الأنباء
الثلاثاء 25 نوفمبر 2014

رئيس البنك يتحدث عن التحول إلى الربحية وخطة النمو المستدامة والفرص المقبلة للمستثمرين

بودي لـ «الأنباء»: عوائد «غيتهاوس» شهرية وتنافسية وبمخاطر منخفضة

أحمد بومرعي ومحمود فاروق

وضع رئيس مجلس إدارة بنك غيتهاوس البريطاني فهد بودي في مقابلة مع «الأنباء» خارطة طريق مستقبلية للبنك الذي انتهى من مرحلة التأسيس ودخل مرحلة النمو وتمكن وللسنة الثانية على التوالي في تسجيل الأرباح. والبنك المتوافق مع أحكام الشريعة الاسلامية أسسته في العام 2007 شركة بيت الأوراق المالية في بريطانيا. ويبدو بعد 7 سنوات بنكا متكامل الخدمات ولديه نموذج عمل يوفر استثمارات بمخاطر منخفضة وعوائد مرتفعة نسبيا حسب قول بودي. ويشرح بودي نموذج العمل: البنك متكامل الخدمات يقبل الودائع ويمول الأفراد والمؤسسات. اضافة الى ادارة الاصول للغير التي بلغت 2,5 مليار دولار. ورأسماله 150 مليون جنيه استرليني ووصلت قيمة الاستحواذات العقارية لديه مليار جنيه. ويضيف بودي أن البنك يقدم حاليا معدل عوائد ثابتة تقدر بين 7 الى 9٪. وتوزع أغلبها شهريا. وهي تنافسية مقارنة بالعوائد الثابتة البديلة. كما يشارك في هذه الاستثمارات لإعطاء الثقة للعملاء بان البنك مدير ومستشار للاستثمار في الوقت نفسه.

وبحكم خبرة البنك في القطاع العقاري تحديدا. يشرح بودي الفرص اليوم في الاسواق العالمية. ويرى فرصا استثمارية بعوائد جيدة في السوق الاميركية. خصوصا في العقار السكني والصناعي. ويتحدث في المقابلة عن تجربة مميزة مر بها البنك في السوق البريطاني عموما. واللندني خصوصا. ويرى ان اسعار العقارات اصبح مبالغا فيها هناك. كما يتحدث عن احد أضخم المشاريع السكنية حاليا في بريطانيا لبناء 6000 وحدة سكنية على مدى 3 سنوات بتكلفة اجمالية 600 مليون استرليني. حيث يعمل «غيتهاوس». الذي قدم فكرة المشروع للحكومة البريطانية. على طرح المشروع على المستثمرين والعملاء كمنتج عقاري يتوقع أن تصل عوائده 7٪ سنويا.

نحن بنك متكامل الخدمات.. نتلقى الودائع ونمول الأفراد والمؤسسات ونُدير أصولاً بـ 2,5 مليار دولار

العوائد تصل إلى 9٪ في استثماراتنا ونحن نُدير ونشارك في الاستثمار بـ 10٪

نسوق حالياً أحد أكبر المشاريع السكنية ببريطانيا بعوائد 7٪

المشروع السكني يستهدف بناء 6 آلاف منزل بتكلفة 600 مليون جنيه

٢

انتهينا من المرحلة الأولى ببناء ألف وحدة سكنية.. وتتبقى مرحلتان

رئيس بنك غيتهاوس فهد بودي (قاسم باشا)

كيف بدأت فكرة تأسيس بنك غيتهاوس؟

● فكرة تأسيس البنك جاءت في عام 2007 عندما تم التخارج من محفظة عقارية تمتلكها شركة بيت الأوراق المالية في بريطانيا، حيث تم استغلال الأموال الناتجة عن التخارج في الحصول على رخصة تأسيس بنك إسلامي شامل في شهر ابريل 2008 بالمملكة المتحدة، إذ بلغت تكاليف التأسيس 10 ملايين جنيه إسترليني. وقد حرصنا على تواجد البنك في المملكة المتحدة نظرا لأنها تتمتع بقوانين ورقابة صارمة من شأنها تعزيز مبادئ الشفافية التي ركزنا عليها منذ بداية عملنا. حيث ان البنك مرخص ومراقب من قبل هيئة الإشراف والتنظيم بالإضافة إلى مراقبة هيئة الإدارة المالية البريطانية (FCA).

كيف تطورت مراحل عمل البنك خلال السنوات الماضية؟

● بدأ البنك في عام 2008 بتطوير خدمات ومنتجات متوافقة مع الشريعة ومدارة بإدارة تمتلك خبرات عديدة في الأسواق العالمية. وخلال عامي 2009 و2010 قام البنك بتنفيذ استحواذات استثمارية عديدة فاقت قيمتها 250 مليون جنيه استرليني في القطاع العقاري. وبدأت تطبيق استراتيجية النمو في عام 2011 حيث رفع البنك رأسماله إلى 150 مليون جنيه، واجتذب غيتهاوس رؤوس أموال كبيرة من عملاء ذوي ملاءة مالية عالية ومؤسسات مالية عديدة، وذلك لتوظيف رؤوس أموالهم في منتجات استثمارية تساعدهم على نمو ثرواتهم بمخاطر محدودة. وفي عام 2012 سعى البنك جاهدا للوصول إلى ريادة البنوك الإسلامية في المملكة المتحدة، فحقق سجلا حافلا من التخارجات الاستثمارية العقارية والتي ساهمت في تنمية رؤوس أموال المستثمرين مع زيادة إيرادات البنك. وقد وصلت قيمة الاستحواذات العقارية للبنك 1 مليار جنيه، وتنوعت منتجات البنك ذات العوائد الثابتة منها منتجات الخزينة، وتم تطوير بنية تحتية لتكنولوجيا المعلومات.

وضعتم استراتيجية في العام 2013 للسنوات الخمسة المقبلة، ما أبرز ملامحها؟

● نعم، فبعد مرحلة التأسيس، البنك برفع رأسماله إلى 150 مليون جنيه إسترليني، وقد ساهمت شركة بيت الاوراق المالية بشكل رئيسي في هذه الزيادة. كما ركز البنك على إطلاق منتجات استثمارية جديدة، منها قطاع عقارات السكن الطلابي في بريطانيا، الذي كان يسيطر عليه بالغالب أفراد وشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، لكن البنك وجد فرصة استثمارية في هذا القطاع حيث بينت دراساتنا ان الطلب على الوحدات المؤجرة للطلاب لن سيزداد ولن يتأثر بظروف الازمة. كما استثمرنا أيضا بتأسيس فريق عمل محترف ومتخصص يساعدنا في طبيعة أعمالنا وإعادة ثقة المستثمرين للاستثمار في منتجاتنا الاستثمارية، فإنه من أساسيات عملنا المحافظة على العمل المحترف والشفافية والصدق في التعامل، وهو ما تحقق فعلا خلال سنوات ذات تحديات جمة في عالم إدارة الأموال.

كم يبلغ حجم الأصول التي يديرها البنك للغير وما توزيعها جغرافيا؟

● الأصول المدارة من قبل بنك غيتهاوس بلغ مجموعها 2,5 مليار دولار تقريبا، توزعت بما يقارب 50٪ في بريطانيا و50٪ في أميركا.

ما نموذج عمل البنك؟

● بنك غيتهاوس هو بنك استثماري متوافق مع أحكام الشريعة، ولدى البنك نموذج عمل مميز يعمل على توفير استثمارات ذات مخاطر منخفضة، كما يوفر البنك حلولا مناسبة للعملاء الذين يتطلعون للمحافظة على ثرواتهم مع تنميتها بمخاطر محدودة. ويقدم البنك خدمات متكاملة، حيث يستطيع عميل البنك من فتح حسابات بالجنيه الاسترليني والدولار الأميركي، كما يقبل البنك ودائع العملاء ويمنح التمويل للمؤسسات والأفراد. فحجم التمويلات العقارية التي يقدمها البنك تقارب 100 مليون دولار، ولدينا ودائع تقدر بحوالي نصف مليار دولار ونستهدف زيادتها إلى مليار دولار.

ما هي العوائد التي تقدمونها للعملاء وهل تشاركونهم في الاستثمارات؟

● يتراوح معدل العوائد الثابتة التي يقدمها البنك دخل البنك في مرحلة إدارة النمو خلال عام 2013، حيث وضع استراتيجية مرحلية للسنوات الخمس القادمة مع التركيز على التمويل العقاري وتمويل الشركات والصفقات، فبالإضافة إلى تملكه حصة في شركة غيتهاوس كابيتال الكويتية في العام السابق، قام البنك بافتتاح مكتب تمثيلي له في العاصمة الماليزية كوالامبور، كما قام البنك بشراء مبنى في منطقة ماي فير في لندن قام بتخصيصه لخدمات عملاء ومستثمري البنك. وطرح منتجات جديدة في مجال الهيكلة التمويلية والصكوك المدعمة بالأصول العقارية. ونجح البنك في زيادة التخارجات العقارية الناجحة بالإضافة إلى طرحه محفظة تأجير منازل سكنية في أميركا بقيمة تقارب 230 مليون دولار أميركي. وخلال عام 2014 الحالي، يطبق البنك ما تم التخطيط له مسبقا من خطط واستراتيجيات، وقام بتطوير علامته التجارية وتوسيع نطاق عمل إدارة الثروات لتوفير منتجات استثمارية جديدة ومتنوعة وموزعة في أسواق وقطاعات مختلفة. وحقق البنك أكبر تخارج استثماري في تاريخيه من خلال بيع محفظتين للعقارات الصناعية بقيمة 386 مليون دولار أميركي.

ما تأثير الأزمة المالية العالمية على غيتهاوس خاصة أن البنك بدأ أعماله في 2008؟

● بدأت أعمالنا بالتزامن مع بدء الأزمة المالية العالمية، وقد كان هذا تحديا كبيرا لأعمال البنك، مما دعا إدارة البنك الى تغيير استراتيجية البنك والعمل على ابتكار منتجات جديدة من شأنها تحقيق عوائد مستمرة تخدم طبيعة العملاء في تلك المرحلة الحساسة من الأزمة حيث كان من الصعب جذب مستثمرين خلالها. وقام البنك بتأسيس فريق عمل إدارة المخاطر وتطوير منتجات استثمارية تتناسب مع طبيعة العملاء وتحقق لهم عوائد شهرية تنافسية ما بين 7 و9٪ ويتم توزيع أغلب هذه العوائد شهريا مما يساهم في تعزيز السيولة لدى المستثمر، وتعتبر هذه العوائد الثابتة تنافسية مقارنة بالعوائد الثابتة البديلة. ولعل من أهم ما يميز البنك هو دعمه للاستثمارات التي يقدمها للعملاء والمستثمرين، حيث تعتبر نسبة مشاركة البنك في الاستثمارات التي يطرحها 10٪، لذا لا نعتبر أنفسنا مديرين ومستشارين للاستثمار فقط، بل نعتبر أنفسنا شركاء لعملائنا في الاستثمارات المتاحة لهم.

ما طبيعة تعاونكم مع الحكومة البريطانية في القطاع السكني؟ ولماذا تم اختيار بنك غيتهاوس من بين بنوك بريطانية عريقة؟

● بادر البنك مع شريك استراتيجي في تقديم حلول إسكانية لسد جزء من الطلب المتزايد على المنازل في بريطانيا مقابل العرض الشحيح، فقدم البنك مشروعا لبناء منازل منخفضة التكاليف وبأسعار تأجيرية منخفضة. وقد تلقينا دعما معنويا وسياسيا من الحكومة البريطانية خاصة في جوانب المزايا الضريبية، ولم نتلق أي دعم مادي. ولعل السبب الرئيسي وراء اهتمام الحكومة البريطانية في مشروعنا هو أننا سنساهم ببناء ما يقارب 6,000 وحدة سكنية، مما يعني أننا سنزيد من العرض في السوق وسينخفض الطلب نسبيا وهو الأمر الذي تسعى إليه الحكومة الحالية، حيث تتلقى الحكومة معدل 80 ألف طلبا سكنيا سنويا. ويرجع السبب وراء الدعم المذكور أعلاه من الحكومة البريطانية لبنك غيتهاوس في أننا كنا من أوائل المبادرين في الدخول بهذا القطاع خاصة أننا نستهدف تقديم المنازل بأسعار مناسبة ومعقولة.

ماذا عن مشروعكم السكني الذي يهدف الى بناء 6,000 منزل في بريطانيا؟

● ينقسم المشروع إلى مراحل، بالبداية يتم إيجاد أراض سكنية بأسعار مناسبة مستفيدين من الدعم الذي تقدمه بلديات بعض المناطق لهذا المشروع، حيث توفر البلديات الأراضي بسعر أقل من سعر السوق. ويتم اختيار الأراضي في أماكن محاذية لمناطق رئيسية في بريطانيا مثل مانشستر وليفربول وغيرهما، وبعدها يتم بناء المنازل وتأجيرها بأسعار مناسبة. وتبلغ تكلفة المشروع الإجمالية 600 مليون إسترليني لبناء 6,000 وحدة سكنية على مدى 3 سنوات من خلال ثلاث مراحل. ونقوم حاليا ببناء 1,000 منزل كمرحلة أولية، وهناك طلب قوي من العوائل متوسطة الدخل على تأجير مثل هذا النوع من المنازل، حيث تصل المساحة الإجمالية للمنزل الى 300 متر مربع ويشمل ثلاث غرف، وسنقوم بتأجير المنازل بأسعار تصل إلى 1,250 جنيه إسترليني شهريا، مع العلم أن معدل سعر الإيجار للمنازل المشابهة يصل إلى 2,000 جنيه إسترليني شهريا. ويطرح بنك غيتهاوس المشروع على المستثمرين والعملاء كمنتج عقاري، حيث سيكون العائد على الاستثمار 7٪ سنويا بعد الانتهاء من مرحلة البناء وبداية التأجير، وسيزيد إلى 9٪ في السنوات اللاحقة، وسيستفيد المستثمرون من احتمال بيع العقارات بالمستقبل بأسعار عالية. إلا أننا متحفظون في توقعاتنا، بحيث نفترض أن تكون نسبة إشغال المنازل بالمشروع 85٪ ولكن فعليا قد تصل النسبة الى 100٪ بسبب الطلب المتزايد وبسبب تقديمنا أسعارا منخفضة نسبيا.

إلى أي مدى هناك دعم من الحكومة البريطانية للمشروع؟

● نتلقى من الحكومة البريطانية دعما معنويا وسياسيا وليس ماديا. فقد قام رئيس الوزراء الحالي ديفيد كاميرون بشكر بنك غيتهاوس على مساهمته في حل جزء من المشكلة الإسكانية ووصف المشروع بأنه متميز، خصوصا أن هذا الحل أتى من مستثمرين غير بريطانيين. وأذكر هنا أن مشكلة بسيطة واجهتنا في إدارة مصلحة الضرائب وتم حلها خلال أقل من 3 ساعات، نظرا لأن رأس المال أجنبي ويهدف للمساهمة في حل مشكلة محلية. وقد اهتم عضو من العائلة الملكية الحاكمة في بريطانيا بالمشروع، فتوجه الأمير اندرو بالشكر للبنك عندما قام بزيارة الكويت قبل أسابيع، بالإضافة إلى أننا تلقينا دعما معنويا من عمدة مدينة لندن، وكذلك وسائل الإعلام البريطانية. ونحن من خلال جريدتكم الموقرة نوجه لهم الشكر أيضا على ثقتهم ودعمهم.

لاحظنا في الفترة الأخيرة أنكم تخارجتم من استثمارات عديدة في بريطانيا وأميركا، ما السبب وراء ذلك؟

● نعم، قمنا بعدة تخارجات استثمارية في بريطانيا وأميركا خلال فترة الـ 24 شهرا الماضية، ويعود السبب الرئيسي في ذلك إلى تحسن تلك الأسواق وعودتها إلى النشاط، بالإضافة إلى ارتفاع قيمة تلك الاستثمارات مقارنة بالعوائد المتحصلة منها، وهي الإشارة أن وقت التخارج منها قد حان. وبهذا نعتقد أننا استثمرنا في تلك الأسواق في الوقت الصحيح إبان الأزمة المالية العالمية، وقد ركزنا على قطاعات عقارية حيوية منها السكن الطلابي والمكاتب والعقارات الصناعية، واليوم نتخارج من تلك الاستثمارات محققين عوائد مميزة على رأس المال المستثمر للعملاء بمعدل 27٪ لكل التخارجات، حيث بلغ أقل عائد على الاستثمار لأحد التخارجات الاستثمارية 21٪ وأعلى عائد 43٪. وقد استطعنا أن نتخارج من أغلب الاستثمارات قبل موعد التخارج المخطط له، مما عزز السيولة لدى المستثمرين، مما جعل كثيرا من المستثمرين يعيدون استثمار أموالهم معنا من جديد.

وكان هدف غيتهاوس واضحا من البداية وهو المحافظة على رؤوس أموال المستثمرين وتنميتها بمخاطر محدودة، ووصلنا إلى أهدافنا مبكرا وبالتالي تحققت الجدوى والأهداف الاستثمارية منها.

تفاصيل أخرى على الموقع الالكتروني

فهد بودي يتحدث مع الزميلين أحمد بومرعي ومحمود فاروق