

ذكر سليمان الدليجان أن قانون الـ BOT الأخير كبل يد الحكومة في التصرف، فنجد أنه منذ عام 2007 لم تتقدم ولا مبادرة واحدة، وكان سببا في توقف عمليات تشييد مواقف السيارات التي كانت تبني وفقا لهذا النظام داخل العاصمة. والجدير بالذكر أن البلدية كانت قد سمحت ملاك منطقة الراية بشراء نسب بناء إضافية تبلغ 400% إما بمقابل مادي أو مقابل خدمات منها لتنفيذ مواقف سيارات في الساحات الخلفية للأبراج التي سيتم تنفيذها، ولكن مع الأسف جاء القانون ليقيد الشركات في تنفيذها تلك المواقف.

قانون الـ BOT حرم العاصمة من مواقف السيارات

الخبير العقاري سليمان الدليجان يحاضر في دورة تدريبية:

40% من صفقات السكن الخاص.. مضاربة!

3 أنواع مستثمرين

شرح الدليجان أن أنواع المستثمرين في السوق العقاري تختلف، حيث قصير المدى (المضاربين) وهم شريحة تمثل ما بين 40 و50% من حركة الاستثمار في السوق، حيث تحتفظ تلك الشريحة بالعقار لفترة تتراوح ما بين يوم واحد وتمتد إلى عام كحد أقصى، وفي حال العقارات المخالفة لقانون البناء يقومون بالاحتفاظ بالعقار لمدة شهادة الأوصاف فقط، والتي تبلغ 3 أشهر، وذلك حتى يستطيعوا إعادة البيع من دون معوقات. أما المستثمر متوسط المدى فيحتفظ بالعقار ما بين فترة عام ونصف وحتى ثلاث سنوات، في حين أن المستثمر طويل المدى هو ذاك الذي يمتلك العقار وقد لا يفكر في بيعه، حيث تمتد فترة امتلاكه للعقار إلى ما يفوق السنوات الثلاث.



● سليمان الدليجان محاضراً في الدورة

بمخالفات في التقسيمات الداخلية والسرايب وكذلك مخالفات في القياسات الخارجية، أو زيادات في نسب البناء.

الرعاية السكنية

إلى ذلك، ذكر الدليجان أن عدد طلبات الرعاية السكنية بلغ 102 ألف طلب، فيما تتراوح الزيادة السنوية لتلك الطلبات ما بين 7 و7.5 ألف طلب، ونجد أن 5% فقط من أصحاب تلك الطلبات هم القادرون على شراء البيت، لذا نجد أن الإعلانات الحكومية بتوزيع القسائم لا تؤثر على أسعار السكن الخاص ولا نظراً لأن المناطق السكنية التي تقوم الحكومة بتوزيعها دائماً ما تكون بعيدة والمواطن الكويتي يرغب عادة في السكن بجوار عائلته وتلك العادة تخلق نوعاً من الضغط على سوق العقار السكني، ناهيك عن حركة المضاربات في سوق السكن الخاص والتي تتراوح ما بين 30 و40% من حجم التداول به، فعلى سبيل المثال لا الحصر فإن سعر القسيمة 400 متر مربع في منطقة أبو ظفرة كان قبل الأزمة 180 ألف دينار، ومن ثم وقت الأزمة بلغت 80 ألف دينار، واليوم وصلت إلى مستوى 220 ألف دينار.

إيجارات وهمية

من جهة ثانية، كشف الدليجان عن شريحة من ملاك العقارات الاستثمارية وكذلك السكنية التي يتم تاجيرها يقدرن في العقود وإيصالات الإيجار إيجارات وهمية، تحسباً لأي صفقة بيع للعقار وذلك لإغراء المشتري والبيع بأعلى سعر ممكن، وللتأكد من إن كانت الإيجارات المذكورة في العقود والإيصالات حقيقية لا بد للمشتري من أن يقرأها أولاً بالإيجارات المتعارف عليها في المنطقة ويرى إن كانت مبالغاً فيها أم طبيعية، إلى جانب ذلك يستطيع إرسال مندوب له للتأكد من المستأجرين أنفسهم.

وأضاف الدليجان: نسب البناء في العقارات

العقار المخالف

وأضاف الدليجان: هناك 3 طرق للتخلص من العقار المخالف لقانون البناء تتم حالياً في السوق، أولها هي تسجيل العقار، خصوصاً السكني والتجاري، باسم شركة ومن ثم عند رغبة المالك في البيع فإنه يقدم على بيع الشركة لمشتري جديد، وهذا مخرج ابتدعه المضاربون في السوق، خصوصاً للعقارات الاستثمارية.

أما الطريقة الثانية فهي بيع العقار قبل نهاية فترة شهادة الأوصاف الصادرة عن البلدية والتي تمتد إلى ثلاث أشهر، في حين أن الطريقة الثالثة هي بيع العقار من الباطن وهي كثيراً ما تنتج عنها مشاكل في حال توفى المانع، خصوصاً أن العقار يظل مسجلاً باسمه في إدارة التسجيل العقاري، فيما يلجأ البعض من ضعاف النفوس إلى دفع الرشي لموظفي البلدية لاستخراج شهادة أوصاف لا تحمل المخالفات، وهي طريقة لم يكن الدليجان يرغب في ذكرها لكنه اضطر إلى ذلك في مقابل إصرار حضور الدورة على أنها باتت منتشرة.

لكن كيف اشتري عقاراً مع التأكد أنه خال من المخالفات؟ يجيب الدليجان: كشخص عادي من الصعب التعرف على المخالفات التي قد يضمنها العقار، لذا لا بد من الاستعانة بمهندس متخصص، فنجد أن نسبة كبيرة من شقق التملك على سبيل المثال تحتوي على مخالفات، حيث يختلف مخطط الشقة تماماً عن الواقع، وفي أحيان كثيرة يكون الواقع أفضل وضمن مساحة أكبر من تلك التي تم ذكرها في المخطط لكن بفاجأ المشتري بأنه غير قادر على إعادة البيع إلا بعد إزالة المخالفات وهذا أمر يصعب تحقيقه خصوصاً إذا كانت الشقة مؤجرة.

وكذلك الوضع بالنسبة إلى البيوت السكنية والبنائيات الاستثمارية، حيث ننصح المشتري بالصطحاب مهندساً ومطابقة المخطط الصادر من البلدية، إذ يفاجأ البعض



مخالفات المنازل الخاصة كثيرة ومعقدة أيضاً.. وسعر البيت المخالف أعلى!

مخالفات العقار الاستثماري تزيد العائد بين 50% و70% للمالك

ملاك يسجلون عقارات باسم شركة.. فيبيعون الأخيرة لا العقار لتفادي المخالفات

5% فقط من مقدمي طلبات الرعاية السكنية قادرون على شراء بيت العمر

ملاك عقارات يلجأون لإيصالات إيجار وهمية لرفع الأسعار عند البيع

نسب البناء في القطاع الاستثماري تتفاوت بين 250 و400%.. حسب المناطق

25 ديناراً متوسط تأجير متر المحلات في العاصمة مع ظاهرة انتشار مطاعم ومقاهٍ



4 عوامل لشراء العقار

أوضح الدليجان 4 عوامل يجب على المشتري تحديدها عند شراء العقار، أولها هو السعر أو الميزانية المتوافرة لديه، خصوصاً أن السعر هو الذي يحدد باقي العوامل سواء المنطقة، والموقع وأحياناً المساحة فإذا كانت ميزانية المشتري هي 500 ألف دينار ويرغب في شراء عقار سكني، فإن تلك القيمة تحدد تواجد طلبه في بعض المناطق دون غيرها، كما تحديد الموقع إن كان مميراً أو على شارع واحد وكذلك المساحة. في حين يختلف قرار شراء العقار السكني عن الاستثماري والتجاري حيث يعتمد شراء العقار الاستثماري على دخل العقار بالدرجة الأولى بغض النظر عن موقعه، في حين يعتمد قرار شراء العقار التجاري بدرجة كبيرة على الموقع.

نهى فتحي

حملت الدورة العقارية، التي نظمتها شركة الخبراء العالميون بالتعاون مع مكتب الدليجان العقاري، عنوان «كيف استثمر أموالي في العقار؟» وقد حضر فيها الخبير العقاري سليمان الدليجان، وعرف القطاعات العقارية وتاريخ كل منها في السوق الكويتي، وطرق تسجيل العقار وتأثير الأحداث السياسية والاقتصادية على العقار، إلى جانب تأثير ارتفاع وانخفاض سعر الفائدة على القطاع، والأسباب التي دفعت أسعار العقارات الكويتية إلى الارتفاع. شرح الدليجان بدايات سوق العقار المحلي والتي كانت في الستينات عندما بدأت الدولة بتضمين العقارات ومن ثم مرور العقار بأزمة نكسة 1967، والتي شهدت ارتفاع العرض مقابل ضعف الطلب لدرجة أن الملاك كانوا يبيعون العقار بالتقسيط، ثم حرب 1973 والتي كان لها تأثير إيجابي على العقار بسبب ارتفاع أسعار النفط وتوافر السيولة في السوق الكويتي، ومن ثم أزمة سوق الأسهم في عام 1977، والتي شهدت استقراراً لأسعار العقار، وذلك على الرغم من ارتفاع أسعار الفائدة المصرفية في ذلك الوقت إلا أن حجم التداول كان محدوداً فلم يكن التأثير كبيراً.

كما تناول الدليجان أزمة المناخ في عام 1982 وتأثيرها على العقار، ثم الحرب العراقية الإيرانية والتي شهدت ارتفاعاً لأسعار العقارات بنسبة 50%، خاصة للعقارات الاستثمارية، ومن ثم الغزو العراقي والذي أصاب سوق العقار بالجمود وبات لا يشهد أدنى مستوى من الصفقات، تلاه التهديدات العراقية بعد الغزو، حيث كان السوق يشهد تداولاً محدوداً للغاية.

ثم بداية التفكير في إنشاء الأبراج التجارية في عام 2001 وعودة الأموال الكويتية من الخارج وتأثير الطفرة التي كان يمر بها سوق الأسهم ومن ثم سقوط صدام حسين في عام 2003، والذي شهد طفرة عقارية غير مسبوقة، وأخيراً الأزمة المالية العالمية في عام 2008 والتي شهدت تراجعاً للأسعار، حيث أفاد الدليجان أن تسلسل تاريخ السوق العقاري يوضح للراغب في الاستثمار بالعقار مدى تأثير كل أزمة أو موقف سياسي على أسعار العقارات وحجم التداول والطلب عليها.

كيفية التسجيل

وأوضح الدليجان خطوات تسجيل العقار، التي تبدأ بكشف البلدية على العقار ومن ثم إصدار شهادة الأوصاف والتي تصدر وفقاً لفرع البلدية التابع له العقار ومن ثم يتم تحويلها إلى البلدية الرئيسية، ثم وزارة العدل، وذلك لعقار السكن الخاص غير المخالف. أما البيت المخالف والذي يتم المخالفة فيه بعد إيصال الكهرباء من خلال عمل تقسيمات داخلية أو غيرها من المخالفات، فإن البلدية ترفض منحها شهادة الأوصاف. وقال الدليجان: نعانى في السوق العقاري من مخالفات السكن الخاص، خصوصاً أن شريحة كبيرة جدا من المواطنين في سبيل الاستفادة من المساحات يقومون بمخالفة قوانين البناء الداخلية وكذلك الخارجية للعقار، ناهيك عن المستثمرين الذين يقومون بشراء أراضي السكن الخاص ثم يقسمونها إلى شقق ويؤجرونها للمواطنين، منوها إلى أن إيجار البيت العادي من دون مخالفة يتراوح بين 1800 و2000 دينار في حين يصل إلى نحو 3 آلاف دينار للبيت المخالف، لذا نجد إقبالاً كبيراً على هذا النوع من الاستثمار، وهو الأمر الذي يساهم بشكل ملحوظ في ارتفاع أسعار السكن الخاص، لذا قامت البلدية بتقليص فترة صلاحية شهادة الأوصاف من مدة عام إلى ثلاثة أشهر حتى تقلص من المخالفات.

أما الاستثماري فإن الوضع يختلف بالنسبة إلى تسجيله، حيث يبدأ بالراي التنظيمي، وهو كتاب من البلدية ثم الإطفاء والتي تخرج للكشف عن العقار ليها كشف البلدية، في حين تعتبر نسب المخالفات للعقارات الاستثمارية أكبر من مخالفتها في العقار السكني، خصوصاً أن مخالفات الاستثماري تحقق للمالك زيادة في العائد بين 50 و70% من إجمالي العائد المتوقع للعقار.

الاستثمارية تتفاوت باختلاف المنطقة ومساحة الأرض، فنجد أن الشريحة الأكبر من البنائيات الاستثمارية بنماؤها وفقاً لنسبة 250%، خصوصاً أن تلك النسبة هي المتعارف عليها للمناطق الاستثمارية خارج العاصمة، حيث يحق للمالك بناء حتى 20 طابقاً، وذلك على عكس الوضع في السابق، إذ لم يكن يرخص للاستثماري خارج العاصمة سوى 7 طوابق، لكن تصل تلك النسبة إلى نحو 330% للأراضي التي تزيد مساحتها على 3 آلاف متر مربع، وترتفع كذلك النسبة لتصل إلى 400% في العقارات الاستثمارية التي تتواجد داخل العاصمة بما يصل إلى نحو 40 طابقاً وهي تتركز في ثلاث مناطق وهي دسمان والمقوع الشرقي خلف برج الحمراء، وتقسم العقار الاستثماري بها إلى قسمين الأول الأراضي التي تقل مساحتها عن 500 متر مربع فإن نسبة البناء بها لا تتعدى 250% على غرار المناطق خارج العاصمة، أما الأراضي التي تزيد مساحتها على 500 متر فإن نسبة البناء بها تصل 400%، وكذلك المنطقة الواقعة خلف المستشفى الأميري التي تبلغ نسب بنائها 400%.

ويحق لملاك البناء الاستثماري أن يؤجروا ما نسبته 5% من العقار «تجاري» تتمثل في المحلات والطابقين الأول والثاني، والذي يسمح لهم وفقاً للقانون الآن بالتأجير كوحدة تجارية ما بين الصالونات ومعارض التدريب والمشاكل.

العقار التجاري

وقد كشف الدليجان أن متوسط سعر تأجير المتر المربع للمحلات التجارية في الدور الأرضي في منطقة العاصمة بلغ 25 ديناراً، وذلك على الرغم من تراجع سعر المتر للطوابق المتعددة في الأبراج الإدارية إلى ما بين 5 و6 دنانير، وذلك نظراً للطلب الذي تشهده هذه الشريحة من الوحدات العقارية، خاصة في ظل توجه شريحة كبيرة من الشباب إلى الاستثمار في قطاع المقاهي والمطاعم، والجدير بالذكر أن سعر المتر التجاري في تلك الوحدات كان قد بلغ 45 ديناراً عندما كان سعر المتر في المكاتب يصل إلى نحو 15 و16 ديناراً، حيث تراجع السعران وفقاً لمعطيات السوق. وأضاف الدليجان: تعكس أسعار المتر التجاري للمكاتب الإدارية قيم أسعار المتر للأراضي التجارية بالعاصمة وشرق، فعندما كان سعر المتر التجاري كان سعر متر الأرض أيضاً في تلك الحدود، واليوم مع ما يعاينه سوق العقار التجاري من أزمة نجد أن سعر المتر التجاري الذي يتراوح ما بين 5 و6 دنانير يعكس أيضاً سعر المتر في شوارع منطقتي العاصمة وشرق.

عيوب فرز القسائم

قال الدليجان إن عملية فرز القسائم عادة ما تؤثر على الخدمات، وأكبر دليل على ذلك منطقة قرطبة السكنية، حيث تعاني تلك المنطقة من انقطاع الكهرباء بشكل مستمر، نظراً لأنها تضم عدداً كبيراً من القسائم المفروزة، وقد أيقنت وزارات الدولة هذا الضغط على الخدمات، لذلك تم تقنين عمليات فرز القسائم وتحديد مساحة 750 متراً مربعاً كحد أدنى للقسيمة التي يتم فرزها، على ألا تقل وجهة القسيمة المراد فرزها عن 30 متراً مربعاً.

وأكد القدومي إن تيراس مكس يعد فرصة حقيقية للاستثمار الناجح. وحول المشروع قال القدومي إنه يتألف من 5 مبانٍ متعددة الأدوار لغاية 15 دوراً، منها 3 مبانٍ سكنية و مبانين سكنيات تجارياً. وتتنوع الشقق فيها من استوديو، 1، 2، 3 غرف نوم بتشطيبات عالية الجودة. وأشار إلى أن المشروع يتوافر فيه الخدمات المتكاملة من حدائق وملاعب ونادٍ صحي، ومواقف سيارات وخدمات صيانة وأمن على مدار الساعة. وحول أسعار الوحدات السكنية قال القدومي إن أسعارها مناسبة لمختلف الفئات وتبدأ من 18 ألف دينار كويتي وتسهيلات بالدفق تصل لغاية 30 شهراً. وأشار القدومي إلى أن المشروع يبعد حوالي 18 كيلومتراً من مطار أتاتورك، ويبعد حوالي 31 كيلومتراً عن منطقة تقسيم وشارع الاستقلال، بالإضافة إلى ملاصقة المشروع لشبكة الطرق المستقبل.

وأعلن مجموعة توب العقارية عن طرحها أحدث المشاريع العقارية في مدينة اسطنبول، والتي تنفذها وتطورها «شركة انانلار للانشاءات» والتي تأسست في عام 1965 وتبنت مبدأ «التصميم من أجل البشر» ك فلسفتها الرئيسية طوال رحلتها التي امتدت عبر 48 عاماً، والتي مكنتها لتكون واحدة من المؤسسات الرائدة والمتميزة في مجال الإنشاءات في تركيا. وقال العضو المنتدب للمجموعة وليد القدومي إن المجموعة تفخر بعلاقتها الوطيدة والمميزة مع مجموعة انانلار والتي تمثلها حصرياً في الكويت وقطر.



● وليد القدومي

ويقع في منطقة حيوية تمتاز بوجود العديد من المجمعات التجارية والسكنية والجامعات، بالإضافة إلى مقار عدد كبير من الشركات الكبرى،

أسعار تبدأ من 18 ألف دينار وبعائد إيجاري مضمون 7% سنوياً

القدومي: «تيراس مكس» فرصة للاستثمار في اسطنبول



● مشروع تيراس مكس