المؤسسة تحدد فرص الاستثمار المهمة في قطاع سكن الطلاب بالمملكة المتحدة

«انفستكورب»: عدم التوازن بين العرض والطلب يخلق إمكانات جذابة لنمو الإيجارات

نيل هاسون

خلود إبراهيم

نشرت انفستكورب، المؤسسة العالمية المتخصصة في الاستثمارات البديلة، ورقة بحثية تحدد فرص الاستثمار المهمة في قطاع سكن الطلاب في المملكة المتحدة، وتسلط الضوء على أن عدم التوازن بين العرض والطلب يخلق إمكانات جذابة لنمو الإيجارات، لا سيما بالنسبة إلى المنازل ذات المساكن المتعددة، وهو جزء من قطاع السكن تجاهله إلى حد كبير حتى الآن المستثمرون المؤسسيون.

تشمل النقاط الرئيسية في الورقة ما يأتي:

1) زيادة الطلب على سكن الطلاب: يُعَدّ التعليم العالي سوقًا كبيرة ومتنامية في المملكة المتحدة. في العام الدراسي 22/2021 ، كان هناك 2.2 مليون طالب جامعي بدوام كامل في المملكة المتحدة، وهو ما يمثل معدل نمو سنوي مركبا لمدة ست سنوات يبلغ 4.2٪. وقد كان النمو مدعوما باتجاهات هيكلية طويلة الأجل، بما في ذلك التغيرات الديموغرافية والطلب العالمي، بالإضافة إلى زيادة معدل الالتحاق بالتعليم العالي. ويحتاج نحو 75٪ من طلاب الجامعات بدوام كامل في المملكة المتحدة إلى سكن مستأجَر.

2) قيود العرض: تحد قيود كبيرة على العرض من نمو السكن الطلابي الجديد. والواقع أنه في المملكة المتحدة، تشكل المنازل ذات المساكن المتعددة أكبر مصدر لسكن الطلاب، مع نحو 850 ألفا إلى 870 ألف سرير. إلا أن العروض الجديدة من المنازل ذات المساكن المتعددة مقيّدة في المدن الجامعية بسبب قيود التنظيم المدني التي تفرضها السلطات المحلية. ولا يمكن أن يلبي توفير مصادر أخرى لسكن الطلاب – سكن الطلاب المملوك للقطاع الخاص (PBSA)، وقاعات الإقامة المملوكة للجامعات، والشقق أو المنازل القياسية التي تضم غرفة نوم واحدة أو اثنتين – بشكل كامل الطلب المتزايد، وهي كلها مقيدة بقواعد التخطيط الصارمة وارتفاع تكلفة البناء.

3) فرص للمستثمرين في المنازل ذات المساكن المتعددة: لا يزال قطاع المنازل ذات المساكن المتعددة مهملا إلى حد كبير من جانب المستثمرين الذين استثمروا تاريخيا في سكن الطلاب المملوك للقطاع الخاص. وقد أصبحت المنازل ذات المساكن المتعددة قطاعًا جذابًا للمستثمرين بشكل متزايد. وهذا النوع من السكن هو مكان الإقامة المفضل للطلاب العائدين إلى الدراسة بعد انقطاع، وهو عموما أدنى كلفة من سكن الطلاب المملوك للقطاع الخاص بحوالي 30%. وإذا تملك محترفون المزيد من المنازل ذات المساكن المتعددة يمكن أن تزداد عمليات التأجير، علماً أنه يمكن الحصول على هذه المساكن بأقل من تكاليف بناء مساكن الطلاب التي يملكها القطاع الخاص.

تعليقاً على ذلك، قال المدير التنفيذي لقسم الاستثمار العقاري في أوروبا لدى انفستكورب نيل هاسون: "يؤدي تزايد أعداد الطلاب في المملكة المتحدة، بدعم من الاتجاهات الهيكلية الطويلة الأجل، إلى زيادة الطلب على سكن الطلاب. في الوقت نفسه، فإن توفير أماكن إقامة جديدة مقيد بقيود التخطيط وارتفاع تكاليف البناء. تخلق ديناميكيات السوق هذه فرصًا استثمارية جذابة للغاية في فئة الأصول هذه التي تستفيد أيضًا من من مزايا تحصّنها وتحميها من مضار التضخم. وبينما ركز المستثمرون المؤسسيون بشكل تقليدي على أماكن إقامة جديدة مبنية لهذا الغرض ، فإننا نعتقد أن الملكية المحترفة في قطاع المنازل ذات المساكن المتعددة يمكن أن تطلق نموًا كبيرًا لعمليات التأجير وتحقق عائدات طويلة الأجل للمستثمرين".

من جهتها، قالت خلود إبراهيم المديرة المتخصصة في الاستثمار العقاري لدى انفستكورب: "تبقى المملكة المتحدة مركزًا تعليميًا مرموقًا، وهي تضم بعض من أفضل الجامعات في العالم.وبدفع من الطلب، يمثل قطاع سكن الطلاب فرصة استثمارية مربحة بشكل مذهل، مع سجل حافل من القوة والقدرة على الصمود في أوقات عدم اليقين الاقتصادي. ويظل قطاع العقارات في المملكة المتحدة جزءًا أساسيًا من استراتيجية الاستثمار لشركة إنفستكورب نظرًا لقدرته على الاحتفاظ ب مستويات إشغال قوية ونمو الإيجارات. ويبقى تركيزنا منصبًا على تحديد الأصول الجذابة ذات الأسس القوية في هذا القطاع لتشكل جزءًا من محفظتنا القوية والرائدة من الأصول العقارية ذات القيمة العالية عبر الأسواق ذات الموقع الاستراتيجي في أوروبا. ونتوقع رصد المزيد من الفرص في أنحاء سوق المملكة المتحدة في المستقبل لتحقيق عائدات للمستثمرين".

قامت انفستكورب مؤخرًا بأول عملية استحواذ على مجموعة من المنازل ذات المساكن المتعددة في المملكة المتحدة بالارتكاز على سجلها الحافل في الاستثمار في إسكان الطلاب على مستوى العالم ومعرفتها العميقة بسوق العقارات في المملكة المتحدة. تتكون المحفظة من أصول عالية الجودة في ثلاث مدن هي موطن لجامعات تنتمي إلى مجموعة «راسل» Russell Group ، التي تضم أفضل أربع وعشرين جامعة بحثية عامة في المملكة المتحدة. وإلى جانب عملية الاستحواذ، أنشأت انفستكورب منصة تشغيل متخصصة وقابلة للتطوير لإدارة الأصول وتطويرها بفاعلية. وسوف ستساعد هذه المنصة انفستكورب على تعظيم قيمة الأصول لمستثمريها وخلق فرص لمزيد من الاستثمار، مع تحسين الأصول القارية المعنية أيضا لتلبية احتياجات الطلاب بشكل أفضل.

«KIB» يعلن الفائزين في أحدث عرض «Blue Deal»

فهد السرحان

أعلن بنك الكويت الدولي (KIB) عن الرابحيّن في سحب العرض الثاني من عروض الـ "Blue Deal" ضمن "حساب الشباب"، حيث فازت عبير محمد سعد العنزي بالجائزة الأولى للعرض وهي فرصة لشراء أيفون Pro Max 14 بقيمة 55 دك فقط، كما فاز أحمد بدر احمد حسن العنزي بجائزة العرض الثانية وهي فرصة لشراء أيفون Pro 14 بقيمة 50 دك فقط، وذلك بعد أن استحق كل منهما الدخول في السحب عن قيامهم بتحويل مكافأتهم الجامعية الاجتماعية للبنك من الجهات المعتمدة، بمبلغ 200 دك فما فوق، وإبقائها طوال مدة العرض حتى نهايته.

مهنئاً كلاهما على إشراكهما في هذا العرض الحصري من البنك والفوز بجائزتيه، قال مدير أول الاتصال الخارجي، من إدارة التسويق والاتصال المؤسسي في KIB، فهد السرحان: "يسرّنا بالفعل بأن نرى حملتنا المخصصة لمكافأة شريحة حساب الشباب تحظى بهذا الإقبال اللافت من قبل العملاء وتحقق هذه النسبة العالية من المشاركة، ما يدل على استمرار نجاحها في إثراء التجربة المصرفية لتلك الشريحة الهامة بالنسبة للبنك"، مثمناً القيمة المميزة لشريحة الشباب، مع تأكيده على حرص البنك بتعزيز سلسلة خدماته ومنتجاته المالية والمصرفية المصممة لهم بالعديد من المزايا والعروض الحصرية والمجزية.

كما نوه السرحان إلى استمرار حملة "حساب الشباب" من KIB حتى نهاية العام الجاري، مع فرص أخرى للاستفادة بعروض الـ Blue Deals القادمة، والتي يتم إطلاقها بالتعاون مع أفضل الشركاء لدى KIB من متاجر البيع بالتجزئة والملابس والإلكترونيات، وكذلك المطاعم وشركات السيارات وغيرها، مؤكداً على قيام البنك بالإعلان عنها لعملائه في وقت مسبق خلال الأشهر القليلة المتبقية من السنة.

وأضاف أن البنك سيقدم لكل عميل من عملاء شريحة "حساب الشباب" طوال هذه الحملة هدية بمناسبة يوم ميلاده، وهي عبارة عن رصيد بقيمة 5 د.ك على تطبيق "ديليفرو"، كما يتسنى لجميع عملاء "حساب الشباب" الحصول على خصومات خاصه عند المتاجر المشاركة في برنامج خصومات KIB، عبر استخدام بطاقة "الشباب" للسحب الآلي. لافتاً إلى إمكانية التعرف على تفاصيل العروض من خلال صفحة البنك على تطبيق الانستغرام: KIBPAGE@، أو عبر زيارة موقع البنك الإلكتروني (kib.com.kw)

وفي التزامه المجتمعي كمؤسسة مالية وطنية، حرص KIB على تقديم حساب خاص، صمم ليلبي الاحتياجات المصرفية اليومية لشريحة الشباب ، ويساندهم في تحقيق أهدافهم المالية، حيث أنه يجمع بين ميزتي الاستثمار والادخار في آن واحد، كما يقدم لهم مزايا خاصة، أولها عدم اشتراط حد أدنى لمبلغ الإيداع الأولي أو رصيد للمحافظة عليه، مع توفير بطاقة حساب آلي مجانية بتصميم عصري، والقابلة للاستخدام في أكثر من مليون جهاز سحب آلي حول العالم، علاوة على قبولها لدى K-NET وكذلك أكثر من 30 مليون نقطة بيع حول العالم.

مستعرضاً 10 قصص نجاح لمبادرين كويتيين

«الخليج» يختتم الموسم الثاني من برنامج «Let's Talk Business»

لجين القناعي

ضمن مساعيه لترسيخ مبادئ الاستدامة في المجتمع، ودعمه المتواصل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، اختتم بنك الخليج الموسم الثاني من بودكاست "Let's Talk Business"، والذي تضمن جملة حوارات مع روّاد الأعمال والمبادرين الشباب، تم خلالها استعراض تجاربهم وأبرز تحويل الأفكار إلى مشروعات ناجحة . وتناول الموسم الثاني من بودكاست "Let's Talk Business"، الذي قدمه طارق الصالح – نائب مدير عام وحدة البحوث الاقتصادية في بنك الخليج، 10 قصص نجاح لمبادرين شبابية شهيرة في الكويت، بهدف نشر ثقافة ريادة الأعمال عن طريق تسليط الضوء على جوانب ما وراء النجاح، بما فيها من الإخفاقات والتحديات التي واجهها أصحاب تلك المشاريع، وكيفية إدارتهم لأعمالهم، وتنويعهم لمصادر دخلهم، إضافة إلى عمليات التمويل والاستحواذات والتخارجات التي شهدتها البعض منها.

واستضاف البرنامج كل من: عبد العزيز البحر المدير التنفيذي مدير العمليات في شركة The Taken Seat، وبندر بورسلي مدير قطاع الاستثمار في CAFCo–fee "كاف كوفي وآيات العلي المدير التنفيذي لتطبيق SRVME، وبدر البنا المدير التنفيذي لشركة circuit+، وخالد العتيبي أحد مؤسسي موقع "طلبات" والمستثمر الرئيسي في تطبيقات "فلاورد" لتوزيع الورود والهدايا والحسبة العقارية وموقع OOGOO، ومالك شركة ترينـد للحلول المتكاملة الحاسوبية. كما استضاف الشيخ فهد الصباح، المؤسس والرئيس التنفيذي للحديث عن قصة شركة خبرة "KHIBRA" للتوظيف، وخالد الساير الشريك المدير لشركة LOCAL FL–VOR" وعلي الإبراهيم، المؤسس لتطبيق COFE و أحمد الماجد، المدير العام لشركة Suffx لإدارة الفعاليات الرياضية و رائد الأعمال عذبي العنزي المدير التنفيذي لشركة Just Clean .

وبهذه المناسبة، قالت مدير الاتصالات المؤسسية في بنك الخليج، لجين القناعي" أن بنك الخليج كما يولي أهمية كبيرة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، من خلال توفير يوفر حزمة متنوعة من الخدمات، تساعدهم على المضي قدماً لتطوير مشروعاتهم والتوسع فيها محلياً وإقليمياً، حرص على نقل تجاربهم إلى الآخرين، من خلال استعراض قصص نجاح ملهمة، لمبادرين وشركات بدأت صغيرة وأصبحت اليوم تملك علامات تجارية كبيرة ومعروفة في قطاعاتها، بالرغم من التحديات والصعوبات التي واجهتها. وأضافت القناعي: "في إطار تركيز بنك الخليج على ترسيخ مبادئ الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، نحرص على نشر ثقافة ريادة الأعمال ودعم المشاريع الشبابية الكويتية سواء بتقديم خدماتنا المصرفية، أو تمكينهم من الظهور واستعراض قصص نجاحهم والتحديات التي واجهتهم، إضافة إلى تقديم النماذج الناجحة إلى الشباب لتكون مصدر إلهام لهم".

وأشارت إلى أن الاستدامة الاقتصادية باتت اليوم مطلبًا ضروريًا في الكويت، في ظل تنامي المبادرات الشبابية وتوجههم نحو العمل الحر، الذي يمكنهم من الاستقلال المالي والاقتصادي على المستوى الشخصي، ويساهم في تنمية الاقتصاد الوطني بشكل عام.

بالتعاون مع جمعية الهلال الأحمر الكويتي

سائقو «ديليفرو» يخضعون لتدريب حول السلامة على الطرقات

كجزء من مبادراتها المستمرة لتعزيز السلامة على الطرقات فضلا عن سلامة وأمان السائقين في الكويت، تواصل ديليفرو شراكتها مع جمعية الهلال الأحمر الكويتي لتقديم دورات تدريبية حول السلامة على الطرقات لسائقيها.

تعتبر الدورات التدريبية حول السلامة على الطرقات التي أجريت في جمعية الهلال الأحمر الكويتي جزءًا من الدورات التدريبية المستمرة المخصصة للسائقين في مجال الأمن والسلامة.

وتطرق التدريب إلى وسائل السلامة على الطرق ونصائح لقيادة أكثر أماناً. وقد قدمت الدورة أيضاً لمحة عامة عن قوانين المرور المحلية وانتهاكاتها، حيث عرضت على المشاركين توصيات فريدة لتحسين السلامة على الطرقات فضلاً عن سلامة السائقين.

وفي هذا السياق، قالت سهام الحسيني، المدير العام لشركة ديليفرو: "أتوجه بالشكر لكل من جمعية الهلال الأحمر الكويتي وسائقينا لاهتمامهم بالتدريب على السلامة على الطرقات ضمن جهودنا الجماعية نحو تحقيق قيادة أكثر أماناً في الكويت. وتلتزم ديليفرو بتمكين سائقيها وتعزيز سلامتهم على الطرقات من خلال توفير تدريبات دورية على السلامة. وعبر هذا التدريب وغيره، يسعدنا توسيع المهارات المتزايدة التي يمتلكها سائقو ديليفرو".

ومن جهته، صرح منهل العنزي، مدير إدارة التدريب في الهلال الأحمر الكويتي، قائلا: "نحن متحمسون للشراكة التي عقدناها مع ديليفرو لتقديم تدريب حول السلامة على الطرقات لسائقيها. ونحن فخورون للغاية بكل سائق خضع للتدريب ونتطلع إلى توفير المزيد من فرص التدريب للسائقين في الكويت."

وتجدر الإشارة إلى أن سائقي ديليفرو خضعوا قبل بضعة أشهر أيضاً للتدريب على الإسعافات الأولية بالشراكة مع جمعية الهلال الأحمر الكويتي. كما تم تدريبهم على آليات الاستجابة للطوارئ وكيفية إدارة الإسعافات الأولية المنقذة للحياة. وتؤكد ديليفرو على إلتزامها بضمان تزويد سائقيها بالمهارات المطلوبة لمساعدة وإنقاذ المارة وأفراد المجتمع في حالة الطوارئ.