قال لـ الوطن: البعض يتعامل مع الخطة التنموية كأنها متهم عليه أن يثبت براءته

وليد القدومي: عصر الطفرة وبيع العقارات بالملايين ولى وانتهى

كتب طارق عرابي:

قال العضو المنتدب لمجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات وليد القدومي ان صناعة المعارض العقارية استطاعت ان تتخطى تبعات الأزمة المالية العالمية الأخيرة، كما وأنها استطاعت ان تبدأ مرحلة أخرى جديدة ومختلفة عن المرحلة السابقة، حيث انها بدأت تركز على استقطاب نوعية جديدة من المشاريع والمنتجات التي تخاطب شريحة المستثمر العادي ومحدود الدخل.

وشدد القدومي خلال لقاء خاص بـ «الوطن» على ان مرحلة الطفرة العقارية قد انتهت، وأنه يجب علينا جميعاً ان نعي هذا الأمر وأن نتعامل مع الواقع الحالي من خلال هذا المنطلق، مع ضرورة الاستفادة من كافة دروس ونتائج هذه المرحلة والآثار الايجابية والسلبية التي خلفتها وراءها.

وناشد القدومي مسؤولي البنوك والشركات التمويلية العمل على دعم الشركات العقارية المحلية، وفتح قنوات تمويلية جديدة أمام هذه الشركات، مؤكداً أن العقار بدون تمويل هو معادلة صعب ان تتحقق أو ان تنجح، وفيما يلي نص الحوار:

الأزمة أثبتت ان الشركات بمختلف فئاتها وقفت عاجزة ولم يكن هناك إدارة حقيقية لتجاوزها

العامان الماضيان هما الأصعب على القطاع العقاري عموماً وصناعة المعارض خصوصاً

● وليد القدومي

اليوم أصبح تملك العقار أسهل كثيراً من السابق مما يشجع صناعة المعارض العقارية

الشركات لم تعد تطرح فللاً وأراضي في الكويت باستثناء شركة أو اثنتين

عزوف البنوك عن التمويل لن يساعد القطاع العقاري على التعافي

الزيادة الكبيرة في المعارض العقارية من السلبيات التي أفرزها عصر الطفرة

2010 كان عاماً ناجحاً للقطاع العقاري والمعارض العقارية في الكويت

● حدثنا في البداية عن نشاط المعارض العقارية في الكويت بشكل عام؟

– كما هو معروف فان الأزمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت بشكل كبير في مختلف القطاعات الاقتصادية في البلاد وتحديداً القطاعين العقاري والمالي، الأمر الذي انعكس على مختلف الأنشطة الاقتصادية والتجارية في البلاد.

ويرجع سبب بروز تأثر القطاع العقاري بالأزمة الى ان الكثير من الشركات العقارية واجهت مشاكل في أعمالها، كما ان الكثير منها أوقفت مشاريعها التي كانت تنفذها، بالاضافة الى ان هناك شركات عقارية أخرى لم تتمكن من الاستمرار ومواصلة مسيرتها.

ولا شك ان مواجهة هذا الكم المتنوع من الشركات بأحجامها وأنواعها ومشاريعها المختلفة، وتوقف الكثير من المشاريع في دول المنطقة والعالم، وتراجع حركة العمران وحركة البناء بشكل عام، كلها عوامل أثرت بشكل مباشر في صناعة المعارض العقارية، ان لم يكن تأثيرها قد شمل صناعة المعارض بشكل عام.

ومما لا شك فيه ان السنتين الأخيرتين كانتا بحق من أصعب السنوات على القطاع العقاري بشكل عام وعلى قطاع صناعة المعارض بشكل خاص، وبخاصة منها المعارض المتعلقة بالعقار، حيث شهدت المعارض العقارية خلال هاتين السنتين تراجعاً كبيراً سواء من حيث عدد المشاركين فيها أو من حيث مساحات العرض، كما أنها شهدت تراجعاً في نوعية وكم المشاريع التي كانت تعرض، كما أنها شهدت بالاضافة الى كل ذلك حالة من ضعف زوار وحضور تلك المعارض.

ولم تكن الكويت هي الدولة الوحيدة التي شهدت تراجعاً في صناعة المعارض العقارية، وانما كان هذا الأمر عاماً على كافة دول العالم، وذلك لعوامل عديدة من ضمنها حالة القلق والخوف والتوجس التي سادت لدى جمهور المشترين، بالاضافة الى حالة عدم القدرة على مواجهة الجمهور من قبل بعض الشركات العقارية، التي انزوى بعضها، وانشغل بعضها الآخر في مشاكله الداخلية والهيكلية، ولم تتمكن الكثير من الشركات من اعطاء جواب شاف للمستثمر حول مستقبل العقار الذي اشتراه، أو عن مستقبل وفرص اعادة بيع أو شراء أو تداول العقارات بشكل عام، ولا شك ان هذه العوامل وغيرها هي التي لعبت دوراً في الحالة النفسية السلبية للمستثمرين.

من جانب آخر هناك جوانب ايجابية لما حدث، فالأزمة من جهة حددت حجم ونوعية وقوة الشركات الموجودة، فالشركات القوية والتي كانت تعد دراسة حقيقية لمشاريعها هي الشركات التي حافظت على مكانتها واستمراريتها، أما الشركات المندفعة والتي كانت تقوم بطرح المشاريع والأراضي بشكل كبير بدون تخطيط، فهذه الشركات تحملت أعباء متراكمة كبيرة جعلتها تقف عاجزة، وهنا يمكن القول ان الأزمة أثبتت بشكل منقطع النظير ان الشركات بمختلف فئاتها كانت عاجزة عن ادارة الأزمة، وأنه لم يكن هناك ادارة حقيقية للازمة في أي شركة من الشركات داخل وخارج الكويت، فالصدمة كانت كبيرة، والواقع الجديد كان أكبر من تفكير وقدرات هذه الشركات، ولذلك رأينا حالات تخبط كبيرة في بدايات الأزمة، وذلك في الوقت الذي كانت فيه الاشاعات هي السمة الغالبة على السوق، واليوم وبعد مرور نحو عامين على الأزمة وعلى ما خلفته من سلبيات وايجابيات، بدأنا نرى ان الوضع عاد الى وضعه الطبيعي والصحيح، وأن المعارض عادت لتستقطب من جديد الشركات الجيدة والجمهور، وبذلك أعتقد ان صناعة المعارض العقارية قد تخطت مرحلة الأزمة الأخيرة.

العقار للجميع

● ما أبرز ايجابيات وملامح المرحلة الجديدة من وجهة نظركم؟

– يمكن القول انه في ظل وجود العرض الكبير للعقارات وعودة الأسعار الى طبيعتها فان العقار أصبح في متناول الانسان العادي، وهو أمر لم يكن ممكناً في عصر الطفرة لأن الأسعار آنذاك كان مبالغاً فيها، بينما اليوم أصبح تملك العقار أسهل كثيراً من السابق، ولعل هذا الأمر هو الذي شجع صناعة المعارض العقارية على الاستمرار والازدهار من جديد.

لذلك فانه يمكنني القول ان عام 2010 كان عاماً ناجحاً للقطاع العقاري والمعارض العقارية كذلك، ونحن هنا نتحدث عن تجربتنا الشخصية كشركة تنظيم للمعارض، حيث قمنا بتنظيم معرضين عقاريين الأول في ابريل والثاني في أكتوبر 2010 بمشاركة نحو 50 شركة في كل معرض وحضره آلاف الزوار، حيث لمسنا نجاحاً متفاوتاً بين الشركات حيث اختلفت نسبة النجاح من شركة لأخرى بناء على طبيعة المنتجات التي قدمتها الشركات المشاركة، ولعل هذا الأمر يعتمد على عدة عوامل من أهمها المنتج المطروح، وبلد المنتج، وخدمات الشركات العارضة، بالاضافة الى أسعار تلك المنتجات.

لقد أعطى كم جيد من المبيعات في المعارض العقارية الأخيرة أملاً كبيراً للشركات، كما منحها ثقة بالنفس وثقة بمنتجاتها، كما ان الكثير من الشركات بدأت تدرس فكرة تطوير منتجاتها، بالاضافة الى أنها لمست حاجات ورغبات الجمهور، وتأكدت أنها يجب ان تقدم شيئاً جديداً لكي تضمن استمراريتها.

ان عودة أسعار العقارات الى وضعها الطبيعي في الكثير من دول العالم هو الذي شجع على شراء منتجات الشركات، فضلاً عن ان المستثمرين أصبحوا على دراية تامة بأوضاعهم المالية بعد أكثر من سنتين من الأزمة، حيث استوعب جميع المستثمرين مدى الخسائر التي تكبدوها أو الأرباح التي جنوها، ولذلك فان المرحلة الحالية هي مرحلة شراء العقار للبعض بهدف الحاجة، وللبعض الآخر بهدف التعويض وتحقيق العائد المنطقي على العقار والذي يتراوح بين 8 و15%سنوياً، في حين كان العائد يصل الى 100% في اليوم و200% بالشهر و1000%بالسنة، لكنني يمكنني القول ان عصر الطفرة قد انتهى وعصر العوائد الضخمة قد انتهى وعصر البيع بعشرات الملايين قد انتهى أيضاً، ولذلك على الجميع ان يعوا ان التعامل مع العقار أصبح اليوم يتم في أوضاعه الطبيعية والمنطقية.

خلال تجربتنا في القطاع العقاري نتذكر احدى الشركات الاستثمارية الكبرى التي كانت ترفض التداول في عقار لا يحقق لها أرباحاً بمقدار 100%، بينما تبحث نفس هذه الشركة في أيامنا هذه عن فرص استثمارية وعقارية تحقق عوائد تصل الى 8 أو 9%، وهذا هو الوضع الطبيعي.

على الجميع ان يعي هذه الحقيقة وحتى تستمر العجلة بوضعها الصحيح علينا ان نمحو من ذاكرتنا عصر الطفرة وما أنجزنا بذلك العصر، فعصر الطفرة قد انتهى وحتى ننجح علينا ان نعرف واقعنا وأن نستفيد من الدروس والتجارب وأن الأرباح الفلكية التي حققت في عصر الطفرة لن تتحقق مستقبلا، لكن للاستمرار علينا ان ننسى ما حققناه في ذلك العصر ونبدأ من جديد بالتعامل مع العقار بوضعه المنطقي والسليم.

غياب مشاريع الفلل

● ما نقاط الاختلاف الجوهرية بين معارض ما قبل الأزمة ومعارض ما بعد الأزمة على العقار المحلي؟

– في السابق كانت الميزة التي يلاحظها زوار معارضنا العقارية منذ نحو سبع سنوات ان نحو 70% من المشاريع المطروحة تطرح فللا وأراضي في الكويت، بينما اختلف الوضع في أيامنا هذه حيث انه لم يعد يوجد شركات تقوم بطرح فلل في الكويت باستثناء شركة أو شركتين، أما باقي الشركات فقد هاجرت لدول الجوار أو الدول الأوروبية وقامت بالاستثمار هناك بسبب سهولة الاستثمار هناك.

لذلك فاننا نطالب الشركات العقارية الكويتية التي أخذت خلال السنوات الماضية على عاتقها معالجة المشكلة الاسكانية في البلاد، والتي كانت تتبنى هذا الطرح وتتغنى فيه بل وكان مصدر شهرتها بالعودة مرة أخرى لهذا المجال، كما أطالب المسؤولين بدعم هذه الشركات، وبالاضافة الى كل ذلك فانني أطالب بقيام تحالف خاص بين شركات القطاع الخاص والقطاع الحكومي واعطاء الأراضي للشركات للمساعدة في حل هذه المشكلة بشكل يكون مردوده وانعكاسه ايجابا على السوق وعلى المواطنين بشكل عام.

كثرة المعارض

● هناك نظرة سلبية لتزايد عدد المعارض العقارية في الكويت، فكيف تنظرون الى هذا الأمر؟

– أعتقد ان من السلبيات التي أفرزها عصر الطفرة هو الزيادة الكبيرة في عدد المعارض العقارية، وهذه احدى الأمور التي انتقلت من عصر الطفرة الى العصر الطبيعي، لكنني أعتبر ان صناعة المعارض العقارية تحديداً هي احدى الصناعات المهمة، فالعقار منتج يحتاجه الجميع، سواء كان العقار داخل أو خارج الكويت، والانسان دائماً يسعى لتملك البيت أو الأرض، وبالتالي فان الحاجة للعقار هي حاجة متواصلة.

في مرحلة من المراحل قد تكون كثرة المعارض العقارية هي تلبية لحاجات السوق، بينما في مرحلة أخرى قد تكون كثرة المعارض العقارية ظاهرة سلبية، لكن هذا الأمر يعتمد على نظرة الشركة المنظمة للمعرض.

ولكنني أؤكد في هذا المقام على ان لكل مجتهد نصيباً، حيث اننا نرى ان هناك تفاوتاً في أحجام المشاركات من معرض لآخر كما تتفاوت الخدمات التي تقدمها الشركات المنظمة، لذلك يبقى مفتاح استمرارية شركات تنظيم المعارض مرهوناً بمدى تقبل الشركات العقارية والمالية للمشاركة في المعارض، ومدى تحقيقها للنتائج ومدى التزام الشركة المنظمة بالمعرض بما تقدمه من خدمات وحملات دعائية وترويجية بالمعرض.

في الكويت تحديداً أعتقد ان المعارض العقارية مكررة بنسبة90%، فالمشاركون هم أنفسهم مع اختلاف من 5 الى 10%، وأقول ان هذا التكرار هو سلاح ذو حدين فهو من جهة يعطي الثقة أمام العملاء بأن الشركات المشاركة مازالت موجودة ومستمرة وتقدم خدماتها ومنتجاتها، ومن جهة أخرى يمكن ان تكون سلبية من ناحية الزوار الذين قد يرون في تكرار المشاركين أمراً مملاً وبالتالي فلا طائل من زيارة تلك المعارض، وبالتالي قد نرى احجاماً وعزوفاً من قبل الزوار عن زيارة المعارض العقارية في مرحلة ما من المعارض على اعتبار أنها أصبحت تكرر نفسها.

وبشكل عام يمكن القول أنه لو كانت الشركات العقارية المشاركة في هذه المعارض لا تحقق أهدافها فانها لا يمكن ان تشارك في معظم المعارض العقارية التي تقام في الكويت، خاصة وأن لكل معرض بصمته وأسلوبه وزواره، وبالتالي فان وجود الشركات العقارية في مختلف هذه المعارض يعد دليلاً على النتائج الايجابية التي تحققها الشركات المشاركة، والا لكنا وجدنا عزوفاً أصلاً عن مشاركة الشركات العقارية في المعارض.

كذلك أرى ان الجمهور بحاجة حتى في الدعوة للمعرض ان تكون دعوة حقيقية وصادقة، اذ لا يجوز لمنظم المعرض الايحاء بضخامة معرض لا يزيد عدد مشاركيه عن 10 أو 20 شركة، في حين ان الزائر يستطيع خلال 10 دقائق ان يزور المعرض بشكل كامل، لذلك يجب على الشركات المنظمة ان تعي هذه الحقيقة وتضعها بعين الاعتبار لديها، كذلك علينا الابتعاد عن المبالغة في لغة الأرقام حول مبيعات بالمليارات مع أننا ما زلنا نعيش تبعات الأزمة، وأن حجم الشركات بحجم المشاريع هو مشاريع بسيطة أو متوسطة، حيث لا تتجاوز مثلا حجم معروضات احدى الشركات نصف مليون دينار ومع ذلك نسمع حديثاً عن مبيعات بالمليارات في بعض المعارض.

الطبقة المتوسطة

● هل اختلفت نظرة الشركات العقارية للمنتجات التي تقدمها للعملاء بعد الأزمة عن الوضع السابق قبل الأزمة؟

– في الحقيقة انه يمكن القول ان الكثير من الشركات العقارية حول العالم قد غيرت من أساليبها ومنهجياتها وأصبحت تخاطب شريحة الطبقة المتوسطة وشريحة الدخل المحدود لأن شريحة المستثمرين الكبار لم تعد بحاجة اليوم لتملك العقار أو الاستثمار فيه، فهذه الشريحة لديها ما يكفيها من مشاكل جراء ما استثمرته في أيام الطفرة، بينما أصبح الخطاب الحقيقي موجهاً اليوم للشريحة المتوسطة وشريحة الدخل المحدود الذين حرمهم عصر الطفرة من تملك العقار أو الاستثمار فيه.

مرحلة التعافي

● من خلال احتكاككم المباشر بالسوق هل يمكن القول ان الكويت تمر حالياً في مرحلة التعافي؟

– أنا أرى ان الكويت لم تعان من أي أزمة عقارية حقيقية، بل ان من ميزتها هي أنها كانت متحفظة في الانفتاح الذي حدث أثناء عصر الطفرة.

فمن خلال أقصى مشاركات في أكبر معرض قمنا بتنظيمه في الكويت ألا وهو معرض الكويت الدولي الأول بلغت عدد المشاركات فيه 100 شركة، ومنذ وقوع الأزمة وحتى يومنا هذا فان عدد المشاركين يتراوح بين 50 و60 شركة، أي بمعنى ان نسبة الانخفاض بلغت 40 شركة، وعندما قمنا بدراسة نوعية الشركات التي فقدناها منذ ذلك الوقت وحتى يومنا هذا وجدنا أنها كانت عبارة عن شركات خارجية بمنتجات مختلفة.

أما بالنسبة لآخر معرض قمنا بتنظيمه فقد تراوح عدد زواره بين 8 و10 آلاف زائر، وجدنا ان مردود هذا المعرض كان ممتازاً للغاية، كما رأينا البهجة ترتسم ولأول مرة منذ وقوع الأزمة على وجوه الكثير من الشركات العارضة، كما ان العارضين أفادونا ان المشتري أصبح اليوم أكثر وعياً وادراكاً من قبل، ولعل هذا الأمر يؤكد بقوة ان مرحلة التعافي في الكويت قد بدأت وبقوة.

استشارات قانونية

● خطوة اشراك مكتب استشارات قانونية في المعرض كانت فريدة من نوعها، فحدثنا عن هذا الأمر؟

– هذه الخطوة هي مبادرة جديدة قامت ادارة مجموعة توب اكسبو باستحداثها لخدمة جمهور الزوار، واللافت للنظر ان هذه الخطوة لاقت استحسان شريحة كبيرة من الجمهور، حتى أنه خلال اليوم الأول اضطر المكتب القانوني للاستعانة بكافة المحامين والاستشاريين العاملين لديه للوجود بالمعرض، مما يدل على مدى الاقبال والاستحسان الذي لقيته هذه الخطوة.

ومما لا شك فيه ان وجود الاستشارة القانونية في المعرض ساهمت في خلق حالة من الارتياح والطمأنينة والثقة أمام زوار المعرض، ومن هذا المنطلق فانني أوجه نصيحة لكل مشتري عقار سواء داخل أو خارج الكويت ألا يقوم بشراء العقار، الا من خلال محامي، فالمحامي يحميك، وبما ان المواطن العربي بشكل عام لا يحب القراءة، فانه لا يجب عليه التوقيع على عقود البيع والشراء والتي يصل عدد صفحاتها في بعض الأحيان الى 100 صفحة الا بعد الرجوع الى المحامي والحصول على الاستشارة القانونية اللازمة في هذا الخصوص، فالمحامي يضمن أنه قام بقراءة العقود ودراسة الوثائق والمستندات وأثبت ملكية البائع للعقار ودرس الثغرات القانونية التي تحمي العميل، وعلينا ان نستفيد من خطوات أوروبا في هذا المجال، حيث انه في بريطانيا تحديداً لا يوجد أي مشتر لعقار سواء كان سعره باوندا واحدا أو مليون باوند الا من خلال محامي، فالمحامي يقوم بدراسة أوراق لا نتوقعها، ويطلب مستندات هامة متعلقة بالعقار وحفظ حقوق المشترين.

تطوير مستمر

● هل هناك خطط أخرى للتطوير مثل اشراك جهات حكومية ذات علاقة بالعقار كوزارة التجارة والصناعة أو وزارة العدل..وغيرها؟

– نحن في توب اكسبو نسعى دائماً للتطوير، ومن ضمن رسالتنا التي نقوم بها هي أننا نعمل جاهدين على ان يكون المشاركون على قدر عال من المسؤولية والمصداقية، كما أننا نسعى من معرض لآخر الى تطوير الأفكار الجديدة، ومن هنا فاننا ندرس خلال الدورة القادمة للمعرض ايجاد جناح قانوني وآخر استشاري هندسي لتقديم الاستشارات أثناء المعرض، وكذلك الطلب من ادارة حماية المستهلك بوزارة التجارة للمشاركة المجانية في المعرض حتى يتسنى للمواطن العادي ان يدرك ان هناك ادارة حكومية هي «حماية المستهلك» قادرة على حمايته وتقديم النصح والتوعية له بشكل مباشر.

غياب التمويل

● تحدثت عن عمليات بيع مشجعة في المعرض على الرغم من ان معضلة التمويل لم تتغير، فما تفسيركم لذلك؟

– من الأمور التي تعيق معالجة القطاع العقاري لأوضاعه هي قضية التمويل، وللأسف فاننا نؤكد على ان عزوف البنوك وشركات التمويل والشركات المالية عن التمويل لن يساعد القطاع العقاري على التعافي بشكل كامل.

فصحيح أننا بدأنا نلمس خطوات التعافي في وقتنا الحاضر وحركات البيع والشراء وحالات الاقبال الكبيرة على العقار، لكن وبحسب النظريات فان العقار بدون التمويل هي عملية مبتورة، فالعقار يحتاج الى تمويل ليس في الكويت فحسب بل في العالم أجمع.

ان الحالة التي تمر بها المؤسسات المالية الكويتية هي حالة غير مبررة، فبعد أكثر من عامين من الأزمة يفترض ان تكون البنوك أكثر مرونة فتقدم دعمها للقطاع العقاري وللمواطنين الكويتيين والشركات العقارية، لأن نجاح القطاع العقاري هو في نهاية الأمر فائدة لهذه الجهات التمويلية التي ستحقق بدورها أرباحاً من وراء عمليات التمويل، بمعنى أنها لن تقدم خدماتها للشركات كصدقات.

واعتقد أنه في ظل وجود شبه استقرار في القطاع العقاري الكويتي بعد مرور سنتين ونصف على الأزمة واتضحت الصورة واستقرت أوضاع من بقي في هذا السوق، لذا فعلى البنوك ان تبدأ بشكل فعلي في خلق حالة من الفرص التمويلية للشركات والأفراد حتى نستطيع القول اننا تعافينا كلياً بالفعل، والا فانه في ظل استمرار ايقاف البنوك التمويلية والشركات عن تمويل الأفراد فان القطاع العقاري سيبقى في حالة شلل.

لذلك أجدد الدعوة مرة أخرى للبنوك لتعيد النظر في سياساتها التمويلية تجاه الشركات العقارية والافراد، وان تعود الأمور الى وضعها الطبيعي، كما أنني أدعو البنوك والشركات التمويلية الى ان توسع مشاركاتها في المعارض العقارية، خاصة وأننا نجد اليوم ان الكثير من البنوك لم تعد تشارك في المعارض العقارية بذريعة الميزانية تارة أو بذريعة عدم وجود منتجات تمويلية يمكن تقديمها للعملاء تارة أخرى.

خطة التنمية

● هل ترى ان خطة التنمية الحكومية يمكن ان تنعكس آثارها الايجابية على القطاع العقاري والشركات العقارية في الكويت؟

– ان خطة التنمية تعد احد الأمور الهامة في الكويت، ولذا فاني أدعو الله ان تجد هذه الخطة طريقها الى التنفيذ السريع لأن ضخ هذا الكم الهائل من المليارات في السوق هو انعاش حقيقي وانقاذ للسوق، وهنا نحن لا نتحدث عن العقار فقط، فالعقار جزء من القطاعات الاقتصادية الأخرى، كما ان المعارض العقارية جزء آخر من قطاعات الاقتصاد.

لكن عملية البناء والتشييد التي ستشهدها الخطة من بناء مناطق سكنية أو مرافق صحية وتعليمية، من شأنها ان تنعش الكثير من القطاعات مثل قطاع البناء وقطاع مواد البناء وقطاع الأثاث وقطاع المواد الاستهلاكية، وبالتالي فان هذه الخطة ستخلق السيولة المادية في السوق وستساعد كافة هذه القطاعات وغيرها على النهوض من جديد.

نحن نثمن دور الشيخ أحمد الفهد في تبني هذه الخطة والدفاع عنها والحرص على تطبيقها، لأن هذا الأمر سيعطي الكويت دفعة كبيرة وقوية للأمام، لكن علينا أولاً ان نتخلى عن استباق النتائج أو الاتهام المسبق، فهناك خطة يجب على الجميع دعمها لا ان نضع العراقيل أمامها، حيث اننا نرى ان البعض يتعامل مع الخطة كأنها متهم عليه ان يثبت براءته وليس العكس.

ان هذه الخطة الطموحة من شأنها ان تنتشل الاقتصاد وتبث روح الأمل والحياة في السوق من جديد وأن تنعش مختلف القطاعات، فهذه خطة جريئة، لندعها تعمل ثم نراقبها.

ان مجرد طرح فكرة الخطة بحد ذاته كان له انعكاسات ايجابية وآمال كبيرة على مختلف فئات الشعب والقطاعات، أما وضع المشاكل والعراقيل أمام الخطة فقد انعكس سلباً على مختلف القطاعات من جديد، ومما لا شك فيه انه في حال تنفيذ الخطة بالشكل الذي تضمنته فان الكويت ستسبق العالم في التعافي من آثار الأزمة الاقتصادية.

وجهات الاستثمار الجديدة

● من وجهة نظركم ما أفضل الأسواق العقارية التي يمكن للمستثمر الاستثمار فيها في هذه الفترة؟

– لمسنا اليوم من خلال المشاريع التي عرضت في المعارض العقارية ان هناك طلباً على مشاريع داخل الكويت وأخرى خارج الكويت.

أما بخصوص المشاريع التي هي داخل الكويت، فأبرزها المشروع الجديد الذي يعد فخر المشاريع العقارية والسياحية في الكويت ألا وهو مشروع مدينة صباح الأحمد المائية (مشروع الخيران) حيث سيصبح هذا المشروع كما خطط له أحد المعالم السياحية البارزة في المنطقة، وسيكون له مردود ايجابي على كافة المستثمرين فيه.

وهناك شركات قامت بتنفيذ مشاريعها والبناء وايصال التيار الكهربائي لوحداتها السكنية والعقارية في المشروع، وأنا أرى ان هذا المشروع يجب ان يلاقي دعما خاصا من الجهات الرسمية لحل الاشكاليات والعراقيل التي واجهتها بعض الشركات سواء كانت مشاكلها مع أملاك الدولة أو مع الشركة المطورة أو مع البلدية، فان وقعت هناك بعض المخالفات والاشكاليات، فان الحل النهائي يجب ان يكون عادلاً للشركات والمستثمرين على حد سواء، فان كانت هناك شركات مخالفة لبعض الأمور فانه يمكن فرض غرامات مالية عليها لكن لا يجب محاربتها من أجل تلك المخالفات، فالمخالفات العقارية تقع في كل دول العالم، وطالما ان العقار قائم فان الحكومة تصبح أمام خيارين لا ثالث لهما فاما ان تأمر بهدم العقار أو تغريم القائم عليه في حال كان مخالفا.

وبما ان المنطقة واعدة ومقبلة على الانفتاح فيمكن هنا تطبيق الغرامات على الشركات المخالفة وترك المشروع للتنفيذ ولأن يأخذ مكانه الطبيعي ضمن المشاريع السياحية والعمرانية القائمة في المنطقة ليكون نموذجاً يحتذى به.

لقد لمسنا خلال معارضنا الأخيرة رغبة كبيرة من قبل الجمهور المتعطش للتملك في الخيران والاستثمار فيها، لذلك يجب علينا دعم مثل هذه المشاريع وحل العراقيل التي تواجهها، وبشكل عام فان كل مشكلة مهما كان حجمها كبيراً الا أنه يوجد حل لكل مشكلة، هذا اذا كنا نريد الحل، واذا كنا نريد لهذا المشروع ان يعمل ويأخذ وضعه السليم ضمن دائرة الاقتصاد.

أما بالنسبة للعقارات خارج الكويت فهناك العديد من الفرص المتنوعة التي لاقت استقطابا من المستثمرين في عدد من دول مجلس التعاون وعدد من الدول العربية والاسلامية، بالاضافة الى بعض الدول الأوروبية. وبالطبع فان الاقبال على الدول الأوروبية تحديداً يرجع الى ان الدينار الكويتي كعملة هو دينار قوي وبالتالي فان المستثمر يمكنه الاستفادة من فارق العملة في تحقيق أرباح تتراوح بين 10 و25% في حال بيع العقار بعد مدة من شرائه.