

صفحة متخصصة أسبوعية تهتم بقطاع العقار

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

عقار

مقابلة

«أرابيلا» أحدث مشاريعنا.. وخطة لتطوير أملاكنا خارج الكويت

عماد العيسى

«عقارات الكويت» في حلة

جديدة.. والوعد في 2017



الرئيس التنفيذي لشركة عقارات الكويت عماد العيسى متحدثاً عن خطط الشركة الجديدة

أين هي شركة عقارات الكويت اليوم؟

تشهد شركة عقارات الكويت اليوم تجديدًا متكاملًا لتخرج في رونق جديد، خاصة أنها تعتبر أقدم شركة عقارية في الكويت، حيث تأسست بقيادة العم الراحل خالد يوسف المرزوق (رحمه الله) الذي كان يسبق عصره من خلال فكره الفذ وعقليته الراحجة. تهدف حاليا إلى تجديد هذا الصرح الكبير ليواكب المستجدات التي تشهدها الكويت والعالم من حولنا، حيث تم بالفعل تجديد أغلب المباني القديمة والتي تقع كلها في مواقع مميزة للغاية، حيث جاءت فكرة التجديد كجزء من الاستراتيجية التي وضعتها الشركة عام 2009، والذي كان حينها السوق في وضع اقتصادي ريكب عقب الأزمة المالية العالمية. إن «عقارات الكويت» تسعى بخصي حيثة نحو تجديد مبانينا ورفع مستواها لمواكبة تكنولوجيا المباني الحديثة، وفي الوقت نفسه تنفيذ مشاريع جديدة تليق بالمستوى الذي تعودت عليه، وهذا ما نجحت فيه مؤخرا من خلال تنفيذ مشروع «أرابيلا» الواقع في منطقة البدع والذي يطل على البحر مباشرة.

«عقارات الكويت» أقدم شركة عقارية بالكويت أسسها العم الراحل خالد يوسف المرزوق (رحمه الله)

عدنا إلى سوقنا التقليدي الأميركي والأوروبي.. عملنا فيه وبرعنا

خطة لتجديد مبانينا وتحولها إلى ذكية بأحدث التكنولوجيا

«أرابيلا» يضم مجموعة مطاعم عالمية.. والتأجير 100%

وهي مشاريع ضخمة تم تجديدها على مراحل، خاصة أنها مبان مؤجرة وينسبة تأجير تصل إلى 100٪، حيث بدأنا عملية التجديد في العام 2010، لكن عملية تجديد كل مشروع تستغرق ما بين 3 إلى 4 سنوات في ظل وجود المؤجرين داخل هذه العقارات والتي يزيد عددها عن 4000 وحدة تجارية حتى الآن، ولعل العائق الوحيد الذي واجهنا أثناء تنفيذ هذه المشاريع كان يتعلق بالمباني المملوكة للدولة والتي كانت مرتبطة بتجديد عقودها مع الحكومة، لكن وبمجرد أن فرنا بالمناقصة وتجديد عقودنا مع الدولة قمنا مباشرة بتجديد هذه المباني وتطويرها بصورة مشرفة. كذلك يمكن القول إن هناك أفكارا جديدة بدأت تظهر لدينا حاليا خاصة بعد تعديل الكثير من قوانين البلدية وزيادة نسب البناء، الأمر الذي سينعكس إيجابيا على عقارات الشركة التي يعود بعضها إلى فترات السبعينيات والثمانينيات، حيث سنستفيد الشركة من هذا الأمر خلال السنتين القادمتين.

كم تكلفت عملية التطوير الحالية، وهل لدى الشركة السيولة الكافية لتنفيذ هذه العملية؟

في الواقع فإن «عقارات» رصدت مبلغا يصل إلى 15 مليون دينار تقريبا لعملية التطوير والتجديد الحالية، علما بأننا



عماد العيسى متحدثاً إلى الزميل طارق عرابي

لدينا ولله الحمد السيولة الكافية، فجميع عقاراتنا تقع في مواقع مميزة ونسب التشغيل الحالية 100٪، مما وفر لنا تدفقات مالية عالية جعلت السيولة متاحة دائما، هذا إلى جانب الإيجارات الشركة الأخرى وما تحققه من عوائد مالية جيدة، كذلك تقوم الشركة بتمويل عملية التطوير الحالية من خلال الاقتراض من البنوك، بمعنى أن العملية الحالية لا تعتمد على السيولة المتاحة فقط، وإنما هناك مصادر أخرى لتمويل من خلال الاقتراض بمعدلات معقولة.

مشروع «أرابيلا» يأتي ضمن توجه الحالي نحو مشاريع المطاعم في الكويت، هل هناك مشاريع أخرى على غرار هذا المشروع حاليا؟

نعم لدينا مشاريع أخرى مستقبلية، بينها مشروع قيد الإنشاء في «دسمان» بجانب مطعم «ميس الغانم» والسفارة البريطانية، ومشروع آخر على الشريط الساحلي في «المهيولة». ولا شك أن توجهنا نحو هذه المشاريع بسبب ما تحققه من عوائد وذلك بحسب دراسات الجدوى التي تم الوصول إليها حول هذا النوع من المشاريع؟

كيف تنظرون إلى جدوى الاستثمار في العقار حاليا؟

الاستثمار في الكويت صعب جدا على الشركات العقارية، فالدورات العقارية في الكويت محدودة جدا، ولعل أهم مشكلة تواجه الاستثمار في الكويت هي ارتفاع أسعار الأراضي، ولا شك أن قيمة الأرض في التي تجعل دراسة جدوى أي مشروع سلبية، حيث أصبحت فرص الاستثمار الحالية تنحصر في ثلاثة قطاعات رئيسية هي (التعليم والمستشفيات والمطاعم) وهي القطاعات الوحيدة التي يمكن أن تحقق عوائد للمستثمرين. لكن بشكل عام فإن ما تقوم به الحكومة من طرح مشاريع جديدة عن طريق الإسكان أو البلدية هو ما يعطي الأمل للقطاع الخاص ويشجعه على الاستثمار، خاصة أن كمية المشاريع التي تم طرحها والبدء بتنفيذها قد حرك عجلة الاقتصاد الكويتي خلال السنوات الأخيرة.

ما سر تماسك «عقارات»

الكويت، خلال الأزمة المالية؟

هناك سبب واحد يقف وراء نجاح الشركة وتماسكها في أوجه الأزمات المالية المختلفة، ألا وهو تنوع استثماراتها بنسب ثابتة، فبعضها فيه تدفقات مالية، والبعض الآخر فيه استثمارات للتطوير والبيع، ومتى ما وجدت هذه المعادلة كانت الشركة ناجحة، ولله الحمد فإن عقارات الكويت بدأت وما زالت على هذا الأسلوب.

هل تدرسون التخرج من بعض المشاريع أو الأراضي المملوكة لكم في الداخل أو الخارج؟

في الحقيقة أنه ليست لدينا أي نية للتخارج في الوقت الحالي، ولكن قد ن فكر في بيع أصول أو أراضى إذا وصلت إلى مستوى معين من الإرباح أو العوائد. وللعلم فإن «عقارات» تتلقى دائما عروضاً لشراء أصول أو أراضى مملوكة لها، وجوابي على هذه العروض أن «كل شيء للبيع في عقارات الكويت لكن بالسعر المناسب».

أين ترى الفرص الاستثمارية المستقبلية في ظل الظروف الحالية؟

بالنسبة لي فإن هناك نوعين من الفرص، الأول ذو عائد كبير والأخر ذو عائد تقليدي. أما بالنسبة لفرص العائد الكبير فأعطيها لكون في الاسواق الناشئة، لكن هذه الاسواق ليس لدينا أي استثمار فيها ما عدا في مناطق الشرق الأوسط والخليج، لكن الجو السياسي وركود الاقتصاد يسيطر على هذه المنطقة، لذلك اعتقد أن السوق التقليدي (الأميركي والأوروبي) هو الملائم في الوقت الحالي بالنسبة لكثير من الاستثمارات، ذلك أن الاستثمار في هذه الاسواق آمن وإن كان أقل من عوائد الاسواق الناشئة.

ماذا عن وضع الشركة المالي من حيث السيولة والديون؟

لا شك أن مؤشرات «عقارات» واضحة من خلال أصولها القوية والمتماكة، ناهيك عن أن قروض الشركة لدى البنوك تسير وفق مسارها الطبيعي، وبشكل عام فهناك ارتياح لدى البنوك التي تتعامل معنا سواء فيما يتعلق بالتدفقات المالية أو من خلال الروهونات الكافية على مباني الشركة الحالية والتي تزيد متطلبات تلك البنوك، ويمكن القول إن كل البنوك المحلية تتسابق وتتنافس فيما بينها للفوز بعمل مثل «عقارات الكويت».

هل يوجد لكم أي دور في عمليات تطوير الأراضي والعقارات السكنية في الكويت؟

«عقارات الكويت» كانت تمتلك العديد من الأراضي في مناطق قرطبة والبرسك قبل صدور القانون رقم 8 لسنة 2008، لكنها تخلصت منها تقريبا للوقوع في مخالفات بعد صدور القانون، علما بأن الشركة لديها استعداد للمساهمة في هذا الأمر، خاصة أن الكويت لديها مشكلة إسكانية كبيرة.

عماد العيسى في سطور

مسؤولا عن تنمية حافظة استثمارات اللؤلؤة بما يزيد على 740 في غضون أربع سنوات.

عام 1997 تم تعيين عماد العيسى في منصب مدير الاستثمار في شركة عقارات الكويت، حيث لعب دورا أساسيا في تنمية وتنويع حافظة استثمارات الشركة. ومن خلال الاستثمارات في مختلف القطاعات، بما في ذلك قطاع الأغذية، تمكنت الشركة من توسيع حافطتها في أعمال تجارية مربحة لايزال البعض منها ساريا حتى يومنا هذا.

في عام 2005، ترك عماد العيسى منصبه وشارك في تأسيس شركة «عقار» وشغل منصب المدير العام فيها. في سنوات الأربع كمدير عام، كان مسؤولا عن اقتناء وتطوير حافظة أصول الكويت وتمت قيمتها إلى أكثر من 45 مليون دينار كويتي.

عند عودته إلى شركة عقارات الكويت عام 2009 كرئيس تنفيذي، انحصرت

مهمته الأولى في إعادة تشكيل الموظفين والفريق الإداري وقد أنجز ذلك من خلال تغيير رؤساء الإدارات كلها، بما في ذلك الاستحواذ والاستثمار وإدارة المرافق والتنمية العقارية والمالية والموارد البشرية. وتمثل تعهده القاد كمدبر تنفيذي في إعادة هيكلة ديون الشركة. وفي عام 2010، في خضم أزمة السيولة العقارية والمصرفية الدولية، تمكن عماد العيسى من تسديد ديون الشركة التي تجاوزت 50 مليون دينار كويتي آنذاك.

خلال السنة ونصف الأولى من عمله، تمكن من خفض ميزانية تشغيل الشركة بأكثر من 50٪ عن طريق تحديد أوجه التكرار في المصروفات ورفع الكفاءة التشغيلية. ومنذ تعيينه كرئيس تنفيذي، شهدت الشركة نمو قاعدة أصولها من 164 مليون دينار في عام 2010، إلى أكثر من 231.8 مليون دينار في 9 أشهر من 2015 وزيادة قيمتها السوقية بأكثر من 67٪.

يشغل عماد عبدالله العيسى منصب الرئيس التنفيذي لدى شركة عقارات الكويت (AQARAT) منذ عام 2009 ويتمتع بسجل قيادي طويل داخل الشركة يمتد لثلاثة عقود في المناصب الإدارية. ولقد خلت الشركة تحت قيادته خطى عدة، سواء فيما يتعلق بإعادة هيكلة الإدارة أو أدائها المالي.

بدأ حياته المهنية عام 1986، تم تعيينه أولا في منصب محلل استثمارات في شركة اللؤلؤة للاستثمار والتي كانت في ذلك الوقت الذراع الاستثمارية لشركة عقارات الكويت. وخلال الفترة التي قضاه في اللؤلؤة، كان مشرفا على حافظة العقارات الدولية البالغة 120 مليون دينار كويتي. وتتمتع الشركة بأصول كبيرة في مجالات الفنادق والصناعة والتجارة والإسكان والتي تغطي الشرق الأوسط وأوروبا وأمريكا الشمالية.

وفي أعقاب ترقبته إلى مدير للاستثمار عام 1993، كان عماد العيسى

ما اهداف الشركة في المرحلة المقبلة؟

بناء على ما ذكرته، يمكننا القول أن الهدف الرئيسي أمام أعيننا اليوم يتركز في تجديد مبانينا الشركة القديمة التي من بينها «للؤلؤة المرزوق»، «السوق الكبير»، «سوق الكويت»، «مجمع الدر»، وبالفعل انتهينا من تجديد نسبة 60٪ من هذه المباني، إلى جانب طرح مشاريع جديدة تليق بالشركة كان أولها مشروع «أرابيلا» المؤلف من مجموعة مطاعم عالمية تم تأجيرها بنسبة 100٪، فيما يجري العمل حاليا على تنفيذ مشاريع أخرى داخل الكويت. كما تتضمن الاستراتيجية الجديدة للشركة استغلال الأراضي المملوكة لها خارج الكويت، ومنها أراضي في البحرين والشارقة ومصر، حيث نجحت حاليا عن الفرص المناسبة لاستغلال هذه الأراضي، خاصة أن الوضع السياسي في المنطقة أجّل عمليات تطوير واستغلال هذه الأراضي خلال السنوات الماضية. كما توجهت الشركة في الوقت ذاته نحو سوقها التقليدي الذي عملت وبرعت فيه ألا وهو سوق أميركا وأوروبا، حيث استفادت من السيولة المالية الموجودة واستغلناها في هذه الاسواق لتحقيق العوائد الجيدة..

وفيما يلي نص الحوار:

كثيرون يريدون شراء عقاراتنا.. لكن جوانبنا لهم: «كل شيء للبيع بالسعر المناسب»

رصدنا 15 مليوناً لتطوير الأصول وجميع عقاراتنا مؤجرة بنسبة 100%

لدينا 4000 وحدة تأجيرية في جميع الأصول المنتشرة في الكويت