

صحة متخصصة أسبوعية
تتمتع بقطاع العقار

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

عقار

أكدوا على ضرورة تحرير الأراضي وإلغاء القانون رقمي 8 و 9 لسنة 2008 عقاريون: العقار السكني بعيد المنال بسبب الاحتكار ومحدودية الأراضي وإيقاف التمويل

من الواضح أن تملك المواطن الكويتي لعقاره السكني دون الاعتماد على الحكومة بات أمراً صعباً للغاية، لاسيما في ظل استمرار ارتفاع أسعار الأراضي والعقارات السكنية، على الرغم من الهبوط الذي شهدته الأسعار خلال السنتين الأخيرتين، والتي انخفضت معها أسعار بعض المناطق الخارجية بنسبة وصلت إلى أكثر من 20٪.

فإذا عرفنا أن قطعة الأرض التي تبلغ مساحتها 400 متر في «أبو فطيرة»، ما زالت تباع بسعر 190 ألفاً، فيما لا يقل سعر البيت عن 300 و350 ألف دينار، فكيف يمكن للمواطن الشاب أن يملك بيتاً إذا كان مصدر دخله الوحيد هو راتبه وراتب زوجته؟!

وفي هذا الخصوص، تحدث عدد من أصحاب الخبرة والاختصاص في هذا المجال، مشيرين إلى أن الحل الرئيسي لمساعدة الشباب في تملك عقارات سكنية يتمثل في تحرير الأراضي السكنية، وإلغاء القانونين العقاريين رقمي 8 و 9 لسنة 2008، وتعديل بعض قوانين البلدية ليتم السماح بالفوز للأراضي إلى مساحات أقل، بالإضافة إلى فتح المجال أمام البنوك المحلية لتمويل المواطنين الباحثين عن السكن.

بداية، قال المستثمر العقاري سعود الأيوب، إن المواطن الكويتي كان قادراً على تملك سكن خاص من خلال دخله الخاص والقرض الحكومي داخل مناطق الدائري السادس، بينما بات اليوم غير قادر على تملك هذا البيت حتى في المناطق الحدودية البعيدة.

وأضاف أن ما يدور حالياً عن هبوط أسعار العقار وانخفاضه هو أمر غير واقعي وغير صحيح على الإطلاق، ذلك أن هبوط أسعار العقار السكني في الكويت لا يمكن أن يتم إلا من خلال طريقة واحدة فقط، ألا وهي زيادة كميات الأراضي السكنية وتمكين المواطنين من تملكها، وما عدنا ذلك فإن الأسعار لن تتغير نهائياً، وقال إن هذا الأمر لا ينطبق على العقار السكني وحده، فحتى العقار الاستثماري مازال محافظاً على أسعاره، خاصة أن الحكومة لم تقم بإنشاء أي مناطق استثمارية جديدة منذ السبعينيات، ولعل الطريقة الوحيدة لتخفيض أسعار هذه العقارات تتمثل في زيادة نسبة البناء، في حين أن ما يحدث اليوم هو المزيد من القيود على الملاك والمطورين ما يساهم في



(تصوير: ريليش هومز)

الأيوب: المواطن الكويتي كان قادراً

على تملك سكن من خلال دخله الخاص والقرض الحكومي

بودي: أسعار الأراضي

والعقارات بعيدة عن متناول شريحة كبيرة من الشباب الكويتي

الماجد: حل مشكلة

السكن الخاص بيد الحكومة وحدها

بسبب زيادة الأسعار. وأكد الأيوب أنه لو كانت الحكومة جادة في إيجاد تصحيح لأسعار المتر في العقار السكني والتجاري، فإن الحل الوحيد يكمن في وفرة الأراضي السكنية، وتعديل قانون البناء، وتحويل بعض المناطق السكنية إلى استثمارية. وحث الأيوب أعضاء مجلس الأمة على العمل على إلغاء قانوني العقار رقمي 8 و 9 لسنة 2008، وتحرير الأراضي السكنية وبيعها من خلال المزادات العلنية، والسماح لشركات القطاع الخاص بتطوير الأراضي السكنية في الكويت لما فيه صالح المواطن الكويتي، فالمنافسة هي الحل الوحيد لتخفيض أسعار الأراضي السكنية في أي مكان حول العالم.

بداية، قال مدير عام شركة أرباح العالمية العقارية يوسف بودي، إنه على الرغم من وجود انخفاض حقيقي في أسعار العقار بسبب الظروف الاقتصادية والسياسية المحيطة، وكذلك بسبب تغير السياسات التمويلية للبنوك المحلية، فإن المواطن الكويتي مازال غير قادر على تملك عقار

سكني، بعد أن أصبحت أسعار الأراضي والعقارات السكنية بعيدة عن متناول شريحة كبيرة من الشباب الكويتي. وأضاف أن الحل الأساسي لهذه المشكلة يتمثل أولاً في تحرير الأراضي السكنية وإلغاء القانونين العقاريين رقمي 8 و 9 لسنة 2008 والتي قلصت من دور القطاع الخاص الكويتي، كما قلصت من حجم القروض العقارية التي كانت تمنح للمواطنين والتي كانت تلعب دوراً في تمكينهم من تملك عقارات سكن خاصة.

كذلك طالب بودي بضرورة تغيير بعض قوانين البلدية التي تمنع الفوز للأراضي التي تقل مساحتها عن 500 متر مربع، متسائلاً: لماذا لا يتم السماح بفوز الأراضي إلى مساحات 250 متراً مربعاً، حتى تكون أسعار هذه الأراضي في متناول شريحة الشباب الكويتي حديث التخرج؟ أما فيما يتعلق بإشراك القطاع الخاص، فقال إنه يجب السماح لشركات القطاع الخاص وبخاصة (المساهمة المقلدة) بتملك الأراضي السكنية، مع تحديد مدة 3 سنوات لتطوير الأراضي التي تملكها ومن ثم البيع على الأشخاص المستحقين

بذوره، قال مدير عام شركة أرباح العالمية العقارية يوسف بودي، إنه على الرغم من وجود انخفاض حقيقي في أسعار العقار بسبب الظروف الاقتصادية والسياسية المحيطة، وكذلك بسبب تغير السياسات التمويلية للبنوك المحلية، فإن المواطن الكويتي مازال غير قادر على تملك عقار

اقترح توحيد عقود التسويق العقاري واعتمادها لدى «التجارة» المالكي: السوق العقاري بحاجة إلى المزيد من الرقابة ليستعيد ثقة المستهلك

طالب مدير عام شركة برستيج العقارية خالد المالكي بضرورة قيام الجهات الحكومية. وعلى رأسها وزارة التجارة والصناعة، بدورها في الرقابة على السوق العقاري بشكل عام والمعارض العقارية بشكل خاص. مشيراً إلى أن هذه الرقابة من شأنها أن تعيد الثقة من جديد إلى الشركات العقارية التي تضررت كثيراً بسبب بعض الشركات غير الجادة التي أضرت بسمعة السوق العقاري الكويتي خلال السنتين الأخيرتين. واقترح المالكي أن تقوم إدارة العقار بوزارة التجارة بعقد اجتماع دوري (ربع أو نصف سنوي) مع الشركات العقارية المنتزعة، وذلك للتوصل إلى حلول ومقترحات مشتركة تحمي من خلالها العملاء داخل الكويت.



خالد المالكي

إلى أن هذه الآلية تعتبر إحدى الأدوات المميزة التي يمكن تطبيقها في الكويت.

عقود موحدة

في السياق نفسه، لفت المالكي إلى أن معظم المشاكل الحالية في السوق العقاري الكويتي تتمثل في تحاليل بعض الشركات من خلال عقود البيع التي تحرر لصالح الشركة وليس لصالح العميل، لذا فإنه طالب وزارة التجارة والصناعة بتحرير عقود بيع عقارية موحدة ومعتمدة من قبلها تضمن حق المستهلك قبل حق الشركة، لأن عقد البيع هو أهم خطوة في خطوات التملك العقاري، وفي حال تلاعب الشركات في أي بند من بنود العقود العقارية تتم محاسبة الشركة وتحميلها المسؤولية، خاصة أن العميل ليس محامياً ولا مختصاً بشروط البناء والتسليم والتشطيب وخلافه.

ذوي الخبرة والاختصاص العقاري. ولفتح على الخريطة

وتطرق المالكي كذلك إلى آلية البيع على الخريطة التي تطبقها كل من دبي وتركيا، مبيناً أن البيع على الخريطة يحتاج إلى إقرار ما يسمى بـ «حساب الضمان» والذي من خلاله يتم التواصل مع الجهة الحكومية ومالك المشروع الذي يقوم بداية بفتح حساب خاص به في إدارة الأراضي والأملاك ويودع فيه 20٪ من إجمالي قيمة المشروع حتى يستطيع الحصول على ترخيص البيع، ومن ثم فإن أي عميل يرغب بالتملك بالمشروع يقوم بالدفع إلى حساب الضمان لتقوم الحكومة فيما بعد بمتابعة عملية البناء ومن ثم تسليم المالك الدفعة التقديمية على حسب مراحل البناء ونسبة الإنجاز ما يعطي طمأنينة أكثر للعميل، مشيراً

وأعرب المالكي عن أمله في أن يصبح العميل على ثقة من أن كل الشركات العقارية الموجودة في السوق الكويتي - وليس في المعارض العقارية فحسب - هي شركات نظيفة ونزيهة وتستحق الثقة، مشيراً إلى أن هذا الأمر لن يتأتى إلا بجهود وزارة التجارة وبلدية الكويت، فالبلدية هي المعنية بالشركات التي تقوم بتسويق مشاريع داخل الكويت، فيما تختص «التجارة» بمراجعة التراخيص التجارية وعقود تأسيس الشركات.

ولفت إلى أن بعض الشركات تقوم بتسويق مشاريع وهمية وتعد العملاء بأرباح كبيرة بدون أي مصادقية، حتى أصبح العميل يدخل المعارض العقاري متسلحاً بكل الأسلحة التي تحميه من الغش والتدليس، حيث يلجأ إلى المحامي والخبير العقاري وكل الأشخاص من

وأشار إلى أن الجهات الحكومية أصبحت حريصة أكثر من أي وقت مضى على مراقبة السوق العقاري ومتابعة الشركات العاملة فيه، لكن رقابيتها على بعض المعارض العقارية مازالت قاصرة، حيث لوحظ أن بعض المعارض مازالت تعامل بطريقة خاصة من دون أي رقابة أو محاسبة.

وأكد أنه في حال غياب الرقابة على المعارض العقارية يستتجه شريحة من العملاء إلى شركات وهمية، ولا شك أن تضرر العملاء من بعض الشركات الوهمية له تأثير سلبي على كل الشركات العاملة في السوق العقاري وليس على شريحة معينة من الشركات، لذا فإننا نحرص دائماً على أن تكون الرقابة الحكومية أكبر على كل المعارض العقارية للمصلحة العامة.

تضرر العملاء من بعض الشركات الوهمية تأثيره سلبي على كل الشركات

العميل يدخل المعارض العقاري متسلحاً

بالأسلحة التي تحميه من الغش والتدليس

رأي عقاري

Instagram & Twitter @AlAhmadRealEst
أحمد عبد الحكيم الأحمد

الوجهة الاجتماعية وأسعار العقار

كثير منا يستغرب من ارتفاع أسعار العقار السكني في الكويت، خصوصاً في السنوات الـ 5 الأخيرة، وكثير من الشعب يتساءل كيف وصلت لهذا السعر.

في الحقيقة.. انه في ظل هذه الأسعار الجنوبية (هناك مشتر)، ولولا وجود هذا المشتري، لما تحققت هذه الأرقام التي نشاهدها الآن، وما زال الطلب عليها قائماً.

لندخل في صلب الموضوع، كلنا يعرف أن الشعب الكويتي فيه نسبة كبيرة من العائلات الغنية، كما أن متوسط دخل الفرد يعتبر مرتفعاً، ناهيك عن دعم البنوك المادي لمن يرغب في الحصول على قرض أو تمويل شخصي أو عقاري.

لقد امتزج الدخل المرتفع والملاءة المالية التي لدى الشعب الكويتي، مع بعض العادات والتقاليد والنشأة المجتمعية، ما أدى إلى تعزيز ارتفاع أسعار العقار.

فكما نلاحظ أن بعض المحافظات والمناطق، معروفة بمجموعة من العوائل والقبائل التي تسكنها منذ عدة سنوات، وتمركزوا فيها، فأصبحت المحافظة أو المنطقة تعكس ثقلاً اجتماعياً وسياسياً لتلك العوائل والقبائل.

لقد أتت هذه الدوافع الاجتماعية إلى التفاضل على شراء أفضل المواقع المميزة عقارياً، لإقامة ديوان للعائلة أو القبيلة، كوجاهة اجتماعية وسياسية لهم، الأمر الذي ساهم في ارتفاع أسعار العقار إلى أرقام فلكية، حتى أصبح ارتفاع السعر إحدى وسائل التفخر، فلا يهم إذا كان سعر العقار مليوناً أو مليونين دينار، فهناك من هو على استعداد لشراؤه بأي ثمن، مع يقينه بأن هذا العقار لا عائد لماله.

الأمر الآخر، هو أن أغلب العوائل المتقدمة مادياً، ترغب في سكن أبنائها أو أحفادها بالقرب منها، لذا نجد أن العائلة الغنية تستحوذ على الشارع أو الحي الفلاني أو المنطقة الفلانية، لذا نجد أن هذه العائلة قد سببت في زيادة لا تقل عن 25٪ من سعر السوق للعقار المعروض.

هذه العادة تورثها الأبناء، فعلى سبيل المثال نجد أن سكان العاصمة لا يرغبون أو لا يبحثون عن عقار في جنوب السرة، أو سكان جنوب السرة لا يفضلون السكن في مناطق محافظة مبارك الكبير.. لذا فإننا نجد أن هذه العادات قد انعكست على أسعار الإيجارات في تلك المناطق والتي بدأت بالارتفاع تبعاً لنظرية العرض والطلب.

في المقابل هناك عائلات تفضل العيش في مساحات فارغة ومواصفات عقارية مميزة، رغم أن ذلك الأمر قد يرهقها مادياً، فمع تجربة شخصية، وأقولها بالفم المليان، كثير من الأسر لم يصلوا على عقار لسنتين طويلة، فقط لأنهم يريدون مناطق ومواقع مميزة جداً.

وبما أن حديثنا هنا عن الوجهة الاجتماعية فلا ريب أن نتحدث عن التقليد الأعمى الذي يلجأ إليه البعض، خاصة في السعي لتملك عقار قد لا يعتبر أساسياً بالنسبة له مثل (شاليه، مزرعة، جاكورا)، حيث نجد أن رب الأسرة قد يضطر لاقتراض مبلغ يصل أحياناً إلى 200 ألف دينار أو أكثر، أو الانفاق من جهده وتعبه، فقط من أجل الظهور والتباهي أمام أقرابه وأصدقائه أنه يملك وسيلة ترفقيه، علماً بأن معظم هذه المزارع أو الشاليهات قد تهجر لسنتين طويلة في أغلب الأحيان بسبب الشراء من غير حاجة، مما دفع أيضاً بالعقار الثانوي للصعود لأرقام لا مبرر لها.

«بلورينت»: دبي تنافس بكين في معدلات النمو السكاني



قالت شركة بلورينت القابضة إن دراسة أعدتها شركة نايت فرانك للأبحاث مؤخرًا، كشفت عن أن إمارة دبي باتت تنافس العاصمة الصينية بكين في معدلات النمو السكاني، وذلك بحسب الأرقام والبيانات الصادرة عن الأمم المتحدة.