الأنباء
الاربعاء 28 اكتوبر 2015

المدير العام لمجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات سعود مراد لـ «الأنباء»:

يجمعون شركات المعارض العقارية ويعلنون أنها الأكبر دون معايير

حوار: طارق عرابي

قال المدير العام لمجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات سعود مراد ان سوق المعارض العقارية لم يتشبع بعد ومازال يحمل فرصا واعدة للنمو. على الرغم من بعض الظواهر السلبية التي طفت على السطح مؤخرا وأبرزها الخلط بين صناعة المعارض والمهرجانات لاستقطاب الجمهور والزوار بأي ثمن. بالاضافة إلى لجوء بعض منظمي المعارض بجمع عدد من الشركات ضمن معرض مصغر واعلان أنه تم تصنيف هذه الشركات بوصفها الأكبر أو الأكثر تميزا بالسوق المحلي دون الاستناد إلى أي معايير. الأمر الذي يؤدي لإيهام العملاء بواقع غير موجود فعليا. وبالتالي يدفع العملاء للشراء على أساس ان هذه المجموعة من الشركات التي تم جمعها في المعرض هي الأكبر في السوق وهذا غير صحيح.

وأوضح مراد، في حواره مع «الأنباء»، أنه لا توجد حالة نصب واحدة وقعت في معارض مجموعة «المسار» طوال تاريخها على مدار 14 عاما غير أنه أقر بإمكانية حدوث ذلك في القنوات غير الشرعية التي لا تخضع للرقابة مثل مواقع التواصل الاجتماعي التي باتت تنافس معارض العقار حاليا بعيدا عن أعين الرقابة. مضيفا «بضغطة زر واحدة بات بإمكانك انشاء حساب على أي من مواقع التواصل الاجتماعي وخصوصا الانستغرام ثم تروج للعقار وتطلق معرضك الخاص دون موافقة الجهات الرقابية ودون الحصول على الموافقات وتطبيق الضوابط لتثور حزمة من التساؤلات أبرزها: من أدراك ان هذا الحساب الالكتروني ليس مزورا؟ ومن أدراك ان العقار سليم قانونيا؟».

واقترح مراد تنظيم سوق العقارات الدولية عبر طرح رخص تسويق عقار دولي متخصصة فالشركات التي تسوق للعقارات الدولية تعتمد على رخص بيع وشراء العقار ولا توجد شركات متخصصة في تسويق العقارات الدولية وأعتقد ان هذه الخطوة ستساهم بشكل كبير في تنظيم السوق. وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

هل تعتقد أن كثرة المعارض العقارية مؤشر صحي أم أن هناك فوضى؟

● **لا استطيع ان أقول ذلك لسبب بسيط هو أنني أرى أن كثرة المعارض تعزز حدة المنافسة بين الشركات المنظمة للمعارض العقارية وتصب في النهاية في صالح العملاء الراغبين في شراء العقارات، كما أن نمو عدد المعارض العقارية والشركات المنظمة يؤشر أيضا إلى ارتفاع مستويات الطلب على المعارض العقارية من جهة وزيادة في شهية الكويتيين لشراء عقارات في الخارج من الجهة الاخرى، خصوصا أن معظم العقارات التي تطرحها الشركات في المعارض هي عقارات دولية. وفي التحليل الأخير أعتقد أن سوق المعارض العقارية لم يتشبع بعد ويحمل فرصا واعدة للنمو رغم أن هناك بعض الظواهر السلبية التي طفت على السطح مؤخرا.**

ظواهر سلبية

ما ملامح هذه الظواهر السلبية بقطاع المعارض العقارية؟

● **ثمة حزمة من الظواهر السلبية أبرزها الخلط بين صناعة المعارض والمهرجانات بهدف استقطاب الجمهور بأي ثمن، وهناك فارق كبير بينهما فالمعارض العقارية لديها جمهور مستهدف وشريحة تخاطبها وهي شريحة المستثمرين الجادين أو الباحثين عن العقار سواء للاستثمار أو للسكن، وهي شريحة تختلف تماما عن شريحة الجمهور المستهدف من المهرجانات الترويجية أو الغنائية.**

وهناك بعض المعارض تخلط بين المهرجانات والمعارض فتستعين بمطربين أو ممثلين للترويج للمعرض وهذا سلوك خاطئ تماما ينعكس سلبا على سوق المعارض العقارية إلى جانب ظاهرة أخرى سلبية وهي قيام بعض منظمي المعارض بجمع عدد من الشركات ضمن معرض مصغر واعلان أنه تم تصنيف هذه الشركات بوصفها الأكبر أو الأكثر تميزا بالسوق المحلي دون معايير واضحة ودون أن تكون هذه الشركات مثلا مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية أو حازت جوائز دولية.

ويتم الترويج للأمر لإيهام العملاء واقناعهم أن هذه الشركات هي الأكبر في السوق، الأمر الذي يدفع العملاء للشراء تحت وطأة التأثر بالحملات الاعلانية و«الوهم»، وعلى أساس أن هذه الشركات هي الأكبر في الكويت.

سعود مراد

بعض منظمي المعارض يتلاعبون بطريقة «قانونية» ولابد من وجود ميثاق شرف

المعارض العقارية لم تتشبع بعد وتحمل فرصاً جيدة رغم الظواهر السلبية

مواقع التواصل أصبحت تنافس معارض العقار.. ولا رقابة عليها

كيف تصف هذا الامر برأيك؟

● **اعتقد انني حائر بين عدة توصيفات أبرزها: الغش والخداع والتدليس والتلاعب، غير أن المثير في الأمر أن كل هذا التلاعب شرعي ولا يعاقب عليه القانون وبالتالي نحن نحتاج إلى جهات لمراقبة هذه التصرفات كما نحتاج أيضا إلى ميثاق شرف لمنظمي المعارض في الكويت.**

ولعلها فرصة جيدة للتأكيد على أهمية ممارسة المعارض لدورها وهو تسويق المنتجات وبالتالي الحد من الأزمات المالية المحتملة ومواجهة التباطؤ الاقتصادي ولذا يمكن القول أنه لا غنى عن المعارض في عمليات التسويق حيث أنها تأتي في المرتبة الثانية بعد التسويق المباشر كما أن المنتج العقاري يختلف عن أي منتج استهلاكي آخر وعليه فإن المعارض ينبغي أن تكون منسجمة مع طبيعة المنتج فلا ينبغي أن تتحول إلى ما يشبه المجمعات التجارية المؤقتة.

نصب واحتيال

كيف ترى الحديث عن عمليات النصب والاحتيال والغش في المعارض العقارية المحلية؟

● **دعني أتحدث عن معارضي العقارية التي باتت تشكل معلما سنويا أساسيا ومناسبة سنوية على مدار أكثر من 14 عاما، ولست مسؤولا عن الجميع، ففي معارض المسار العقارية لم تحدث حالة نصب واحدة، ثم ان تصريحات وكيل وزارة التجارة والصناعة المساعد لشؤون التجارة الخارجية الشيخ نمر الفهد الصباح مطلع الشهر الجاري كانت واضحة في هذا الإطار حيث أكد الشيخ نمر أنه «لا صحة لما يتردد من أن بعض الشركات تقوم بالنصب والاحتيال وغسيل الأموال، مؤكدا أن هذه المعارض واضحة جدا، فالعملاء هم أفراد طبيعيون من جميع شرائح المجتمع».**

كما أن الشركات المشاركة اغلبها شركات كويتية معروفة ولديها مقار دائمة في الكويت، وبالتالي فالصورة واضحة جدا، ثم ان وزارة التجارة والصناعة لها دور رئيسي في الرقابة والتدقيق على جميع المشاريع التي تطرحها الشركات المشاركة في المعارض من أراض أو شقق أو قلل وغيرها كما تقوم الوزارة بالتأكد من صحة مختلف المشاريع المعروضة، وذلك بالتنسيق مع وزارة الخارجية الكويتية وسفارات الكويت في الخارج، فضلا عن مخاطبة بلدية الكويت، بهدف التأكد من أن جميع المعارض العقارية تتبع المواصفات والإجراءات التي حددتها «التجارة».

كيف تحدث حالات النصب اذن؟

● **تحدث في القنوات غير الشرعية التي لا تخضع للرقابة مثل مواقع التواصل الاجتماعي التي باتت تنافس معارض العقار حاليا بعيدا عن أعين الرقابة، فبضغطة زر واحدة بات بإمكانك انشاء حساب على أي من مواقع التواصل الاجتماعي وخصوصا الانستغرام ثم تروج للعقار وتطلق معرضك الخاص دون موافقة الجهات الرقابية ودون الحصول على الموافقات ودون تطبيق الضوابط لتثور حزمة من التساؤلات أبرزها: من أدراك ان هذا الحساب الالكتروني ليس مزورا؟ ومن أدراك ان العقار سليم قانونيا؟ غير أن بعض العملاء ينخدعون بالأسعار المغرية الرخيصة.**

العقارات الدولية

ما مقترحاتك بشأن التطوير؟

● **اقترح تنظيم سوق العقارات الدولية عبر طرح رخص تسويق عقاري دولي متخصصة، فالشركات التي تسوق للعقارات الدولية تعتمد على رخص بيع وشراء العقار وتنظيم معارض ولا توجد شركات متخصصة في تسويق العقارات الدولية، واعتقد ان هذه الخطوة ستساهم بشكل كبير في تنظيم السوق.**

فضلا عن ذلك لا نملك الا أن نشدد على أهمية أن يقوم مشتري العقار بحزمة من الخطوات عند شرائه العقار من الخارج أهمها: التعرف على قوانين التملك العقارية في الدولة المراد شراء العقار بها عبر مستشارين قانونيين أو مراجعة سفارة الكويت في الدولة المراد شراء عقار بها لمعرفة القوانين المتعلقة بالملكية العقارية وآليات نقلها وتوريثها، فضلا عن أهمية أن يكون مخطط العقار معتمدا من الجهات الرسمية في الدولة الكائن بها هذا العقار مع التدقيق في عقود الشراء التي يجب أن تتضمن جميع بيانات العقار من مساحة ونوع التشطيب مع التأكد من رخصة بناء العقار. ومن أبرز النصائح التي نوجهها دائما للمشترين والمستثمرين معرفة آليات التخارج في الدولة الكائن بها العقار، حيث ان هناك بعض الدول تفرض على المشترين الاحتفاظ بالعقارات بعد شرائها لمدة معينة الأمر الذي يجعل العميل عالقا في العقار الذي اعتقد أنه بإمكانه ان يبيعه في أي وقت.

ارتفاع الشهية

ما سبب ارتفاع شهية الكويتيين لشراء العقارات في الخارج؟

● **أعتقد ان هناك حزمة من الاسباب أبرزها أن الكويتيين يفضلون الاستثمار في القطاع العقاري ربما ثقافة استثمارية وربما تراث استثماري ورثه الكويتيون عن الآباء والأجداد وربما مزيج من هذا وذاك، فضلا عن ذلك فإن العقار هو القناة الاستثمارية الأكثر أمانا وعوائد، كما أدت الأزمة المالية التي اندلعت في عام 2008 إلى تزايد شهية الكويتيين للعقارات حيث حدث تحول هائل من المستثمرين في الأوراق المالية إلى القطاع العقاري الذي أثبت أنه يمثل أصلا ملموسا قياسا على الأسهم التي تعرضت لانهيار كما أن مستوى الانكشاف على المخاطر في السوق العقاري محدود قياسا على العوائد.**

درس الأزمة

هل استوعبت الشركات العقارية الدرس من الأزمة جيدا؟

● **بالفعل الدرس كان قويا فالشركات العقارية الآن باتت تتحوط من المخاطر وتركز على انشطتها التشغيلية ومتابعة تنفيذ مشاريعها الجارية، خصوصا أن بعض الشركات العقارية المدرجة تورطت في اسهم سجلت تراجعات، فضلا عن استراتيجيات درء المخاطر والتمويل.**

ولم يكن أحد يتوقع الازمة ولكن أكبر درس هو أهمية إدارة المخاطر وتقليص مستويات الانكشاف على المخاطر ومتابعة التدفقات النقدية للوفاء بالالتزامات المالية القصيرة الأجل واستكمال المشاريع قيد التطوير، كما بدأت الشركات العقارية المحلية تنتبه إلى أهمية اطلاق المبادرات والعمل في السوق العقاري بعد مرحلة طويلة من الاكتفاء بالجلوس في مقاعد المتفرجين، حيث ان هذه الشركات ادركت اهمية اطلاق المبادرات والعمل والتكيف في ظل اجواء التباطؤ الاقتصادي.

المستثمرون تحولوا إلى العقار بدلاً من البورصة عقب أزمة 2008

العقار يبقى الاستثمار الآمن بعوائد جيدة ومخاطر أقل

سعر المتر بالكويت بين الأغلى عالمياً.. وقد تتصحح أسعار العقارات بين 5 و12٪

قلة الأراضي تجعل السكن العمودي حلاً إجبارياً في المستقبل

لم تسجل حالة نصب واحدة بمعارض «المسار» على مدار 14 عاماً

طرح رخص «تسويق عقاري دولي» متخصصة قد ينظم سوق العقارات

تراجع النفط

ما تأثير انخفاض أسعار النفط على السوق العقاري؟

● **اتوقع تصحيحا محدودا بين 5 و12٪ نتيجة ندرة الاراضي الصالحة للبناء حتى أن سعر المتر المربع في الكويت يعتبر بين الأغلى عالميا، حيث تعاني الكويت من مشكلة محدودية الأراضي المعروضة، ولكن المشهد يختلف لدى أسواق العقارات الدولية التي تستفيد من تراجع أسعار النفط في تعزيز جاذبيتها الاستثمارية، ولا تنسى أن هناك أزمة اسكانية خانقة تعيشها البلاد.**

الأزمة الإسكانية

كيف يمكن حل هذه الأزمة الاسكانية؟

● **اعتقد أن السكن العمودي هو حل مستقبلي «اجباري» نظرا لندرة الاراضي وصعوبة تحرير الاراضي التي تحتكرها الدولة لاعتبارات نفطية وعسكرية، الأمر الذي يفرض تبني السكن العمودي لحل الأزمة وهذا مالا يفضله بعض الكويتيون لاعتبارات عدة ابرزها الثقافة الرافضة للسكن العمودي من جهة، فضلا عن ضياع فرصة تحويل الطابقين الاول والثاني الى شقق وتأجيرها ومن ثم «ضرب عصفورين بحجر واحد» السكن في منزل والانتفاع بالعائد التأجيري السخي، وقد جاء وصف خبير تمويل الاسكان في منظمة الأمم المتحدة زينغ تشانغ للوضع في الكويت دقيقا حينما قال: أنتم البلد الخامس في العالم على مستوى الدخل، ورغم هذا التطور فإنكم لا زلتم تعيشون في التصميم القديم من المباني، وأنا أهنئكم لأن لديكم مبان واسعة ومساحة تزيد على 1500 متر، وهذا يعتبر قصرا بالنسبة لي، فأنتم لا تعطون الناس منازل بل أنتم تعطونهم قصورا. وأضاف: وحداتكم السكنية تكفي لما يزيد عن 33 وحدة سكنية من الوحدات التي تقام في هونغ كونغ، وأحد المنازل لدينا يكفي 7 منازل من منازل الولايات المتحدة، وأنتم ليس لديكم أزمة سكن واذا استخدم النموذج الأميركي سيكون لديكم فائضا، ولكن أنتم متمسكون بالنظام التقليدي القديم الواسع.**

شركات العوائد المرتفعة تتقاسم الأرباح مع عملائها

في سؤال عن العوائد المرتفعة التي تعد بها بعض الشركات العقارية المشاركة في المعارض عملائها، وهل هي حقيقية، ام لا ؟ اجاب مراد: العوائد المرتفعة التي تعلن عنها بعض الشركات حقيقية بامتياز، ولا شك ان عدم معرفة آلية تحقيق العوائد هو السبب الرئيسي في اتهام هذه الشركات بالنصب والاحتيال والتدليس، فالانسان عدو ما يجهل.

وهذه العوائد الكبرى والتي تصل في بعض الاحيان إلى 25٪ تمثل انعكاسا للتغيرات المتسارعة على أسواق العقارات الدولية، فهذه الشركات تحقق أرباحا جيدة نتيجة عملية تطوير العقار وتحجز لنفسها حصة محدودة من الارباح المحققة ثم تتقاسم باقي الأرباح مع المساهمين، ولكي تتضح الرؤية، سأضرب مثالا: اذا حققت شركة ما أرباحا بقيمة 10 ملايين دينار ثم قررت أن توزع على المساهمين 10٪ فقط نقدا من إجمالي الارباح فهذا حقها.

وهناك ايضا شركة اخرى تحقق 10 ملايين دينار لكنها تتقاسم الارباح مع عملائها وتوزيع عليهم ارباحا أكثر، خصوصا أن هناك فارقا كبيرا بين التسويق العقاري والتطوير العقاري، فالتسويق العقاري يحقق ارباحا محدودة أما التطوير العقاري فيحقق ارباحا قياسية.

فعلى سبيل المثال، إذا تم تنفيذ مشروع مدينة الحرير بالكويت فإن أراضي الطريق والمنطقة سترتفع بصورة قياسية واذا اشترت شركة ما أرضا ثم طورتها وقسمتها إلى وحدات ثم باعتها، عندئذ ستكون الارباح قياسية وتكون امام خيارين: اما الاستئثار بالارباح وتوزيع حصة محدودة أو تقاسم حصة كبرى من الارباح والعوائد والخيار الاخير هو ما تفعله بعض شركات العوائد المرتفعة، وهذا هو التفسير.

«كويت لإدارة المشاريع» و«الأمانة» و«الشرق الأوسط كابيتال» و«الميثاق»

مشاركات جديدة في معرض المسار للعقار

محمد صابر

علي دشتي

صلاح البشير

محمد الحسن

أعلنت مجموعة من الشركات انضمامها إلى معرض المسار للعقار والاستثمار الكويتي «سيتي كوم» الذي يقام في فندق الجميرا بيتش المسيلة خلال الفترة من 2 إلى 4 نوفمبر المقبل وتنظمه مجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات بمشاركة مجموعة من الشركات العقارية والبنوك التي تقدم خدماتها العقارية في السوق الخليجية فيما يطرح المعرض مشاريع متنوعة وفرصا للمواطنين الباحثين عن السكن الخاص في الكويت بمختلف أنواعه إلى جانب أراض ومشاريع عقارية في معظم أسواق العالم خصوصا الوجهات التي تشهد إقبالا من الكويتيين.

وأعلنت شركة كويت لإدارة المشاريع عن مشاركتها في المعرض، واستهل نائب الرئيس التنفيذي في الشركة صلاح البشير حرص الشركة على المشاركة والتواجد في المعارض والفعاليات العقارية، وذلك لتعريف العملاء والجمهور على احدث المشاريع وللتواصل الدائم معهم، مشيرا إلى أن الشركة بدأت بالعودة للاستثمار من جديد داخل السوق الكويتي بعد أن رصدت وجود طلب كبير على العقار الكويتي من قبل شريحة كبيرة من عملائها.

وأكد البشير أن مشاركة الشركة في المعرض تستهدف عرض أكبر مشاريعها وهو منتجع بسام الصقران في منطقة صباح الأحمد المائية الذي لاقى إقبالا كبيرا خلال الفترات الماضية، لافتا إلى أن الشركة ستقدم لعملائها مشروع منتجع بسام الصقران في منطقة الخيران وهو عبارة عن منتجع سياحي تم تجهيزه بمستوى فندق خمس نجوم، وقد قامت الشركة قبل إنشاء هذا المنتجع بعمل دراسة ميدانية لتستكشف من خلالها احتياجات مرتادي المنتزهات البحرية. ونظرا لمتطلبات السوق بين البشير انه تم توفير جميع الاحتياجات في الشاليهات مثل الخصوصية وتوفير حمام سباحة خاص بكل شاليه ومصعد لخدمة كبار السن واطلالة مباشرة على البحر.

ورصد البشير إقبالا قياسيا على المشروع من قبل المواطن الكويتي، علما ان منطقة الخيران في ارتفاعات سريعة للغاية لهدوئها ومنظر الخور أي البحر بممراته وتعريجاته الجميلة، مبينا أن هناك طلبا متزايدا على منطقة الخيران في الصيف والعطل على مدار العام، كما ان الخيران في ارتفاعات تكاد تصل الى 30٪ سنويا.

وأشار إلى أن الشركة تستعد حاليا لتشغيل مشروعها السياحي في منطقة النويصيب والمؤلف من مجموعة من الشاليهات البحرية الفاخرة ويأتي منتجع كي بي ام ليسد حاجة كبيرة من النقص الذي يعانيه قطاع الشاليهات البحرية في الكويت، لاسيما فيما يتعلق بالشاليهات ذات الخصوصية التي يوفرها المنتجع، حيث تمتاز شاليهات ومرافق المنتجع المختلفة بالتركيز على عنصر الخصوصية التي تطلبها الأسرة الكويتية والخليجية المحافظة، ما يتيح للأسرة الكويتية قضاء عطلة ذات طابع خاص.

من جهته، أكد محمد حمدان صابر المدير التنفيذي لشركة الأمانة العقارية مشاركة الشركة في معرض المسار للاستثمار العقاري سيتي كوم، معبرا عن سعادته للمشاركة في المعرض العقاري الذي يعتبر الأول بثوبه الجديد للشركة المنظمة والذي يعكس مدى التوسع الهائل في التسويق العقاري وان الأمانة ستقدم خلال فترة المعرض العديد من المشاريع في أكثر من دولة من أهمها (المملكة العربية السعودية ـ سلطنة عمان ـ دولة الإمارات وكذلك بعض الدول الأوربية مثل تركيا).

وتحدث صابر عن بعض المشاريع التي يقدمها خلال فترة المعرض، وهي عبارة عن شقق وأراض سكنية وتجارية وزراعية في السعودية في مدينة الخفجي وحائل والطائف حيث نتميز بالأسعار الخيالية التي تبدأ من 2500 دينار ليكون شعارنا «الاستثمار العقاري في متناول جميع الفئات».

وأشار صابر إلى أن السوق السعودي بات من أعلى الأسواق التي تحقق العائد المادي نظرا لعدة أسباب أهمها القوانين الاستثمارية التي أتاحت للمستثمر الخليجي الشراء بطرق ميسرة وبدون تعقيدات، وكذلك النمو السكاني الرهيب وجيل جديد محتاج للسكن والخدمات، وكذلك انتعاش الاقتصاد السعودي مع إنفاق حكومي غير مسبوق وتحسين القوانين والأنظمة التجارية كما أن رخص الأراضي الموجودة جعلت الشراء في متناول الجميع وقد حقق السوق السعودي قفزة نوعية من حيث ارتفاع أسعار الأراضي، ما عزز الثقة بهذا السوق، ولم يأت هذا الارتفاع من فراغ بل نتيجة للمشاريع العقارية التي اعتمدتها الحكومة كذلك سماح السلطات السعودية بالتملك لمواطني دول الخليج بدون التقيد بمساحة معينة، ما أدى إلى الإقبال الشديد من جميع دول الخليج.