



بدعم من استمرار النمو السكاني.. وارتفاع أعداد الوافدين البالغة 3.4 ملايين وافد

عقاريون لـ «الانباء»: الإيجارات مستقرة رغم الشواغر.. ولم تنخفض



420 و450 ديناراً، وهي قيمة أعلى من القيمة الإيجارية في المناطق السكنية النموذجية مثل مناطق جنوب السرة وغيرها، وبالطبع فإن القيمة ترتفع كلما تمتعت الشقة بمميزات مثل الموقع والإطلالة والخدمات.

أما في العقار السكني، فيقول أحمد ان القيم الإيجارية شهدت مؤخراً ارتفاعاً نحو الارتفاع، خاصة أن الشقق في السكن الخاص تعتبر محدودة ولم يطراً عليها تغيير ملحوظ من حيث ارتفاع أعدادها أو ظهور مناطق سكنية جديدة ليكون لها تأثير على القيمة الإيجارية، مبيناً أنه وبشكل عام يمكن القول إن القيم الإيجارية في مختلف أنواع العقارات الاستثمارية والسكنية، بل وحتى التجارية تبقى مرتفعة وتلتهم نسبة كبيرة من دخل المواطن والمقيم، علماً بأننا لا نتوقع أن تتراجع القيم الإيجارية في ظل استمرار الطلب المرتفع على العقار.

ويضيف أن السوق العقاري يبقى محط اهتمام وجذب لكل شخص يملك أموالاً ويرغب في استثمارها في القطاع العقاري، حيث تتواصل الطلبات من قبل الأشخاص الباحثين عن أفضل الفرص العقارية لاقتناصها، الأمر الذي يدل على مدى قوة هذا القطاع وتماسكه.

الحالية هي قوانين قديمة بعضها موجود من الستينات، مبيناً أن الكثير من القوانين بحاجة إلى التحديث ومواكبة التطورات التي شهدتها الأسواق المحلية والعالمية، وأن السوق العقاري في الكويت لن يشهد تطوراً بدون تعديل القوانين، خاصة أن رأس المال

ويضيف أنه يأمل في أن يتم اللوائح لسوق العقار الذي يعتبر من أكبر الأسواق في الكويت من حيث حجم التداولات والعوائد، وأن تتم ترقبته كما تمت ترقبة سوق الأوراق المالية، الأمر الذي سينعكس إيجاباً على ثقة المستثمرين وقدرته على جذب رؤوس الأموال المحلية والأجنبية، ومن ثم حجم التداولات السنوية.

استقرار إلى صعود

من جهته، يؤكد الوسيط العقاري أحمد الأحمد أن القيم الإيجارية تشبه حالياً مرحلة استقرار إلى صعود، علماً بأن السوق العقاري كان أفضل كثيراً في العام الماضي، مبيناً في ذات الوقت أن القيم الإيجارية للعقار الاستثماري ما زالت مستقرة، لا سيما في ظل توقف طفرة البناء، حيث إن قيمة إيجار شقة 60 متراً في السالمية مازال يتراوح بين



أحمد الأحمد



أحمد الدوبهيس



أحمد الأحمد

■ **الدوبهيس: شواغر العقاري الاستثماري طبيعية.. ولا تؤثر على الإيجارات**

■ **حيدر: العقار الكويتي مستقر وسيستمر بهذا الحال حتى نهاية 2019**

■ **الأحمد: القيم الإيجارية بالعقار الاستثماري مستقرة لتوقف طفرة البناء**

وجود طلب متزايد على العقار السكني والاستثماري، متوقفاً في الوقت ذاته أن يكون هناك ارتفاعاً طفيفاً وإيجابياً في الأسعار والإيجارات، ليس على صعيد العقار السكني والاستثماري فحسب، وإنما حتى القطاع الصناعي والتجاري والمحلات، ما يدل على استقرار السوق ونمو الطلب بمعدلات معقولة.

ويضيف أن وضع القطاع العقاري في الكويت مستقر وسيستمر على هذه الحال حتى نهاية العام الحالي، مع

شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين، حتى أنه لا يكاد يخلو بناء سكني جديد حالياً من تخصيص جزء منه لشقق التاجر التي باتت تمثل مورداً رئيسياً لشريحة كبيرة من المواطنين، الأمر الذي ساهم في استقرار القيم الإيجارية في هذا القطاع إن لم يكن نحو دفعها للمزيد من الارتفاع في المستقبل.

ويضيف أن وضع القطاع العقاري في الكويت مستقر وسيستمر على هذه الحال حتى نهاية العام الحالي، مع

بلغت معه أعداد السكان الكويت نحو 4.8 ملايين نسمة بينهم 3.4 ملايين وافد، يبدو أن الطلب على الوحدات السكنية في القطاع الاستثماري ظل محافظاً على نفس معدلاته السابقة، الأمر الذي ساهم في استقرار القيم الإيجارية عند نفس معدلاتها السابقة من دون أي تغيير.

ويتابع بالقول: «نفس الأمر ينطبق على شقق التاجر في القطاع السكني، والتي ظلت تشهد طلباً كبيراً من قبل

يظل متواصلًا، خاصة من قبل الوافدين الذين يبحثون عن شقق سكنية في كل المناطق الاستثمارية، معتمدين في ذلك على عدد من العوامل التي من بينها القرب من أماكن تجمعات الجاليات، والقرب من الخدمات والمرافق، فضلاً عن قربها من مراكز أعمالهم أو مدارس أبنائهم.

في البداية، يقول الأمين العام لاتحاد العقارين أحمد الدوبهيس إن نسبة الشواغر في العقار الاستثماري ما زالت في مستوياتها الطبيعية جداً، وأن هذه الشواغر تعتبر ظاهرة معتادة خاصة خلال فترة الصيف، مبيناً أن النسبة الحالية من الشواغر ليس لها تأثير يذكر على القيم الإيجارية في هذا القطاع، كونها لا تتجاوز الـ 5٪، لذا نجد أن القيم الإيجارية في العقار الاستثماري لم تتغير كثيراً لا سيما بالنسبة للعقارات ذات المواقع المميزة.

ويضيف الدوبهيس أن العقار الاستثماري ظل صامداً خلال السنوات الأخيرة، على الرغم من التحديات العديدة التي واجهته، تارة أمام الزيادة في تعرفه أسعار الكهرباء والماء، وتارة أخرى في ظل تزايد المعروض من الشقق الاستثمارية، لكن وفي ظل النمو السكاني المتزايد والذي

طارق عرابي

أجمع عدد من خبراء السوق العقاري على أن الشواغر الحالية في شقق العقارات الاستثمارية والسكنية، ما زالت في أدنى مستوياتها، وبالتالي فإن هذه الشواغر لم تؤثر على القيم الإيجارية لهذه العقارات، حيث بقيت القيم الإيجارية مستقرة عند نفس معدلاتها التي كانت عليها خلال السنتين الأخيرتين.

ويؤكد الخبراء والمختصون لـ «الانباء»، أن العامل المؤثر في العقار الاستثماري على وجه الخصوص هو الوافدون من مختلف الجنسيات، فيما يؤثر على شقق السكن الخاص المواطنون الكويتيون إلى جانب شريحة من المقيمين الذين يفضلون هذا النوع من العقارات للسكن، ومن هنا وبحسب الإحصائيات الأخيرة الصادرة عن الهيئة العامة للمعلومات المدنية والإدارة المركزية للإحصاء، يتبين أن نسبة النمو في أعداد السكان في الكويت بازدياد، إذ يبلغ عدد السكان بحسب آخر إحصائية 4.8 ملايين نسمة بينهم نحو 3.4 ملايين وافد. ويشير المختصون إلى أنه وفي ظل النمو الملحوظ لعدد السكان في الكويت، فإن الطلب على الوحدات السكنية

4 نصائح من المستثمر الأمريكي وارن بافيت.. عليك معرفتها

هكذا نعلم أطفالنا المسؤولية المالية الصحيحة.. قبل فوات الأوان!

في حين أن شراء حقيبة ظهر جديدة يمثل احتياجاً ضرورياً.

3- التفرقة بين السعر والقيمة

يميل عدد كبير من الأشخاص إلى إنفاق الكثير من الأموال مقابل شراء علامة تجارية شهيرة، في حين أنه من الممكن الحصول على نفس المنتج من علامة تجارية أخرى بسعر أقل، والدرس الذي يجب تعليمه للأطفال حول هذا الأمر، هو أن يفهموا الطرق المختلفة التي يلجأ إليها المعلنون لدفع الجمهور لشراء خدماتهم أو منتجاتهم، وتعليم الأطفال كيفية معرفة المنتجات التي تستحق دفع الأموال مقابلها والأخرى التي لا تستحق ذلك.

ويكمن تعليم الأطفال ذلك من خلال إنشاء قائمة بالمنتجات التي يحتاج إليها الوالدان من المتجر، ثم يقوم الوالدان بمساعدة أطفالهما بالتحقق من أسعار هذه المنتجات في المواقع الإلكترونية والمطبوعات والصحف، ومقارنة الأسعار ببعضها بعضاً، واختيار المتجر الذي يقدم هذه المنتجات بأفضل الأسعار.

4- اتخاذ قرارات جيدة

يكمن مفتاح اتخاذ القرارات الذكية في التفكير في كيفية تأثير الخيارات المختلفة على المستقبل، ويقترح وارن بافيت أن يقدم الآباء لأطفالهم نماذج حول مهارات صنع القرارات الجيدة وأن يتناقشوا معهم حول القرارات التي يجب اتخاذها وتأثيرها، مثل أن يقولوا لأطفالهم «نريد أن نشترى جهاز تلفزيون جديد، لكن يجب أن ندخر الأموال لإصلاح مكيف الهواء، لأننا إذا لم نفعل ذلك فسوف يكون الجو في المنزل حاراً للغاية خلال أيام الصيف القادمة، وبمجرد أن نصلح مكيف الهواء، يمكننا التفكير في شراء تلفزيون جديد».



كما يمكن الطلب من الأطفال إنشاء قائمة من الأشياء التي يرغبون في شرائها، ثم مناقشتهم حول كل عنصر في القائمة وما إذا كانوا يريدونه فقط أم أنهم يحتاجون إليه بالفعل.

فعلى سبيل المثال قد يكون شراء لعبة جديدة رغبة،

أولاً الفرق بين ما يريدونه وما يحتاجون إليه، ويمكن تعليم الأطفال ذلك من خلال منحهم برطمانين أحدهما لوضع المدخرات والأخرى للنققات، وفي كل مرة يتلقون فيها أموالاً على الأبوين التحدث معهم عن كيفية التي سيقسمون الأموال بها بين المدخرات والنققات.

عندما سئل المستثمر الأمريكي وارن بافيت عن أكبر خطأ يقوم به الآباء عند تعليم أبنائهم المسؤولية المالية كانت إجابته: «الخطأ هو انتظار أن يصبح أبنائهم في عمر المراهقة حتى يبدأوا في التحدث معهم حول كيفية إدارة الأموال»، وفقاً لما ذكرته «سي إن بي سي».

وأضاف الملياردير الذي يتولى منصب المدير التنفيذي لمجموعة الاستثمار «بيركشاير هاثاواي» أن بإمكان الآباء فعل ذلك مع أطفالهم في مرحلة ما قبل المدرسة، وأنه إذا كان هناك شخص واحد يدرك أهمية تعليم الأطفال المسؤولية المالية، فسوف يكون بافيت الذي بدأ حياته العملية في عمر السادسة عندما كان يبيع الجرائد والمجلات وزجاجات الكوكاكولا، والذي تعلم من والده أهمية امتلاك العادات الصحية والإدخار في عمر صغير، وفيما يلي 4 نصائح يقدمها بافيت للآباء الراغبين في تعليم أطفالهم المسؤولية المالية الصحيحة:

1- التفكير المن

الهدف من هذا الدرس هو تشجيع الأطفال على عدم الاستسلام من المرة الأولى بسبب مواجهتهم تحديات ما، إذ إن تعليم الأطفال ذلك في عمر صغير سيساعدهم على التفكير خارج الصندوق وعلى التعامل مع التحديات المالية التي قد تواجههم في المستقبل.

ويمكن تعليم الأطفال ذلك من خلال عدة طرق بما في ذلك اصطحاب الأطفال إلى المتاحف ومناقشتهم في الأنماط المختلفة لكل لوحة، وتشجيعهم على رسم لوحات بأنفسهم وعلى التفكير في أدوات رسم مختلفة إلى جانب الفرشاة مثل الإسفنج والأصابع.

2- ادخار الأموال

حتى يتعلم الأطفال كيفية إدارة أموالهم ينبغي أن يفهموا