

العضو المنتدب لمجموعة «توب إكسبو»: لا نصب ولا احتيال بالمعارض لكن نحتاج إلى تدخل وزارة التجارة لتنظيمها

وليد القدومي لـ «الانباء»: كثرة المعارض العقارية.. «فوضى» و«شورية»!

حوار: طارق عربي

بينما وصف العضو المنتدب لمجموعة توب إكسبو وليد القدومي تزايد أعداد المعارض العقارية في الكويت بـ «الفوضى» و«الشورية» ومطالبته بضرورة تنظيم هذه الظاهرة وتقنينها لأضيق الحدود، فإنه رفض في الوقت نفسه إلقاء التهم جزافاً على صناعة المعارض العقارية واتهامها بالنصب والاحتيال. وقال في مقابلة مع «الانباء» إن المعارض تعتبر إطاراً تنظيمياً يجمع شركات عقارية قائمة في السوق ولها مقر دائمة ومعروفة تحت سقف واحد. وأشار إلى أن من يتهم جزافاً المعارض العقارية بالنصب والاحتيال، فربما لديه أهداف خاصة واجندة معينة، وربما تكون هذه الأهداف شخصية أو ثأرية أو غيرها. وقال: هذه الاتهامات تطال جزءاً أساسياً وكبيراً من شركات محترمة لها باع طويل في السوق العقاري بدون وجه حق. وأكد القدومي على أن الجهة الحقيقية الوحيدة المخولة بالحكم وبشكل صحيح وجود خلل من عدمه داخل المعارض العقارية هي إدارة حماية المستهلك بوزارة التجارة والصناعة والتي تعد المرجعية الأولى للشكاوى المتعلقة بهذا الأمر، بالإضافة إلى وزارة العدل والتي تقدم إليها أية قضايا ومنازعات. وطالب هذه الجهات بتقديم إحصائيات بإجمالي أعداد الشركات المخالفة وليس المعارض العقارية، فالشركات العقارية التي تتبنى منهج النصب لن يقتصر عملها على المعارض العقارية وإنما ستقوم بالنصب في أي مكان وزمان.. وفيما يلي نص الحوار:

كيف تصف صناعة

المعارض العقارية بشكل عام؟

● صناعة المعارض بحد ذاتها تعتبر من الصناعات المهمة التي تبرز العديد من دول العالم على إبرزها وتقديم الدعم اللازم لها، خاصة أن المعارض يجمع أنواعها تهدف إلى إعطاء صورة حضارية عن الدولة التي تنظم هذه المعارض، وتعد المعارض إحدى وسائل استقطاب البيع والعرض والسياحة، حيث نجد أن نسبة إشغال الفنادق مثلا في بعض الدول التي تنظم المعارض تزداد كلما تزايدت أعداد هذه المعارض على اختلاف أنواعها. ويعتبر القطاع العقاري أحد القطاعات التي تلعب دوراً بارزاً في مجال صناعة المعارض، حيث تشهد جميع دول العالم إقامة معارض عقارية سنوية تعرض خلالها المنتجات العقارية للدولة، بالإضافة إلى استقطاب مشاريع استثمارية عقارية من خارج الدولة، وتأتي أهمية المعارض العقارية لأنها ترتبط بحاجة الناس المستمرة إلى التملك العقاري، حيث إن تملك العقار هو حاجة ماسة لدى الجميع، ولو نظرنا إلى خارطة العالم العمرانية قبل 100 سنة فس نجد أنها تختلف عما كانت عليه قبل 50 سنة، ولو نظرنا إلى هذه الخارطة في السبعينيات لوجدنا أنها تختلف عن خارطة الثمانينيات والتسعينيات وما بعد ذلك، بمعنى أن هناك عمليات نمو وتطور عمراني تتناسب مع تزايد أعداد سكان الكرة الأرضية المتسارع.

كان هناك هجوم في الفترة الأخيرة على المعارض

العقارية، فما ردكم على ذلك؟

● لا يجوز إلقاء التهم جزافاً على صناعة المعارض العقارية واتهامها بالنصب والاحتيال، كما أن التعميم مرفوض دائماً، فالمعارض ما هي إلا إطار يجمع شركات عقارية قائمة في السوق ولها مقار دائمة ومعروفة تحت سقف واحد، وبالتالي كيف يمكن اتهام جميع هذه الشركات المشاركة بالمعرض بالنصب والاحتيال على الرغم من أنها تعمل تحت إطار قانوني ورقابي صارم في الكويت.

ومن الضروري التأكيد على أن المعارض العقارية هي الوسيلة الأنسب والأفضل للجمهور، حيث تجتمع الشركات العقارية تحت سقف واحد، كما أن هذه المعارض قد توفر عروضاً حصرية لا تتوفر في مقار هذه الشركات التي تتبارى من خلال المعرض على تقديم أفضل ما لديها من أجل أفضل جذب للجمهور، لذا، فليس من حق أي إنسان غير مسؤول عن الرقابة على المعارض العقارية في الكويت أن يتهم المعارض العقارية بالنصب والاحتيال،



وليد القدومي في مقابله مع «الانباء»

من يتهم المعارض بالاحتيال والنصب.. لديه أجندة خاصة وثأرية

الشركات العقارية النصابة ستحتال داخل المعارض أو خارجها

على المتضررين تقديم شكاوى لوزارة العدل.. الحكم بالنزاعات العقارية

العائد الطبيعي للعقار بين 7 و15%.. وفوق ذلك حالات استثنائية

لا تقبلوا بما يقوله لكم بائع العقار شفهيًا.. العقد وحده يحكم الصفقة

وإلا فإن لهذا الشخص أهدافاً خاصة واجندة معينة، وربما تكون هذه الأهداف شخصية أو ثأرية أو غيرها، وهذا الكلام مرفوض ومردود على أصحابه، ولا يجوز لأي كان اتهام صناعة بكاملها بالنصب والاحتيال، وإلا تكون قد اتهمنا جزءاً أساسياً وكبيراً من شركات محترمة لها باع طويل في السوق العقاري من دون وجه حق.

من الجهات التي يحق لها الحكم على وجود عمليات نصب من عدمه؟

● الجهة الحقيقية المخولة بالحكم على وجود خلل من عدمه هي إدارة حماية المستهلك بوزارة التجارة والصناعة والتي تعد المرجعية الأولى للشكاوى المتعلقة بهذا الأمر، بالإضافة إلى وزارة العدل التي تقدم إليها القضايا والمنازعات، وهنا يحق لنا أن نطالب هذه الجهات بتقديم إحصائيات بإجمالي أعداد الشركات المخالفة وليس المعارض العقارية، فالشركات العقارية التي تتبنى منهج النصب لن يقتصر عملها على المعارض العقارية وإنما ستقوم بالنصب في أي مكان وزمان.

وبشكل عام يمكن القول إن هذه الشركات التي تشارك في عدم المعارض لا يتعدى 80 شركة من أصل نحو 400 شركة عقارية في الكويت، وتختلف أعمار هذه الشركات من عام 5 و10 و15 عاماً، وبالتالي فمن الخطأ اتهام هذه الشركات بالنصب والاحتيال، وعلى فرض أن هناك شركة أو شركتين قد أخطأت أو أنها لم تقدم ما وعدت به للعملاء، فهذا الأمر لا يعني أن كل الشركات مخطئة، وهنا باتي دور القضاء وحماية المستهلك للنظر في تلك القضايا والمنازعات.

شركات التطوير العقاري

ما رأيك بشركات

التطوير العقاري في



الكويت؟

● ارتبط النمو العقاري بوجود شركات التطوير العقاري، ولا شك أن أعداد هذه الشركات في تزايد مستمر سنة بعد أخرى، وهذا الأمر يمكن أن نلمسه بسهولة من خلال الشركات التي تشارك في معارضنا والتي كان عددها بالسابق أقل بكثير من عددها اليوم، حيث كنا نعاني في مجموعة توب إكسبو قبل 10 سنوات لاستكمال حجز مساحات المعرض، بينما أصبح من السهل اليوم استقطاب شركات عديدة للمشاركة في ظل تزايد أعداد هذه الشركات.

كذلك كانت المشاريع العقارية المطروحة في المعارض مع بداية القرن الحالي تتركز على مشاريع محلية تناسب المواطن الكويتي، من خلال شركات عقارية كبرى كانت تتنافس فيما بينها من أجل تقديم حلول للمشكلة الاسكانية في الكويت، بينما تطورت هذه العملية بعد العام 2000 في ظل فتح أسواق جديدة والنظور العمراني الكبير الذي شهدته منطقة الخليج، مما خلق مجموعة كبيرة من الشركات التي بدأت تجلب مشاريع عقارية من مختلف أنحاء العالم.

وبعد العام 2008 انعكست آثار الأزمة المالية العالمية على الكثير من الدول، حيث شهد السوق العقاري التراجع في بعض الدول، ثم ظهرت أسواق دول أخرى، حيث أدى ذلك إلى خروج شركات من السوق العقاري سواء كانت شركات تطوير أو وساطة، ودخول شركات أخرى جديدة وابعاد أكبر، حيث يمكن القول إن هناك نحو 400 شركة وساطة عقارية في السوق المحلي الكويتي وحده، منها من يشارك في المعارض العقارية التي تقام في الكويت ومنها من لا يشارك.

توجهات المستثمرين

من خلال متابعتكم

للسوق أين تكمن

توجهات المستثمرين في الوقت الراهن؟

● يمر السوق العقاري دائماً بدورات مختلفة، ففي هذه الأيام نعيش عصر العقار التركي، فيما شهدت فترة السبعينيات انتعاش العقار الآسياني، ثم العقار الفرنسي والسويسري، وفي الثمانينيات انتعش العقار البريطاني ثم اللبناني المصري، فالإماراتي، فالعُماني، ومن وجهة نظري فقد قارب دور العقار التركي على الانتهاء، حيث أتوقع أن نشهد العام القادم تغييراً في العرض العقاري، لاسيما بعد بروز أسماء دول جديدة لم تكن موجودة في السابق من بينها العقار البوسني، والجورجي، والألماني والتايلندي وغيرها من الدول الأوروبية والآسيامية.

وساهمت التكنولوجيا وسهولة حركة التنقل والسفر في إنعاش أسواق عقارية كانت تعتبر بعيدة في السابق، بينما أصبح من السهل جدا اليوم حجز مقعد على أي طائرة وفي أي وقت في ظل التنافس الشديد بين شركات الطيران والنقل التي قربت المسافات بين الدول والمناطق من خلال رحلات يومية وأسبوعية وبأسعار مناسبة، حيث ساهم ذلك في التشجيع على الاستثمار في أماكن جديدة، خاصة وأن المستثمر العقاري يدرك أنه كلما استثمر مبكراً في أسواق جديدة كلما كانت النتائج المرجوة أفضل.

ارتفاع سعر العقار

كيف ترى الارتفاع المستمر بأسعار

العقارات التي تعرض في المعارض، وأيضا المشاكل التي يتعرض لها البعض في الأسواق الخارجية؟

● ارتفاع أسعار العقار هو مسألة عرض وطلب، فلا يستطيع من يطالب بضبط أسعار العقار خارج الكويت أن يضبط أسعار العقار بالكويت، ولا يمكن لأي أحد أن يحدد سعر العقار في أي مكان، ففي الكويت مثلا لا يستطيع أحد تحديد سعر ثابت لعقار أو حتى سعر ثابت لقيمة إيجارية لأحد العقارات، فمسألة الأسعار ترتبط ارتباطاً وثيقاً بينها الموقع والمساحة والخدمات والتشطيبات.

كما يجب التأكيد على أنه لكل دولة قوانينها العقارية الخاصة وسياستها واستراتيجيتها، وأي دولة في العالم حرصت على أن تكون سمسعتها قوية في هذا القطاع ولا يمكن أن تتسبب بوقوع مشاكل فيه، فعلى سبيل المثال وضعت دبي قوانين صارمة تلزم أي مطور عقاري مهما كان حجمه باعتماد شركته ومشاريه لدى دائرة الأراضي والتي تمنح المشروع شهادة تسمح له بالبيع كونه قدم جميع المستندات التي تؤهله

لتنفيذ المشروع.

وكذلك الحال للشركات التي تعرض مشاريع من خارج الدولة عليها تقديم كل الإلتزامات اللازمة لعرض المشاريع بالدولة قبل بيعها للجمهور، ويأتي هذا الإجراء بعد بروز مشاكل لدى بعض الشركات العقارية، وما حدث هو خلق نظام جديد ومعالجات منطقيّة، دون إتهام القطاع العقاري بالفشل أو النصب والاحتيال، وما تم هو مجرد إعادة تنظيم، وعلينا أن نستفيد من تجارب التنظيم التي تمت في دول أخرى، فالسوق الكويتي هو سوق مستهلك ويحتاج إلى مثل هذا التنظيم.

الاستثمار الخارجي

لماذا يتجه المستثمر

الكويتي إلى الأسواق

الخارجية ويترك الاستثمار بالسوق

الكويتي؟

● السبب المنطقي في ذلك هو عدم وجود فرص استثمارية عقارية كبيرة في السوق الكويتي، فضلاً عن ارتفاع تكلفة الاستثمار المحلي في ظل الأسعار الجنونية للعقار الكويتي، فيسعر بيت واحد في الكويت يمكن للمواطن الكويتي تملك قصر في بعض دول العالم، أو 20 شقة في إحدى الدول مع توفير عائد مرتفع له.

تزايد أعداد المعارض العقارية

يقام في الكويت حالياً

نحو 25 معرضاً عقارياً

بأسئلة، هل هذه ظاهرة

طبيعية؟

● في تجارب الدول المجاورة نرى أن القطاع العقاري في دبي هو القطاع الأ نشط على مستوى العالم، ومع ذلك نرى أن دبي لا تنظم أكثر من معرضين عقاريين خلال العام، وكذلك الحال في أبوظبي وسلطنة عمان والسعودية والبحرين، ومصر والأردن وألمانيا، باستثناء الكويت التي يصل عدد المعارض العقارية فيها إلى نحو 25 معرضاً سنوياً.

ويعتبر ما يحدث في الكويت حالياً من تنظيم معارض عقارية هو «فوضى»، فهناك من لا يفقه شيئاً في صناعة المعارض ويقوم بتنظيم معرض عقاري بهدف تحقيق أرباح مالية لا أكثر ولا أقل، وهذا الكثير من الدول الرأسمالية ودول الاقتصاد الحر التي لا تسمح بإقامة هذا الكم من المعارض على أراضيها، فلماذا لا تفكر في تنظيم مثل هذا الأمر؟ وخاصة إذا عرفنا أن كثرة المعارض العقارية في الكويت ليست دليلاً على قوة السوق العقاري وإنما دليل تخلف وفوضى، فهذا الأمر ليس في صالح المستهلك الكويتي، حيث أن 90% من المشاريع التي تطرح في هذا المعرض تتكرر منذ أكثر من سنتين، بمعنى

موجة العقار التركي قاربت على الانتهاء..

إنه وقت الجورجي

والبوسني والألماني

والتايلندي

قبل أن تحدثوا

عن ضبط الأسعار

خارجياً.. فلتقوموا

بذلك محلياً

الشباب الكويتي

تغيير.. يؤجر العقار

للسكن لعدم قدرته

على الاقتراض

والشراء

بسعر منزل بالكويت

تشتري قصراً بأي

مكان في العالم

أو 20 شقة مع

عوائد.. وتساؤون

لماذا يشترون

عقارات بالخارج؟!

في دبي والدول

المجاورة ينظمون

معرضين للعقار

سنوياً.. وبالكويت

وصلنا إلى 25

معرضاً!

بائع العقار يقف

تحت ضغط نفسي

لتحقيق نسبة

مبيعات.. فيكذب

لإتمام الصفقة

أن دورة البيع للمشروع قلت مقارنة بالمسابق، حيث كان تسويق المشروع في السابق يستغرق من 3 إلى 6 شهور، بينما اختلف الوضع حالياً، حيث أصبحت دورة المشروع تستغرق سنتين. هذا الأمر أدى إلى عزوف عدد لا بأس به من الجمهور الكويتي عن المعارض التي أصبحت مكررة من حيث المشاركات والمشاريع والمعروضات، فضلاً عن عزوف من كبار المستثمرين وتغير نوعية الزوار ونوعية المشتري الذي أصبح حالياً يُوجّل قرار الشراء من معرض لآخر.

كيف تتم معالجة هذا الأمر براك؟

● اقترحنا تحديد دورة زمنية للمعارض في الكويت على أن تقتصر على فترتين خلال العام تقام فيها كل المعارض العقارية (دورة في إبريل والثانية في أكتوبر)، على أن تقدم الشركات الراغبة في تنظيم معرض عقاري كفاءة بكنية قيمتها 100 ألف دينار، حيث أن هذا الأمر سيساعد على تنظيم السوق وذلك على خطى معرض الذهب الذي كان يعايش من فوضى المعارض العقارية إلا أنه الآن ينظم في دورة محددة من كل عام، ويجب على وزارة التجارة تنظيم هذا القطاع بالوقرة إذ لا يوجد إطار من شركات تنظيم المعارض لتنظيم هذا القطاع، وايضا ادعو الشركات العقارية إلى إعادة النظر بمشاركتها في كل المعارض العقارية واختيار معارض محددة حتى يتم ضبط هذه الفوضى، وبالفعل وعدنا خلال معلوماتي فإن عددنا لا بأس به من الشركات العقارية التي حدد مشاركتها في معرض في دور معارض على مدار العام وهي خطوة جيدة إذا ما تم تطبيقها من مختلف الشركات العقارية، فبسيط الفوضى مسؤولية الجميع.

بماذا تنصح المقبلين على

شراء عقار في المعارض؟

● معظم بائعي العقار يكثرون تحت ضغط نفسي وهاجس في تحقيق نسبة معينة من المبيعات من كل معرض، وبالتالي فإن البائع قد يضطر للكلب أحياناً يجب على العميل أن يكون حذراً في هذا الجانب وعدم قبول أي وعود شفهية من قبل البائع، لأن ذلك كله لا قيمة له ما لم يكن مذكورا في العقد، فالعقد هو شريعة المتعاقدين.

محام ومستشار قانوني يقدم للمشترى الاستشارة الصحية، خاصة وأن لكل دولة قوانينها ومستحباتها التي قد يجهلها الكثير من العملاء، وثالثاً، لا بد من معاينة العقار على أرض الواقع للتأكد من صحة الاختيار ومصداقية الشراء.

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

بدأنا نلاحظ تأثيراً على سوق العقار، حتى إن الشريحة التي تعمل حالياً في السوق العقاري هي الشريحة متوسطة الدخل والتي ركزت استثماراتها على قطاعات العقار الذي يدر عائداً بشكل أكبر. ليس هناك شك في أن العجلة الاقتصادية هي عجلة مترابطة، وبالتالي فإن انتعاش أي قطاع من القطاعات، والتنمية سينعكس أسعار النفط سينعكس على ميزانية الدولة وسيخلق هوة عميقة بسوق العقار والأسهم وغيرها من الأسواق الأخرى.

نصائح للمستثمرين

قدم القدومي عدداً من النصائح للراغبين في تملك العقار في أي مكان حول العالم:

● التأكد من المشروع الذي تتواجد فيه الوحدة المراد شراؤها والموقع الذي يتواجد بها.

● الاستعانة بمهندس متخصص للكشف عن محيط الزلازل.

● السؤال عن ملاءة مطور العقار، خاصة في حال كان المشروع في طور الإنشاء.

● عدم الاعتماد فقط على رأي وكيل البيع أو

الشركة التي تسوق العقار لأنهم في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولاً.

● لا تغرنكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا

إمكانية البيع فيما بعد.

● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.

● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

سنوات لتحويل أراض زراعية في بريطانيا إلى سكنية أو تجارية فهي اما لديها الموافقات الرسمية على التحويل أو أنها كاذبة، فإجراءات هذا الأمر في بريطانيا طويلة جدا وليست قصيرة، مؤكداً أنه لديه إحصائيات بريطانية رسمية وأسماء مناطق ومواقع سيقوم بالإفصاح عنها قريباً حول موضوع الأراضي الأساسية لشركات التسويق العقاري لا

يتمتع بها بالعملي في مجال الاستثمار وتوظيف الاموال، ولا نشكك هنا في شركات التسويق العقاري، لكننا نحث العملاء على التأكد من هذا الأمر، وعدم الركض وراء العائد المغري بغض النظر عن أسلوب وطريقة الاستثمار.

مفتوحاً على مصراعيه وله شروط كثيرة وعديدة، فهناك استثناءات معينة من قبل المجالس البلدية في كل منطقة من مناطق بريطانيا، وهناك أعداد معينة من المباني يجب أن يتم تأمينها سنوياً في بريطانيا، لكن التفصيل في هذا الأمر يحتاج إلى لقاء طويل ومنفرد. وخلص القدومي إلى القول بأن أي شركة عقارية تطرح فترة زمنية أقل من خمس

العوائد العقارية بين 20 و25% هي توظيف للأموال خارج العقار

عروض عوائد بواقع 10٪ أو أكثر، لكن ذلك يتم من خلال إضافة الفارق في العائد على سعر الوحدة التي يتم طرحها للبيع. أما بالنسبة للشركات التي تطرح عوائد تصل إلى 20 و25٪ فهذا الأمر ربما يندرج تحت مبدأ تجميع الأموال واستثمارها في العقار وغير العقار، بمعنى أن هذه الشركات قد تمارس دور شركات توظيف الأموال واستثمارها في الأسهم والسندات والبورصة والتجارة، أو أن هناك نوعاً آخر من الشركات التي تقوم بتجميع هذه الأموال وتوظيفها ضمن محفظة عقارية متخصصة في شراء العقارات وتطويرها وهنا قد تتحقق هذه العوائد على التطوير وليس التاجير. وفي سؤال عما إذا كان هذا الأمر مخاطرة بأموال

كثير الحديث مؤخراً حول تنافس الشركات في تقديم عوائد مغرية، ورأي القدومي أن: العائد الإيجاري على العقار يرتبط ارتباطاً وثيقاً بقيمة العقار، بمعنى أنه إذا كانت قيمة العقار مرتفعة فإن قيمة العائد ستكون قليلة، أما إذا كانت قيمة العقار قليلة فيمكن أن تكون قيمة العائد قليلة أو مرتفعة نوعاً ما حسب بلد وموقع وميزات العقار، لكن الوضع الطبيعي في العائد العقاري هو ما بين 2 و12٪ كأقصى حد في بعض الدول. والوضع الطبيعي في أي دولة بالعالم أن يتراوح العائد ما بين 7 و10٪، وأي عائد آخر أكبر من ذلك هو حالات خاصة أو استثنائية، حيث تلجأ بعض الشركات إلى خدع تسويقية في هذا الخصوص، عن طريق

الأراضي البريطانية والجدل حولها

حول ما يقال عن الأراضي الزراعية في بريطانيا، تطرق القدومي لموضوع أراضي بريطانيا والجدل الكبير الذي يدور حولها.

وقال إن السؤال التقليدي هو: هل بالفعل هناك قابلية لتحويل الأراضي الزراعية إلى أراض سكنية؟ والأجابة ببساطة: نعم، هناك بالفعل تحويل أراض زراعية إلى سكنية وتجارية، لكن هذا الموضوع ليس