

صحة متخصصة أسبوعية
تخدم قطاع العقار

للتواصل
T.orabi@alanba.com.kw
Realestate@alanba.com.kw
إعداد: طارق عرابي



عقار

«الأنباء» تواصل نشر سلسلة دراسات «اتحاد العقارين» حول العقار بالمحافظات

ارتفاع حاد بإيجارات «الجهراء» عند 266 ديناراً

تواصل «الأنباء» نشر سلسلة الدراسات التي أعدها «اتحاد العقارين» والمتعلقة بالمحافظات والمناطق السكنية، حيث تتناول هذه الدراسة وضع العقار الاستثماري في محافظة الجهراء، والتي تحظى بدورها في استقطاب شريحة معينة من الوافدين العاملين في المحافظة والمناطق القريبة منها كالمصانع وسكراب السيارات وغيرها من الجهات الحكومية وغير الحكومية، يذكر أن العقار الاستثماري في محافظة الجهراء لا يوجد إلا ضمن منطقة واحدة من مناطق المحافظة، ألا وهي منطقة الجهراء.

ورصدت دراسة الاتحاد 3,217 شقة في منطقة الجهراء أي ما يمثل ارتفاعاً كبيراً عن نطاق التغطية عن المسح السابق، حيث أكدت الدراسة على وجود تحسن في نسب الإشغال من 95,2% في الربع الثاني من 2013 إلى 96,4% في الربع الثاني من 2015، كما قفزت في الوقت نفسه معدلات الإيجارات بشكل حاد من 192 ديناراً في الربع الثاني من 2013 إلى 266 ديناراً في الربع الثاني من 2015 أي ما بعد ارتفاعاً كبيراً بنسبة 38%.



عدد الشقق	الربع الثاني من عام 2013	الربع الثاني من عام 2015
عدد الشقق الخالية	88	117
نسبة الإشغال	95,2%	96,4%
متوسط قيمة الإيجارات الشهرية	192,8 د.ك	266,7 د.ك
عدد الشقق تحت الإنشاء	202	89

التغير في نسبة الإشغال ومتوسط قيمة الإيجارات الشهرية حسب حالة التملك في الشقق				
التغير في متوسط قيمة الإيجارات الشهرية %	الربع الثاني من عام 2015		الربع الثاني من عام 2013	
	نسبة الإشغال	متوسط قيمة الإيجارات الشهرية	نسبة الإشغال	متوسط قيمة الإيجارات الشهرية
غير متوفر	-	-	-	-
غير متوفر	-	-	-	-
38,3%	266,7 د.ك	96,4%	192,8 د.ك	95,2%

- إيجارات العقارات غير المؤتمنة قفزت بنسبة 38% خلال العامين الماضيين.
- تضم منطقة الجهراء 17 فقط من العقارات ذات العمر أقل من عامين و 25 من العقارات ذات العمر ما بين عامين وخمسة أعوام.
- حوالي 68 من العقارات ذات عمر أكثر من خمسة أعوام.

التغير في نسبة الإشغال ومتوسط قيمة الإيجارات الشهرية حسب عمر العقار				
التغير في متوسط قيمة الإيجارات الشهرية %	الربع الثاني من عام 2015		الربع الثاني من عام 2013	
	نسبة الإشغال	متوسط قيمة الإيجارات الشهرية	نسبة الإشغال	متوسط قيمة الإيجارات الشهرية
أقل من عامين	80,6%	214,7 د.ك	92,5%	287,8 د.ك
ما بين عامين وخمس أعوام	97,1%	192,8 د.ك	96,2%	269,2 د.ك
أكثر من خمس أعوام	95,9%	187,8 د.ك	96,9%	246,1 د.ك

- جميع فئات العقارات شهدت نمواً متسارعاً في إيجاراتها.

التغير في نسبة الإشغال ومتوسط قيمة الإيجارات الشهرية حسب درجة جودة العقار				
التغير في متوسط قيمة الإيجارات الشهرية %	الربع الثاني من عام 2015		الربع الثاني من عام 2013	
	نسبة الإشغال	متوسط قيمة الإيجارات الشهرية	نسبة الإشغال	متوسط قيمة الإيجارات الشهرية
درجة أولى (أ)	-	-	-	-
درجة ثانية (ب)	-	-	-	-
درجة ثالثة (ج)	-	-	-	-
الدرجة الأدنى	95,2%	192,8 د.ك	96,5%	226,7 د.ك

- نسب الإشغال حافظت على معدلاتها الجيدة لجميع الفئات.
- لا يمكن لحساب معدلات نمو الإيجارات لفئات الدرجات الأعلى نظراً لعدم توافر البيانات خلال المسحات السابقة.
- بلغت معدلات نمو الإيجارات لعقارات الدرجة الأدنى 17,6% خلال العامين الماضيين.

معدلات الإيجارات الشهرية السائدة في الجهراء (الربع الثاني من عام 2015)		
مؤتمنة	نصف مؤتمنة	غير مؤتمنة
شقة استديو	-	60 - 150 د.ك
شقة بغرفة واحدة	-	140 - 270 د.ك
شقة بغرفتين	-	190 - 700 د.ك
شقة بثلاث غرف	-	250 - 650 د.ك
شقة بأربع غرف	-	290 - 650 د.ك

مقابلة

مدير معرض «سيتي سكيب» أحمد زكريا يتحدث عن التوجهات العقارية: اضطرابات المنطقة دفعت المستثمرين إلى البحث عن أسواق مستقرة

اتجاه الكويتيين
لأسواق ناشئة
كالبوسنة وصربيا
لشغفهم بالاستثمار
العقاري

«سيتي سكيب»
معرض عالمي

يستهدف الشركات
المطورة لا المسبوقة
للعقار



الشركة تمتلك

معارض بدبي

والكويت وقطر ومصر

وتركيا وماليزيا وكوريا

وأميركا



أحمد زكريا

الدول التي اعتاد على الشراء فيها.

من جهة أخرى، وفي إطار الاستعدادات التي تجريها «سيتي سكيب» لإقامة دورة جديدة من معرضها في الكويت خلال الفترة من 9 إلى 11 ديسمبر المقبل، أكد زكريا على أهمية مثل هذا المعرض، خاصة أن سيتي سكيب يعد بمنزلة معرض دولي متخصص في العقار، ويضم مجموعة مختارة من مطوري العقار، لافتاً إلى أن الدورة الحالية للمعرض حظيت بمشاركة نحو 85 شركة ويزيادة 20% عن الدورة الماضية، سواء من حيث المساحة التي تزيد على 6 آلاف متر مربع أو من حيث عدد الجهات المشاركة.

وأضاف أن «سيتي سكيب» يمتاز بكونه حدثاً عقارياً ضخماً، نظراً لما يصاحبه من فعاليات من بينها المؤتمر الذي يقام على هامشه، وأطوار العمل الذي أقيم خلال الأسبوع الماضي والذي حظي بإقبال

يتحلى بها المواطن الكويتي، وبالتالي فإن «سيتي سكيب» لا يخشى المنافسة في هذا الجانب.

لكن زكريا استدرك قائلاً إنه بشكل عام، لا بد من تنظيم سوق المعارض العقارية في الكويت وتحديد توقيت إقامة هذه المعارض، خصوصاً أنه يقام في الشهر الواحد أكثر من معرض، الأمر الذي يصيب السوق بحالة من التشبث والتشعب، مما قد يتسبب في ركود مبيعات الكثير من الشركات التي اعتادت على المشاركة في مثل هذه المعارض.

وبشكل عام، أكد زكريا على أن شركة انفورما المنظمة لمعرض «سيتي سكيب» راضية كل الرضا عن معرضها في الكويت الذي استطاع المنافسة بحرفية بين سوق المعارض العقارية الكبير، مشيراً إلى أن الشركة عادة ما تركز على مشاركة المطورين العقاريين كي يكون هناك مزيد من المصداقية للعملاء، بحيث يكون المعارض هو المالك والمطور الرئيسي للعقار، وليس مسوقاً فقط، مشيداً في الوقت ذاته بالإجراءات الصارمة والمشددة التي تفرضها وزارة التجارة والصناعة الكويتية على الشركات المشاركة في المعارض العقارية لتفادي أي مشاكل تحدث، مؤكداً أن الشركة حريصة على اتباع الشروط التي فرضتها الوزارة على جميع الشركات المنظمة للمعارض والمشاركة فيها.



أحمد الأحمد
@AlAhmadRealEst

المسميات العقارية بالكويت

الرغبة في تملك عقار هو شعور يمتلك الكثير منا، حيث يحلم الجميع بتملك عقار مميز سواء من الناحية المعمارية أو مساحة العقار أو الموقع والإطلالات، وترتبط هذه المميزات بأسعار العقار ارتباطاً جذرياً، وتعتبر أول الشروط التي تخطر ببال الراغب في شراء العقار هو الموقع، ثم بعد ذلك تأتي الأمور الأخرى مثل: المساحة، والشكل المعماري، والبيئة المحيطة للعقار. ولذلك سنعرض فيما يلي أهم المسميات المتداولة في السوق الكويتي وتوضح معناها لكي يتسنى للمشتري أو البائع معرفتها بشكل سليم والتمييز بينها:

- 1 شارع واحد، سد، سد، مردوف:** هي 4 كلمات تعني أن العقار يقع بين 3 عقارات، يمين العقار وشماله وخلفه، ويحده من الأمام شارع واحد، وعادة يكون السعر سهل التقويم ويكون الأرخص، وذلك لتجرده من مميزات الموقع.
- 2 زاوية:** تعني أن العقار يقع على شارعين ويحده جاران فقط، ويعتبر هذا الموقع مرغوباً جداً في السوق الكويتي وسعره يتفاوت حسب رغبة المشتري.
- 3 أخو الزاوية:** هو مطابق لمواصفات الشارع الواحد، ولكن يحده من اليمين أو الشمال جار واحد فقط، وهذا الجار يكون موقعه زاوية، ويميز هذا العقار أنه سهل الوصول إليه.
- 4 جزيرة:** هو عقار مميز جداً ونادر، وذلك لأن هذا العقار لا جار له وتحده شوارع أو ارتدادات من أربع جهات.
- 5 رأس أو 3 شوارع:** يعني أن العقار تحده 3 شوارع من أمامه وعن يمينه وشماله، ويكون ملاصقاً لجار واحد فقط، ويمتاز بارتفاع سعره لندرته في المناطق سواء في السكن الخاص أو الاستثماري والتجاري.
- 6 بطن وظهور:** تعني أن العقار يقع بين شارعين أمامه وخلفه، ويحده من جهة اليمين والشمال عقاران.
- 7 شارع وسكة:** تعني أن العقار يحده من الأمام شارع ومن اليمين أو الشمال ممر يفصل بين العقار التالي.
- 8 عقار مشطور:** تعني أن العقار ناقص من إحدى زواياه ويكون غالباً غير مرغوب فيه وسعره أقل من سعر السوق.
- 9 صف أول:** انتشر هذا المسمى حديثاً بعد إنشاء شاليهات لؤلؤة الخيران وهي تعني الشاليه مقابل البحر مباشرة، ويكون دائماً الأعلى بفرق يصل إلى 750 عن العقار ذي الصف الثاني.
- 10 صف ثاني:** تعني أن العقار يقع خلف عقارات تطل على مواقع مميزة مثل صف ثان من شاليه أو قبلاً على البحر أو صف ثان من عقارات مطلة على خط سريع.
- 11 دح الموج:** تعني أن العقار مقابل البحر مباشرة وهو من أغلى العقارات كسعر متره ويمتاز بقلّة العرض وكثرة الطلب.
- 12 عقار مشاع:** تعني أن وثيقة واحدة ملك لأكثر من شخص وغالباً ما يكون للعقار الكبير الذي لا يفرز، أو بنايات التملك.
- 13 مقابل أو قريب من الخدمات:** تعني أن العقار يقع مقابل أو قريباً من: مسجد، ومدرسة، وجمعية.

CITYSCAPE KUWAIT
9 - 11 December 2015
Kuwait International Fairgrounds