

خدمة متخصصة أسبوعية  
لقطاع العقار

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



# عقار

600 ألف دينار سعر القسيمة والمتر التأجيري يبدأ من 6 دنائير

## «أسواق القرين».. قصة عقارية تتجاوز الركود



### المنطقة تضم

27 نشاطاً تجارياً



### التداولات

على أراضي

### وقسائم المنطقة

لم تتوقف

رغم الركود

بتاريخ 2000/1/17 صدر قرار المجلس البلدي رقم م.ب.أ/24/12/2000 بالموافقة على طرح مشروع تطوير المنطقة الصناعية الخدمية غرب أبو فطيرة على القطاع الخاص، تلك المنطقة التي أصبحت تحتل اليوم مكانة مميزة بين عدد من مناطق جنوب الكويت، لما تقدمه من خدمات ومرافق تهم شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين في عدد من المناطق السكنية القريبة منها وهو ما دفع «الانباء» لإجراء تقرير حولها. المنطقة التي اشتهرت مؤخراً تحت اسم «أسواق القرين» حظيت باقبال كبير من قبل الشركات والمستثمرين والأفراد على حد سواء، خاصة أنها تضم بين ثناياها 27 نشاطاً تجارياً مختلفاً، جذبت مختلف شرائح وطبقات المستثمرين، خاصة إذا ما عرفنا أن أسعار المتر التأجيري فيها تتراوح ما بين 6 و30 ديناراً للمتر (على حسب الموقع والمساحة والنشاط التجاري). ولعل موقعها الجغرافي

بالقرب من عدد من المناطق السكنية المكتظة والممتدة على طريق الملك فهد بن عبدالعزيز السريع جعلها قبلة للعديد من سكان تلك المناطق والذين يقدرون بعشرات الآلاف. كما جعل منها أرضاً خصبة للاستثمار والتداول العقاري بالنسبة لعدد من الشركات العقارية والمستثمرين الذين يتداولون القسيمة هناك بسعر 600 ألف دينار

### طبيعة الأنشطة التجارية

- الألبسة التنظيمية
- للمنطقة تتضمّن
- 27 نشاطاً تجارياً مسموحاً
- بها جاءت على النحو التالي:
- بيع وتأجير السيارات
- قطع غيار السيارات
- زينة للسيارات
- مصيغة
- مطبخ مركزي للولائم
- مطعم
- مطعم ومقهى
- مطبعة
- دعائية وإعلان
- خطوط ورسم
- خياطة
- حلاق
- صرافة
- بيع وتصلح الاجهزة
- الكهربيائية
- بيع وتصلح الاجهزة
- الاكترونية
- فحص فني للسيارات
- تأمين سيارات
- أصباغ سيارات
- ديكور
- تجهيزات غذائية
- بيع وتصلح الهواتف
- مواد انشائية
- بقالة
- بيع وتصلح أجهزة الكمبيوتر
- فطائر ومعجنات
- سوق مركزي
- بيع وتصلح الادوات الصحية

أن أثبتت أنها قادرة على خدمة وتلبية احتياجات عدد كبير من قاطني المناطق المحيطة بها وهي مناطق عديدة ومتنوعة. كما وأنها تتمتّع بأنها مكتملة الخدمات والبنية التحتية، فضلاً عن تصميمها الداخلي المميز، ومدخلها ومخارجها العديدة والموزعة بشكل يضمن انسيابية الدخول والخروج والحركة المرورية داخل المنطقة وخارجها.

ويضيف أن من ضمن عناصر الجذب الأخرى في هذه المنطقة هي توفيرها لجميع متطلبات المواطنين والمقيمين الرئيسية، حيث تجدد فيها الأسواق المركزية الكبرى، والمحلات التجارية المختلفة والمتنوعة، إلى جانب عدد من المرافق الحكومية المهمة التي من بينها مبنى المحافظة، وإدارة شؤون الإقامة، والمستوصف، وأقصر البنوك، إلى جانب المطاعم والمقاهي وصالونات الحلاقة وغيرها.. ويرى عدد من المراقبين العقاريين أن المنطقة تعتبر من المواقع التجارية الباعثة التي ما زالت تحظى باقبال كبير من قبل المستثمرين، إذ إن التداولات على أراضي وقسائم المنطقة لم تتوقف، حتى في ظل الظروف الحالية التي يتخللها ركود اقتصادي عام، بل إن المنطقة لم تشهد إخلاء أي من محالها التجارية خلال الفترة الأخيرة، علماً بأن عدداً لا بأس به من الشركات قد تملكت في تلك المنطقة، ما يؤكد على جدوى الاستثمار فيها (بحسب قول هؤلاء المراقبين).

Instagram & Twitter  
@AlAhmadRealEst  
**أحمد عبد الحكيم الأحمد**  
**رأي عقاري**  
**راحت الكلمة!**

يعاني سوقنا العقاري اليوم كثيراً... ليس بسبب أمور اقتصادية أو أي أمور أخرى متعلقة بعرض وطلب، أو بسبب عقار نازل وصاعد. اليوم السوق يعاني من تلاشي المصداقية، ويعاني من التحايل بشكل مخيف جداً والاستخفاف بالسماسة، واليوم أيضاً افتقرنا في سوقنا إلى الأخلاقيات التي اعتاد عليها الكويتيون في البيع والشراء خصوصاً في العقار. في الحقيقة نستقبل الكثير من الاتصالات في مكتبنا بشكل يومي، سواء من عملاء يرغبون في بيع أو شراء عقار، أو ممن يبحثون عنه. فإذا كان المتصل يرغب في عرض عقاره بهدف البيع، وبما أننا لا نعلم ما يدور في نفس المتصل، هل فعلاً يريد بيع ذلك العقار، أم مجرد يرغب في معرفة سعر عقاره فقط. فيحسن نية نقوم بدورنا بأخذ كافة تفاصيل العقار والتأكد منها، ومن ثم نقوم مباشرة بتسويقه حسب ما نراه مناسباً. ولكن مع الأسف هناك كثير من أصحاب العقارات لا يستوعبون حجم المجهود، الذي يبذله السمسار لتسويق ذلك العقار، أو كم يصرف السمسار (من جيبة الخاص) لإيجاد المشتري. فعندما نحصل على المشتري الجاد، نقوم بالاتصال بالبايع (مالك العقار)، ونقدم له السعر الذي وصل إليه عقاره، راغبين في إتمام الصفقة. ولكن نفاجا بأن الذي يريد بيع عقاره بالأمس وبيع علينا يومياً، يخفتي فجأة ولا يقوم حتى بالرد على المكالمات، أو يكتبني بإرسال رسالة نصية مكتوب فيها «أخوي أنا هونت... ماني بايع عقاري». من ناحية أخرى، بالنسبة للمشتري، يتردد على المكتب كثيراً للحصول على سعر يرغبه، لشراء عقار معروض لدينا، أو يقوم بالاتصال أيضاً بشكل مستمر وبيع بشكل كبير، وعندما تأخذ موافقة البائع، أيضاً يخفتي ويقول «أنا هونت بصراحة». الأمر المحزن أيضاً، أن نجد البائع يخفي على السمسار سلبات أو مشاكل العقار، على سبيل المثال... لا يذكر وجود النزاعات بين الورثة أو الشركاء في العقار إن وجدت، أو وجود قضايا قائمة. فيعتقد أن الحل هو الهروب من الواقع، وعرض العقار دون الاكتراث للتبعات الخطيرة، التي ربما تعطل تحويل العقار لسنوات في بعض الأحيان. ساستشهد بحادثة حقيقية حصلت معي شخصياً، عميل (مشتري) استمر في الاتصال طوال فترة الإجازة، ويقوم بالإلحاح لإتمام صفقة بسعر معين، وعندما حصلت على السعر المطلوب، طلب مني المشتري صورة من وثيقة العقار والبطاقات المدنية للمالك، لعمل شيك مصدق بأسمائهم، وفي يوم الأحد الذي يلي الإجازة، اتصل على المشتري صباحاً، وقال: أنا في طريقك للبنك لعمل الشيك المصدق، وبعدها نحاول التواصل معك ولكن بلا جدوى، وإلى يومنا هذا، لم أر أو أسمع صوت هذا الشخص (الخفتي). من المحزن أن مشتري أو بائع العقار في الكويت، لا يعلم حجم وضخامة مبلغ الصفقة، فأحياناً أشعر وكأنهم يريدون بيع «قلم سعره نصف دينار». وأن قرار البيع والشراء بالإمكان التخلي عنه بكل سهولة. في النهاية أود أن أقول... إننا فعلاً نفتقر اليوم إلى تجار الكويت الحقيقيين، الذين اشتهروا بالأمانة والصدق، واحترام الوعد والكلمة، كما نكر في المثل الكويتي القديم (بعثت... شريت شريت).. لذا أقول لكم «راحت الكلمة».

### 26٪ تراجعاً في التداولات العقارية بأول 3 أسابيع بالعام

واصل مؤشر التداولات العقارية تراجعاً خلال الأسابيع الثلاثة الأولى من العام الحالي 2017 مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي وذلك بحسب البيانات التي أظهرتها مؤشرات التداول العقاري لدى إدارة التسجيل العقار والتوثيق بوزارة العدل، حيث تم تداول 247 عقاراً في كل القطاعات العقارية بقيمة إجمالية بلغت 121,2 مليون دينار خلال الأسابيع الأولى من العام، مقارنة بـ 294 عقاراً خلال الفترة نفسها من العام 2016 بلغت قيمتها آنذاك 163,1 مليون دينار، ما يعني تراجعاً بواقع 41,9 مليون دينار بما نسبته 26٪ انخفاضاً في قيمة التداولات و16٪ تراجعاً بأعداد العقارات. ومنذ بداية العام الحالي وحتى 19 يناير الجاري، تم تداول 156 عقاراً خاصاً بقيمة 50,9 مليون دينار مقارنة بـ 181 عقاراً بقيمة 65,3 مليون دينار في الفترة نفسها من 2016، فيما تم تداول نحو 80 عقاراً استثمارياً خلال الأسابيع الثلاثة الأولى من 2017 بقيمة 38,9 مليون دينار، مقارنة بـ 77 عقاراً استثمارياً في الفترة نفسها من 2016 بقيمة إجمالية بلغت آنذاك 66 مليون دينار. لكن تداولات العقار التجاري خلال الأسابيع الثلاثة الأولى من 2017 كانت أفضل من الفترة نفسها من العام الماضي حيث جرى تداول 9 عقارات تجارية بقيمة 20,2 مليون دينار مقارنة بـ 5 عقارات في الفترة نفسها من العام الماضي بقيمة 27,7 مليون دينار.

## عبد العزيز الدغيشم: عاصرت «الجيل الذهبي» وتعلمت المهنة على أيديهم

### ذكريات عقاري



عبد العزيز الدغيشم

يروى الخبير والمقيم العقاري عبدالعزيز الدغيشم ذكرياته مع العقار في الكويت فيقول «بدأت في هذا المجال منذ أكثر من 32 سنة، حيث ورثت هذه المهنة عن والدي دغيشم الدغيشم، رحمه الله، الذي عمل في هذا المجال منذ منتصف القرن الماضي، حيث كان يملك مكتباً عقارياً في سوق التجار آنذاك». عندما صغيراً اختلطت بكبار تجار العقار الذين كان بعضهم لا يعرف القراءة والكتابة في ذلك الوقت، حيث كنت أجلس معهم لأقرأ لهم الصحف والخطابات التي تصلهم واتعلم منهم هذه المهنة التي أحببتها منذ ذلك الوقت.

بدون وجود عقد، وهي الأمور التي أصبحنا نفتقدها في أيامنا هذه في الكثير من الأحيان. كانت عملية البيع والشراء تتم بسرعة تامة بين البائع والمشتري والسمسار ولا أحد يعرف البائع والمشتري الا بعد أن تتم الصفقة وتنتهي، بينما أصبح البيع والشراء اليوم عبارة عن فخر ومباهاة، حيث يتباهى البعض بشراء عقار معين بمليون دينار أو أكثر في كل مكان. السوق العقاري اليوم لم يعد فيه احترام، كما أنه أصبح يحتفظ بالدخلاء الذين اضروا بالسوق، كما إن الترويج للعقار قد أصبح في كل مكان سواء عن طريق الصحف أو المجلات الاعلانية أو المواقع الالكترونية بشكل أساء للمنتج العقاري الذي أصبح يتداول في كل مكان بعد أن كان المنتج العقاري شخص كبير في السن مختلط اياه بصوت عال «أنت بوسعود» فأجابته نعم،

ويستذكر الدغيشم بعض المواقف الطريفة والمرحة التي وقعت له أثناء عمله فقال إنه بينما كان يجلس في مكتبه في أحد الأيام دخلت عليه امرأة فظن أنها «شحايدة» فمد يده في جيبه ليخرج لها شيئاً يسيراً، فإذا بها إحدى زبائنه من اللاتي يملكن مجموعة كبيرة من العقارات فوق في موقف محرج للغاية تصعب معه عرقاً. موقف آخر يستذكره الدغيشم عندما دخلت عليه سيدة أخرى كبيرة في السن اتفق معها على شراء عقار، حيث أحضرت معها عربون الشراء والبالغ 20 ألف دينار «كاش» بدلا من الشيكات، الأمر الذي وضعه في أراج أمام زبائن مكتبه الذين يراقبونه وهو يحصي هذا المبلغ الكبير. موقف ثالث يستذكره الدغيشم عندما دخل عليه شخص كبير في السن مخاطباً اياه بصوت عال «أنت بوسعود» فأجابته نعم،

ومن خلال معاصرتي لوالدي، رحمه الله، وأصدقائه التجار الذين يوصفون بانهم «الجيل الذهبي» تعلمت منهم الصديق والأمانة والالتزام