



محمد جاسم المرزوق

رئيس مجلس إدارة المجموعة محمد جاسم المرزوق لـ «الأنباء»

800 مليون دينار إجمالي مشاريع «مجموعة التمدين» في الكويت

أجرى الحوار: طارق عرابي

لم يكن النجاح الذي حققته «مجموعة التمدين» منذ انطلاقتها في العام 1996 وحتى يومنا هذا محض مصادفة، بل إن ما تحقق لم يكن إلا نتيجة حتمية للتخطيط المسبق لمجلس إدارة الشركة الذي كان حريصا في البحث عن الفرص التي تغطي عمل المجموعة على المدى القصير والمتوسط. ويمكن القول أن أولى خطط الشركة في هذا الطريق والتي تمثلت في الاستحواذ على شركة «السينما الكويتية» التي تأسست عام 1954، كانت هي بوابة الخير لمجموعة التمدين، لاسيما أن «السينما» كانت تمتلك محفظة عقارية تضم مساحات كبيرة من الأراضي باعتبار أنها كانت تخدم نشاط «سينما السيارات»، حيث استفادت المجموعة فيما بعد من هذه الأراضي لتنفيذ مجموعة من المشاريع التي تجاوزت توقعات الناس، ليس من خلال جودة المشروع والتصميم فحسب، وإنما حتى من خلال إدارة وتشغيل المشروع. رئيس مجلس إدارة «مجموعة التمدين» محمد جاسم المرزوق، أكد لـ «الأنباء» أن المجموعة تركز نشاطها في السوق الكويتي على اعتبار أنه الأفضل على مستوى الوطن العربي من حيث الحفاظ على رأس المال، وإن كانت المشكلة الأساسية في الكويت تتمثل في صعوبة إيجاد الفرص، فالمنطقة الحضرية بالكويت لا تتعدى مساحتها 10٪ من إجمالي مساحة الدولة، ما أثر على محدودية عرض الأراضي وارتفاع الطلب عليها، ومن ثم ارتفاع أسعارها بالشكل الذي أصبح تحقيق النجاح في أي فرصة استثمارية يتطلب تخفيض تكاليف البناء والتصميم، ما أثر على جودة المشاريع العقارية.. وفيما يلي تفاصيل الحوار:

■ أراضي الدولة الموجودة بالمخطط العام لا تسمح ببناء مشاريع ضخمة ■ بيئة العمل في الكويت الأفضل على المستوى العربي والخليجي

من المجمعات ألا تبقى مجرد محلات على الطريقة التقليدية، وإنما يجب أن تتضمن أفكارا جديدة لجذب الشباب، ولعل فكرة التنس التي طبقناها مؤخرا في مول ب، ولعل فكرة التنس التي طبقناها مؤخرا في مول ب، هي أحد الأفكار الجديدة التي دخلنا من خلالها إلى هذه التجربة، هذا بالإضافة إلى أننا سندخل طريقة أخرى تتمثل في المطاعم وخدمات الترفيه، وغيرها من الاحتياجات اليومية التي يحتاج إليها العميل. لذا فقد حرصنا من خلال مشروعنا الحالي في مجمع التنس على مضاعفة أعداد المطاعم الموجودة داخل المراكز المحلية، لأن الجيل الجديد من الممارين هم الذين سيكونون سفرائنا لتسويق مشاريعنا الجديدة، حيث قمنا بدراسة حول أنجح المراكز المحلية الناجحة لاستقطابها للمشروع، كما تحالفنا مع شركة «لايف نيشن» وهي أكبر شركة تنظيم حفلات على مستوى العالم لتنظيم حفلات على مستوى عالمي.

هل هناك دور لـ «التمدين» في تحقيق رؤية الكويت 2035؟
● الهدف الأساسي من رؤية 2035 هو دعم الاقتصاد، ونحن في التمدين نهدف من خلال مشاريعنا إلى توفير وظائف للشباب وفرص للقطاع الخاص من خلال إيجاد المساحات التجارية اللازمة، وتشجيع السياحة المحلية والخليجية، وهذه كلها أهداف تتماشى مع الخطأ الحالية لتحقيق أهدافها في دعم الاقتصاد.

هل لديكم دور في دعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة؟
● منذ انطلاق «التمدين» وهي حريصة على دعم الاهتمام بالحرص على تشجيع الشباب والمواهب الكويتية، وعلى سبيل المثال ففي «مول 360» هناك مساحة مخصصة 3000 متر مربع لدعم المواهب الكويتية في مجال الطبخ، حيث قمنا بتصميم الموقع بالكامل، فضلا عن أننا تحملنا تكاليف دون تحميلهم أي تكاليف مادية، وهذا الأمر ينسحب على مستوى الأنشطة المختلفة التي كانت تؤثر عليه وتدفعه إلى الذهاب إلى المجمع للشراء والتسوق، بينما تغير الوضع اليوم ليصبح المجمع هو المؤثر الحقيقي في حين تتم عمليات الشراء خارج المجمع، لهذا أصبحنا نرى أن المجمعات والمحلات التجارية أن تعرف كيفية استخدام الوسائل التسويقية والاجتماعية الجديدة لتكون قادرة على تحقيق النتائج المرجوة. إننا نرى أن النجاح في هذا الجانب أصبح يتطلب

وهو أمر غير صحي من وجهة نظرنا، فلماذا لا تحصل كل شركات القطاع الخاص على نفس الفرص التي حصلت عليها «مجموعة التمدين»؟ لا ننكر أن هناك تطورا كبيرا شهدته بلدية الكويت مؤخرا لدعم المشاريع الكبرى، وتطورا كبيرا على مستوى وزارات الخدمات الأخرى كالهرباء والإطفاء، حيث أصبحت الوزارات تنظر نظرة استثنائية إلى المشاريع الكبرى، ولولا دعم هذه الوزارات لما استطعت تحقيق هذا النجاح.. لقد تغيرت الروح، وبالتالي كان هذا الأمر جزءا أساسيا من قدرتنا على تنفيذ مثل هذه المشاريع.

ما أبرز المشاكل التي تواجه عمل «التمدين» في الكويت؟
● كما ذكرت سابقا فإن أبرز المشاكل التي تواجهنا تتمثل في ندرة الفرص الاستثمارية المحلية، وارتفاع أسعار الأراضي وما ينتج عنه من محاولة لتوفير الفرق في السعر من خلال التوفير في التصميم والبناء، الأمر الذي أثر على الهوية المعمارية للكويت.

الأمر الآخر الذي يشكل مشكلة بالنسبة لنا هو إيجاد المقاول الذي يحقق مستوى الجودة نفسه التي تسعى «التمدين» لتوفيرها من خلال مشاريعها المختلفة.

كيف تنظر إلى نسب الإشغال الحالية للمشاريع التجارية، في ظل الركود الاقتصادي؟
● في الحقيقة إن الأمر لم يعد يرتبط بالركود الاقتصادي فحسب، فهناك تحول كبير على مستوى العالم كخبر فيما يتعلق بالجانب المرتبط بأسباب مختلفة، ولهذا أصبح من الصعب علينا جميع أن نفهم احتياجات ورغبات الجيل الجديد من النشء، أضف إلى ذلك التغيير الكبير في التكنولوجيا وطريقة استخدامهم.

ولعل المخرجات الجديدة للتكنولوجيا هي التي باتت تحدد طريقة التسوق الجديدة لدى هذا الجيل، ففي السابق كان الشخص يحاط بالعديد من وسائل الإعلام والتسويق المختلفة التي كانت تؤثر عليه وتدفعه إلى الذهاب إلى المجمع للشراء والتسوق، بينما تغير الوضع اليوم ليصبح المجمع هو المؤثر الحقيقي في حين تتم عمليات الشراء خارج المجمع، لهذا أصبحنا نرى أن المجمعات والمحلات التجارية أن تعرف كيفية استخدام الوسائل التسويقية والاجتماعية الجديدة لتكون قادرة على تحقيق النتائج المرجوة. إننا نرى أن النجاح في هذا الجانب أصبح يتطلب



محمد جاسم المرزوق مع الزميل طارق عرابي

■ الكويت تعاني من ندرة الفرص الاستثمارية وارتفاع أسعار الأراضي ■ مشاريعنا تساعد على توفير وظائف للشباب وتشجيع السياحة المحلية

محدود والطلب عالي، الأمر الذي أدى إلى زيادة كبيرة في أسعار العقار، وأصبح تحقيق النجاح في أي فرصة استثمارية يتطلب تخفيض تكاليف البناء والتصميم، الأمر الذي أثر على جودة المشاريع نفسها. ولعل الحل في التغلب على الأمر يتمثل في قيام الدولة بالتخطيط لمساحات جديدة من المدن تراعي فيها توفير مساحات للكثير من المشاريع والصناعات، خاصة وأن المخطط الهيكلي للكويت قديم وتم تنفيذه منذ الستينات دون أن يشهد أي تطوير ودون أن يأخذ بالاعتبار المشاريع الضخمة، بديل أن أكبر مشروعين بالكويت حاليا، وهما «الأقنيوز» و«مول 360» أقيما من خلال قدرة القطاع الخاص على المناورة، فالأول أقيم على أرض مصنع للخرسانة الجاهزة، والثاني أقيم على أرض شركة السينما، وبالتالي فإن هذين المشروعين عبارة عن حالة استثنائية ولم ينبثق عن رؤية للدولة، فأراضي الدولة الموجودة بالمخطط العام لا تسمح ببناء مشاريع ضخمة بهذا الحجم. وما نراه على الخارطة الاستثمارية الحالية، فإن الكويت ليس لديها سوى 6 مشاريع ضخمة، 4 منها في الكويت، وهذه المشاريع (الأقنيوز، العاصمة، 360، الكوت، مدينة صباح الاحمد البحرية، ذا وير هاوس)،

وهل ترى أن بيئة العمل المحلي في الكويت أصبحت جاذبة للاستثمار المحلي والأجنبي؟
● برأي الشخصي أن الكويت على مستوى الوطن العربي هي الأفضل من حيث الحفاظ على رأس المال، وقد مررنا بالعديد من الحروب في الكويت، ودخلنا في العديد من القضايا مع جهات ذات وضع سياسي مميز، لكن في نهاية الأمر فإن القانون هو القانون.

المشكلة الأساسية في الكويت هي صعوبة إيجاد الفرص، فالمنطقة الحضرية بالكويت لا تتعدى مساحتها 10٪ من إجمالي مساحة الدولة، وبالتالي فإن العرض يكون لديها القدرة على جذب الجمهور، ومن خلال هذه الرؤية وجدنا أن أكاديمية التنس هي التي ستعمل على خلق الجذب المطلوب وإيجاد البيئة المطلوبة للمجمع على مستوى الكويت، أي من خلال الربط بين الأنشطة التجارية بالأنشطة الرياضية مدعوما بالفندق وباقي المرافق التي يمكن أن تحقق النجاح. هذه حالة استثنائية تحقق بسبب الجيرة، ولا نعلم إن كانت هناك حالات استثنائية في مواقع أخرى قد تحدث مستقبلا، لكنني أؤكد أن نجاحنا بالعلاقة مع الدولة من خلال هذا المشروع هو الذي سيحدد خطواتنا المستقبلية في هذا الصدد.

أطلقتكم الأسبوع الماضي «أكاديمية رافانادال للتنس»، فهل هناك خطط لتطبيق مثل هذه التجربة في مشاريعكم الأخرى ومنها على سبيل المثال «مشروع الكوت»؟
● بداية يجب أن نعترف أن «التمدين» كانت حذرة عند تنفيذها مشروع مجمع التنس، خاصة أن المشروع تابع لأموال الدولة، فهذا المشروع كان قد تم منحه لجهات أخرى لتنفيذه، لكن لظروف معينة تعذر تنفيذ المشروع.

لدى مجموعة التمدين العقارية مجموعة ضخمة من المشاريع العقارية، هل لنا أن نتعرف على إجمالي حجم استثمارات المجموعة في هذه المشاريع؟
● يبلغ إجمالي حجم مشاريع الشركة سواء التي تم تنفيذها أو التي ما زالت تحت الإنشاء حاليا أكثر من 800 مليون دينار.

ما آخر مستجدات مشروع «كويت مول» الواقع في جنوب الصباحية؟
● بداية يجب أن نعترف أنه قد تم تغيير اسم المشروع من «كويت مول» إلى «ذا وير هاوس»، ويقع في مكان سينما الصباحية، وقد تم الانتهاء من المرحلة الأولى للمشروع (مرحلة الحفر وتدعيم الأساسات) على أن يتم خلال أسبوعين من اليوم ترسية العقد الرئيسي للمشروع، حيث يتوقع أن يرى المشروع النور بعد 3 سنوات على أبعد تقدير. وللعلم فقد واجهنا بعض التأخير في المشروع بسبب وجود خدمات تحت الأرض، حيث تعاونت وزارة الكهرباء والماء مع المجموعة في ترحيل الخدمات، لينتم العمل على البدء في تنفيذ المشروع بشكل صحيح.

ما استراتيجيتكم الرئيسية للحفاظ على النمو على صعيد المشاريع التي تقومون بتنفيذها حاليا؟
● كما تعرف، فإن الفرص في الكويت شحيحة، وبالتالي كانت نظرة «التمدين» منذ انطلاقتها عام 1996 تنهج نحو البحث عن فرص تحقق لها الاستفادة على المدى الطويل، وتمثلت هذه الخطوات في الاستحواذ على شركة «السينما الكويتية» التي تأسست عام 1954، حيث كانت لديها آنذاك محفظة مخصصة لنشاط السينما، وكانت هذه المحفظة تضم مساحات كبيرة من الأراضي باعتبار أنها كانت تخدم نشاط «سينما السيارات». ولا شك أن هذه العملية الاستحواذ هذه هي التي ساعدت «مجموعة التمدين» على تملك مجموعة من الأراضي على المدى القريب والمتوسط تحقق لها زخم من المشاريع التي كانت نادرة بالنسبة لغيرها من الشركات. وبالإضافة إلى ذلك كان لـ «التمدين» تعاونات مع مطورين كبار أحدها كان مع السيد/ فواز المرزوق في مشروع «مدينة صباح الأحمد البحرية»، حيث كانت فكرة المشروع من الأفكار السبقة والمتطورة، فكانت هناك رغبة مشتركة لتنفيذ مشروع استثنائي في تلك المنطقة تبلور على أساسها مشروع «الخيران هايبرد أوليت مول»، وهو

«التمدين» تركز على السوق الكويتي

التعاون في محل تقدير واعتزاز، لكننا نرى أن البيئة القانونية هي الأفضل لحماية رأس المال، لهذا فإن تركيزنا الأساسي على السوق الكويتي».

في تنميتها وتطويرها، ثم أن الكويت تمتلك بيئة قانونية وتشريعية تحافظ على رأس المال، وكما تعرفون فإن رأس المال جبان. وأضاف: «كل دول مجلس

أكد المرزوق أن «التمدين» تركز أعمالها في السوق الكويتي بشكل أساسي، لأسباب عديدة أهمها أن الكويت هي بلدنا الأم ومن واجبنا أن نساهم

مشروع «تمدين سكوير» أحد المشاريع السكنية التي تنفذها «مجموعة التمدين»، وهو عبارة عن 3 أبراج

.. وتبدأ تنفيذ الجانب التجاري في «تمدين سكوير»

تصاميمه الأسبوع الماضي، حيث يتم حاليا العمل على تطوير التصاميم وترخيصها مباشرة تنفيذ المشروع.

سكنية تقع في «صباح السالم»، وصل حاليا إلى المراحل النهائية للتشطيب، ويضم المشروع شق تجاري تم اعتماده

مشروع «تمدين سكوير» أحد المشاريع السكنية التي تنفذها «مجموعة التمدين»، وهو عبارة عن 3 أبراج

مشروع «تمدين سكوير» أحد المشاريع السكنية التي تنفذها «مجموعة التمدين»، وهو عبارة عن 3 أبراج تضم المزيغ من التجارب لكي