

صحة متخصصة أسبوعية  
نستم بقطاع العقار

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

# عقار

## بعد بيع عدد كبير من القسائم السكنية بأسعار أعلى من السوق «المزادات العقارية» في 2015 خالفت التوقعات.. التاجر لن يبيع بسعر أقل

أسعار القسائم المبعة  
في المزادات  
كانت أعلى من أسعار السوق  
بشكل لافت للنظر

القسائم السكنية بيعت بأسعار أعلى  
بنسبة تتراوح بين 9 و17%  
في بعض المزادات



مع قرب انتهاء العام الحالي، يمكن القول إن المزادات العقارية التي نظمت في الكويت خلال هذا العام لعبت دورا بارزا في السوق العقاري الكويتي، حيث ساهمت هذه المزادات والتي بلغ عددها نحو 6 مزادات عقدت لبيع عقارات سكنية وتجارية خلال الأشهر الماضية، في تعزيز حركة التداول العقارية من جهة، وتأكيد الطلب المرتفع على العقار السكني والاستثماري من الجهة الأخرى. وبالنظر في هذه المزادات يتبين أنها نجحت في بيع عشرات القسائم السكنية بمبالغ نقدية تجاوزت في مجملها مئات الملايين من الدنانير، كما أن أسعار بيع جميع القسائم السكنية والعقارات الاستثمارية كانت أعلى من الأسعار الابتدائية، أي أنها أسعار فاقت أسعار السوق الحالية، مما يؤكد على استمرار الطلب المرتفع على العقار وتوافر السيولة المالية اللازمة. وبحضت أسعار بيع القسائم السكنية والاستثمارية المطروحة في جميع المزادات العقارية الآراء التي كانت تراهن على تراجع السوق العقاري المحلي، حيث أعطت هذه المزادات إشارة مغايرة للسوق السكني من

يختلف سعر المتر باختلاف موقع القسيمة، بمعنى أن القسيمة التي تبلغ مساحتها 400 متر مربع تبدأ من 220 ألف دينار وتصل إلى 340 ألف دينار. ورأى محللون عقاريون أن العقار ما زال يعتبر هو الملاذ الآمن للكثير من المستثمرين في ظل ندرة الفرص البديلة وتذبذب البورصة، وعدم تأثره بأي تغييرات سياسية أو اقتصادية محيطة، كونه يعد مطلباً أساسياً لدى المواطن، لاسيما في المناطق الداخلية التي تشهد طلباً من دون كميات عرض تذكر. وأضافوا أن النتائج الإيجابية التي حققتها جميع

تتراوح بين 12 و17%، كذلك الحال، انتهى المزاد الذي أقامته شركة الإنماء العقارية لمصلحة الهيئة العامة لشؤون القصر في الثاني من مايو الماضي إلى بيع 30 قسيمة في منطقة الفينيطيس، بقيمة إجمالية بلغت 8,45 ملايين دينار، بمتوسط ارتفاع بلغ 9% عن السعر الابتدائي لإجمالي القسائم البالغ 7,75 ملايين دينار، بينما جمع المزاد

محللون عقاريون:  
السوق العقاري ثابت وسينمو في الفترة المقبلة.. والدليل نتائج المزادات الإيجابية

**رأي عقاري**  
@AlAhmadRealEst  
أحمد الأحمد

**الرخص العقارية**

تلعب بلدية الكويت دورا مهما في تحديد المواقع العقارية وطبيعة نشاطاتها مثل تحديد مناطق السكن الخاص والمرافق العامة وأيضا تحديد المناطق الصناعية والزراعية والشاليهات، وذلك من خلال التنسيق مع جهات الدولة المعنية، فقبل تملك أي عقار سواء كان الراغب مواطنا أو مستثمرا أو جهة حكومية يجب الأخذ بعين الاعتبار نوعية النشاط المرخص للعقار المطلوب استغلاله، ومن ثم إقامة النشاط المطابق للشروط والا يعتبر العقار مخالفا، فعلى سبيل المثال لا يجوز إنشاء مصنع بمناطق السكن الخاص أو إنشاء قلل سكنية بمناطق زراعية. وسنذكر في مقالنا هذا أغلب الرخص العقارية التي تصدر من بلدية الكويت:

- 1- رخصة سكن خاص: تصدر هذه الرخصة للعقار ذي الطابع السكني للمواطنين وهي القلل السكنية (الفجاء، قرطبة، أبو فطيرة، سلوى، وغيرها).
- 2- رخصة سكن استثماري: تكون لإنشاء البنايات الاستثمارية «العمارات»، وتأخذ طابع التاجر وتتصف بنسبة بناء أكبر ومواصفات مختلفة عن السكن الخاص، مثل بنايات (حولي، الفروانية، السالمية).
- 3- رخصة تجارية: هي رخصة إنشاء عقار تجاري مثل المولات والمراكز التجارية مثال (مجمع 360).
- 4- رخصة شقق تملك: هي بنايات استثمارية شكلها، ولكن الرخصة تجزئ بيع الشقق وأيضا تاجيرها، وقد انتشرت في الآونة الأخيرة ومن المفترض أن تتبع اتحاد الملاك.
- 5- رخصة عيادات طبية: يعطي الترخيص الحق في إنشاء بنايات طبية وانتشرت كثيرا في الآونة الأخيرة.
- 6- رخصة فنادق: تمنح لإنشاء الفنادق السياحية.
- 7- ترخيص ترفيهي: تمنح لإنشاء المطاعم والمقاهي التي انتشرت كثيرا مؤخرا في منطقة أبو الحصانية.
- 8- رخصة صناعية: تمنح هذه الرخصة للقسائم الصناعية لممارسة أنشطتهم مثل (الشويخ، الري، صبحان).
- 9- رخصة زراعية: تمنح لإنتاج الزراعي مثل مزارع الوفرة والعبلي.
- 10- رخصة المرافق الحكومية: تمنح هذه الرخصة لإنشاء المباني الحكومية مثل مباني الوزارات.
- 11- رخصة المساجد: تختص بترخيص بناء المساجد بجميع مناطق الكويت.
- 12- رخصة جمعيات النفع العام: مثل الجمعيات الخيرية.
- 13- رخصة الجمعيات التعاونية: تمنح لإنشاء الجمعيات التعاونية بمناطق الكويت.

● وسيط عقاري

**مقابلة**

**مدير عام شركة House Group رياض البغلي لـ «الانباء»:**  
**الشقق المفروشة للشركات ورجال الأعمال بزئنس عقاري جديد بعوائد مرتفعة**

يعمل العقاريون على تجاوز التراجع العام في القطاع العقاري والعوائد، وذلك من خلال البحث عن أفكار جديدة ومنتجات متطورة لتعويض هذا التراجع، ومن أهم هذه الأفكار الجديدة التي اتجه إليها العقاريون الشقق المفروشة والتي تؤجر للشركات ورجال الأعمال وبعض الوافدين الغربيين، ويتميز هذا القطاع العقاري بعوائده المرتفعة. وفي مقابلة خاصة مع «الانباء» يتحدث مدير عام شركة House Group رياض البغلي عن هذا القطاع الجديد والتمامي، وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

الفندقية، وبناء على ذلك تعمل الشركة على تطوير قطاع الضيافة للفترات الطويلة والذي يخاطب شرائح متعددة مع التركيز على فئة الشركات والوافدين الغربيين.

ما الذي يميز هذا المنتج عن المنتجات الأخرى الموجودة بالسوق حاليا؟

● يختلف أسلوب عمل هذا المنتج في طبيعته عن طبيعة عمل الشقق المفروشة التقليدية المنتشرة في مختلف مناطق الكويت، والشقق الفندقية، حيث عمدت House Group إلى تقديم منتج الشقق المفروشة بأسلوب مبتكر يجمع بين رفاهية الفنادق وخصوصية الشقق السكنية بدءا من التصاميم العصرية المميز لمنطقة اللوي ومناطق الخدمات الى ديكورات الغرف الداخلية والتجهيزات الكاملة للشقق وانتهاء بالخدمات الفندقية وتوفير كونسيرج وصيانة دائمة وخدمات التنظيف، الأمر الذي نتج عنه تقديم نموذج عصري لمفهوم الشقق المفروشة مع الخدمات، حيث استطاعت الشركة تحقيق نسب إشغال عالية للقطوع الطويلة والقصيرة وتكوين اسم وعلاقات ممتازة في السوق الكويتي منذ إنشائها.

**ارتفاع العائد**

ما العوائد التي يحققها قطاع الشقق المفروشة؟

الاتجاه نحو مشاريع الشقق المفروشة في الكويت ارتفع كثيرا خلال السنوات الأخيرة بسبب ارتفاع العائد من وراء مثل هذه المشاريع مقارنة بعوائد الشقق الاستثمارية التقليدية «غير المفروشة»، إلا أن الكثير من هذه المشاريع أخفقت لعدم تخصص أصحابها وزيادة المنافسة والمعرض، وكذلك ارتفاع كلفة الإدارة والتشغيل وضرورة توفير طاقم عمل متخصص في الإدارة والتسويق والمحافظة على الجودة في أعمال الصيانة والتنظيف، وبالتالي فإن نجاح الإدارة في عملها يمكن أن يضمن للشركة عائدا أعلى من عائد عقار الشقق الاستثمارية غير المفروشة.

ما أحدث مشاريع الشركة في الكويت؟

● انطلقت الشركة في عملها منذ 4 سنوات ولديها حاليا عدد من المشاريع في مناطق مختلفة من الكويت وقريبا سيتم الانتهاء من عدة مشاريع وأبراج في منطقة بنيد القار والمنقف تتألف من 150 شقة مفروشة وخدمات متكاملة من ناد صحي وملاعب اسكواش وغيرها يتوقع الانتهاء من التنفيذ خلال سنة 2016. ونعمل حاليا على أن يصل إجمالي أعداد الوحدات السكنية المملوكة لدى الشركة التي 300 وحدة في السنة المقبلة، بمساحات مختلفة ما بين (استديو وغرفة وصالة وغرفتين وصالة)، لتصبح بذلك إحدى الشركات الرئيسية التي تقدم هذا النوع من الشقق المفروشة في الكويت. كما أن شركة House Living بدأت مؤخرا كذلك بإدارة مجموعة من الجمعيات لصالح الغير بنفس المفهوم الذي نطبقه في تشغيل عقاراتنا والتركيز على التميز وجودة الخدمات.

ما الاتجاهات الجديدة في السوق العقاري؟

● يعتبر قطاع الشقق المفروشة بجميع خدماتها من أهم المنتجات الجديدة في السوق العقاري الكويتي، حيث يعتبر هذا القطاع من خلال نمطه الغربي موجه للشركات ورجال الأعمال والوافدين الموردين، إذ تقوم الشركة بتشغيل وإدارة مجموعة من المجمعات السكنية لصالح الشركة وللغير.

الذي يطرح اليوم هو منتج معروف عالميا على مستوى الدول الأوروبية ويحظى بإقبال كبير من قبل شرائح معينة من رجال الأعمال والشركات وطالبي السكن الراغبين بالإقامة سواء للفترات الطويلة أو القصيرة باجواء من الرفاهية والخدمات



أحد مشاريع الشركة



رياض البغلي