

قال الرئيس التنفيذي لشركة أعيان العقارية إبراهيم العوضي إن المشكلة الإسكانية تحتاج إلى حزمة من الحلول والمقترحات، مشيراً خلال حوار شامل مع «الأنباء» إلى أن مقترح منح أصحاب الدخول المرتفعة قرضين عقاريين أحد تلك الحلول التي ستساهم في حلحلة الأوضاع داخل سوق السكن. وحول آقاويل تشير إلى أن المقترح يخدم فئة على حساب فئة أخرى، قال العوضي إن أي مقترح وحيد لحل القضية الإسكانية سيحقق الاستفادة لأطراف وسيضر أطرافاً أخرى وأنه لا حل نهائياً للقضية الإسكانية إلا بعد أن تأخذ الجهات المعنية كل الحلول المتعلقة بالموضوع بعين الاعتبار. وأكد على أن الشركة تستهدف السوق البريطاني، ولا نوايا لديها للتخارج من أي أصول. وأوضح العوضي أن «أعيان» تقوم بدعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، لاسيما أن هذا الإجراء جزء من المسؤولية الاجتماعية، مشيراً إلى أن أرباب محلات التجزئة يعانون على المستوى العالمي وليس المحلي فقط، وذلك بسبب ظهور التجارة الإلكترونية التي أثرت بشكل سلبي على تلك الفئة بالإضافة إلى الركود الذي يشهده هذا القطاع بشكل عام. وحول استثمارات الشركة في السعودية، أشار إلى أن «أعيان» لديها استثماران استراتيجيان في المملكة العربية السعودية، الأول فعبارة عن استثمار في شركة برج هاجر العقارية وتستحوذ «أعيان» على 31,5% منه، و«برج هاجر» الذي يعتبر أحد أبراج مشروع تطوير وقف الملك عبدالعزيز، حيث تبلغ قيمة تطويره 120 مليون دينار، ويتم تشغيله من قبل فندق «موفنبيك» ويحقق عوائد جيدة للشركة. أما الاستثمار الثاني عبارة عن محفظة عقارية تديرها إحدى شركائنا التابعة، وهي «عنان» بقيمة 7,2 ملايين دينار، وهو عبارة عن مجموعة من الأراضي التي تعمل الشركة حالياً على دراسة تطويرها وتقسيمها وبيعها على المخطط أو بيعها كأرض كاملة. تناول العوضي الكثير من الموضوعات العقارية الشائكة واستعرض استراتيجية «أعيان» وخططها المستقبلية وتوجهاتها في السوق خلال الحوار التالي:

الرئيس التنفيذي للشركة أشار في حوار مع «الأنباء» إلى أن الأصول المدارة تبلغ 114 مليون دينار

العوضي: «أعيان العقارية» تستهدف

السوق البريطاني.. ولا نوايا للتخارج من أي أصول



■ الشركات العقارية تعاني ندرة الفرص الاستثمارية ■ رصد 6 ملايين دينار للدخول في استثمارات جديدة
■ الوافدون بدأوا يتجهون إلى المناطق السكنية التي بدأت تتأثر بانخفاض أسعار إيجارات الشقق



A'AYAN REAL ESTATE

توقعات وتخارجات 2019

قال العوضي إن مجلس إدارة شركة أعيان يعمل بناء على خطتين إحداهما سنوية تعتمد على الخطة الاستراتيجية للشركة تمتد إلى 5 سنوات، حيث تضمن تلك الخطة للشركة تحقيق أرباح تشغيلية وتوسعت في محفظة المشاريع كما تسعى أعيان إلى التخلص من الاستثمارات غير المدرة للربح، وشراء أصول مدرة أو قابلة للتطوير، وتخفيف المطوبات، والتركيز على جودة الأصول مقابل حجم المطوبات المنخفض. حول التخارجات أشار العوضي إلى أن «عنان» تخارجت من عقار واحد فقط خلال 2018، كما تخارجنا بداية 2019 من شركة القوة القابضة، والتي نملك فيها نحو 40٪، وهي شركة متخصصة في تأسيس وتجهيز وإدارة وتشغيل الأندية الصحية، وتملك معهد «ستريتس» الصحي، وقد بعنا هذا الاستثمار لأنه غير متعلق بنشاط الشركة الرئيسي، وهو التطوير والاستثمار العقاري. فيما يخص نسبة الإشغال في العمارات التي تملكها «أعيان» قال العوضي إنها وصلت إلى 95٪.

ترتيب محفظة البحرين

ذكر العوضي إن أعيان لديها نية لإعادة ترتيب محفظة الشركة في البحرين، حيث إن لدى بعض من الأراضي الموجودة مثل «السيف» وقطعتي أرض في منطقة الحد بالإضافة إلى التخارج من بعض الأراضي غير المدرة.

استقرار القطاع الاستثماري

أشار العوضي إلى أن القطاع الاستثماري وصل إلى مرحلة الاستقرار، وأن الشهور المقبلة ستكشف ما إذا ما كان سيتجه القطاع صعوداً أم هبوطاً. وأضاف أن القطاعات الاقتصادية دون استثناء تترجم في دورة، ولهذا فإن القطاع العقاري خلال الفترة الماضية كان يمر بحركة تصحيحية، والعقارات بعد الأزمة المالية العالية في 2008 انخفضت بشكل واضح ثم عادت إلى الصعود لتصل إلى مستويات قياسية في 2015، ومن ثم عاد القطاع العقاري ليعاني من الركود وهبوط الأسعار، لافتاً إلى أن المعلومات سليمة هي أساس السوق العقاري، ولهذا يجب توفيرها من قبل جهات المعنية في الدولة.

مجمع يال ومول الجهراء

ذكر العوضي أن الشركة لديها حالياً مشروع مجمع وبرج «يال» الذي يقع في شارع الدبوس وهو واحد من أهم مشاريع الفجيجيل على مساحة بناء إجمالية تبلغ 74 ألف متر مربع، ويعتبر أكثر المشاريع المدرة للسيدخل لشركة «أعيان» ولدى الشركة مشاريع أخرى استراتيجية، مثل مساهمتها في مول الجهراء، بالشراكة مع شركة أعيان للتجارة والاستثمار، حيث يمتد المول على مساحة 12 ألف متر مربع، ويتألف من 3 أدوار.

ولدى «أعيان» شراكة في مشروع «سبوت مول» في مصر، وهو مجمع تجاري في التجمع الخامس، ويتألف من 3 أدوار وتسهام الشركة كذلك بحصة مؤثرة في شركة برج هاجر العقارية المالكة لبرج هاجر الواقع ضمن مشروع تطوير وقف الملك عبدالعزيز (أبراج البيت)، ويتميز البرج البالغ تكلفته إنشاءه حوالي 120 مليون دينار بتقديم خدمات متنوعة من الشقق السكنية والغرف الفندقية بخدمات عالية الجودة وهو تحت إدارة فنادق موفنبيك العالمية.

ما الذي يحتاجه سوق العقار في الكويت؟

● السوق العقاري الكويتي يتعطلش إلى هيئة متخصصة تمتلك بيانات وإحصائيات ومعلومات مستفيضة تساعد أصحاب القرار في تحديد توجهاتهم وآلياتهم في السوق لاسيما أن معظم الآراء الاقتصادية التي تستعرض تفاصيل العقار تعتمد على التنبؤات والتوقعات المستخلصة من المعاملات اليومية والاحتكاك بالمعاملين في السوق ليس إلا. يجب أن ندق ناقوس الخطر لا سيما أن القطاع العقاري يساهم بشكل جلي في الناتج الإجمالي المحلي، إلا أن الدولة لا تعتربه اهتماماً كباقي الدول المتطورة في المنطقة التي بادرت بإنشاء هيئة للعقار، وهيئة للمقيمين، والزمّت المتعاملين بدورات تدريبية، وقامت بتحويل عقود الإيجار إلى إلكترونية وضعت اللجنة الأولى لعمليات التقييم في محاولة منها لتطوير هذا القطاع الحيوي ما ساهم في تذليل العقبات.

● «الهيئة» يجب أن تركز على 5 تخصصات رئيسية ألا وهي: تنظيم عقود الإيجار، تنظيم الوسطاء العقاريين البيع والشراء، إيجاد قاعدة بيانات لها علاقة في عمليات أسعار البيع والشراء، التقييم واعتماد التقييم والمقيمين.

كيف تنظر إلى ظاهرة تزايد الشقق الشاغرة في السوق المحلي؟

● هناك نقطتان أساسيتان، ألا وهما أن كل سوق يتأثر بحجم العرض والطلب، حيث إن لدى قناعة أن السوق تأثر بشكل كبير بعدد العروض ونسبة التطوير التي شهدناها خلال السنوات الـ 4 الماضية، فثانياً السوق بدأ يتشبع بنوعية معينة من الشقق، ويتشعب معين تلك النوعية بالذات كثر فيها العرض مقارنة بالطلب وبالتالي تأثرت الكثير من العقارات، لا شك أن البقاء سيكون خلال الفترة المقبلة للأفضل.

البعض يلقي باللوم في زيادة عدد الشواغر على تلك الملاك الإجراءت الحكومية، حيث ومدى تناسبه مع تصورات الشركة وخططها وتأثيره على الفرص الاستثمارية. عموماً الشركة مفتوحة لأي تمويل جديد يخدم أنشطة الشركة ومشاريعها المستقبلية وبما لا يؤثر على حقوق المساهمين والعوائد المطلوبة.

هل لديكم أي عراقيل؟ ● ليست لدينا عراقيل أو إشكاليات، بيد أن غالبية المشاكل تتعلق بتخليص الإجراءت الحكومية، حيث بدأت تتأثر بانخفاض أسعار المناطق السكنية، خسائر تكمن في عامل الوقت وقدرتها على تنفيذ استراتيجيتها الموضوعية في موعد محدد.

هل ترى أن الشركات العقارية مظلومة؟ ● الشركات العقارية تعاني من ندرة الفرص العقارية المتاحة، حيث إنها حرمت من الاستثمار في مشاريع القطاع السكني دون القطاعين الاستثماري والتجاري. هو سيد الموقف.



(قاسم باشا)

2018 أرباحا بنحو 5,93 ملايين دينار.

هل لديكم نية للتخارج من أي من أصولها في السوق المحلي؟

● استطلعنا خلال السنوات المنصرمة تحويل أغلب الأصول المحلية الموجودة من أصول جامدة وغير مدرة للدخل إلى أصول مدرة وبالتالي أغلب أصولنا جيدة والاحتفاظ بها يأتي انسجاماً مع خططنا للشركة، وبما أن المشهد مازال ضبابياً والأمور غير واضحة وبسبب عدم وجود فرص أخرى مغرية، فنحن نفضل عدم التخارج من أي من الأصول في الوقت الراهن، الأوضاع تحتاج إلى تريث ودراسة.

هل لديكم نية للحصول على تمويل جديدة خلال 2019؟ ● الفرص الاستثمارية الجديدة والمتوقعة أن تحقق عوائد في التي تحدد من حاجتنا للتحويل وفقاً لاستراتيجية الشركة الموضوعية. هناك عوامل عديدة نأخذها بعين الاعتبار عند الحصول على تمويل جديد ومنها وجود الفرص الحقيقية والمربحة، ونسبة التمويل المطلوبة والعرض المقدم من الجهة الممولة ومدى تناسبه مع تصورات الشركة وخططها وتأثيره على الفرص الاستثمارية. عموماً الشركة مفتوحة لأي تمويل جديد يخدم أنشطة الشركة ومشاريعها المستقبلية وبما لا يؤثر على حقوق المساهمين والعوائد المطلوبة.

ما خططكم المستقبلية؟ ● نتطلع إلى دخول السوق البريطاني الواعد، لكن نظراً لالخروج المملكة المتحدة من الاتحاد البريطاني فإن الشركة جمدت الأمر إلى حين اتضاح الرؤية واستقرار الأوضاع هناك، ولدينا حالياً ما يقارب 6 ملايين دينار تم رصدها خلال هذه السنة أو بداية السنة القادمة إما للدخول في استثمارات جديدة أو تطوير استثمارات قائمة وجار حالياً عمل دراسات مستفيضة للبحث عن الفرص الواعدة التي تستحق الدخول فيها.

كيف تقيم أداء الشركة خلال 2018؟ ● استمرت «أعيان» في تحقيق أرباح منذ اندلاع الأزمة المالية العالمية في 2008 وحتى 2016، واستطعنا المحافظة على أرباحنا برغم التحديات في حجم أصول الشركة خلال 2018 بلغ 114 مليون دينار مقابل حجم أصولها لا يتجاوز الـ 20 مليون دينار، لا شك أننا مطالبين بصلحة الضريبة والزكاة في المملكة العربية السعودية تجاه شركة برج هاجر العقارية إحدى الشركات الرزمية، لذلك قمنا بتسجيل مخصصات إضافية تغطي كل المطالبات المرتبطة بها رغم أن المطالبات تفوق الحقيقي وذلك من باب التحفظ، وأن المبلغ الذي سينتهي عليه الأمر سيكون أقل بكثير من الخصصات المرصودة، ولهذا سجلنا في 2017 خسائر، ولها حققت «أعيان العقارية» في

مجمع «يال» لمدة أسبوع كامل تحت مسمى «هلا رمضان» وذلك بالتنسيق مع وزارة الدولة لشؤون الشباب، وقام المبادرون وأصحاب المشاريع الصغيرة بعرض منتجاتهم وبضائعهم على رواد المجمع دون أي مقابل.

ثمة من يرى أن السوق الكويتي بات متشعباً من المجمعيات التجارية، كيف تنظر إلى هذا الأمر؟ ● أرباب محلات التجزئة تظهر على مستوى العالم وليس في السوق الكويت فقط، وذلك بسبب التجارة الإلكترونية التي أثرت بشكل سلبي على تلك الفئة، وهذا في الوقت الذي نشهد فيه نوعاً من الركود الاقتصادي، وهو الأمر الذي انعكس على المستثمر المحلي، وجعله ينتظر طويلاً لتحديد هويته والبيئة التي يتعامل، ولهذا أرى أن السوق خلال السنة 2019 أو 2020 سيروح مكانه فيما يتعلق بتطوير المجمعيات التجارية.

هل لدى الشركة أي فروج خارجية؟ ● الشركة لديها استثماران استراتيجيان في المملكة العربية السعودية، الأول عبارة عن استثمار في شركة برج هاجر العقارية وتملك «أعيان» 31,5٪، و«برج هاجر» الذي يعتبر أحد أبراج مشروع تطوير وقف الملك عبدالعزيز، حيث تبلغ قيمة تطويره 120 مليون دينار، ويتم تشغيله من قبل فندق «موفنبيك» ويحقق عوائد جيدة للشركة. واستثمارنا الثاني في محفظة عقارية تديرها إحدى شركائنا التابعة، وهي «عنان» بقيمة 7,2 ملايين دينار، وهو عبارة عن مجموعة من الأراضي التي تعمل الشركة حالياً على دراسة تطويرها وتقسيمها وبيعها على المخطط أو بيعها كأرض كاملة، وفي نهاية العام الحالي سنخدد قراراً حول هذا الموضوع.

من ناحية أخرى، لدينا استثمار في الشارقة وهو عقار استثماري تجاري مدر للدخل، إلى جانب استثمارنا في شركة «الجداف» العقارية، حيث نملك أرضاً في منطقة الجداف بوسط دبي، إذ إنها بصدد إعداد الدراسات النهائية والمخططات لبناء وتطوير المشروع.

هل شامل ومتكامل للقضية الإسكانية.

ما تقييمك للسوق العقاري في الوقت الراهن؟ ● المشهد حالياً غير واضح والمحطيات الاقتصادية غير كافية لتحديد بوضوح العقار ولكن أرى أن السوق العقاري المحلي بات حالياً مستقراً وأتوقع أن يساهم حجم التداول الانتقائي للعقارات المميزة وذات التشطيبات والمواصفات العالية والأراضي ذات المواقع المميزة خلال الشهور الماضية في عودة السوق إلى الانتعاش مجدداً.

ما أهم مشاريع الشركة خلال الفترة المقبلة؟

● تقوم «أعيان» حالياً بتطوير حزمة من المشاريع داخل الكويت، منها مشروع عقاري استثماري في منطقة السلمية، من المتوقع الانتهاء منه وتشغيله في أغسطس المقبل، علاوة على مشروعين آخرين أحدهما تطوير أرض فضاء في منطقة الاحمد الصناعية بمساحة 3750 متراً مربعاً، حيث سيتم البدء فيها بنهاية أغسطس المقبل، ستكون كمخازن ومعارض للسيارات، حيث ستضمن دور كامل من المكاتب الإدارية بتكلفة تبلغ 3,8 ملايين دينار، لدينا أيضاً مشروع جديد في منطقة «السيف» بمملكة البحرين يقع مباشرة مقابل مجمع السياف، عبارة عن مجمع مطاعم بتكلفة 2,4 مليون دينار سيتم البدء بتطويره خلال الفترة المقبلة، علاوة على مشروع آخر في طور التسليم بمنطقة الحد بالبحرين عبارة عن 24 وحدة سكنية، حيث سيتم بيع الوحدات عن طريق برنامج «مزاياء» بالتنسيق مع وزارة الإسكان البحرينية، للأشخاص المستحقين للرعاية السكنية.

صرحتم من قبل بأن الشركة تقدم دعماً لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال المولات التي تمتلكها؟ ● بالفعل نقوم بدعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، لاسيما أن هذا الإجراء جزء من مسؤوليتنا الاجتماعية، حيث نركز على دعم الشباب الكويتي، فقمنا خلال إبريل الماضي بإقامة معرض لتلك الفئة وقاموا بعرض جميع منتجاتهم في

حل شامل ومتكامل للقضية الإسكانية.

حدثنا عن مقترح منح قرضين عقاريين لأصحاب الدخول المرتفعة الذي قدمه اتحاد العقاريين؟ ● حسب علمي أن المقترح تم تبنيه بالتنسيق بين اتحاد العقاريين والبنك المركزي واتحاد البنوك، لا شك أن هناك سقفاً للاقتراض فيما يخص عملية البناء والسكن وأن هذا المقترح يسعى إلى تجاوز هذا السقف لمساعدة من هو مقدر مالياً، وأقصد هنا أصحاب الدخل المرتفع، في الحصول على مبلغ أعلى من الحد المسموح به وبالتالي توفير السيولة اللازمة لشراء منزل العمر أخذاً بعين الاعتبار قدرتهم على سداد دفعات التمويل الممنوحة لهم بسبب دخولهم المرتفعة، أعدت وأكرر أن القضية الإسكانية تحتاج إلى حلول جذرية ومتشعبة، وتميز الأشخاص أصحاب الدخل المرتفع أحد الحلول التي يمكن تطبيقها لحل تلك الإشكالية العميقة، أن عملية إقراض ذوي الدخل المرتفع يجب أن تتم وفقاً لآليات الشروط والضوابط التي حددتها البنوك سابقاً لكي تستطيع استرداد أموالها من المقترضين، نحن بهذه الطريقة نمنح أصحاب الدخل العالي ميزة مضافة، فيما تظل الضمانات والالتزامات تجاه البنك واحدة، حيث سيتم تقسيم الأفراد إلى شرائح وفقاً للدخل ما يمكن الشخص من شراء منزله وفقاً لقدرة المادية.

البعض رأى أن المقترح سالف الذكر يخدم فئة على حساب فئة أخرى، ما تعليقك؟

● لا شك أن أي مقترح منفصل يطرح لحل القضية الإسكانية يكون بها أطراف مستفيدة وأخرى متضررة، ولكن إدخالاً للاستفادة والأخذ بعين الاعتبار كل الحلول والمقترحات فإنه بالتاكيد أن هذا يعني الوصول إلى حل شامل يفيد كل الشرائح والأطراف، لكنني أرى أن هذا الحل المطروح سيساعد أصحاب الدخول المرتفعة في الحصول على سكن بشكل أسرع مقارنة بأصحاب الدخل الأقل، لكن في النهاية نحن نحاول معالجة جزء من القضية الإسكانية التي تحتاج في حلها إلى حزمة من المعالجات والمقترحات، وأرى أن أي مقترح مرتبط بباقي المقترحات الأخرى ويؤثر عليه، إن اتحد العقاريين يسعى إلى وضع مقترحات لحل المشكلة الإسكانية، فعلى سبيل المثال نحن نحاول إشراك القطاع الخاص في عملية التطوير وتحريم الأراضي ونسعى إلى الوقوف على قضية الرهن العقاري والبناء العمودي، علاوة على إنشاء مدن جديدة في مناطق بعيدة تجذب السكان على أن تكون محاطة بجهات حكومية مختلفة تساعد في خدمة المواطنين والمقيمين حول تلك المناطق، ولهذا أرى أن المقترح الذي ذكرناه حل الحلول التي ستساهم في حل الإشكاليات الإسكانية، وأرى أن الحلول الفردية يمكنها أن تخلف وراءها آثار سلبية وتحم بعض الشرائح من الاستفادة، لذلك نرى ضرورة وجود

رباب الجوهري

حدثنا عن مقترح منح قرضين عقاريين لأصحاب الدخول المرتفعة الذي قدمه اتحاد العقاريين؟

● حسب علمي أن المقترح تم تبنيه بالتنسيق بين اتحاد العقاريين والبنك المركزي واتحاد البنوك، لا شك أن هناك سقفاً للاقتراض فيما يخص عملية البناء والسكن وأن هذا المقترح يسعى إلى تجاوز هذا السقف لمساعدة من هو مقدر مالياً، وأقصد هنا أصحاب الدخل المرتفع، في الحصول على مبلغ أعلى من الحد المسموح به وبالتالي توفير السيولة اللازمة لشراء منزل العمر أخذاً بعين الاعتبار قدرتهم على سداد دفعات التمويل الممنوحة لهم بسبب دخولهم المرتفعة، أعدت وأكرر أن القضية الإسكانية تحتاج إلى حلول جذرية ومتشعبة، وتميز الأشخاص أصحاب الدخل المرتفع أحد الحلول التي يمكن تطبيقها لحل تلك الإشكالية العميقة، أن عملية إقراض ذوي الدخل المرتفع يجب أن تتم وفقاً لآليات الشروط والضوابط التي حددتها البنوك سابقاً لكي تستطيع استرداد أموالها من المقترضين، نحن بهذه الطريقة نمنح أصحاب الدخل العالي ميزة مضافة، فيما تظل الضمانات والالتزامات تجاه البنك واحدة، حيث سيتم تقسيم الأفراد إلى شرائح وفقاً للدخل ما يمكن الشخص من شراء منزله وفقاً لقدرة المادية.

البعض رأى أن المقترح سالف الذكر يخدم فئة على حساب فئة أخرى، ما تعليقك؟

● لا شك أن أي مقترح منفصل يطرح لحل القضية الإسكانية يكون بها أطراف مستفيدة وأخرى متضررة، ولكن إدخالاً للاستفادة والأخذ بعين الاعتبار كل الحلول والمقترحات فإنه بالتاكيد أن هذا يعني الوصول إلى حل شامل يفيد كل الشرائح والأطراف، لكنني أرى أن هذا الحل المطروح سيساعد أصحاب الدخول المرتفعة في الحصول على سكن بشكل أسرع مقارنة بأصحاب الدخل الأقل، لكن في النهاية نحن نحاول معالجة جزء من القضية الإسكانية التي تحتاج في حلها إلى حزمة من المعالجات والمقترحات، وأرى أن أي مقترح مرتبط بباقي المقترحات الأخرى ويؤثر عليه، إن اتحد العقاريين يسعى إلى وضع مقترحات لحل المشكلة الإسكانية، فعلى سبيل المثال نحن نحاول إشراك القطاع الخاص في عملية التطوير وتحريم الأراضي ونسعى إلى الوقوف على قضية الرهن العقاري والبناء العمودي، علاوة على إنشاء مدن جديدة في مناطق بعيدة تجذب السكان على أن تكون محاطة بجهات حكومية مختلفة تساعد في خدمة المواطنين والمقيمين حول تلك المناطق، ولهذا أرى أن المقترح الذي ذكرناه حل الحلول التي ستساهم في حل الإشكاليات الإسكانية، وأرى أن الحلول الفردية يمكنها أن تخلف وراءها آثار سلبية وتحم بعض الشرائح من الاستفادة، لذلك نرى ضرورة وجود

صرحتم من قبل بأن الشركة تقدم دعماً لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال المولات التي تمتلكها؟ ● بالفعل نقوم بدعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، لاسيما أن هذا الإجراء جزء من مسؤوليتنا الاجتماعية، حيث نركز على دعم الشباب الكويتي، فقمنا خلال إبريل الماضي بإقامة معرض لتلك الفئة وقاموا بعرض جميع منتجاتهم في