

71 شركة عقارية تعرض 250 مشروعاً في 17 دولة خلال معرض العقار والاستثمار اليوم

القدومي: «متوسطو الدخل» المحرك الأساسي للعقار.. ولا تراجع للأسعار

طارق عرابي

على هامش الاستعدادات الحثيثة التي تقوم بها مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات لإطلاق الدورة التاسعة للمعرض العقاري والاستثمار - معرض المعارض العقارية في الكويت المقرر انطلاقه اليوم عقدت المجموعة مؤتمراً صحافياً حضره عدد من وسائل الإعلام المحلية، تحدث من خلاله العضو المنتدب للمجموعة وليد القدومي حول آخر تطورات المعرض والشركات المشاركة فيه، إلى جانب وضع السوق العقاري المحلي والخارجي في ضوء المتغيرات الاقتصادية والجيوسياسية التي تشهدها دول المنطقة والعالم، لاسيما في ظل انخفاض أسعار النفط، وغيرها من القضايا السياسية والاقتصادية الساخنة في المنطقة والعالم.

الدورة التاسعة لمعرض المعارض العقارية الممتد تاريخه لـ 20 سنة

يقام على مساحة 3450 متراً بمشاركة بنكيين وجهات قانونية واستشارية

النزاعات والحروب القائمة بالمنطقة أثرت في الحالة النفسية للمواطنين

توجه المستثمر لتملك عقار خارج الكويت لعدم وجود عقار يتناسب مع مدخراته

الوضع العقاري الراهن طبيعي خاصة في ظل خروج المضاربين عصر الطفرة انتهى ومن الإجحاف أن نقيس الوضع الحالي بالسابق

من يحقق عوائد تصل إلى 25% لماذا يقوم ببيع العقار؟

المستثمر العقاري لن يخسر عند تملكه العقار بشرط أن يحسن الاختيار

العائد الإيجابي على العقار يرتبط بقيمة العقار وموقعه في الدولة



وليد القدومي خلال المؤتمر الصحافي أمس الأول

عن المشاريع التنموية الكبرى وعلى الأداء الاقتصادي في البلاد بشكل عام بما فيه القطاع العقاري. العقار والركود

من جهة أخرى، قال القدومي إنه من الملاحظ أن المستثمر يشترى العقار في أوقات معينة ترتبط بإيراداتهم العامة، سواء كانت هذه الإيرادات ناتجة عن مكافآت نهاية العام للمديرين، أو أرباح الشركات والأسهم، وكما نعرف فإن أرباح وتوزيعات الشركات النقدية تكاد تكون توقفت منذ الأزمة المالية العالمية التي ضربت العالم بنهاية العام 2008، ولا شك أن هذا الأمر قد أثر على دخل العقار، حيث كان الكثير من المستثمرين يخصص جزءاً من هذه الأرباح لشراء وتملك العقار، بينما تراجعتم المبيعات العقارية منذ ذلك الحين إلى الآن بنسبة كبيرة.

وأضاف أن الوضع الراهن يعتبر طبيعياً 100٪، خاصة في ظل خروج المضاربين من السوق منذ الأزمة وحتى يومنا هذا، حيث تسببت المضاربات في ارتفاع كبير للعقار خلال السنوات الماضية في معظم العالم، بينما أصبح الطلب على العقار في وقتنا الراهن يتركز في نسبة كبيرة منه على الحاجة الفعلية للإنسان، بمعنى أن من يشترى العقار في أيامنا هذه هو العميل الذي يحتاج فعلاً إما للسكن أو للاستثمار وليس للمضاربة والربح السريع كما كان عليه الوضع في السابق.

وأكد على أن توجه المستثمر الكويتي لتملك عقار خارج الكويت سببه عدم وجود عقار رخيص يتناسب مع مدخرات هذا المواطن، وبالتالي فإن حب التملك هو الذي يدفعه إلى تملك عقار في الخارج بما يتناسب مع مدخراته.

عصر الطفرة وأشار إلى أن عصر الطفرة قد انتهى، وبالتالي فمن الإجحاف أن نقيس الوضع الحالي أو نقارن الوضع الحالي بالوضع السابق، مبيناً أن الأسواق الحالية قد اختلفت عن السابق، كما أن المنافسة الحالية تختلف

عن السابق، بينما الوضع الحالي هو الوضع الطبيعي الذي يجب أن يكون عليه الوضع العقاري في الكويت، متوقفاً في الوقت ذاته أن يستمر الوضع الحالي إلى فترة طويلة قادمة، خاصة في ظل الأوضاع السياسية والاقتصادية الحالية.

متوسطو الدخل وأشار القدومي إلى أنه بات من الملاحظ خلال السنتين الأخيرتين تغير نوعية المشترين واستقطاب فئة معينة لم يكن لديها القدرة على التملك في السابق، حيث برزت نوعية جديدة من المشترين والذين هم من شريحة «متوسطي الدخل»، حيث باتت هذه الشريحة هي المحرك الأساسي للسوق العقاري، خاصة في المعارض المختلفة تتراوح أسعارها بين 500 و500 ألف دولار، وبالتالي باتت هذه الشريحة هي الأكثر تجاوباً مع عمليات البيع والشراء في مختلف الأسواق الخليجية والأسوية والأوروبية التي بدأت بطرح أسعار في متناول هذه الشريحة، الأمر الذي أحيى حركة البيع والشراء العقاري من جديد.

وأضاف أن هناك دولا قد استقطبت بفضل قوانينها وإمكانياتها السياحية أو الثقافية أو الدينية مستثمرين من جميع أنحاء العالم، ومنها على سبيل المثال (تركيا، البوسنة، بعض دول أوروبا الشرقية)، فقدمت فرصاً للتملك والاستثمار في ذات الوقت معززة بأسعارها التي مازالت في متناول نسبة كبيرة من العملاء حتى الوقت الراهن.

الربح والخسارة وحول فرص الربح والخسارة في القطاع العقاري، قال القدومي إن المستثمر العقاري لن يخسر عند تملكه العقار بشرط أن يحسن الاختيار، بمعنى أن العميل يجب أن يعرف متى وأين وكيف يشتري، مشيراً إلى أن النظرة الصحية تقول إن العميل يجب أن «يبيع قبل أن يشتري»، بمعنى أنه قبل أن يشتري العقار يجب أن يتعرف على إمكانية إعادة بيع هذا العقار

البيعية لدى الكثير من الشركات، قال القدومي إن العائد الإيجابي على العقار يرتبط ارتباطاً وثيقاً بقيمة العقار، بمعنى أنه إذا كانت قيمة العقار مرتفعة فإن قيمة العائد ستكون قليلة، أما إذا كانت قيمة العائد قليلة أو مرتفعة نوعاً ما حسب بلد وموقع وميزات العقار، لكن الوضع الطبيعي في العائد العقاري هو ما بين 12٪ في أقصاهما في بعض الدول.

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي في أي دولة في العالم يتراوح ما بين 5 و7٪، وأي عائد آخر يعرض هو حالات خاصة أو استثنائية، حيث تلجأ بعض الشركات إلى مغريات تسويقية في هذا الخصوص، حيث يتم عرض عوائد مثلاً بواقع 10٪ أو أكثر، لكن ذلك يتم من خلال إضافة الفارق في العائد على سعر الوحدة التي يتم طرحها للبيع.

أما بالنسبة للشركات التي تطرح عوائد تصل إلى 20 و25٪ فأوضح أن هذا الأمر ربما يندرج تحت مبدأ تجميع الأموال واستثمارها في العقار وغيره، بمعنى أن هذه الشركات قد تمارس دور شركات توظيف الأسهم والسندات والبورصة والتجارة...، أو أن هناك نوعاً آخر من الشركات التي تقوم بتجميع هذه الأموال وتوظفها ضمن محفظة عقارية متخصصة في شراء العقارات وتطويرها وهنا قد تحقق هذه العوائد على النحو الذي ليس المتأجير.

وأضاف أن من يحقق عوائد تصل إلى 25٪ مثلاً فلماذا يقوم ببيع العقار؟ ثم إذا كانت هناك عقارات تحقق هذه العوائد فإنه يمكن أن تقع الملامة على الشركات والمحافظ الاستثمارية العائدات التي لا تقوم بشراء هذه العقارات والاستفادة من عوائدها، هل يعني ذلك أن مدير المحافظ الكبرى حول العالم والتي تدر عوائد لا تتجاوز 8٪ لم تلتهت إلى هذه العوائد لو أنها كانت حقيقية؟

عصر «الصيدا» انتهى في السياق نفسه، قال القدومي إن هناك اعتقاداً عاماً سائداً في السوق العقاري مؤخراً ألا وهو أن أسعار العقارات قد انهارت وأن السوق تراجع إلى حد بعيد، وأن التطورين العقاريين يعيشون حالة من اليأس والإحباط والرغبة في البيع بأرخص الأسعار، وأن هناك فرصاً «صيدات» قد لا تتكرر مرة أخرى، مبيناً أن من يفكر بهذا التفكير وأهم كبير، فالسوق العقاري مستقر، كما أن الأسعار الحالية هي الأسعار الطبيعية للبيع والشراء، وهي الأسعار التي تتناسب بالفعل مع المرحلة الحالية، بل إنها قد استقرت وأنها في طريقها للصعود من جديد بعد فترة من الاستقرار.

وأكد على أن الأفكار المذكورة أعلاه غير صحيحة على الإطلاق، وأن عصر الفرص الذهبية وال«صيدا» قد انتهى منذ انتهاء أزمة 2008، وبالتالي فإن السوق لن يتراجع أكثر من ذلك كما أن أسعاره ستعاود الارتفاع من جديد عما قريب.

العمل أقل من البائع وأشار إلى أن العميل الكويتي أصبح أنقى من البائع، وأن هناك بائعين في بعض الشركات لا يعلمون عن المشاريع التي يقومون بتسويقها لبعض المعلومات البسيطة وبعضهم حتى لا يعلم ما يطرحه ويعرضه المناسب له، في حين أن العميل قد أصبح لديه معلومات عن المشاريع كلها والمنطقة والبلد أكثر مما لدى البائع نفسه، مشيراً إلى أن التجربة أثبتت أن العميل الكويتي أصبح لديه كم من المعلومات البائع، خاصة بعد أن أصبح من السهل الوصول إلى أي مكان في العالم إما عن طريق المعالجة الشخصية أو من خلال مواقع الإنترنت التي جعلت من العالم كله قرية صغيرة.

دفع ثمن العقار يجب أن يكون للشركة المطورة

كشفت القدومي عن وجود بعض شركات التسويق العقاري التي تقوم بتحويل الأموال من العملاء دون أن تقوم بتوريدها إلى المطور العقاري في بلد العقار، الأمر الذي نتج عنه مشاكل بين شركات التسويق وبين المطورين، والمتضرر الوحيد في هذه الحال هو العميل الذي دفع المبالغ المالية المستحقة ووقع بين مشاكل المطور والوكيل.

وقال إنه ينبغي على العميل أن يكون واعياً مثل هذا الأمر قبل شراء العقار، وفي حال طالبته الشركة الوسيطة بدفع أي مبالغ مالية لها، فإن عليه أن يتأكد من وجود تفويض من قبل الشركة المطورة بتسليم الدفعات للوسيط العقاري، بحيث أنه لو وقعت أي مشاكل في المستقبل بين الشركة الوسيطة ومطور المشروع يستطيع العميل أن يضمن أمواله. وأشار إلى أنه في حال عدم وجود تفويض بالقبض من قبل الشركة المطورة لشركة التسويق المحلية، ينبغي على العميل عدم دفع أي مبالغ مالية لها وإلا فإن القانون لن يستطيع أن يحميه. وقال إنه من الأفضل دائماً الدفع مباشرة إلى المطور العقاري وبحوثات بنكية يمكن أن تصبح مستنداً يعتمد به أمام المحاكم التجارية، خاصة إذا ما تم ذكر سبب التحويل وأنه خاص بشراء عقار رقم كذا.. ما يعتبر ضماناً إضافية للعميل، وهذا الأمر طبعاً لا ينطبق على الدول التي تتم فيها عمليات البيع والشراء عن طريق محامين قانونيين والتي من بينها المملكة المتحدة وغيرها من الدول الأوروبية.

العقار المحلي يفتقر للمشاريع الإسكانية الكبرى

أكد القدومي أن السوق المحلي الكويتي يفتقر إلى وجود المشاريع الإسكانية الكبرى والأراضي السكنية، مشيراً إلى وجود رغبة كبيرة من قبل المواطنين الكويتيين للتملك والاستثمار في الكويت، لكن واقع الحال يشير إلى ندرة المعروض من المنتجات العقارية المختلفة، باستثناء مجموعة بسيطة جداً من شقق التملك ومجموعة أخرى من المشاريع السكنية، وهو أمر لا يليق بمكانة وضع الكويت العقاري. وأضاف أن المعروض الحقيقي من الفلل والبيوت والأراضي غير موجود في الكويت، خاصة إذا ما قارنا بوضع السوق المحلي بما كان عليه قبل 10 سنوات، حيث كانت شركات التطوير العقاري المحلية والبنوك نشطة جداً في مجال بيع الفلل والبيوت والأراضي، حيث كانت العديد من الشركات العقارية تقوم بطرح مشاريع إسكانية بأعداد كبيرة تضم آلاف الفلل وعشرات الآلاف من الأراضي، بينما نجد في وقتنا الحالي شحاً في المعروض باستثناء مجموعة بسيطة من الأراضي في منطقة الخيران، ومجموعة أخرى من الشقق السكنية التي لا تشكل في مجموعها أكثر من 300 شقة سكنية.

تزايد أعداد المعارض العقارية في الكويت عامل سلبي

قال القدومي إنه من خلال تجارب الدول المجاورة نرى أن القطاع العقاري في دبي هو القطاع الأشد على مستوى العالم، ومع ذلك نرى أن دبي لا تنظم أكثر من معرضين عقاريين خلال العام، وكذلك الحال في أبوظبي وسلطنة عمان والسعودية والبحرين، في الكويت وسلطنة عمان والسعودية والبحرين، في الكويت والأردن وألمانيا. باستثناء الكويت التي يصل عدد المعارض العقارية فيها إلى نحو 25 معرضاً سنوياً.

وأشار إلى أن تزايد أعداد المعارض العقارية يعتبر عاملاً سلبياً وليس إيجابياً، لأن الدورة الطبيعية لتسويق أي مشروع تتجاوز العام، ومن ثم فإن تكرار نفس المشاريع في جميع المعارض إنما يسبب مللاً وعزوفاً للجمهور، ومن ثم فإن ما يحدث في الكويت حالياً من تنظيم معارض عقارية في «فوضى» حضور المعارض.

تخلف وفوضى وأضاف أن الكثير من الدول الرأسمالية ودول الاقتصاد الحر التي لا تسمح بإقامة هذا الكم من المعارض على أراضيها، فلماذا لا تقتدي الكويت بهذا الأمر، خاصة إذا ما عرفنا أن كثرة المعارض العقارية في الكويت ليس دليل عافية وإنما دليل تخلف وفوضى، فهذا الأمر ليس في صالح المستهلك الكويتي، 90٪ من المشاريع التي تطرح في هذا المعارض تتكرر منذ أكثر من سنتين، بمعنى أن دورة البيع للمشروع قلت مقارنة بالسابق، حيث كان تسويق المشروع في السابق يستغرق من ثلاثة إلى ستة شهور، بينما اختلف الوضع حالياً، حيث أصبحت دورة المشروع تستغرق حوالي السنة أو السنتين.

دورة زمنية وأكد على أنه من الملاحظ أن هذا الأمر أدى إلى عزوف عدد لا بأس به من الجمهور الكويتي عن المعارض التي أصبحت مكررة من حيث المشاركات والمشاريع والمعرضات، فضلاً عن عزوف من كبار المستثمرين وتغير نوعية الزوار ونوعية المشتري الذي أصبح حالياً يؤجل قرار الشراء من معرض لآخر.

وبين القدومي أن «توب اكسبو» قد عرضت رؤيتها في هذا الجانب أكثر من مرة، كما اقترحت تحديد دورة زمنية للمعارض في الكويت على أن تقتصر على فترتين خلال العام تقام فيها كل المعارض العقارية (دورة في أبريل والثانية في أكتوبر)، وجد أن فترتي معرض الذهب والذي كان بالسابق يمثل فوضى المعارض العقارية إلا أنه الآن ينظم في دورة محددة من كل عام.

10 نصائح للمستثمرين

- 1- التأكد من المشروع الذي تتواجد فيه الوحدة المراد شراؤها والموقع الذي يتواجد بها.
- 2- الاستعانة برأي مهندس أو استشاري متخصص للكشف عن العقار، خاصة تلك العقارات التي تتواجد في محيط الزلازل.
- 3- السؤال عن ملاءة مطور العقار، خاصة في حال كان المشروع في طور الإنشاء.
- 4- عدم الاعتماد 100٪ على رأي وكيل البيع أو الشركة التي تسوق العقار لأنهم في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولاً.
- 5- لا تفرغتم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا لإمكانية البيع فيما بعد.
- 6- استشارة محامي عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في هذا البلد.
- 7- زيارة المشروع ومعاينته على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.
- 8- قراءة العقد بشكل كامل ومراجعتة من قبل محام أو مستشار متخصص في العقود.
- 9- التدقيق على العوائد العقارية التي يعلن عنها وكيل البيع والتخري عن صحة هذه الأرقام وملاءمتها مع الواقع.
- 10- طلب الضمانات الكافية لدفع العوائد العقارية في حال إذا كان العقار مؤجراً للمطور وعمل عقود ايجار مضمونة.