الأسعار بمعدلات خرافية، مقارنة بالدول الأخرى. وأشار إلى أن «إكسبو سيتي» تطلق اليوم الاثنين فعاليات معرض العقارات الكويتية والدولية في فندق الريجنسي ويستمر حتى 25 سبتمبر الجاري، كاشفاً عن مفاجآت كقيام الشركات بعمل عروض تسويقية مثل الحصول على سيارات ورحلات سياحية وتذاكر سفر عند الشراء. وأوضح أنه تم توزيع 200 مطبوعة من دليل المعرض خلال الدورة الحالية بما يزيد على مليون مطبوعة على مدار الـ 13 دورة وهو رقم لم يسجل سابقاً. وكشف عن وسائل جذب إعلانية غير مسبوقه تعد لها الشركة لتنفيذها بداية العام 2015، فيما يلي التفاصيل:



إيهاب زكري

تتناسب مع ظروف المرحلة الحالية والتي تتطلب وجود أفضل الأسعار. وستقدم بعض الشركات منتجات الصكوك، بجانب المنتجات العقارية والسياحية المتنوعة. وفترة إقامة المعرض مناسبة حيث تفضلها الشركات العقارية والمستثمر الكويتي لشراء العقارات. والسوق الكويتي متعطلش لإقامة المعارض العقارية المتميزة التي تقدم منتجات عقارية مناسبة لكافة الشرائح والتي تساهم في توفير العديد من الفرص الاستثمارية المحيية سواء بالنسبة للمواطن العادي أو المستثمر الكبير.

انفلاق المشاريع على فته من المستثمرين أحد أسباب ارتفاع أسعار العقارات في الكويت

طول الدورة المستندية مشكلة تواجه شركات إقامة المعارض العقارية في الكويت

الكويت لا تزال تعتمد أنظمة بدائية في الأمور المنظمة للعقار

العقار في الكويت يحتاج للتنظيم في مزاولة المهنة العقارية

خطة إعلامية غير مسبوقه تكشف عنها «إكسبو سيتي» بداية 2015

لقطات من الحوار

● قال إيهاب زكري إن الأسواق الخليجية تشهد حالياً نشاطاً، خصوصاً في عمان والإمارات والسعودية وأن الشركات الكويتية التي تعمل في تسويق العقارات هناك أكدت على وجود مبيعات كبيرة خلال النصف الأول من العام الحالي.

● وأضاف زكري أن الوقت حالياً مناسب لشراء العقارات في المنطقة لدخول بداية دورة اقتصادية جديدة مما يتيح الاستفادة من مردوداتها.

● أوضح أن معرض العقارات الكويتية الذي تنظمه «إكسبو سيتي» يقام اليوم في فندق الريجنسي ويستمر حتى 25 سبتمبر الجاري بمشاركة 40 شركة عقارية محلية وخليجية.

● تقدم الشركات المشاركة عروضاً تسويقية مثل الحصول على سيارات ورحلات سياحية وتذاكر سفر عند الشراء.

● لاقت الدورة الحالية إقبالاً كبيراً من قبل الشركات، فنسبة الطلبات التي ليس لها مكان في المعرض تقارب الـ 70%.

● تميزت هذه الدورة من حيث الخدمات من خلال توزيع 200 مطبوعة على مدار الـ 13 دورة وهو رقم لم يسجل سابقاً.

● سيعرض في الدورة الحالية للمعرض مشاريع أغلبها تطرح لأول مرة في السوق الكويتي.

ما الفرص العقارية التي تنصح العميل أن يقدم على شرائها في المعرض الحالي؟

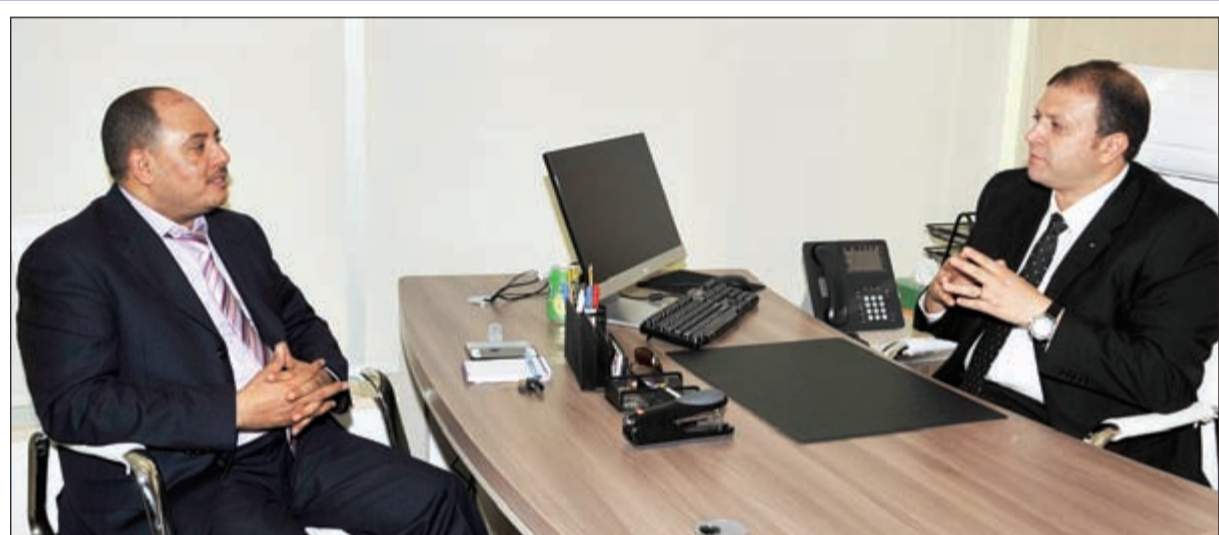
● لكل عميل طموحات في الحصول على فرصة عقارية، لكن اذا تحدثنا عن الفرص الموجودة خلال المعرض، فهناك شركات تقدم منتجات عقارية تتعلق بالشقق السكنية التي يرغبها كثير من المستثمرين الذين يحرصون على الاستثمار في سوق شقق التمليك، فتباع الشقق في المعرض بأسعار مناسبة وفي مناطق تحظى باهتمام المستثمرين الكويتيين، كما يضم المعرض شاليهات مناسبة لمستثمرين كبيرة من المستثمرين وعقارات خليجية.

كيف ترى مستوى تنظيم المعارض العقارية في الكويت مقارنة بالدول المجاورة؟

● مما لا شك فيه أن الكويت حققت تقدماً في تنظيم المعارض العقارية مقارنة بالسابق، فالسوق المحلي يحوي مجموعة كبيرة من الشركات، ووجود المنافسة بين الشركات في السوق أمر صحي من شأنه أن ينعكس إيجاباً على أداء هذه المعارض التي تقام في الكويت مما يعود بالنهاية لصالح زوار المعارض.

هل من كلمة أخيرة؟

● نرحب بزوار المعرض للاطلاع على الخدمات والتسهيلات التي تقدمها الشركات المشاركة، حيث يستطيع العميل اقتناص فرص عقارية محلية أو خليجية أو عالمية، والاستفادة من العروض التي تقدمها الشركات للمرة الأولى، ويقدم المعرض تشكيلة كبيرة من العقارات والأراضي والقلل والشاليهات محلياً وخليجياً، بتسهيلات وبأسعار مميزة تتناسب مع كل الشرائح للمستثمرين الكويتيين والباحثين عن الاستثمار في العقار.



إيهاب زكري يتحدث للزميل عاطف رمضان

(قاسم باشا)

في متناول الجميع.

كيف ترى الحلول اللازمة للمشكلات التي يعاني منها القطاع العقاري الكويتي؟

● القطاع العقاري في الكويت يحتاج للتنظيم لمزاولة المهنة العقارية وعمليات البيع والشراء والإيجار، فهناك دول سبقنا ولديها أنظمة عقارية متطورة جدا تكاد تكون قضت على المشكلات والأمور السلبية التي يعاني منها القطاع العقاري، من خلال أنظمة تحفظ حقوق البائع والمشتري.

لكن الكويت لا تزال تعتمد أنظمة بدائية في الأمور المنظمة للعقار، فلا بد من وجود عمل أكاديمي مهني لتدريب العاملين في القطاع العقاري في الكويت مما يساهم في إيجاد مساحات كبيرة من الشفافية في السوق.

بماذا يتميز المستثمر العقاري الكويتي مقارنة بغيره من مستثمري المنطقة؟

● المستثمر الكويتي أكثر ذكاء من المنطقة وأشجع من غيره في اتخاذ القرار الاستثماري لشراء العقار، لكن للأسف هذا لا ينطبق على الإجراءات الحكومية في الكويت.

المستثمر العقاري الكويتي محل احترام وتقدير وإعجاب من قبل نظرائه في المنطقة لأنه متمرس ومدان قديم في عدة أسواق عقارية عريقة في العالم.

هل الوقت حالياً مناسب لشراء العقارات؟

● الوقت الحالي من أفضل الأوقات المناسبة لشراء العقارات في المنطقة، وذلك لدخول المنطقة في بداية دورة اقتصادية جديدة، مما يتيح الاستفادة من مردوداتها في المستقبل القريب والبعيد بشكل نسبي.

الشركة ستقيم اليوم معرض

مبيعات متزايدة على عقارات عمان والإمارات والسعودية خلال النصف الأول

المعرض يستمر حتى 25 سبتمبر الجاري بمشاركة 40 شركة عقارية محلية وخليجية

الوقت الحالي من أفضل الأوقات المناسبة لشراء العقارات في المنطقة

هل ارتفاع الأسعار العقارية في الكويت يساهم في توجه المستثمر الكويتي لشراء العقارات الخليجية؟

● هناك مستثمرون يرغبون في شراء العقارات الكويتية بالرغم من الارتفاع الحاصل في الأسعار، كما أن العقارات الخليجية تلاقى طلب كثير من المستثمرين الذين يرون أنها

هل هناك معوقات تواجه الشركات المتخصصة في إقامة المعارض العقارية في الكويت؟

● هناك عراقيل تواجه شركات إقامة المعارض العقارية في الكويت من قبل وزارة التجارة والصناعة فيما يخص الروتين وطول الدورة المستندية في إجراءات تراخيص إقامة المعارض العقارية.

وقد طالبنا الجهات المعنية بتشديد وتبسيط الإجراءات لمشاركة الشركات في المعارض العقارية وذلك أسوة بدول أكثر تطوراً من الكويت على صعيد المجالين الإداري والاقتصادي، واقترحنا للجهات المعنية بأن أي شركة ترغب في المشاركة في المعارض العقارية التي تقام في الكويت تقوم باستخراج الأوراق اللازمة التي تؤهلها للمشاركة في المعارض، كما أن هناك اقتراحاً أيضاً بأن تكون هناك خصصة على سبيل المثال تستخرجها الشركة من قبل الجهات المعنية للمشاركة في جميع المعارض العقارية التي تقام في الكويت على أن تكون مدة صلاحيتها ستة.

و«إكسبو سيتي» ملتزمة بقرارات وزارة التجارة المنظمة لإقامة المعارض العقارية في الكويت، كما تحرض الشركة في جميع معارضها على أن تكون الشركات المشاركة مستوفية جميع مستنداتها الخاصة بمشاريعها وأن تكون هذه المستندات موثقة من قبل الجهات الحكومية وأن هذه الشركات تتال ثقة عملاء المعرض.

كيف ترى أسعار العقارات في الكويت مقارنة بالدول الأخرى؟

القطاع العقاري في الكويت يتسم بقلّة المعروض من العقارات مقابل ارتفاع الطلب وذلك نتيجة عوامل أهمها ندرة الفرص الاستثمارية وانغلاق المشاريع على فئة معينة من المستثمرين وارتفاع الأسعار بمعدلات خرافية، مقارنة بالدول الأخرى.

فدبي على سبيل المثال مركز عالمي ونجد القبلا هناك التي مساحتها 1500 متر ومساحة البناء 800 متر يتم بيعها بـ 600 ألف دينار، وسعر القبلا بنفس المواصفات والمساحات تباع في الكويت من 2 إلى 3 ملايين دينار.

وحسب احصائية نشرت مؤخرا يتوقع ارتفاع أعداد الوحدات السكنية التي سيتم طرحها للتمليك في دبي من 470 ألف وحدة سكنية إلى مليون وحدة سكنية بعد 6 سنوات.

وقد شهد السوق العقاري في الكويت نشاطاً ملحوظاً خلال

لقطات من معرض العام الماضي



إقبال كبير على المشاركة في الدورة السابقة للمعرض



الشركات تطرح مشاريع جديدة في الدورة الجديدة من المعرض



منتجات عقارية وسياحية وصكوك وشاليهات بأسعار مناسبة في انتظار زوار المعرض