

صحة متخصصة أسبوعية  
نستم بقطاع العقار

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



# عقار

في ظل استمرار نزاع التداولات العقارية وضعف الإقبال على الشراء

## الإغلاق الجماعي

يلاحق مكاتب الوساطة العقارية



الديغيشم:

الأمر ليس بجديد..

فبعض المكاتب

تعمل وقت الرخاء

وتغلق بالأزمات



مكاتب الوساطة

بالسابق كانت تعقد

صفقات بالملايين..

والآن تتكلف

الكثير ولا تبيع

أسعار العقار ترتفع والتداولات العقارية تنخفض.. والنتيجة إغلاق جماعي لعدد من مكاتب الوساطة العقارية، المعادلة السابقة تختصر وضع سوق الوساطة العقارية هذه الأيام، فبعد فترات طويلة من ارتفاع أسعار العقارات بكل القطاعات، وتراجع معدلات التداولات العقارية في ظل إجماع المواطنين والمستثمرين عن الشراء في ظل هذا الارتفاع، اضطر عدد من مكاتب الوساطة العقارية إلى إغلاق أبوابها وتسليم مكاتبها، بسبب عدم قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها الشهرية تجاهها. ولا شك أن تراجع التداولات العقارية الذي بدأ خلال العام الماضي سبباً أساسياً بحسب خبراء خلال العام الحالي، حيث أكد تقرير صادر عن بيت التمويل الكويتي أن مبيعات التمويل الكويتي بنسبة 29٪ إلى 3,4 مليارات دينار بنهاية 2015، مقارنة بمبيعات بلغت 4,9 مليارات دينار في 2014. الخبير والمقيم العقاري عبدالعزيز الديغيشم يرى أن هذا الأمر ليس بجديد، إذ سبق لعدد من مكاتب الوساطة العقارية أن أغلقت أبوابها في ظل الأزمات السابقة، لكن هذا الأمر يقتصر



اسامة الرويح



عبدالعزیز الديغيشم

الرويح:

2016 سيشهد

إغلاق مزيد

من المكاتب

المؤسسة

مؤخراً

إيجارات مكاتب

أصبحت مرتفعة

وأغلب من يديرها

لا يملكها..

لذلك يغلقونها

والإجازات، بينما أصبحنا نرى وسطاء عقار أصبح الوصول إليهم أمر صعب في ظل وجود طاقم مسكرتارية وبسدالات، وغيرها من المعوقات. الوسيط العقاري اسامة الرويح أيد كلام الديغيشم مؤكداً أن معظم المكاتب العقارية التي أقفلت أبوابها تعود لبعض المتقاعدین الذين دخلوا هذا المجال بعد تقاعدهم من أعمالهم السابقة، بينما لا تجد أن أياً من الوسطاء القدماء يفكر في مثل هذه الخطوة، بسبب قاعدة العملاء التي يرغب في الحفاظ عليها، وأضاف أن إيجارات المكاتب لم تعد اليوم كما كانت في السابق، وبالتالي فإن من ليس لديه القدرة المالية لن يستطيع أن يستمر في إدارة وتشغيل مكتبه العقاري، خاصة أن أغلب من يدير المكاتب العقارية اليوم ليسوا من أصحاب المكاتب أو أصحاب التراخيص. وتوقع الرويح أن يشهد العام الحالي إغلاق المزيد من المكاتب العقارية التي بدأت عملها مؤخراً، والتي ليس لديها بعد قاعدة من العملاء تساعد على الاستمرار في عملها وتحمل المصاريف والأعباء المالية من دون مقابل.

منذ ما يزيد على العام، وأشار إلى أن المكاتب العقارية كانت في السابق بسيطة جداً ولا تحتوي سوى على مكتب وكرسى وطاوله ومع ذلك كانت تبيع عقارات بملايين الدنانير، بينما أصبحت مكاتب اليوم تتكلف الكثير مقابل القليل من العمل والدخل، وهذا هو سبب خروج الكثير من المكاتب خلال العام الحالي. ومضى الديغيشم يقول أن الوسيط العقاري الحقيقي ليس ذلك الشخص الذي يجلس على مكتبه بانتظار العميل، وإنما هو ذلك الذي تجده عندما تبحث عنه، وهو الذي يأتيك في أي وقت وأي مكان، وحتى في العطل الرسمية وأيام الجمع

Instagram&twitter  
@AlAhmadRealEst  
أحمد عبد الحكيم أحمد  
هل نشترى..  
نبيع.. ننتظر؟!

يومياً نتلقى اتصالات واستفسارات سواء عن طريق الهاتف أو في المجالس أو الدواوين فحواها سؤال حير المواطن الكويتي سواء كان يرغب في اقتناء أو بيع عقار سكني أو استثماري، فخلال عام 2015 حدثت تغيرات كثيرة على جميع الأصعدة التي من شأنها التأثير المباشر على شهية أي شخص مقبل على الدخول في أي مجال استثماري داخل الكويت، وأصبحت الشكوك تراوده في حجم المخاطرة، وفي ضوء ذلك سنسلط الضوء خلال هذه المقالة على أهم العوامل التي من شأنها التأثير سلباً أو إيجاباً على سعر العقار الكويتي، وهي:

أولاً. عوامل إيجابية تعطي نظرة تفاؤلية لمستثمري العقار

- محدودية الأراضي في الكويت سواء كان العقار (سكنياً، استثمارياً، تجارياً).
- الازدياد السكاني السريع للمواطنين والوافدين مما يتطلب زيادة في المساحة المتوافرة، ولكن كما ذكرنا لا توجد أراض كافية.
- مازالت البنوك تقوم بتمويل العقار السكني بنسبة تصل إلى 50٪ والاستثماري 70٪، ولكن بشروط جديدة.
- انعدام الفرص الاستثمارية لرؤوس الأموال في الكويت حيث إن العقار بات الخيار الوحيد.
- العقار ليس سلعة سريعة التداول أو تسجيل رقم مختلف وخاصة في النزول، ربما يحتاج إلى سنة كاملة ليتم بيع عقار واحد بسعر مختلف عن العرض.
- عشق الكويتيين وعلاقتهم المتينة منذ فترة ليست بالقصيرة للعقار بشكل لاقت للنظر حيث أنه يسمى بـ«الابن البار» مما يجعل صعباً على المالك وخاصة في الكويت التنازل عن سعر العقار إذا لم يكن مضطراً.

ثانياً. عوامل سلبية ونظرة تشاؤمية للعقار

- تشدد البنوك في التمويل بعد رسم سياسات جديدة من البنك المركزي، حيث هناك ضوابط قلصت الشريحة المستفيدة من التمويل، واعتقد أنها تصل إلى 50٪ وخاصة على العقار السكني.
- نزول سعر برميل النفط بشكل سريع ومخيف حيث القى الرعب في نفسية البائع والمشتري للعقار.
- حرب سورية وحرب اليمن لهما وقع كبير على نفسية ملاك العقار، حيث إن المنطقة تمر بحالة حرب وهي حالة استثنائية.
- وصل العقار إلى أسعار إغلاق المزيد من مريحة حيث إن العائد على رأس المال تقريبا 6٪ للعقار الاستثماري بينما في السابق كان العائد 10٪ على رأس المال. مما استدعى الضغط من عدة جهات عن طريق نشر الإشاعات المغلوطة أحياناً والتركيز الإعلامي وتخويف المواطنين وذلك من خلال إحدى الصحف المحلية ووسائل التواصل الاجتماعي.

وبعد أن لخصنا أهم العوامل المؤثرة إيجاباً وسلباً على العقار يمكن لكل قارئ استنتاج أو تحديد المسار حسب ما يراه مناسباً أو صحيحاً لأنها بنظري متساوية من ناحية قوة وتأثير كل عامل. ولكن في النهاية تبقى التحليلات جهوداً فردية.

اخبار عقارية

● بيع عقار سكني مساحته 1000 متر مربع بمنطقة صاحبة عبدالله السالم (شارع نصف اليوسف) بمبلغ وقدره 1,65 مليون دينار.

● فشلت مؤخراً صفقة بيع عقار استثماري في منطقة الفروانية مساحته 1000 متر مربع ودخله الشهري 19,500 دينار، حيث كان السعر المعروض هو 3,3 ملايين دينار، بينما لم يدفع المشتري أكثر من 2,7 مليون دينار فقط.

● في ظل تراجع أسعار العقارات الاستثمارية علمت «الانباء» أن الطلب الحالي على القطاع الاستثماري يتركز على العقارات الاستثمارية التي تدر عائداً ما بين 7,5 و8,5٪ بالنسبة للمناطق الاستثمارية الداخلية (السالمية وحولي)، و8,5 و9,5٪ بالنسبة للمناطق الاستثمارية الخارجية (المهولة- أبوخليفة-الفيحاء)، علماً بأن العائد السابق بالنسبة للعقار الاستثماري لم يكن يتجاوز في السنوات الأخيرة الماضية 6,5٪ في أفضل أحواله.

● أكد عدد من مكاتب الوساطة العقارية ارتفاع الطلب على العقار السكني في الوقت الحالي، لكن بدون وجود صفقات بيع وشراء حقيقية، حيث بدأت المكاتب تشهد اقبالاً وطلباً كبيراً مجرد متابعة الوضع والتعرف على الأسعار الحالية.. وهل بدأت بالهبوط بالفعل أم لا؟

● تاجل مؤخرًا مزاد عقاري ضخم أقيم في المحكمة التجارية بسبب عدم وجود مشتريين، مما اعتبره البعض مؤشراً لاجتماع التجار عن الشراء في المرحلة الحالية.

## نائب الرئيس التنفيذي لـ «كيويات العقارية» متحدثاً لـ «الانباء» عن الفرص العقارية السنغوسية: العقار البوسني الأفضل الآن



خاصة في ظل ارتفاع أعداد المشاريع التي يجري تنفيذها على الأرض هناك، أو في ظل تنافس شركات التسويق العقاري في هذا المجال. وأكد السنغوسى على ضرورة أن يهتم المستثمر الصغير بالتعرف على القوانين والمخاطر في الأسواق الخارجية قبل إتمام عملية الشراء، خاصة أن هناك بعض شركات التسويق العقاري التي قد تلجأ إلى استغلال عدم وعي البعض من أجل تحقيق الأرباح والعوائد. ولغى إلى أن الكثير من شركات التسويق العقاري بدأت تدغدغ مشاعر المستثمرين من خلال التركيز على العوائد المضمونة التي قد تمتد إلى سنتين أو أكثر دون توضيح تبعات الموضوع بعد إتمام عملية البيع وانتهاء مدة العائد المتفق عليه. وحذر السنغوسى من توجه الكثير من الشركات إلى العمل في أسواق جديدة بسبب رخص أسعار الأراضي والعقارات فيها، مؤكداً على أن أي شركة ترغب بالاستثمار في الخارج يجب عليها اختيار الدول المستقرة وذات البنية التحتية والقانونية الواضحة والمباشرة التي تحمي المستثمرين من ناحية التملك

الضرائب وغيرها من الأمور الهامة. وأشار في هذا الصدد إلى توجه بعض الشركات للعمل في جمهورية البوسنة، التي قال إنها تعتبر فرصة مناسبة في الوقت الحالي لكنها تعتبر ذات مخاطر عالية، وذلك إلى حين تغيير قوانين التملك العقاري وفتح المجال أمام التملك الحر، وإن كانت البنية التحتية في البوسنة مازالت بعيدة جداً عن مثيلتها في الجمهورية التركية. وحول رأيه بالبيئة الاستثمارية في الكويت، قال السنغوسى إن الكويت مازالت بعيدة جداً عن أن تكون بيئة اقتصادية جاذبة حتى بالنسبة للمستثمر الكويتي، فأسعار الأراضي والعقارات بعيدة كل البعد عن متناول شريحة كبيرة من المستثمرين، فضلاً عن عدم وجود تنوع في الاقتصاد الكويتي. أما بالنسبة للتوجهات الخارجية الحالية، فقال السنغوسى إنها تركز على عدد من الأسواق الأوروبية الرائدة التي يأتي على رأسها السوق البريطاني الذي يناسب شريحة كبيرة من أصحاب رؤوس الأموال، ثم السوق الإسباني الذي يعتبر من الأسواق الملائمة لشريحة كبيرة من أصحاب رؤوس الأموال الصغيرة والمتوسطة.

توقع نائب الرئيس التنفيذي لشركة كيويات العقارية أيمن السنغوسى أن يصل سوق العقار التركي إلى مرحلة التشبع بعد نحو عامين على الأقل، خاصة بعد بلوغ أعداد المستثمرين من حول العالم في العقار التركي أرقاماً قياسية خلال السنوات الخمس الأخيرة. وقال السنغوسى في تصريح خاص لـ «الانباء» إن السوق التركي غطى كثيراً من الطلب الخليجي على الاستثمار في الخارج بعد توقف أسواق كانت جاذبة في فترة سابقة مثل السوق اللباني والسوق السوري وغيرها من أسواق المنطقة، مؤكداً أن الطلب على العقار التركي مازال كبيراً، على الرغم من أن الأسعار لم تعد كما كانت في السابق، حيث ارتفعت الأسعار بشكل كبير، الأمر الذي قد يؤثر على الطلب مستقبلاً. وأشار إلى أن سوق العقار التركي مازال هو الاستثمار الأنسب بالنسبة لشريحة المستثمرين من أصحاب رؤوس الأموال الصغيرة، وبخاصة عند مقارنته بسوق العقار الكويتي الذي لا يقل فيه سعر الشقة عن 100 ألف دينار، لكنه استدرك قائلًا أن تسويق العقار التركي أصبح يحتاج إلى جهد أكبر،



أيمن السنغوسى