

صفحة متخصصة أسبوعية
لتهتم بقطاع العقار
للتواصل
T.orebi@alanba.com.kw
Realestate@alanba.com.kw
إعداد: طارق عرابي

عقار

رئيس مجموعة الشيبب للتجارة العامة والمقاولات ومدير عام شركة رماس العقارية بدر الشيبب لـ «الأنباء»: لا انخفاض في أسعار العقار بالفترة المقبلة.. حتى إذا تراجع الطلب عليها

نفي رئيس مجلس ادارة مجموعة الشيبب للتجارة العامة والمقاولات ومدير عام شركة رماس العالمية العقارية بدر الشيبب ان تكون أسعار القطاع العقاري مقبلة على انخفاض خلال المرحلة المقبلة، مؤكداً أن هذا القطاع مازال متماسكا وسيبقى حتى وان تراجع الطلب على التداول، وأنه لن يكون هناك انخفاض في الاسعار على المدى المنظور. و اضاف الشيبب، خلال لقاء خاص مع «الأنباء»، أن السوق العقاري الكويتي بدأ يشهد حاليا عودة للنشاط بعد فترة من الركود التي تزامنت مع دخول موسم العطلة الصيفية والإعياء، فضلا عن الظروف السياسية والاقتصادية التي كانت تؤثر عليه خلال الفترة

الماضية، لافتا الى أنه مع دخول الربع الاخير من العام الحالي بدأت الحركة العقارية تعود من جديد بشكل ملموس، مما يعتبر مؤشرا جيدا للمرحلة المقبلة، إلى جانب الانفراجة الملحوظة في تعامل البنوك مع القروض العقارية الخاصة بالمواطنين. على صعيد آخر، أكد الشيبب توجه شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين نحو تملك الشقق السكنية في الكويت، واصفا الامر بالنسبة للمواطن الكويتي بشكل خاص بأنه «هروب إلزامي» نحو هذا الخيار، لاسيما في ظل ارتفاع اسعار الاراضي والعقارات السكنية إلى حد يفوق قدرة شريحة كبيرة من المواطنين على التملك، وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

كيف ترى وضع السوق العقاري الكويتي في الوقت الراهن؟

● لا شك أن الفترة الماضية تأثرت بالعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية التي كان من بينها دخول موسم الاجازات وشهر رمضان المبارك ومن ثم فترة الاعياد، بالإضافة إلى انخفاض سعر البترول، وغيرها من العوامل التي جعلت من الاقبال على التداول العقاري في أدنى مستوياته.

ومع دخول الربع الاخير من العام الحالي بدأت الحركة العقارية تعود من جديد بشكل ملموس، مما يعتبر مؤشرا جيدا وذلك انطلاقا من الشهر الجاري، وبالمقارنة مع الفترة نفسها مع العام الماضي نجد أن حركة المبيعات كانت على نفس مستواها وبجسم مبيعات متقاربة، وهو ما يجعلنا نتفائل بوضع أفضل خلال المرحلة المتبقية من العام.

ولمستنا ذلك انفراجا في تعامل البنوك مع القروض السكنية، حيث يبدو أن الكثير من القيود السابقة بدأت «تتحلل» تدريجيا، مما يدل على وجود انفراج في القروض والنسيبيلات العقارية بشكل يساعد على مزيد من الحركة العقارية، لكن نأمل أن يواكب



بدر الشيبب متحدثا للزميل طارق عرابي

المواطن الكويتي بدأ يتجه نحو شقق التملك كـ «هروب إلزامي»

ارتفاع الطلب على شقق التملك من الوافدين الفترة الماضية

ذلك تحرير المزيد من الأراضي السكنية والاستثمارية، لأن ذلك من شأنه أن يزيد من الفرص العقارية ويشجع عمليات التطوير العقاري بشكل أكبر. هل ترى تأثيرا لانخفاض أسعار النفط على السوق العقاري في الكويت؟

● لا أعتقد أن لانخفاض أسعار النفط تأثيرا مباشرا على السوق العقاري الكويتي، والتأثير الوحيد قد يكون في انخفاض حجم الطلب على العقار وليس على الأسعار، وهذا الامر ما زلنا نلمسه من خلال بحثنا عن الأراضي الاستثمارية المناسبة للتطوير، لكن يبدو أن ندرة هذه

«الهروب الإلزامي»، بمعنى أن المواطن الكويتي أصبح غير قادر على شراء بيت في ظل الإمكانيات والظروف الحالية، لاسيما في ظل ارتفاع أسعار الاراضي والعقارات السكنية، مقارنة بالشقة التي ما زالت في متناول يد المواطن. لذا أصبحنا نرى توجها كبيرا من قبل الشباب الكويتي نحو شقق التملك، مما رفع من الطلب على هذا القطاع من الشقق، وخصوصا الشقق ذات الموقع المميز والخدمات الجيدة، لذلك نحرص عند تنفيذ مشاريعنا في هذا القطاع على اختصار المناطق الجاذبة والمميزة مثل السالمية وحولي والشعب والجارية، وذلك بهدف استقطاب شرائح مميزة من العملاء مثل الدكاترة، المحامين والسفراء.

هل هناك طلب على هذه الشقق من قبل الوافدين؟

● هذا صحيح، ففي السابق لم يكن هناك طلب على هذه الشقق من غير شريحة الوافدين، لكن الفترة الماضية شهدت ارتفاعا في الطلب على هذه الشقق من قبل مختلف الجنسيات الوافدة، حيث بعنا شققا لجنسيات خليجية وعربية وآسيوية مختلفة.

ولكن لا يسمح القانون الكويتي بتمليك الوافدين إلا وفق إجراءات معينة؟

● في السابق كان تملك الوافدين غير متاح على الإطلاق، بينما الآن أصبح ممكنا وفق قيود وآلية معينة من بينها التقدم بطلب رسمي إلى مجلس الوزراء، وهو ما نرى فيه انفراجا جزئيا نأمل أن يصبح كليا خلال الفترة القادمة، ونحن في مجموعة الشيبب نقوم حاليا بتجهيز 12 ملفا لوافدين سيتم تقديمها إلى مجلس الوزراء لطلب موافقته على تملكهم ل وحداتهم السكنية، علما أن من بينهم جنسيات مختلفة (إيراني، فلسطيني، سعودي، هندي، أردني).

كم تبلغ القيمة الاجمالية الحالية لمشاريع شركة رماس العقارية؟

● بلغ إجمالي حجم تعاملاتنا في السوق العقاري اليوم 51 مليون دينار من خلال تنفيذ 11 عقارا استثماريا في مختلف مناطق الكويت، ونعمل حاليا على تجهيز مشروع عقاري جديد لشقق التملك ومشروع آخر يتمثل في شراء والاستحواذ على أحد الفنادق الشهيرة بالكويت، والشركة في المراحل النهائية حاليا لحسم الموضوع بعد فترة طويلة من المفاوضات.

omaralnaser@hotmail.com
رأي عقاري
عمر الناصر
خبير عقاري

إيصال الكهرباء لمدينة جابر الأحمد وتأثيره على سوق الإيجارات

تعهدت وزارة الكهرباء والماء بإيصال التيار الكهربائي لعدد 1400 قسيمة سكنية في منطقة جابر الأحمد خلال 3 أشهر، والسؤال الذي يطرح نفسه هنا: ما تأثير هذا القرار على سوق الإيجارات، خاصة ان الكثير من اصحاب هذه القسائم سيتركون الوحدات التي يستأجرونها وينتقلون لبيت العمر. وهل سيزداد المعروض من هذه الوحدات وتنخفض الإيجارات ام لا؟ من وجهة نظري الإيجارات قد تنخفض بنسبة 10 الى 15% كحد أقصى وليس أكثر من ذلك لأن الوحدات الشاغرة سيتم استئجارها من قبل أهل المنطقة، وبالتالي سيكون هناك انتعاش محدود لدى المكاتب العقارية المتخصصة بالتأجير في المناطق التي سيصبح فيها شاغرا. لكن ما رأي اصحاب الوحدات المستأجرة؟ هل سيفرحون بهذا القرار لأنهم سيؤجرون هذه الوحدات بقيمة أعلى مما كانت عليه، ام انهم سيتضرون من هذا القرار لأن وحداتهم ستصبح شاغرة؟ مما لا شك فيه ان العديد من اصحاب القسائم يسكنون بقيمة إيجارية أقل من السوق وذلك لأن العديد منهم استأجروا قبل ارتفاع الإيجارات وبعد تركهم هذه الوحدات سيستفيد اصحاب هذه الوحدات من فرق الإيجار حيث ان سعر السوق أعلى من قيمة الإيجار الحالي. ولنعد الى القسائم التي سيصلها التيار الكهربائي حيث توجد فيها نسبة كبيرة جدا تتضمن شققا بالدور الأخير وستدخل هذه الشقق الى السوق فور وصول التيار الكهربائي، وعند تأجير هذه الشقق سيقيم بعض ملاك هذه القسائم ببيعها على أساس انها فيلا سكن خاص وبها شقق مؤجرة بعائد شهري، وهذا النوع من العقارات مطلوب في السوق ومن شأنه ان يحقق سعرا أعلى لهذه القسائم وبالتالي سيبدأ الانتعاش في هذه المنطقة وتنتقل عدوى الانتعاش الى المناطق المجاورة.

بعد تزايد أعداد المعارض العقارية في الكويت.. والحديث عن شركات النصب العقارية

نصائح مهمة تعرف عليها قبل شراء العقار والتوقيع على العقد



عبدالله الرشدان

- 1- محابيد ليس مرشحا من الشركة المسوقة للعقار لمراجعة العقد والتأكد من جميع المستندات الخاصة بالمشروع، حيث يجب التأكد من وجود بعض النقاط المهمة في العقد، وذلك على النحو التالي:
 - 1- اسم الشركة بالكامل وعنوانها وممثلها الرسمي المعتمد عند الجهات الرسمية.
 - 2- عنوان المشروع بالكامل (البلد، المدينة، المحافظة، المنطقة، الشارع، ورقم القسيمة).
 - 3- مساحة الشقة الصافية والإجمالية وبأي دور تقع.
 - 4- قيمة الوحدة وجدول الدفعات بشكل واضح، بالإضافة إلى الرسوم الإضافية الحكومية.
 - 5- يجب تثبيت عملة للعقد.
 - 6- مخطط الشقة بأبعاد الطول والعرض.
 - 7- جدول التشطيبات الخاص بالشقة.
 - 8- مرافق الخدمات العامة.
 - 9- تحديد إذا كان هناك موقف مخصص للشقة.
 - 10- تحديد غرامات التأخير في حالة تأخر المشروع بحيث لا تقل غرامة التأخير عن إيجار شهر لشقة مماثلة، عن كل شهر تأخير، وفي المقابل يجب تحديد الإجراءات في حالة تأخر العميل في دفع أي من الدفعات المحدولة.
 - 11- يفضل أن يوضع البند التالي «المحاكم المختصة في بنود العقد هي المحاكم الكويتية»، وفي حالة ردت المحاكم الكويتية القضية فإن محاكم الدولة موطن العقار هي المختصة.
 - 12- التأكد من آلية التملك والتأكد على أن إصدار الوثيقة من مسؤولية المطور وفي حالة لم تصدر الوثيقة خلال فترة محددة يتفق عليها الطرفان لأسباب خاصة بالمطور فإن المبالغ المدفوعة من قبل العميل ترد بالكامل.
 - 13- في حالة إلغاء العميل لعقد البيع فإن أقصى ما يخصه المطور لا يزيد على 5% كرسوم إدارية بالإضافة إلى مبالغ خاصة بتعديلات طلبها العميل للوحدة.
 - 14- تحديد قيمة رسوم الإدارة ومهام ومسؤوليات إدارة المجمع.
- ثانيا: عند شراء أرض، يجب التأكد من التالي:
- 1- يجب ذكر عنوان الأرض بالتفصيل (البلد، المدينة، المحافظة، المنطقة، الشارع، رقم القسيمة) كما يفضل ذكر إحدائيات الأرض.
 - 2- التأكد من أن الأرض من ضمن النطاق العمراني وأن تكون أراضي صالحة للبناء ومسموحا بها البناء وليست أراضي زراعية أو غابات أو بها آثار تاريخية يمنع البناء فيها.
 - 3- التأكد من عمل البنية التحتية للأرض (كهرباء، ماء، غاز، صرف صحي).
 - 4- أن تكون الأرض خالية من الرهن أو الضرائب المتأخرة أو قسمة ميراث.
 - 5- التأكد من أن مساحة الأرض صافية ونهائية وخالية من أي اقتطاعات مستقبلية.

كيف تتأكد من ان عوائد العقار مضمونة؟

عند رغبتك في شراء عقارات مضمونة الدخل فننصح باتباع الإجراءات التالية:

- 1- مقارنة العوائد الموعودة بالعوائد في تلك المنطقة لعقارات شبيهة.
- 2- التأكد من أن سعر العقار الذي تشتريه بنفس أسعار

عقارات مشابهة في نفس المنطقة.

- 3- الرجوع إلى مؤسسات مالية موثوقة في معرفة نسبة العائد المتوسط في المنطقة، كذلك أي عائد أعلى من المتوسط بشكل كبير يجب عليك أن تدقق في المعلومات بشكل أكبر.