

# عقار

صفحة متخصصة أسبوعية

لتهتم بقطاع العقار

للتواصل

T.orabi@alanba.com.kw

Realestate@alanba.com.kw

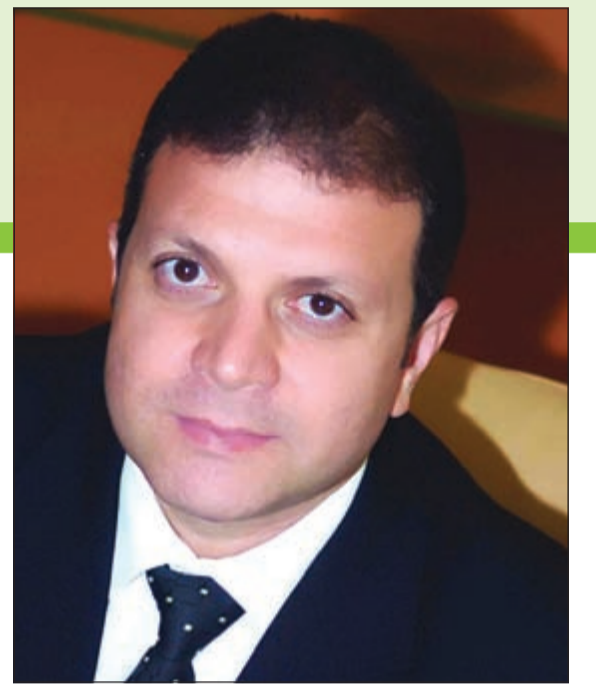
إعداد: طارق عرابي



## «إكسبو سيتي» تطلق معرض «توب تن» للشركات الاحترافية في الفترة من 9 إلى 11 نوفمبر

# إيهاب زكري: لا صراع بين شركات تنظيم المعارض.. ولكن منافسة شريفة

أكد المدير التنفيذي في شركة إكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات إيهاب زكري أن ما يحدث حالياً في مجال تنظيم المعارض العقارية ليس سوى منافسة شريفة تصب في نهاية الأمر في مصلحة المستثمر والمستهلك الكويتي، وأن الأمر لا يمكن وصفه بالصراع، وقال زكري في لقاء خاص بـ «الانباء» إن المنافسة عنصر إيجابي مهم ومفيد للسوق، وهي ظاهرة صحية يجب أن تكون موجودة لمنع الاحتكار. وإيجاد منتج عالي الجودة ويصب في مصلحة المستهلك، وأضاف أن ظاهرة تزايد أعداد المعارض العقارية ليست وليدة اليوم، فهذه الظاهرة نتجت عن تنامي السوق في كل دورة كل ثماني أو عشر سنوات راجت شركات واخفت أخرى، مؤكداً أن هذه المعارض ستلتزم بنفسها بنفسها، مؤكداً أن ظاهرة تزايد المعارض العقارية دليل على وجود رواج في هذا السوق، وإلا لما رأينا هذا الكم من المعارض العقارية في مثل هذا السوق الصغير. ورفض زكري الآراء التي تقول أن ارتفاع أعداد المعارض العقارية من شأنه أن يشتت العميل، لأن العميل الجاد سيشتري، لكنه سيختار المعرض الذي يوفر أفضل الفرص، والذي يحنج سلعة سيشتريها لكنه سيختار الوقت الأنسب والحدث الأنسب، وهنا سيبحث العميل عن الخدمة الأفضل والسعر الأنسب، وفيما يلي نص اللقاء:



إيهاب زكري

والعقار يبقى أصلاً ثابتاً ويمكن تحويله إلى كاش في أي وقت، لكن المشكلة أن السلعة العقارية المطلوبة غير متوافرة في الوقت الراهن، وذلك بسبب عدم توافر الأرضية الخصبة اللازمة لذلك، أما بالنسبة للعقارات في الخارج فإن الطلب عليها يختلف بحسب الدولة وبحسب العائد وبدخل العقار، وهناك دول تراجع الطلب عليها بسبب الظروف الاقتصادية والسياسية وأخرى نشط الطلب عليها لنفس السبب، خاصة أن المستثمر عاطفي بطبيعه الحال ويبحث عن الفرص الأمنة والمستقرة سواء بغرض السياحة أو بغرض الاستثمار.

المنظمة لهذا الأمر اختلفت هذه الظاهرة وأصبحت الوزارة أكثر تشدداً وصرامة في الترخيص لهذه المعارض، وهذا أمر إيجابي وفي صالح السوق، ما يتم تداوله اليوم ليس سوى مجرد حوادث فردية خاصة، وهذا الأمر يمكن أن يقع في أي سوق وأي سلعة، وداخل المعرض وخارجه، فالعقار لا يباع فقط في المعارض وإنما هناك عقارات تباع في مقر الشركات نفسها، ولا شك أن هذه الشركات لديها تراخيص ومقار معروفة من قبل الوزارة نفسها.

● هذه المعارض ستلتزم نفسها بنفسها، وهذه الظاهرة ليست وليدة اليوم، فكلما انتعش السوق في كل دورة كل 8 أو 10 سنوات راجت شركات واخفت أخرى، والسوق يعيش مراحل مختلفة ما بين رواج وفتره وضعف.. وهكذا. ويعيش السوق الكويتي اليوم حالة من الضعف النسبي بسبب هبوط أسعار النفط والأوضاع السياسية السيئة في المنطقة، وغيرها من الأمور والتقلبات التي تسببت في قلة العرض وضعف الطلب، لكننا نؤكد أن «إكسبو سيتي» ستظل موجودة في جميع فترات ومراحل السوق وعلى مدار السنة لننقل حلالة السوق ومرارته، خاصة أن السوق العقاري من أكبر أسواق العالم وأكثرها استقطاباً للاستثمارات، وعموماً يمكن القول إن الشركات العقارية في الكويت «ذكية» وقادرة على اختيار المعارض المناسبة بالنسبة لها.

البعض يتحدث عن وجود صراع خفي بين شركات تنظيم المعارض في الكويت، ما ردكم على ذلك؟  
● لا يوجد صراع، ونحن في «إكسبو سيتي» نحترم ونقدر جميع الشركات الزميلة ولكل منها دور في إثراء السوق العقاري في الجانب الذي تستطيع، ونحن نعتبر أنفسنا أقل شركة تنظيم معارض في السوق، وهدفنا الوحيد هو تنفيذ معارض ناجحة، وخلق بيئة طيبة للحلقات الثلاث (المستثمر، الشركات العقارية، شركات تنظيم المعارض)، والجهاز ذات الصلة. نحن في شركة «إكسبو سيتي» نعيدون عن أي صراع، ولا نريد الدخول في صراع مع أي شركة زميلة، وحتى لو كان هناك صراع، فنحن لا نطلق عليه صراعاً، وإنما هو تنافس شريف بيننا وبين الكثير من منظمي المعارض الذين نعتز بصداقتهم، فهم إخوة وزملاء أعزاء وبيننا وبينهم علاقات أخوية، وما يحدث لا يعود كونه «منافسة شريفة» نسعد بها، لأن المنافسة الشريفة تخلق جواً طيباً للمستثمر ولشركات العقار ولشركات تنظيم المعارض بشكل عام، وهناك قاعدة اقتصادية عالمية تؤكد أنه كلما اشتدت حدة المنافسة انعكس ذلك الأمر إيجابياً على السوق. إن المنافسة عنصر إيجابي مهم ومفيد للسوق، وهي ظاهرة صحية يجب أن تكون موجودة لمنع الاحتكار، وإيجاد منتج عالي الجودة ويصب في مصلحة المستهلك.

هناك تنافس بين شركات التسويق العقاري في تقديم أعلى العوائد، فكيف ترون ذلك؟  
● العائد المقبول والمعقول يجب أن يكون بين حدود 8 و12٪، وأي رقم فوق هذا يجب أن يوضح للعميل، ففي قطاعات يمكن أن تحقق 16 و17٪، لكن أي عائد يزيد على 20٪ يحمل علامات استفهام كبيرة، ويمكن أن يكون إما مشروعاً استثنائياً للغاية، أو أن هناك طريقة أخرى للاستثمار لا نعرفها. إن الشركات ذات النطاق العائلي في السوق كلها تعمل في إطار عائدي يتراوح بين 8 و12٪ كحد أقصى، وهناك قطاع يقدم عوائد بين 17 و18٪ وهو قطاع الفنادق، لكن هذا القطاع غير متاح للمستثمرين في الكويت، لذا نقول أن هذا الموضوع يحتاج إلى بحث وتقييم، وعلى المستثمر قبل الشراء لاستشارة المتخصصين في السوق لتوضيح الأمر.

من خلال متابعتكم للسوق العقاري، هل ترون تغيراً في توجهات المستثمرين الحالية؟  
● مازال الطلب على العقار كبيراً في السوق المحلي، لكن هناك ترقياً ورغبة في هبوط الأسعار نوعاً ما سواء للاستثمار أو للسكن، لكن بشكل عام ليس هناك هبوط في أسعار العقار المحلي، فالمواطن الكويتي مازال يثنى ويبحث عن سكن أو عن فرصة مناسبة للاستثمار.

هل تزايد أعداد المعارض شتت العملاء وتسبب في ضياع الجدية في الشراء؟  
● العميل الجدي سيشتري، لكنه سيختار المعرض الذي يوفر أفضل الفرص، ومن يحتاج سلعة سيشتريها لكنه سيختار الوقت الأنسب والحدث الأنسب، وهنا سيبحث العميل عن الخدمة الأفضل والسعر الأنسب، ولا شك أن ظاهرة تزايد المعارض العقارية دليل على وجود رواج في هذا السوق، وإلا لما رأينا هذا الكم من المعارض العقارية في مثل هذا السوق الصغير.

هل أنتم راضون عن مستوى أداء معارضكم العقارية الحالية؟  
● صحيح أن سوق المعارض في الكويت ليس على مستوى عالمي، لكن بالنسبة لدولة في حجم واقع الكويت فهذا السوق مقبول، فليس مطلوباً من الكويت أن يكون بها سوق معارض مثل الدول الصناعية في العالم أو الدول العظمى، فنحن ليس لدينا الأرضية اللازمة لذلك، وفي نهاية الأمر «رحم الله أسراً» عرف قدر نفسه، لكننا راضون عن الوضع الحالي لمعارضنا. ونحن نرى أن جدول معارضنا مناسبة للوضع العام الحالي في سوق الكويت، ولا شك أن الأمر قد يختلف على المدى المتوسط أو البعيد.

ما رأيكم في العدد الكبير والمتزايد من المعارض العقارية بالكويت؟



## يتألف من 4 جزر تقع على مساحة 2,7 مليون متر

# العدولي: «جزيرة المرجان» أيقونة مشاريع التملك الحر في «رأس الخيمة»



جزيرة المرجان



عبدالله العدولي

صيت شاسع على المستوى السياحي، في حين تتمتع أبو ظبي بسمعة اقتصادية، إلى جانب المميزات السياحية خاصة الشواطئ والمرتفعات، فالتنقل بين الجبل والبحر والصحراء يمكن أن يتم خلال نصف ساعة في أبو ظبي.

نظرة إيجابية

وأكد العدولي أن النظرة الحالية نحو القطاع العقاري في الإمارات على مدى السنوات الخمس القادمة هي نظرة إيجابية مستقرة، كما أن التركيز الحالي فيها ينصب على النمو المستدام، خاصة بعد أن اختفى المضاربون من السوق العقاري، وبرز أكثر المستثمر الباحث عن الاستثمار طويل الأمد، والذي أصبح المحرك الأساسي للسوق العقاري في الإمارات، حتى أن شركات التطوير العقاري نفسها بدأت تجهز نفسها بشكل جيد قبل أن تباع أي أرض أو منتج عقاري، وذلك لا يؤثر أي مشروع متغير سلباً على القطاع العقاري في الإمارات بشكل عام.

رأس الخيمة بشكل خاص وبالقطاع العقاري في دولة الإمارات بشكل عام، علماً بأن القطاع العقاري في الإمارات يشهد حالياً نوع من الحركات التصحيحية الإيجابية لمواكبة الطلب، خاصة أن قوانين التنظيم العقاري هي المحرك الأساسي لتنظيم العملية بين المستثمر وشركات التطوير العقاري والحكومة على حد سواء.

قطاع متكامل

وأضاف أن القطاع العقاري في الإمارات هو قطاع متكامل، فكل إمارة تقدم خدمات متكاملة، لباقي الإمارات الأخرى، بمعنى أن الإمارات الست لا تتنافس فيما بينها وإنما تتكامل، وهذه هي النقطة الإيجابية، فالقطاع العقاري في رأس الخيمة مكمل للقطاعات الأخرى في دبي وأبو ظبي والشارقة والفجيرة وعجمان، وكل قطاع عقاري في كل إمارة إنما يبحث عن الفرصة الاستثمارية التي تتميز عن باقي القطاعات التي ليكتمل هذا التكامل، لافتاً إلى أن دبي مدينة عالمية لها ثقة المستثمرين بإمارة

أكد العضو المنتدب لشركة جزيرة المرجان عبدالله العدولي أن مشروع «جزيرة المرجان» هو أيقونة مشاريع التملك الحر السياحية والعقارية في إمارة رأس الخيمة بدولة الإمارات العربية المتحدة، حيث يتألف المشروع من 4 جزر اصطناعية متصلة ببعضها البعض من خلال شبكة من الطرق والمواصلات. وقال العدولي في تصريح خاص لـ «الانباء» أن المشروع الذي تنفذه شركة جزيرة المرجان في إمارة أبو ظبي يقع على أرض تبلغ مساحتها الإجمالية نحو 2,7 مليون متر مربع وتمتد على مساحة 4,5 كيلومترات في مياه الخليج العربي، مشيراً إلى أن الجزيرة وبعد الانتهاء من جميع أعمال البناء ستتألف من 60 مليون قدم مبنية ونحو 8000 غرفة فندقية و12000 شقة سكنية و550 فيلا سكنية، وأشار إلى أن الفرصة الحالية في جزيرة المرجان هي فرصة استثمارية، ذلك أنها تعطي لجميع المستثمرين الباحثين عن العائد المميز، عوائد لا تقل عن 9٪ في قطاع الضيافة والعقار في إمارة رأس الخيمة التي تشهد طلباً متزايداً على الغرف الفندقية في الوقت الراهن. وقال أن الشركة نجحت حتى الآن في بيع نحو 30٪ من المشروع لعدد من الأفراد والمستثمرين والمؤسسات، فيما يتم التركيز حالياً على الجزيرتين الثالثة والرابعة، مضيفاً أن الفرص ما زالت متاحة أمام مختلف الأفراد والشركات والمؤسسات والبنوك. وحول مراحل البناء

المشروع يضم 8 آلاف غرفة فندقية و12 ألف شقة و550 فيلا

«المرجان» فرصة استثمارية جيدة بعوائد 9٪ سنوياً

## صفحة الأسبوع

# مجمع النقرة الشمالي

## يُباع في مزاد بـ 30 مليون دينار



دبنار، ومجمع النقرة الشمالي ومساحته 11 ألف متر مربع، ويتكون من مجمع تجاري وثلاثة أبراج سكنية بقيمة ابتدائية 23,8 مليون دينار، حيث يقع كلاً العقارين الأول والثاني في شارعي بيروت وقتيبة بمنطقة حولي. كما تضمن المزاد عرض قصر الشيخ جابر العلي في منطقة الفنتيبيس ومساحته 65,8 ألف متر مربع بقيمة 47,3 مليون دينار، وسيتم تحديد جلسة أخرى لعرض العقارين المتبقين وهما مجمع النقرة الجنوبي والقصر في موعد لاحق.

شهد الأسبوع الماضي صفقة عقارية كبرى تمثلت في بيع مجمع النقرة الشمالي بمنطقة حولي التي شركة تابعة لمجموعة بيت الاوراق المالية بقيمة إجمالية بلغت 30 مليون دينار من خلال المزاد الذي أقامته المحكمة الكلية أمس والذي عقد لاستكمال بيع عقارات لورثة الشيخ جابر العلي. وكان المزاد قد تضمن في جلسته عرض 3 عقارات بقيمة إجمالية 106,3 ملايين دينار، وتضم مجمع النقرة الجنوبي الواقع على أرض تبلغ مساحتها الإجمالية 17 ألف متر مربع بقيمة ابتدائية 35,2 مليون