

صفحة متخصصة أسبوعية
عن قطاع العقار

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

عقار

رئيس مجلس الإدارة بدر الشبيب لـ «الأنباء»: ضعف الأداء الحكومي دفع المواطنين نحو شقق التملك

«مجموعة الشبيب»: نفذنا 9 مشاريع بـ 66 مليون دينار منذ 2003

للشباب وللوافدين والمطلقات والأرامل.. وغيرهم من فئات المجتمع.

ما أهم المشاكل التي تواجه عملمكم كمشترمين عقاريين؟
● هناك أكثر من مشكلة تقف عائقاً أمام المشترين العقاريين أولها قضية الكهرباء التي تعتبر عنصراً أساسياً فيما يتعلق بجانب اتصال التيار الكهربائي إلى بعض العقارات وعدم إمكانية اتصاله في فترة الصيف، ثم قضية الإطفاء.. وهذه كلها قضايا تؤثر على عمل المشترين وقدرتهم على سداد ديونياتهم للبنوك في ظل التأخير الطويل في إيصال التيار الكهربائي من جهة، وتعدت بلدية الكويت في استخراج المستندات الخاصة بالعقار بدءاً من شهادة الأوصاف والرأي التنظيمي وتقديم المخططات، حيث ينظر للتاجر وكأنه مجرم، علماً بأنه يقوم بتحويل الكثير من الأراضي الفضاء إلى صرح عقاري كبير.

يواجه المستثمر العقاري في الكويت دورة مستتديرة صعبة تأخذ من وقته وجهده وماله الكثير.

هناك مطالبات متكررة تنادي بالإسراع في موضوع «اتحاد الملك» هل لكم دور في ذلك؟
● تم مؤخراً إنشاء قانون خاص باتحاد الملك، لكن للأسف فإن هذا القانون لم ينفذ ولم يأخذ أذونه القانونية الصحيحة. لذلك فإننا كصالحين دائمة على الحفاظ على هذا العقار الذي بنيناه وطورناه حتى وصل إلى الصورة التي كان عليها، بمعنى أننا كملك ما زلنا نقوم مقام «اتحاد الملك»، وذلك لحين ظهور الاتحاد بصورته القانونية السليمة، حيث من الممكن أن نقوم بعدها بالتنازل عن هذا الدور وتسليمه لاتحاد الملك.

لكن في الوضع الحالي نبقى نحن المشرفون على عقاراتنا، حتى ولو طال الزمن.. خاصة أن هذا الأمر يعطي استقراراً لملك الشقق الحاليين.

كثرت في الآونة الأخيرة المعارض العقارية، فما هو تأثير ذلك عليكم كشركات؟
● في الحقيقة أن الكثرة الحالية للمعارض غير مبررة، فالمعارض الحالية لم تعد تحقق مبيعات، ولا شك أن كثرتها أطقاً البريق. لذا فإننا ننادي بالتنسيق والتنظيم لكل هذه المعارض، خاصة بعد أن استنزفت جهود الشركات المشاركة وجهود العاملين فيها، فضلاً عن أنها قد استنزفت أموال المواطنين والمقيمين.

عقارين مملوكين لاحدى الشركات العقارية المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية بقيمة إجمالية بلغت 8 ملايين دينار، حيث سيتم تطوير أحد هذه العقارات كفندق، فيما سيتم استخدام العقار الآخر كعقار استثماري، حيث نقوم حالياً بإنهاء إجراءات تسجيل هذين العقارين من خلال إدارة التسجيل العقاري بوزارة العدل.

كذلك دخلنا مؤخراً في النشاط السياحي، حيث سيتم مع نهاية العام الحالي افتتاح مشروع الشاليهات البحرية الواقعة في منطقة الخيران البحرية، والتي يبلغ عددها 21 شاليه سيتم استغلالها للتأجير على المواطنين والمقيمين.

كان هناك حديث حول تملك الوافدين، وكما هو معروف قطعت شركتكم شوطاً كبيراً في هذا الصدد، فآين وصل هذا الأمر؟

● بالفعل قطعنا شوطاً كبيراً في هذا المجال، حيث يجري حالياً تجهيز المستندات اللازمة لعملية التملك والتي تتطلبها الجهات الرسمية بالدولة، وذلك تمهيداً لاستخراج وثائق شقق التملك الخاصة بفئة الوافدين الذين تعتبر شقق التملك بمنزلة متنفس لهم للاستثمار بدلاً من الإجراءات التي تستنزف كثيراً من دخلهم، علماً بأن الشركة في البصدد إنهاء إجراءات تملك 14 وافداً من الجنسيات (الإيرانية والفلسطينية والعراقية والباكستانية والسعودية).

ولا شك أن دخول هذه الفئة الجديدة إلى سوق العقار في الكويت سيضيف كثيراً إلى الاقتصاد العام للدولة، كما أن من شأنه أن ينمي اقتصاد الدولة.

ما مقترحاتكم لحل المشكلة الإسكانية في الكويت؟

● في الحقيقة أننا نأمل أن تكون هناك رؤية عقارية مستقبلية للكويت، ونحن نرى أنه لا يمكن حل المشاكل بنفس العقول التي صنعتها، بمعنى أن من خلق هذه المشكلة لا يمكن أن يكون عنصراً للحل، لذا فإن ذلك الأمر يتطلب رؤية كاملة وواضحة تتعلق بالوضع العقاري والاقتصادي العام، تجعل البلد متنفساً للعقاريين، خاصة أن الانغلاق العام الذي تعيشه البلاد اليوم يعيق السوق العقاري.

يفترض على السلطات العليا في البلاد أن تلتفت إلى الأصوات التي تنادي بضرورة إيجاد رؤية عامة للسوق العقاري الذي يستقطب شريحة كبيرة من الأموال والمستثمرين والبنوك وجهات التمويل، يجب أن تكون هناك رؤية واضحة



رئيس مجلس إدارة مجموعة الشبيب بدر الشبيب (محمد هاشم)

طويلاً، بل إنني أكاد أجزم بأن هناك حركة جديدة في السوق، وأن الأسعار بدأت بالارتفاع من جديد، كما أنني أرى أن الوقت الحالي هو الفرصة المناسبة لكل من يرغب في شراء عقار، خاصة في قطاعي العقار الاستثماري والتجاري، بينما يبقى للعقار السكني وضع خاص يحكمه، وإن كنت أرى أن العقار السكني سيشهد صعوداً كذلك.

كم يبلغ عدد مشاريع مجموعة الشبيب الحالية، وبكم تبلغ قيمتها الإجمالية؟
● نفذت مجموعة الشبيب منذ نشأتها في عام 2003 وحتى يومنا هذا 9 مشاريع تضم أكثر من 240 شقة من شقق التملك بلغت تكلفتها الإجمالية 66 مليون دينار، حيث توزعت هذه المشاريع على عدد من مناطق الكويت المختلفة هي (السالمية، الجابرية، حولي، الشعب البحري والفروانية)، علماً بأن الشركة بصدد تنفيذ أحدث مشاريعها العقارية الذي يستهدف شريحة الموظفين حديثي التخرج، حيث تطرح

كانت لديكم نية الدخول في استثمارات جديدة، فما هي هذه الاستثمارات؟
● بالفعل اشترينا مؤخراً



بدر الشبيب يتحدث للزميل طارق عرابي

هل بدأ المجتمع الكويتي بالتأقلم مع فكرة السكن العمودي؟

● في الحقيقة أن القصور في أداء الدولة هو الذي ساعد النهوض والانتعاش، حيث يعاني الكثير من الناس من تأخر الرعاية السكنية. ومما لا شك فيه أن طموح الشباب الكويتي ليس السكن في شقة سكنية، لكن ارتفاع أسعار الأراضي الفضاء والعقارات وضعف الأداء الحكومي في توزيع الرعاية السكنية للشباب المقبل على الزواج، هو الذي دفع المواطن الكويتي لشق التملك بدلاً، وإنما حلاً اضطرارياً، وذلك بسبب الضرر والمعاناة التي تقع على شريحة كبيرة من المواطنين الذين يلجأ بعضهم إلى هذه المنتجات من أجل السكن، فيما يلجأ لها البعض الآخر من أجل الاستثمار وتحقيق العوائد العقار.

ويرأى الشخصي انه لو قامت الحكومة بتنفيذ مشاريع شقق سكنية ذات مساحات كبيرة ومرافق متكاملة من بينها مواقف السيارات، وذات اطلاقاً ممتازة، فإن ذلك الأمر سيدفع المواطنين إلى السكن في هذه الشقق على الرغم من أنها لا تلبى طموحاته.

الركود وشقق التملك

هل أثر الركود العقاري الحالي على منتجات شقق التملك في الكويت؟

● بفضل الله فإن الركود لم يكن له تأثير على شقق التملك، وذلك على الرغم من الهدوء العام الذي يشهده السوق العقاري في الكويت والمنطقة بشكل عام، وربما يرجع ذلك إلى المواقع المميزة لمشاريعنا العقارية، فالواقع المميز هو الذي يفرض نفسه في السوق، ونحن في مجموعة الشبيب كنا نحرص على اختيار مواقع مميزة لعقاراتنا تمتاز بسهولة المداخل والمخارج، فضلاً عن قربها من المرافق والخدمات الرئيسية والمناطق الداخلية. وبشكل عام فإننا نرى أنه رغم الركود الحالي في التداولات العقارية، إلا أن أسعار العقارات في الكويت ما زالت متماسكة، وذلك مرجعه إلى شح الأراضي الصالحة للسكن، ناهيك عن قوة الاستثمار في العقار في الكويت، خاصة إذا ما عرفنا أن المصدر الثاني للدخل في الدولة بعد النفط هو العقار.

من وجهة نظرك إلى متى ستستمر حالة الركود الحالية في القطاع العقاري؟
● أرى أن هذا الأمر لن يستمر

أسعار العقارات

ما زالت متماسكة

بسبب شح الأراضي

وقوة الاستثمار

الركود الحالي

لم يكن له تأثير

على شقق التملك

هناك حركة جديدة

في السوق والأسعار

بدأت بالارتفاع

من جديد

قال رئيس مجلس إدارة مجموعة «الشبيب»

للتجارة العامة والمقاولات بدر الشبيب إن المجموعة نفذت 9 مشاريع بقيمة 66 مليون دينار خلال 13 عام وذلك منذ إنطلاق أعمالها في عام 2003.

وأضاف خلال لقاء خاص بـ «الأنباء» أن طموح الشباب الكويتي ليس السكن في شقة سكنية، لكن ارتفاع أسعار الأراضي الفضاء والعقارات وضعف الأداء الحكومي في توزيع الرعاية السكنية للشباب المقبل على الزواج، هو الذي دفع المواطن الكويتي للجوء لشقق التملك في الكويت ليس باعتبارها حلاً بديلاً، وإنما حلاً اضطرارياً، وذلك بسبب الضرر والمعاناة التي تقع على شريحة كبيرة من المواطنين الذين يلجأ بعضهم إلى هذه المنتجات من أجل السكن، فيما يلجأ لها البعض الآخر من أجل الاستثمار وتحقيق العوائد والأرباح الناتجة عن ارتفاع العقار.

وأشار إلى أنه في ظل التوجه الحالي من قبل شريحة كبيرة من المواطنين إلى شقق التملك فإن هذا الأمر أصبح يستلزم أن يكون له ضوابط جديدة من بينها زيادة مساحات الشقق في المشاريع الإسكانية الجديدة، وزيادة القرض الإسكاني الخاص ببنك الائتمان، حيث تستلزم هذه التطورات والمستجدات إعادة صياغة الكثير من القوانين التي مضى على إنشائها أكثر من 40 سنة، كما تطرق الشبيب إلى عدد من المواضيع الهامة، وذلك من خلال الحوار التالي:

اشترينا عقارين مملوكين لشركة مدرجة بقيمة 8 ملايين دينار

دخلنا النشاط السياحي ولدينا 21 شاليهاً

سيتم استغلالها للتأجير

يفترض الالتفات إلى الأصوات التي تنادي برؤية عامة للسوق العقاري

دراسة

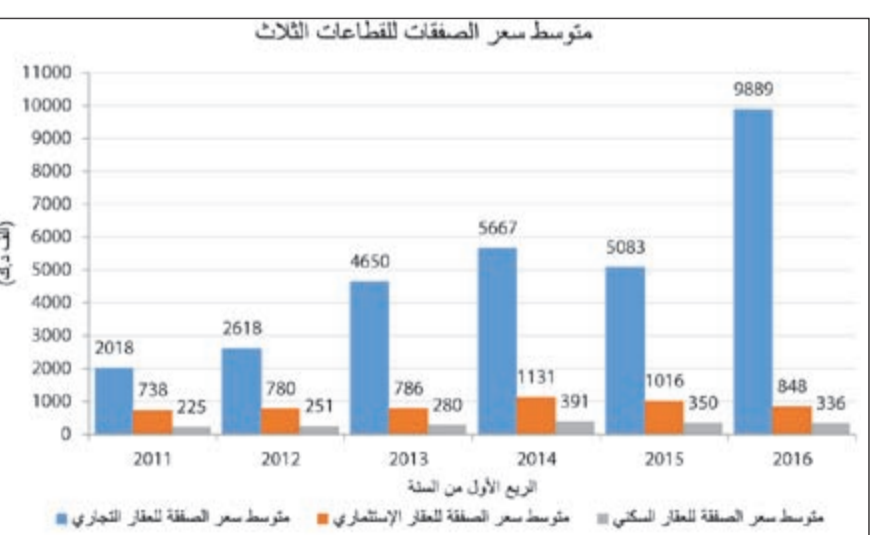
العقار الخاص تصدر السوق بأخر 6 سنوات.. والتجاري نجم 2016

بمتوسط سعر 738 ألف دينار للصفقة. أما فيما يتعلق بالعقار التجاري فيمكن القول إن من المتابعين، حيث وصل إلى أعلى مستوياته في الربع الأول من هذا العام كما أشارت توقعاتنا السابقة، حيث بلغ إجمالي قيمة التداولات للربع الأول لهذه السنة 2016 ذروته بقيمة 178 مليون دينار، فيما بلغ أعلى متوسط سعر للصفقة نحو 9,89 مليون دينار، بالإضافة إلى أعلى سعر صفقات بلغت 35 صفقة، علماً بأن القطاع العقاري كان في أدنى مستوى له كمتوسط قيمة للصفقة في الربع الأول لسنة 2011، حيث بلغت القيمة مليوني دينار، وكان أقل عدد صفقات لهذا القطاع في الربع الأول لسنة 2012 حيث بلغت 16 صفقة.

أما بالنسبة للعقار الاستثماري، فقد بلغت الذروة في قيمة التداول وعدد الصفقات في الربع الأول لسنة 2014، حيث بلغ 612 مليون دينار، وأعلى متوسط سعر للصفقة وصل إلى سبعة ملايين دينار للصفقة الواحدة، بينما سجل العام 2016 أدنى مستوى له كقيمة وعدد صفقات، حيث بلغ حجم التداول 275,452 مليون دينار لإجمالي 325 صفقة. ومازال سعر العقار الاستثماري متماسكاً، حيث كان متوسط سعر الصفقة 848 ألف دينار في الربع الأول لهذه السنة 2016، فلو رجعنا 3 سنوات إلى الوراء في 2013، لوجدنا أن متوسط سعر الصفقة للربع الأول كان 786 ألف دينار، وفي 2012 بمتوسط سعر 780 ألف دينار، بينما سجل 2011 أدنى مستوى تداول

2012 صفقة سكنية، بمتوسط 251 ألف دك للصفقة، فيما جاء في المرتبة الثانية الربع الأول لسنة 2014، حيث بلغت قيمة التداول 495,7 مليون دينار، ووصل العقار السكني إلى ذروة صعوده السعري، حيث بلغ أعلى متوسط سعر للصفقة 391 ألف دينار، أما في الربع الأول من هذا العام 2016، فقد بلغ حجم التداول 282,8 مليون دينار لإجمالي 842 صفقة. مع العلم أن متوسط السعر للصفقة مازال مرتفعاً بقيمة 336 ألف دينار للصفقة الواحدة.

طرات على حركة التداولات خلال تلك الفترات وأهم ما يميز كل ربع أول من كل سنة وكذلك الفروقات ومحتوى حصد سوق العقار السكني خلال السنوات الماضية لقب (نجم العقار)، فبعد شح التوزيعات الحكومية وتراكم الطلبات الإسكانية، وتخصيب البيئة لدعم شراء العقار السكني من بعض البنوك عن طريق التمويل (الإجارة أو المراجعة العقارية) شهد هذا القطاع ثورة في حجم التداولات، إلى جانب ثورة أخرى في الفترات السعريّة. فبمقارنة ثورة في حجم التداولات، إلى جانب ثورة أخرى في الفترات السعريّة. فبمقارنة ثورة في حجم التداولات، إلى جانب ثورة أخرى في الفترات السعريّة. فبمقارنة ثورة في حجم التداولات، إلى جانب ثورة أخرى في الفترات السعريّة.



التداولات العقارية خلال الربع الأول للسنوات الست الماضية وهي (2011، 2012، 2013، 2014، 2015، 2016) مع إجراء مقارنة بالتغيرات التي

فيها، حتى يساعده ذلك على تحديد مساره واتخاذ القرارات المناسبة. مكتب أحمد الأحمد العقاري أعد دراسة تناولت حركة

شهد سوق العقار الكويتي خلال السنوات الست الماضية تغيرات جذرية من حيث أسعار العقارات وكمية التداول، بعد أن أصبح العقار هو الوجهة الرئيسية للمستثمرين. فبعد أن فقد الكثيرون الثقة في بورصة الكويت بعد الخسائر الكبيرة التي تكبدوها، وبعد التوزيعات المتدنية التي أصبحت توزعها الشركات المدرجة، إضافة إلى تدني مستويات فوائدها الوافدة البنكية، تركز جيل ملك رؤوس الأموال على القطاع العقاري. ومن هذا المنطلق أصبح من الضروري لكل راغب أو متابع للسوق العقاري أن يقرأ التاريخ مدعماً بالأرقام والإحصائيات، حتى يتسنى له تحديد أهم سمات أو صفات حركة التداول للسوق الذي يرغب بالتملك والاستثمار