

أعرب العضو المنتدب لمجموعة «توب اكسبو» لتنظيم المعارض والمؤتمرات وُلد القدومي عن تفاؤله بالعام الجديد 2017، متوقعا أن يكون أفضل حالا من عام 2016، لاسيما في ظل الاتفاق النفطي الأخير ومؤشرات تغير الخطاب الأميركي، مشيرا في هذا الصدد إلى أن الربع الأول من 2017 سيكون ربعا فاصلا في تحديد مسيرة العام المقبل والأعوام التي ستليه. وتوقع القدومي خلال حواراه مع «الانباء» أن يشهد العام 2017 عودة المستثمر الجاد إلى الاستثمار الحقيقي في العقار، والذي يقصد به ذلك الاستثمار الذي يقدم عائدا منطقيا وارتفاعا طبيعيا، وليس ذلك الاستثمار الذي يعطي مردودا كبيرا من دون أي منطق، وإن كان الموضوع بحاجة إلى القليل من الصبر بعد أن تأثر السوق العقاري بذلك خلال السنوات الماضية، لافتا إلى أنه يجب على الشركات العقارية أن تعيد صياغة أولوياتها وعلاقتها مع المعارض العقارية ومع الجمهور، وأن تبدأ بحملة تثقيف وتوعية لعملائها، خاصة فيما يتعلق بالعوائد الاستثمارية المتعلقة بالعقار. وقال إن الأحداث السياسية والاقتصادية التي شهدها دول المنطقة والعالم جعلت الحالة النفسية لمواطني المنطقة العربية قلقة ومتربعة، وأن هذه الحالة لم تؤثر على قطاع العقار فحسب بل أثرت على مختلف القطاعات الاقتصادية في المنطقة، حيث تأثر قطاع الأثاث والسيارات والتجزئة بل حتى قطاع المطاعم أصبح يعاني الركود والترقب، خاصة أن فترات الترف والرفاهية أصبحت تتلاشى شيئا فشيئا، حيث أصبح المواطن والمقيم يبحث عن احتياجاته الحقيقية فقط، وفيما يلي تفاصيل الحوار:

طارق عرابي

## العقار لا يزال الاستثمار الآمن حتى في الظروف الحالية

# القدومي: متفائلون ع

صحيح عما قريب غير قادر على الوفاء بالتزاماته بالمشاركة في مجموعة كبيرة من المعارض على مدار العام، وبالمناخية ومن خلال دراستي لحالات المعارض العقارية في الكويت كنت قد أجريت مؤخرا اتصالات عشوائية مع نحو 100 عميل من زوار المعارض، وسألته عن رأيهم في المعارض العقارية فكان ردهم أن المعارض أصبحت مكررة ومملة، وهذا يعني أن التكرار خلق حالة من الملل لدى الجمهور الكويتي الذي فضل مقاطعة هذه المعارض والعزوف عن زيارتها بعد أن أصبحت لا تقدم أي جديد، كما أن الدورة التسويقية للمشاريع العقارية قد اختلقت، فقبل العام 2008 كانت دورة تسويق المشروع لا تتجاوز الـ 6 أشهر، بينما أصبح اليوم تسويق المشروع الواحد يستغرق 2 إلى 4 سنوات، فـ 90٪ من الشركات المشاركة بالمعارض هي نفس الشركات، وبنفس المشاريع، بينما لا تتجاوز الشركات والمشاريع الجديدة 10٪ من نسبة أي معرض عقاري.

لقد خلقت كثرة المعارض العقارية حالة من الضجر واللامبالاة وعدم الاهتمام، على الرغم من أن جميع المعارض العقارية في الكويت قامت بالدور المطلوب منها من حملات إعلامية وإعلانية كبيرة جدا في مختلف وسائل النشر من صحافة وإعلانات طرق وإعلانات باصات ووسائل التواصل الاجتماعي، ما يعني أن الخلل ليس في المعرض وإنما يتفوق العرض على الطلب في هذا الجانب. وهنا يجب الإشارة إلى أن دبي التي تمتلك العديد من المشاريع العقارية وعدد مطوري العقار فيها كبير وتطرح كل فترة مجموعة كبيرة من المشاريع لا تنظم سوى معرضين عقاريين سنويًا وتستقطب زوارا من المنطقة ومختلف دول العالم، وكذلك الحال في البحرين وقطر وعمان التي ينظم فيها معرض أو معرضان سنويًا.

أين دور وزارة التجارة في هذا الجانب؟  
● في الحقيقة انه لأول مرة في تاريخ المعارض تقوم وزارة التجارة بوضع أسماء شركات ممنوعة من المشاركة في المعارض، وهذا أمر إيجابي، لكن المرفوض هو التصريحات غير المسؤولة التي أصبحت تقلل من قيمة وأهمية صناعة المعارض العقارية في الكويت.

علما أن كل الشركات التي تشارك في المعارض العقارية هي شركات قائمة ومعروفة ولها مقارها المرخصة من الجهات الرسمية، فإذا كانت هذه الشركات عليها مخالفات فلماذا لم يتم إغلاقها ومنعها من العمل في هذا المجال؟  
نعم هناك شركات خرجت عن المألوف بعد أن دخلت إلى قطاع الاستثمار المالي باسم العقار وأصبحت تقدم عوائد عالية جدا حتى أنها نجحت في استقطاب رأس مال كبير من السوق المحلي لما هو مفروض صرفه سنويا للتداولات العقارية، حيث

اصل دخله، ولا شك أن ذلك تسبب في خلق أزمة حقيقية في معظم دول المنطقة. وما توقعاتك للعام 2017؟  
● حقيقة أنني متفائل جدا بالعام الجديد 2017 وأنه سيكون أفضل حالا، لاسيما في ظل الاتفاق النفطي الأخير ومؤشرات تغير الخطاب الأميركي للمنطقة، وبالتالي فإن الربع الأول من 2017 سيكون ربعا فاصلا من تحديد مسيرة العام المقبل والأعوام التي ستليه. وإطلاقا من سعة رؤسنا الكريم ﷺ «تفاءلوا بالخير تصدوه»، لذا فإن علينا أن نتفائل دائما حتى نجد الخير أمامنا، خاصة أن حسن الظن بالله هو التفاؤل بالأفضل، لذا فإننا يجب أن نكون متفائلون بالعام 2017.

وخاصة خلال الربع الأول من العام الذي ستنتضح فيه الرؤية بشكل أكبر، حيث نأمل أن تكون المنطقة من طريقها للتعايف من أوضاعها الحالية، بعد استقرار أسعار النفط ومؤشرات حل العديد من الأزمات العالقة في المنطقة.

تتوقع أن يعود المستثمر الجاد مع 2017 إلى الاستثمار الحقيقي في العقار، والذي يقصد به ذلك الاستثمار المنطقي وارتفاعا طبيعيا، وليس ذلك الاستثمار الذي يعطي مردودا كبيرا من دون أي منطق، لكن الموضوع بحاجة إلى القليل من الصبر بعد أن تأثر السوق العقاري بذلك خلال السنوات الماضية، وعلى الشركات العقارية أن تعيد صياغة أولوياتها وعلاقتها مع المعارض العقارية ومع الجمهور، ولتبدأ هذه الشركات بحملة تثقيف وتوعية لعملائها، وعلى كل إنسان أن يتحمل مسؤولية التثقيف من موقعه، خاصة فيما يتعلق بالعوائد الاستثمارية المتعلقة بالعقار.

كيف تقمّ وضع المعارض العقارية خلال 2016؟

● لقد شهد العام 2016 تنظيم نحو 20 معرضا عقاريا تقريبا، وهو رقم كبير جدا ومبالغ فيه، إذ بحسب المنطق يجب ألا يكون العدد بنفس هذا المعدل، لأن كثر الشيء يبخره قيمته وحقه، ففي السابق كان عدد المعارض العقارية محدودا وكان الجمهور يتربح هذه المعارض، لذا كنا نجد أن المعارض العقارية في السابق كانت صغيرة لكن أعداد زوارها كبير، واليوم أصبحت المعارض العقارية كبيرة وكثيرة لكن زوارها قلائل.

وأنا أعتقد أن النصف الثاني تحديدا من 2016 شهد ترجعا ملحوظا وكبيراً من حيث عدد الزوار، بمعنى أن أفضل المعارض العقارية وأكبرها لم تستقطب ثلث عدد الزوار التي كان يمكنها أن تجتذبه في الوضع الطبيعي، ومن المؤكد القول أن هذا الأمر قد أثر سلبي على أداء الشركات العقارية وعلى وضع عمليات التسويق، الأمر الذي خلق حالة من التدهور سواء لدى الشركات العقارية أو الجمهور. فعلى صعيد الشركات العقارية، فإن البعض منها

عددا كبيرا منهم إلى الاحتفاظ باموالهم النقدية، لكن هذه المرحلة النفسية عادة ما تأخذ وقتها ثم تنتهي.

هل هذا هو السبب في تراجع أسعار العقارات حول العالم؟

● العقار بشكل عام تراجع في كل دول العالم بما فيها الكويت، ففي الوقت الذي يعتبر الطلب على العقار في الكويت مرتفعا بشكل كبير، فإن الإحصائيات والتقارير العقارية الصادرة عن البنوك أو إدارة التسجيل العقاري بوزارة العدل قد سجلت تراجع ملحوظا في التداولات العقارية، وهذا مرده إلى ارتفاع أسعار العقار في الكويت، حيث يبلغ الحد الأدنى لتملك بيت في الكويت نحو نصف مليون دينار، وبالإضافة إلى عدم توافر المعروض الكافي للعقار السكني والذي أزداد الطلب عليه من شريحة كبيرة من المواطنين والمستثمرين ولا شك أن هذا الأمر هو الذي أدى إلى تراجع حجم الصفقات العقارية خلال العام 2016 بنسبة تراوحت بين 25 و30٪، وهذا أمر ليس سهلا على دولة مثل الكويت تقوم على النفط والعقار.

لذا فيمكن أن تتأثر القوة الشرائية لدى شريحة كبيرة من المواطنين بعد تراجع الحوافز التي كانت تمنح لموظفي عدد من القطاعات وعلى رأسها النفط أو الكوبتية أو عدد من قطاعات الدولة الحيوية، ناهيك عن تراجع الأرباح والتوزيعات النقدية التي كانت تدرها أسهم الشركات المدرجة على مساهميتها، كل ذلك جعل حركة السيولة الحالية داخل السوق ليست على المستويات السابقة نفسها، ما أدى إلى تراجع طفيف في الأسعار بالنسبة لدولة مثل الكويت، وربما تراجع أكبر في دول أخرى، لاسيما أن المسألة مسألة عرض وطلب.

وكما هو معروف فإن عمليات التوفير المنطقية من الدخل كانت تدور حول معدل 20٪ من إجمالي الدخل، بينما أصبحت المعادلة عكسية اليوم، حيث أصبح الشخص يفكر في توفير حتى 80٪ من

حيث تسعى بعض الأجنحة المتطرفة في تلك الدول إلى القيام بنفس خطوة بريطانيا المتعلقة بالخروج من الاتحاد، وكذلك المحاولات التي قام بها ترامب أثناء حملته الانتخابية في السباق الرئاسي، والتي كان يهدف من ورائها إلى استعلاء المسلمين والتعامل مع المنطقة العربية كل بأسلوب البلطجة و«الخواوة» أي جباية الضرائب بشكل إجباري.

كل هذه العوامل وغيرها جعلت الحالة النفسية لمواطني المنطقة العربية قلقة ومتربعة، ولا شك أن هذه الحالة لم تؤثر على قطاع العقار فحسب بل أثرت على مختلف القطاعات الاقتصادية في المنطقة، حيث تأثر قطاع الأثاث والسيارات والتجزئة بل حتى قطاع المطاعم أصبح يعاني من الركود والترقب، خاصة أن فترات الترف والرفاهية أصبحت تتلاشى شيئا فشيئا، حيث أصبح المواطن والمقيم يبحث عن احتياجاته الحقيقية فقط.

وبالطبع فقد انسحب هذا الأمر على القطاع العقاري، حيث وجدنا أن هناك ترجعا كبيرا جدا في نسبة المبيعات في 2016، حيث أصبحت المبيعات بالحد الأدنى أو حتى دون الحد الأدنى في بعض الدول، وإن كان هناك تفاوت في نسبة التراجع على الطلب العقاري من دولة لأخرى.

لكن مع كل ذلك لا يزال العقار هو الاستثمار الآمن حتى في مثل الظروف الحالية، لكن واقع الحال يقول إن قيمة العقار في بعض الدول سجلت خسائر بقدرة للمشتري من خارج الدولة كما في تركيا وبريطانيا ومصر، لكن هذه الخسائر ليست محقة مادام مالك العقار لم يبعه، لكن من يشتري اليوم في تلك الدول هو الراجح، والبايع هو الخاسر بسبب فرق العملة، خاصة أن سعر الصرف حاليا في تلك الدول الثلاث هو لمصلحة المشتري وليس لمصلحة البائع، لذا فمن غير المنطقي بيع العقار في أي من الدول الثلاث المذكورة أعلاه ولا ننصح بذلك مطلقا. خلاصة القول أن ما حدث بالمنطقة حاليا أثر على توجهات وعقول الناس ودفع

## 2016 شهد تنظيم 20 معرضاً عقارياً وهو رقم كبير جداً

## أفضل المعارض العقارية لم يستقطب ثلث عدد الزوار الطبيعي

## تتوقع عودة المستثمر الجاد مع 2017 للاستثمار الحقيقي في العقار

## تراجع أسعار النفط انعكست على مختلف القطاعات

كيف تقم أداء القطاع العقاري في 2016؟  
● ليس هناك أدنى شك أن العام 2016 كان عاما ممتلئا بالأحداث والمتغيرات سواء الاقتصادية أو السياسية أو الأمنية بالمنطقة، سواء من حيث استمرارية الحروب في اليمن وسورية والمشاكل في العراق وليبيا وغيرها. ولا شك أيضا أن تراجع أسعار النفط كان أحد أهم الأحداث التي انعكست بشكل كبير على مختلف القطاعات الاقتصادية في المنطقة، حيث وجدنا تراجع المحوظ في مصارييف الحكومات على مشاريع التنمية والبنى التحتية، لاسيما لدى دول الخليج التي تعتبر من الدول الغنية التي أصبحت تعيش مراحل التثقف وترفع الدعم عن العديد من السلع وتنادي بضرورة تخفيف الصرف السابق.

كذلك شهد العام 2016 تراجعاً في الحوافز والامتيازات والعطاءات التي كانت تقدم لبعض الموظفين في بعض قطاعات الدولة، ما أدى إلى تراجع في السيولة والإنفاق لدى شريحة كانت معروفة بقدرتها المالية المرتفعة، ناهيك عن أن الشركات المساهمة والاستثمارية والمالية الكبرى مرت بمشاكل أدت إلى عدم تحقيقها أرباحا المرجوة، مما خلق شحاً إضافياً في السيولة بالسوق الكويتي.

وليت الأمور اقتصر على ذلك، بل شهد العام كذلك تلك المشاكل التي مرت بها مصر ودول المغرب العربي، والوضع التركي الذي حدث بعد محاولة الانقلاب وتراجع العملة التركية، وما تبعه من محاولات ومؤامرات خفية وغير واضحة المعالم لإقحام تركيا في هذه الصراعات والنزاعات ومحاوله جرها إلى أن تكون محطة للإرهاب وإضعاف وضعها الاقتصادي والتنموية فيها، كما شهد العام نفسه الموافقة على طلب خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي وتبعاته ومدى تأثير ذلك على اقتصاد بريطانيا والاقتصاد الأوروبي بشكل عام، بالإضافة إلى عدم وضوح السياسات في بعض دول الاتحاد الأوروبي،



## الشركات غير الملتزمة لا تتعدى 10 بالألف

وأكد القدومي أن هناك إيجابيات كثيرة للشركات العقارية الملتزمة التي قامت ببيع عقارات وتسليمها في مواعيدها للملاك من دون أي مشاكل، وبالمقابل هناك سلبيات لدى بعض الشركات غير الملتزمة، لكن إذا ما أخذنا نسبة غير الملتزم إلى الملتزم فإن النسبة ستكون بسيطة جدا ولا تتجاوز 10 بالألف، فلماذا تطغى السلبيات على الإيجابيات؟، ولماذا يتم التركيز على نشر السلبيات أكثر من إبراز الإيجابيات؟  
وبينما أيد القدومي ضرورة قيام إدارة حماية المستهلك بوزارة التجارة والصناعة بتعزيز إجراءات حماية المستهلك، فإنه دعا في الوقت نفسه إلى حماية الشركات العقارية نفسها وعدم التعامل معها وكأنها منهم، داعيا إلى معاملة الجميع (بائع ومشتري) ضمن مسطرة واحدة تقوم على مبدأ الحماية والإنصاف والثقة، وعدم محاباة جهة على حساب أخرى، فالشركة والعمل مكلان لبعضهما بعضا والتجارب الناجحة بينهما كبيرة.

## احذروا العوائد غير المنطقية

رحب القدومي بالدور الكبير الذي تلعبه وزارة التجارة حاليا في التشديد والرقابة على العوائد الاستثمارية التي تطرحها بعض الشركات العقارية في السوق المحلي سواء من خلال المعارض أو حتى من خلال الإعلانات المسومة والمقروءة، التي وصفها بأنها عوائد غير منطقية، مشددا على ضرورة توعية الجمهور بأخذ الحيطة والحذر من الشركات التي تطرح عوائد كبيرة لا تتناسب مع حجم الاستثمار، مؤكدا في الوقت نفسه أنه لا يوجد استثمار حقيقي يعطي عوائد تصل إلى 20 أو 30 أو 50٪، وأن ما يطرحه البعض في هذا الخصوص ليس إلا أسلوبا لاستغلال المستثمرين واكل أموالهم بالباطل والعقار بريء من ذلك.

## تطوير أداء موظفي الرقابة

قال القدومي أن موظفي الرقابة في الجهات الحكومية بحاجة إلى تدريب وتوجيه، خاصة بعد أن فوجئنا بممثل بلدية الكويت مثلا يطالبنا بالتراخيص الإعلانية الخاصة بالشركات لوحات العرض داخل قاعة المعرض، علما أنني أعمل في مجال تنظيم المعارض منذ 25 عاما ولم أسمع يوما بمثل هذا الأمر.  
في الوقت نفسه، اقترح القدومي أن تقوم شركات تنظيم المعارض والشركات العقارية بتنظيم رحلات دورية لموظفي الرقابة إلى الدول التي بها كم هائل من المشاريع العقارية لإطلاعهم على طبيعة تلك المشاريع على أرض الواقع والتأكد من جدية الشركات العقارية الكويتية ومصداقيتها في هذا الخصوص، على أن تتحمل شركات تنظيم المعارض والشركات العقارية نفقات هذه الرحلات التي ستعكس آثارها على مصداقية جميع العاملين في السوق الكويتي من الشركات الجادة والملتزمة.



المعارض تستقطب شرائح متنوعة لا نريد فقدانها بسبب زيادة المعارض