

القدومي: شريحة «متوسطي الدخل» باتت هي المحرك الأساسي للسوق العقاري

موجود في الكويت، خاصة إذا ما قارنا بوضع السوق المحلي بما كان عليه قبل 10 سنوات، حيث كانت شركات التطوير العقاري المحلية والمتورك نشطة جداً في مجال بيع الفلل والبيوت والأراضي، حيث كانت العديد من الشركات العملاقة تقوم بطرح مشاريع إسكانية يعادلها كبيرة تضم آلاف الفلل وعشرات الآلاف من الأراضي، بينما نجد في وقتنا الحالي شح في المعروض باستثناء مجموعة بسيطة من الأراضي في منطقة الخيران، ومجموعة أخرى من الشقق السكنية التي لا تشكل في مجموعها أكثر من 300 شقة سكنية.

الحالية، بل أنها قد استقرت وأنها في طريقها للصعود من جديد بعد فترة من الاستقرار، وأكد على أن الأفكار المذكورة أعلاه غير صحيحة على الأطلاق، وإن عصر القرص الذهني و«الصياد» قد انتهى منذ انتهاء قرعة 2008، وبالتالي فإن السوق لن يتراجع أكثر من ذلك كما أن أسعاره ستعود للارتفاع من جديد عما قريب.

عميل اليوم الذي من المأمول أكد القدوسي أن العميل الكويتي أصبح الذي من المأمول، وأن هناك بائعين في بعض الشركات لا يعلمون عن المشاريع التي يقومون بتسييقها إلا بعض المعلومات البسيطة وبعضهم حتى لا يعلم

ترزيـد المعارض العقارية في رده على سؤال حول تزايد اعداد المعارض العقارية في الكويت خلال الستين الاخريـن تحدـيدا قال القوـمي الله من خلال تجـارب الدول المجاورة نرى ان القطاع العقاري في دـبي هو القطاع الاـنشـط على مستوي العالم، وـمع ذلك نـرى ان دـبي لا تـنظـم اكـثر من مـعرضـين عـقارـيين خـلال العام، وـذلك الحال في ابو ظـليـن وـسلطـنة عـمان وـالـسـعـودـيـة وـالـبـحـرـين وـمـصـر وـالـأـرـدن وـالـلـاتـيـنـا...ـيـاستـنـتـاءـ الكويتـ التي يـصلـ عددـ المـعارضـ العـقـارـيـةـ فيهاـ الىـ نحوـ 25ـ مـعرضـ سنـوـياـ.

وـأشـارـ الىـ انـ تـراـزـيدـ اـعـدـادـ المـعارضـ العـقـارـيـةـ يـعـتـبرـ عـاماـ سـلـيـباـ وـلـيـسـ إـيجـابـياـ، لـانـ الدـورـةـ الطـبـيعـيـةـ لـتـسـويـقـ ايـ مـشـروعـ تـنـحـاوـرـ العـامـ، وـمنـ ثـمـ فـانـ تـكـرارـ

ماـ يـطـرـحـهـ وـيـعـرـضـهـ للـنـاقـصـ لهـ، فـيـ حـينـ انـ العـمـيلـ قدـ أـصـبـحـ لـدـيهـ مـعـلـومـاتـ عنـ المـارـسـاـبـعـ كـلـهاـ وـالـمـنـطـقـةـ وـالـبـلـدـ اـكـثـرـ مـعـالـدـيـ الـبـاـسـعـ نـفـسـهـ، مـشـيرـاـ إـلـىـ انـ التـجـربـةـ أـثـبـتـتـ انـ العـمـيلـ الـكـوـيـتيـ أـصـبـحـ دـيـدـيـهـ كـمـ مـنـ الـمـعـلـومـاتـ عنـ الـوـحدـاتـ اـكـثـرـ مـعـاـلـدـيـ الـبـاـسـعـ، خـاصـةـ بـعـدـ انـ أـصـبـحـ مـنـ السـهـلـ الـوـصـولـ إـلـىـ أيـ مـاـكـانـ فـيـ الـعـالـمـ إـمـاـ عـنـ طـرـيقـ الـمـعاـيـنـةـ الشـخـصـيـةـ اوـ مـنـ خـالـ مـوـاقـعـ الـإـنـتـرـنـتـ أـلـقـيـ جـعلـتـ مـنـ الـعـالـمـ كـلـهـ قـرـيـةـ صـغـيرـةـ.

كـشـفـ الـقـدـومـيـ عنـ وجـودـ بـعـضـ شـرـكـاتـ الـتـسـويـقـ الـعـقـارـيـ التيـ تـقـومـ بـتـحـصـيلـ الـأـصـوـالـ منـ الـعـمـلـاءـ دونـ انـ تـقـومـ بـتـورـيـدـهـاـ إـلـىـ الـمـطـلـورـ الـعـقـارـيـ فـيـ بـلـدـ الـعـقـارـ،ـ الـأـسـرـ الـذـيـ نـتـجـ عـنـهـ مـشـاـكـلـ بـيـنـ شـرـكـاتـ الـتـسـويـقـ وـبـيـنـ الـمـطـلـورـينـ،ـ وـالـمـتـنـزـرـ الـوـحـيدـ فـيـ هـذـهـ الـحـالـ

نفس المشاريع في جميع المعارض إنما يسبب ملا والأعزوف عنها. ومن ثم فإن ما يحدث في الكويت حاليا من تنظيم معارض عقارية هي «فوضى» ستؤدي في نهاية الأمر إلى عزوف الجمهور عن حضور المعارض.

وأضاف أن الكثير من الدول الرأسمالية ودول الاقتصاد الحر التي لا تسمح بإقامة هذا الكم من المعارض على أراضيها، فمادا لا تقتدي الكويت بمثل هذا الأمر، خاصة إذاً ما يرتفع نفقات المعارض في الكويت ليس بليل عافية وإنما دليل تخلف وفوضى، وهذا الأمر ليس في صالح المستهلك الكويتي، 90% من المشاريع التي تطرح في هذا المعارض تفتقر منذ أكثر من سنتين، بمعنى أن دورة البيع للمشروع قلت مقارنة بالسابق، حيث كان توسيع المشروع في السابق يستغرق من ثلاثة إلى سنتين شهور، بينما اختلف الوضع حاليا، حيث أصبحت دورة المشروع تستغرق حوالى السنة أو السنين.

وأكمل على أنه من الملاحظ أن هذا الأمر أدى إلى عزوف عدد لا هو العميل الذي يدفع المبالغ المالية المستحقة ووقع بين مشاكل المطور والوكيل. وقال أنه ينفي على العميل أن يكون وأعيا بذلك هذا الأمر قبل شراء العقار، وفي حال طلبته الشركة الوسيطة يدفع أي مبالغ مالية لها، فإن عليه أن يتذكرة من وجود تفويض من قبل الشركة المطورة بتسليم الدفعات لل وسيط العقاري، بحيث أنه لو وقع أي مشاكل في المستقبل بين الشركة الوسيطة ومطور المشروع يستطيع العميل أن يضمها أمواله، وأشار إلى أنه في حال عدم وجود تفويض بالقبض من قبل الشركة المطورة لشركة التسويق المحلية، ينفي على العميل عدم دفع أي مبالغ مالية لها وإذا فإن القانون لن يستطيع أن يحميه.

وقال أنه من الأفضل دائمًا الدفع مباشرة إلى المطور العقاري ويتوصولات بذلك يمكن أن تصبح مستندًا يعتمد به أمام المحاكم التجارية، خاصة إذا ما تم ذكر سبب التحويل وأنه خاص بشراء عقار رقم كذا، مما يعتذر ضمانة إضافة للعميل، وهذا الأمر طبعا لا ينطبق على الدول التي تتم فيها

ب巴斯 يه من الجمهور الكويتي عن المعارض التي أصبحت مكررة من حيث المشاركات والمشاريع والمعروضات، فضلاً عن غزوه من قبل المستثمرين وتغير نوعية الزوار ونوعية المشتري الذي أصبح حالياً يؤجل قرار الشراء من معرض لآخر.

وبين القديومي أن «توب اكسبيو» قد عرضت رؤيتها في هذا الجانب أكثر من مرة، كما اقترحت تحديد دورة زمنية للمعارض في الكويت على أن تقتصر على فترتين خلال العام تقام فيها كل المعارض العقارية (دورة في أبريل والثانية في أكتوبر)، وجيد أن يقتدى بمععرض الذهب والذي كان بالسابق يمثل قوامى المعارض العقارية إلا أنه الان ينظم في دورة محددة من كل عام.

عمليات البيع والشراء عن طريق محامين قانونيين والتي من بينها المملكة المتحدة وغيرها من الدول الأوروبية.

العقارات المحلي

أكد القديومي أن السوق المحلي الكويتي يفتقر إلى وجود المشاريع السكانية الكبيرة والأراضي السكنية، مشيراً إلى وجود رغبة كبيرة من قبل المواطنين الكويتيين للتملك والاستثمار في الكويت، لكن واقع الحال يشير إلى ندرة المعروض من المنتجات العقارية المختلفة، واستثناء مجموعة بسيطة جداً من شقق التملك ومجموعة أخرى من المشاريع السياحية، وهو أمر لا يليق بمكانة ووضع الكويت العقاري.

وأضاف أن المعروض الحقيقي من الفلل والبيوت والأراضي غير

يقام على مساحة 3450 متر بمشاركة بنكين وجهات قانونية واستشارية



شعار معرض العمار والاستثمار



وليد الشعري

النزاعات والحوروب القائمة بالمنطقة أثرت في الحالة النفسية للمواطنين
الوضع العقاري الراهن طبيعي خاصة في ظل خروج المضاربين
عصر الطفرة انتهى ومن الاجحاف أن نقيس الوضع الحالي بالسابق
من يحقق عوائد تصل إلى 25 % فلماذا يقوم ببيع العقار؟؟
توجه المستثمر لتملك عقار خارج الكويت سببه عدم وجود مثيل محلي

قد تمارس دور شركات توظيف الأموال واستثمارها في الأسهم والسلع والبورصة والتجارة... أو أن هناك نوع آخر من الشركات التي تقوم بتحجيم هذه الأموال وتوفيقها ضمن محفظة عقارية متخصصة في شراء العقارات وتطويرها وهذا قد تحقق هذه العوائد على التطور وليس التأجير.

وأضاف أن من يحقق عوائد تصل إلى 25% مثلاً فلماذا يقوم ببيع العقار لم إذا كانت هناك عقارات تحقق هذه العوائد فإنه يمكن أن تقع اللامسة على الشركات والمحافظ الاستثمارية والبنوك التي لا تقوم بشراء هذه العقارات والاستفادة من عوائدها، هل يعني ذلك أن دوراً المحافظ الكبيري حول العالم والتي تدر عوائد لا تتجاوز 8% لم تختلف إلى هذه العوائد لو أنها كانت حقيقة؟

عصر «الصيادات»، انتهى قال القدوسي أن هناك اعتقاد عام سائد في السوق العقاري مؤخراً وهو أن سعر العقارات قد انهارت وأن السوق متراجع لاحد يعيده وأن المطوروين العقاريين يعيشون حالة من اليأس والاحباط والرغبة في البيع بارخص الاسعار، وأن هناك فرص و«صيادات»، قد لا تكرر مرة أخرى وأشار إلى أن من يفك هذا التفكير واهم كبير قال السوق العقاري مستقر، كما ان الاسعار الحالية هي الاسعار الطبيعية للبيع والشراء، وهي الاسعار التي تتناسب بالفعل مع المدخلات وبكلفة بسيطة جداً، مقارنة بالوقت السابق الذي كانت فيه عملية السفر عملية مزعجة.

العوائد الاستثمارية من جهة أخرى، وفي رده على سؤال حول العوائد الاستثمارية التي أصبحت ترتكز عليها السياسات البيعية لدى الكثير من الشركات قال القدوسي ان العائد الاجاري على العقار يرتبط ارتباطاً وثيقاً بقيمة العقار، بمعنى أنه إذا كانت قيمة العقار مرتفعة فإن قيمة العائد ستكون قليلة، أما إذا كانت قيمة العقار قليلة فممكن أن تكون قيمة العائد قليلة أو مرتفعة نوعاً ما حسب بلد وموقع وميزات العقار، لكن الوضع الطبيعي في العائد العقاري هو ما بين 2% إلى 12% في المصالحة في بعض الدول.

واشار إلى أن الوضع الطبيعي في أي دولة في العام يتراوح ما بين 5 إلى 7%، وأي عائد آخر يعرض هو حالات خاصة أو استثنائية، حيث تتجه بعض الشركات إلى مغريات تسويقية في هذا الخصوص، حيث يتم عرض عوائد ملايين بواءع 10% أو أكثر، لكن ذلك يتم من خلال إضافة الفارق في العائد على سعر الوحدة التي يتم طرحها للبيع.

اما بالنسبة للشركات التي تطرح عوائد تصل إلى 20 و 25% فما يوضح ان هذا الامر ربما يدرج تحت مبدأ تجميع الأموال واستثمارها في العقار وغير العقار، يبعد أن هذه الشركات دولة لآخر، ففي حين ان بعض الدول لا يزيد ارتفاع العقار فيها عن 2% سوية، هناك دول اخر يحصل الارتفاع فيها إلى 20% سنوياً في أماكن ومناطق محدودة جداً جداً، لكن المعدل الطبيعي على مستوى العالم يتراوح بين 2 و 5%， لكنه استدرك قائلاً ان العائد الاجاري قد يكون مرتفعاً في بعض دول العالم ومنها المانيا على سبيل المثال التي قد يصل ارتفاع قيمة العقار إلى 12% بينما في المانيا قد لا يتجاوز (1 او 2%)، أما في مناطق محددة في لندن فقد يكون العائد الاجاري (15 و 20%)، بمعنى أنه لو قمت بتأجير العقار الذي تمتلكه في بعض مناطق لندن فإنك ستتحقق خسائر قليلة بسبب مصاريف رسوم الصيانة ورسوم البلدية وضربية الدخل ورسوم الاداره، لكن في حال بيع العقار فإن قيمةه قد ترتفع بنسبة كبيرة.

العقار للسياحة وبال مقابل أكد القدوسي على ان الملاحظ في وقتنا هذا ان شريحة لا يناس بها من المستثمرين أصبحت يفضل تملك العقار من أجل السياحة، حيث لوحظ توجه نسبة كبيرة من المستثمرين للتطلع في المدن التركية السياحية، لا سيما في قلل التسهيلات الكبيرة التي ياتي تقديمها خطوط الطيران ووسائل النقل المختلفة والتي جعلت من موضوع السفر إلى آية وجهة في العالم قد سهل للغاية باوبا مع عمليات البيع والشراء مختلف الأسواق الخليجية الآسيوية والأوروبية التي يطرح أسعار في منتدى هذه شريحة، الامر الذي احيا حركة البيع والشراء العقاري من جديد، وأضاف أن هناك دولاً قد تقطعت يدخل قوانينها مكاناتها السياسية أو الثقافية الدينية مستثمرين من جميع أنحاء العالم، ومنها على سبيل المثال (تركيا، اليونان، بعض دول رومانيا الشرقية)، فقدمت فرصة تملك والاستثمار في ذات الوقت بزيارة بأسعارها التي ما زالت في انتشار نسبية كبيرة من العملاء حتى الوقت الراهن.

الربح والخسارة وحول فرص الربح والخسارة، القطاع العقاري، قال القدوسي المستثمر العقاري لن يخسر تملكه العقار بشرط ان من الاختيار، بمعنى ان العميل يجب ان يعرف متى وابن وكيف شتري، مشيراً الى ان النظرية صحيحة تقول ان العميل يجب «بيع قبل ان يشتري»، بمعنى قبل ان يشتري العقار يجب ان يعرف على امكانية الماءة بيع هذا العقار والخارج منه بعد فترة من من، وكم العائد الذي سيحقق، كل هذا العائد يمثل فعلاً العائد الطبيعي المتعارف عليه في السوق ظاري المحلي او هو مجرد حلقة سويةقة؟

واوضح ان العوائد الطبيعية ارتفاع قيمة العقار مختلف من

نصائح هامة للمستثمرين

- * زيارة المشروع ومعاينته على ارض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.
- * قراءة العقد بشكل كامل ومراجعةه من قبل محامي او مستشار متخصص في العقود.
- * التدقيق على العوائد العقارية التي يعلن عنها وكيل البيع والتحري عن صحة هذه الارقام وملائتها مع الواقع.
- * طلب الضمانات الكافية لدفع العوائد العقارية في حال إذا كان العقار مؤجر لللمطور وعمل عقود ايجار مضمونة.
- * عدم الاعتماد 100% على رأي وكيل البيع او الشركة التي تسوق العقار لأنهم في النهاية يرحبون في تسويق المشروع اولاً.
- * لا تفرنكم الاسعار المخفضة للعقارات ولا تصدقا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا لامكانية البيع فيما بعد.
- * استشارة محامي عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في نفس البلد.

قدم القدوسي عدداً من النصائح للراغبين في تملك العقار في أي مكان حول العالم:

- * التأكد من المشروع الذي تتواجد فيه الوحدة المراد شراؤها والموقع الذي يتواجد بها.
- * الاستعانة برأي مهندس او استشاري متخصص للكشف عن العقار، خاصة تلك العقارات التي تتواجد في محيط الزلازل.
- * السؤال عن ملاوة مطورو العقار، خاصة في حال كان المشروع في طور الإنشاء، والتعرف على ما انجراه من

نصائح هامة للمستثمرين

- زيارة المشروع ومعاينته على ارض الواقع قبل توقيع العقد والتاكيد من الموقع والمواصفات.
 - قراءة العقد بشكل كامل ومراجعةه من قبل محامي او مستشار متخصص في الحقوق.
 - التتفق على العوائد العقارية التي يعلن عنها وكيل البيع والتحري عن صحة هذه الأرقام وملائتها مع الواقع.
 - طلب الضمانات الكافية لدفع العوائد العقارية في حال إذا كان العقار مؤجر للملوك وعمل عقود البحار مضمونه.
 - عدم الاعتماد 100% على رأي وكيل البيع او الشركة التي تسوق العقار لأنهم في النهاية يرغبون في تسويق المشروع اولاً.
 - لا تغرنكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا لامكانية البيع فيما بعد.
 - استشارة محامي عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في نفس البلد.

قدم القدوسي عدداً من النصائح للراغبين في تملك العقار في أي مكان حول العالم:

 - التاكيد من المشروع الذي تتواجد فيه الوحدة المراد شراؤها والموقع الذي يتواجد بها.
 - الاستعانة برأي مهندس او استشاري متخصص للكشف عن العقار، خاصة تلك العقارات التي تتواجد في محيط الزلازل.
 - السؤال عن ملاعة مطور العقار، خاصة في حال كان المشروع في طور الإنشاء، والتعرف على ما انجزه من

القائمة في المنطقة العربية قد اتّرت في الحالة التقисية لدى المواطنين ودفعتهم إلى الاتّهاد إلى المناطق الأكثر إمكاناً واستقراراً في تركيا وأوروبا ودول شرق آسيا، ناهيك عن العوامل الاقتصادية التي من بينها تراجع أسعار النفط والتي كان لها تأثير على ميزانيات الدول العربية بما فيها الدول الفنية التي اتجهت مؤخراً لطرح برامج اقتراض من بنوك محلية أو عالمية، أو صكوك اكتتاب تقطّع التزامات هذه الدول، الأمر الذي كان له انعكاس على حركة المشاريع التنموية الكبيرة وعلى الأداء الاقتصادي في البلاد بشكل عام بما فيه القطاع العقاري.

العقار والركود من جهة أخرى قال القدوسي أنه من الملحوظ أن المستثمر يشتري العقار في أوقات معينة ترتبط بغير اداراتهم العامة، سواء كانت هذه الادارات ناشطة عن مكافات نهاية العام للمدراء، او ارباح الشركات والاسهم، وكما نعرف فإن ارباح وتوزيعات الشركات التقنية تكاد تكون متوقفة منذ الازمة المالية العالمية التي ضربت العالم بنهاية العام 2008. ولا شك أن هذا الأمر قد اثر على دخل العقار، حيث كان الكثيرون من المستثمرين يخصصون جزءاً من هذه الأرباح لشراء وتملك العقار، بينما تراجعت المبيعات العقارية منذ ذلك الحين إلى الآن بنسبة كبيرة.

وأضاف أن الوضع الراهن يعيّن طبيعياً 100%. خاصة في ظل خروج شريحة المضارعين من

السوق منذ الأزمة وحتى يومنا هذا، حيث تسببت المضاربات في ارتفاع كبير للعقارات خلال السنوات الماضية في معظم العالم، بينما أصبح الطلب على العقار في وقتنا الراهن ينحصر في نسبة كبيرة منه على الحاجة الفعلية للإنسان. يعنى أن من يشتري العقار في أيامه هذه هو العميل الذي يحتاج فعلاً إلى السكن أو للاستثمار وليس للمضاربة والربح السريع كما كان عليه الوضع في السابق.

وأكمل على أن توجه المستثمر الكويتي للملك عقار خارج الكويت بسبب عدم وجود عقار رخيص يتناسب مع مدخلات هذا المواطن. وبالتالي فإن حب الملك هو الذي يدفعه إلى تملك عقار في الخارج بما يتناسب مع مدخلاته.

عصر الطفرة

وأنشر إلى أن عصر الطفرة قد انتهى، وبالتالي فمن الإيجاب أن نقيس أو نقارن الوضع الحالي بالوضع السابق، بينما أن الأسواق الحالية قد اختلفت عن السابقة، كما أن المتأسفة الحالية تختلف عن السابقة، بينما الوضع الحالي هو الوضع الطبيعي الذي يجب أن

يكون عليه الوضع العقاري في الكويت، متوقعاً في الوقت ذاته أن يستمر الوضع الحالي إلى فترة طويلة قائمة، خاصة في ظل الأوضاع السياسية والاقتصادية الحالية.

«مول 360» يتصيف في الكويت

شهد «مول 360»، وجهة التسوق الرائدة في دولة الكويت والتابعة لمجموعة «تمدين لرايزن للتسوق» مؤخراً افتتاح ثاني LEGO متجر مرتاح من شركة LEGO في الكويت، مما يرسخ المكانة الافتتاحية لهذه العلامة الشهيرة في منطقة الشرق الأوسط.

ويأتي المتجر الجديد استكمالاً لسلسلة نجاح المتاجر التي افتتحها العلامة مؤخراً في دولة الإمارات، كما يسهم بتوسيع محفظتها التجارية في المنطقة.

وبهذه المناسبة، قالت كلاوديا لو بوبوشتسكا، مديرة التسويق في «مول 360»: «سرعان ما أثبتت المتجر الجديد شعبنته الواسعة بعد افتتاحه مباشرةً. وتشير علامة LEGO في مختلف أنحاء العالم بمحنتها الفريدة، وما

البنك التجاري يعلن أسماء الفائزين في السحب اليومي «لحساب النجمة»

A black and white photograph showing three children—two boys and one girl—sitting at a table in a library. They are all looking down at a book together, appearing focused and engaged. The background shows shelves filled with books.