



أسسها
خالد يوسف
المرزوق
رحمه الله
في العام
1976

الانباء

كويتية • يومية • سياسية • شاملة

www.alanba.com.kw



وليد القدومي

القدومي لـ «الأنباء»: كثرة المعارض العقارية في الكويت.. فوضى «وشورية»!



ملاّل بيهباني

الأهلي الكويتي' يربح 29.2 مليون دينار في 9 أشهر بنمو 7% 37



أسعد البنوان

'زين' تحقّق 118 مليون دينار أرباحاً صافية لـ 9 أشهر 39

الانباء

الاثنين 26 أكتوبر 2015

38 حوار اقتصادي

العضو المنتدب لمجموعة «توب إكسبو»: لا نصب ولا احتيال بالمعارض لكن تحتاج إلى تدخل وزارة التجارة لتنظيمها

وليد القدومي لـ «الأنباء»: كثرة المعارض العقارية.. «فوضى» و«شورية»!

حوار: طارق صراي

بينما وصف العضو المنتدب لمجموعة توب إكسبو وليد القدومي تزايد أعداد المعارض العقارية في الكويت بـ «الفوضى» و«الشورية» ومطالبته بضرورة تنظيم هذه الظاهرة وتقنيها لأصيق الحدود، فإنه رفض في الوقت نفسه إلقاء التهم جزافاً على صناعة المعارض العقارية واتهامها بالنصب والاحتيال. وقال في مقابلة مع «الأنباء» إن المعارض تعتبر إطاراً تنظيمياً يجمع شركات عقارية قائمة في السوق ولها مقار دائمة ومعروفة تحت سقف واحد. وأشار إلى أن من يتهم جزافاً المعارض العقارية بالنصب والاحتيال، فربما لديه أهداف خاصة وأجندة معينة، وربما تكون هذه الأهداف شخصية أو ثارية أو غيرها. وقال: هذه الاتهامات تطال جزءاً أساسياً وكبيراً من شركات محترمة لها باع طويل في السوق العقاري بدون وجه حق. وأكد القدومي على أن الجهة الحقيقية الوحيدة المخولة بالحكم وبشكل صحيح على وجود خلل من عدمه داخل المعارض العقارية هي إدارة حماية المستهلك بوزارة التجارة والصناعة والتي تعد المرجعية الأولى للشكاوى المتعلقة بهذا الأمر، بالإضافة إلى وزارة العدل والتي تقدم إليها أية قضايا ومنازعات. وطالب هذه الجهات بتقديم إحصائيات بإجمالي أعداد الشركات المخالفة وليس المعارض العقارية، فالشركات العقارية التي تتبنى منهج النصب لن يقتصر عملها على المعارض العقارية وإنما ستقوم بالنصب في أي مكان وزمان.. وفيما يلي نص الحوار:

أن دورة البيع للمشروع قلت مقارنة بالسابق، حيث كان تسويق المشروع في السابق يستغرق من 3 إلى 6 شهور، بينما اختلف الوضع حالياً، حيث أصبحت دورة المشروع تستغرق سنتين. هذا الأمر أدى إلى عزوف عدداً لا بأس به من الجمهور الكويتي عن المعارض التي أصبحت مكررة من حيث المشاركات والمشاريع والعروضات، فضلاً عن عزوف من كبار المستثمرين وتغير نوعية الزوار ونوعية المشتري الذي أصبح حالياً يؤول قرار الشراء من معرض لأخر.

موجة العقار التركي قاربت على الانتهاء.. إنه وقت الجورجي والبولوني والألماني والتايلندي

قبل أن تتحدثوا عن ضبط الأسعار خارجياً.. فلتقوموا بذلك محلياً

الشباب الكويتي تغبّر.. يؤخر العقار للسكن لعدم قدرته على الاقتراض والشراء

بسرعة منزل بالكويت تشتري قصراً بأى مكان في العالم أو 20 شقة مع عوائد.. وتسألون لماذا يشترون عقارات بالخارج؟!

في دبي والدول المجاورة ينظمون معرضين للعقار سنوياً.. وبالكويت وصلنا إلى 25 معرضاً!

بانع العقار يقمع تحت ضغط نفسي لتحقيق نسبة مبيعات.. فيكذب لإتمام الصفقة

تنفيذ المشروع. وكذلك الحال للشركات التي تعرض مشاريع من خارج الدولة عليها تقديم كل الإثباتات اللازمة لعرض المشاريع بالدولة قبل بيعها للجمهور، ويأتي هذا الإجراء بعد بروز مشاكل لدى بعض الشركات العقارية، وما حدث هو خلق نظام جديد ومعالجات منطقية، دون اتهام القطاع العقاري بالفشل أو النصب والاحتيال، وما تم هو مجرد إعادة تنظيم، وعلينا أن نستفيد من تجارب التنظيم التي تمت في دول أخرى، فالسوق الكويتي هو سوق مستهلك ويحتاج إلى مثل هذا التنظيم.

توجهت المستثمرين في الوقت الراهن؟
● يمر السوق العقاري دائماً بدورات مختلفة، ففي هذه الأيام نعيش عصر العقار التركي، فيما شهدت فترة السبعينيات انتعاش العقار الإسباني، ثم العقار الفرنسي والسويسي، وفي الثمانينيات انتعش العقار البريطاني ثم اللمباني الفمصري، فالإماراتي، فالعُماني، ومن وجهة نظري فقد قاربت دورة العقار التركي على الانتهاء، حيث أتوقع أن تشهد العام القادم تغييراً في العرض العقاري، لاسيما بعد بروز أسماء دول جديدة لم تكن موجودة في السابق من بينها العقار البولوني، والجورجي، والألماني والتايلندي وغيرها من الدول الأوروبية والإسلامية، وساهمت التكنولوجيا وسهولة حركة النقل والسفر في إغناش أسواق عقارية كانت تعتبر بعيدة في السابق، بينما أصبح من السهل جدا اليوم حجز مقعد على أي طائرة وفي أي وقت في ظل التنافس الشديد بين شركات الطيران والنقل التي قربت المسافات بين الدول والمناطق من خلال رحلات يومية وأسبوعية وبأسعار مناسبة، حيث ساهم ذلك في التشجيع على الاستثمار في أماكن جديدة، خاصة وأن المستثمر العقاري يدرك أنه كلما استثمر مبكراً في أسواق جديدة كلما كانت النتائج المرجوة أفضل.



وليد القدومي في مقابلة مع «الأنباء»

الكويت؟
● ارتبط النمو العقاري بوجود شركات التطوير العقاري، ولا شك أن أعداد هذه الشركات في تزايد مستمر سنة بعد أخرى، وهذا الأمر يمكن أن نلمسه بسهولة من خلال الشركات التي تشارك في معارضنا والتي كان عددها بالسابق أقل بكثير من عددها اليوم، حيث كنا نعانى في مجموعة توب إكسبو قبل 10 سنوات لاستكمال حجز مساحات المعرض، بينما أصبح من السهل اليوم استقطاب شركات عديدة للمشاركة في ظل تزايد أعداد هذه الشركات.

وإلا فإن لهذا الشخص أهدافاً خاصة وأجندة معينة، وربما تكون هذه الأهداف شخصية أو ثارية أو غيرها، وهذا الكلام مرفوض ومرود على أصحابه، ولا يجوز لأي كان اتهام صناعة بكاملها بالنصب والاحتيال، وإلا تكون قد اتهمت جزءاً أساسياً وكبيراً من شركات محترمة لها باع طويل في السوق العقاري من دون وجه حق.

من يتهم المعارض بالاحتيال والنصب.. لديه أجندة خاصة وتأثيرية

الشركات العقارية النصابة ستحتال داخل المعارض أو خارجها

على المتضررين تقديم شكاوى لوزارة العدل.. الحكم بالنزاعات العقارية العائد الطبيعي للعقار بين 7و5%.. وفوق ذلك حالات استثنائية!

لا تقبلوا بما يقوله لكم بائع العقار شفهيًا.. العقد وحده يحكم الصفقة

كيف تصنف صناعة المعارض العقارية بشكل عام؟

● صناعة المعارض بحد ذاتها تعتبر من الصناعات المهمة التي تحرص العديد من دول العالم على إبرازها وتقديم الدعم اللازم لها، خاصة أن المعارض يجمع أنواعها تهدف إلى إعطاء صورة حضارية عن الدولة التي تنظم هذه المعارض، وتعد المعارض إحدى وسائل استقطاب البيع والعرض والسلاحة، حيث نجد أن نسبة إشغال الفنادق مثلا في بعض الدول التي تقام بها المعارض تزداد كلما تزايدت أعداد هذه المعارض على اختلاف أنواعها. ويعتبر القطاع العقاري أحد القطاعات التي تلعب دورا بارزا في مجال صناعة المعارض، حيث تشهد جميع دول العالم إقامة معارض عقارية سنوية تعرض خلالها المنتجات العقارية للدولة، بالإضافة إلى استقطاب مشاريع استثمارية عقارية من خارج الدولة. وتأتي أهمية المعارض العقارية لأنها ترتبط بحاجة الناس المستمرة إلى التملك العقاري، حيث إن تملك العقار هو حاجة مأسسة لدى الجميع، ولو نظرنا إلى خارطة العالم العمرانية قبل 100 سنة فسندجد أنها تختلف عما كانت عليه قبل 50 سنة، ولو نظرنا إلى هذه الخارطة في التسعينيات لوجدنا أنها تختلف عن خارطة الثمانينيات والتسعينيات وما بعد ذلك، بمعنى أن هناك عمليات نمو وتطور عمراني تتناسب مع تزايد أعداد سكان الكرة الأرضية المتسارع.

كان هناك مجوم في الفترة الأخيرة على المعارض العقارية، فما ريكم على ذلك؟
● لا يجوز إلقاء التهم جزافاً على صناعة المعارض العقارية واتهامها بالنصب والاحتيال. كما أن التعميم مرفوض دائما، فالعقار ما هي إلا إطار يجمع شركات عقارية قائمة في السوق ولها مقار دائمة ومعروفة تحت سقف واحد، وبالتالي كيف يمكن اتهام جميع هذه الشركات المشاركة بالمعرض بالنصب والاحتيال على الرغم من أنها تعمل تحت إطار قانوني وراقي صارم في الكويت. ومن الضروري التأكيد على أن المعارض العقارية هي الوسيلة الأنسب والأفضل للجمهور، حيث تجتمع الشركات العقارية تحت سقف واحد، كما أن هذه المعارض قد توفر عروضاً حصرياً لا تتوفر في مقر هذه الشركات التي تتبارى من خلال المعرض على تقديم أفضل ما لديها من أجل تقديم جذب للجمهور. لذا، فليس من حق أي إنسان غير مسؤول عن الرقابة على المعارض العقارية في الكويت أن يتهم المعارض العقارية بالنصب والاحتيال.

كيف تتم معالجة هذا الأمر براك؟

● اقترحنا تحديد دورة زمنية للمعارض في الكويت على أن تقتصر على فترتين خلال العام تقام فيها كل المعارض العقارية (دورة في إبريل والثانية في أكتوبر)، على أن تقدم الشركات الراغبة في تنظيم معرض عقاري كغالبية ما كانت تفعلها 100 ألف دينار، حيث أن هذا الأمر سيساعد على تنظيم السوق، وذلك على خطى معرض الذهب الذي كان يعاني من فوضى المعارض العقارية إلا أنه الآن ينظم في دورة محددة من كل عام. ويجد على وزارة التجارة تنظيم هذا القطاع بما لا يقل عن 100 شركة من شركات تنظيم المعارض لتنظيم هذا القطاع، وايضا ادعو الشركات العقارية الى إعادة النظر بمشاركتها في كل المعارض العقارية واختيار معارض محددة حتى يتم ضبط هذه العروض، وبالفعل ومن خلال معلوماتي فإن عددا لا بأس به من الشركات العقارية قد حددت مشاركتها في معرضين على 4 معارض على مدار العام وهي خطوة جيدة اذا ما تم تطبيقها من مختلف الشركات العقارية، فاضبط الفوضى مسؤولية الجميع.

لماذا يتجه المستثمر الكويتي إلى الاسواق الخارجية ويرتك الاستثمار بالسوق الكويتي؟

السبب المنطقي في ذلك هو عدم وجود فرص استثمارية عقارية كبيرة في السوق الكويتي، فضلا عن ارتفاع تكلفة الاستثمار المحلي في ظل الاسعار الجنونية للعقار الكويتي، فيسفر بيت واحد في الكويت يمكن للمواطن الكويتي تملك قصر في بعض دول العالم، أو 20 شقة في إحدى الدول مع توفير عائد مرتفع له.

الاستثمار الخارجي لماذا يتجه المستثمر الكويتي إلى الاسواق الخارجية ويرتك الاستثمار بالسوق الكويتي؟

السبب المنطقي في ذلك هو عدم وجود فرص استثمارية عقارية كبيرة في السوق الكويتي، فضلا عن ارتفاع تكلفة الاستثمار المحلي في ظل الاسعار الجنونية للعقار الكويتي، فيسفر بيت واحد في الكويت يمكن للمواطن الكويتي تملك قصر في بعض دول العالم، أو 20 شقة في إحدى الدول مع توفير عائد مرتفع له.

لماذا يتجه المستثمر الكويتي إلى الاسواق الخارجية ويرتك الاستثمار بالسوق الكويتي؟

السبب المنطقي في ذلك هو عدم وجود فرص استثمارية عقارية كبيرة في السوق الكويتي، فضلا عن ارتفاع تكلفة الاستثمار المحلي في ظل الاسعار الجنونية للعقار الكويتي، فيسفر بيت واحد في الكويت يمكن للمواطن الكويتي تملك قصر في بعض دول العالم، أو 20 شقة في إحدى الدول مع توفير عائد مرتفع له.

من الجهات التي يحق لها الحكم على وجود عمليات نصب من عدمه؟

● الجهة الحقيقية المخولة بالحكم على وجود خلل من عدمه هي إدارة حماية المستهلك بوزارة التجارة والصناعة والتي تعد المرجعية الأولى للشكاوى المتعلقة بهذا الأمر، بالإضافة إلى وزارة العدل التي تقدم إليها القضايا والمنازعات، وهنا يجب لنا أن نطال هذه الجهات بتقديم إحصائيات بإجمالي أعداد الشركات المخالفة وليس المعارض العقارية، فالشركات العقارية التي تتبنى منهج النصب لن يقتصر عملها على المعارض العقارية وإنما ستقوم بالنصب في أي مكان وزمان. وبشكل عام يمكن القول ان عدد الشركات التي تشارك في هذه المعارض لا يتعدى 80 شركة من أصل نحو 400 شركة عقارية في الكويت، وتختلف أعمار هذه الشركات من عام السى 5 و 10 و 15 عاما، وبالتالي فمن الخطأ اتهام هذه الشركات بالنصب والاحتيال، فهذا وعلى فرض أن هناك شركة أو شركتين قد أخطأت أو أنها لم تقدم ما وعدت به للعلاء، فهذا الأمر لا يعني أن كل الشركات مخطة، وهنا يأتي دور القضاء وحماية المستهلك للنظر في تلك القضايا والمنازعات.

من الجهات التي يحق لها الحكم على وجود عمليات نصب من عدمه؟

● الجهة الحقيقية المخولة بالحكم على وجود خلل من عدمه هي إدارة حماية المستهلك بوزارة التجارة والصناعة والتي تعد المرجعية الأولى للشكاوى المتعلقة بهذا الأمر، بالإضافة إلى وزارة العدل التي تقدم إليها القضايا والمنازعات، وهنا يجب لنا أن نطال هذه الجهات بتقديم إحصائيات بإجمالي أعداد الشركات المخالفة وليس المعارض العقارية، فالشركات العقارية التي تتبنى منهج النصب لن يقتصر عملها على المعارض العقارية وإنما ستقوم بالنصب في أي مكان وزمان. وبشكل عام يمكن القول ان عدد الشركات التي تشارك في هذه المعارض لا يتعدى 80 شركة من أصل نحو 400 شركة عقارية في الكويت، وتختلف أعمار هذه الشركات من عام السى 5 و 10 و 15 عاما، وبالتالي فمن الخطأ اتهام هذه الشركات بالنصب والاحتيال، فهذا وعلى فرض أن هناك شركة أو شركتين قد أخطأت أو أنها لم تقدم ما وعدت به للعلاء، فهذا الأمر لا يعني أن كل الشركات مخطة، وهنا يأتي دور القضاء وحماية المستهلك للنظر في تلك القضايا والمنازعات.

بماذا تنصح المقبلين على شراء عقار في المعارض؟

● معظم بائعي العقار يكونون تحت ضغط نفسي وماجس تحقيق نسبة معينة من المبيعات في كل معرض، وبالتالي فإن البائع قد يضطر للكذب أحيانا في سبيل إتمام عملية البيع، لذا يجب على العميل أن يكون حذرا في هذا الجانب وعدم قبول أي وعود شفوية من قبل البائع، لأن ذلك كله لا قيمة له ما لم يكن مذكورا في العقد، فالعقد هو أساس المعاملتين. ثانيا، لا بد من وجود محام ومستشار قانوني يقدم للمشترى الاستشارة الصحية، لأن العجلة الاقتصادية هي عجلة متراصة، ومستجاداتها التي قد يجهلها الكثير من العملاء، وثالثا، لا بد من معاينة العقار على أرض الواقع للتأكد من صحة الاختيار ومصداقية الشراء.

في دبي والدول المجاورة ينظمون معرضين للعقار سنوياً.. وبالكويت وصلنا إلى 25 معرضاً!

بانع العقار يقمع تحت ضغط نفسي لتحقيق نسبة مبيعات.. فيكذب لإتمام الصفقة

في دبي والدول المجاورة ينظمون معرضين للعقار سنوياً.. وبالكويت وصلنا إلى 25 معرضاً!

بانع العقار يقمع تحت ضغط نفسي لتحقيق نسبة مبيعات.. فيكذب لإتمام الصفقة

يقام في الكويت حاليا نحو 26 معرضا عقاريا بالسنّة، هل هذه ظاهرة طبيعية؟

● في تجارب الدول المجاورة نرى أن القطاع العقاري في دبي هو القطاع الأناشط على مستوى العالم، ومع ذلك نرى أن دبي لا تنظم أكثر من معرضين عقاريين خلال العام، وكذلك الحال في أبوظبي وسلطنة عمان والسعودية والبحرين، ومصر والأردن والمانيسا، باستثناء الكويت التي يصل عدد المعارض العقارية فيها إلى نحو 25 معرضا سنوياً. ويعتبر ما يحدث في الكويت حاليا من تنظيم معارض عقارية هو «فوضى»، فهناك من لا يفقه شيئا في صناعة المعارض ويقوم بتنظيم معرض عقاري بهدف تحقيق أرباح مالية لا أكثر ولا أقل، وهناك الكثير من الدول الرأسمالية ودول الاقتصاد الحر التي لا تسمح بإقامة هذا الكم من المعارض على أراضيها، فلماذا لا تقتدي الكويت بمثل هذا الأمر؟ وخاصة إذا ما عرفنا أن كثرة المعارض العقارية في الكويت ليست دليلا على قوة السوق العقاري وإنما دليل تخلف وفوضى، فهذا الأمر ليس في صالح المستهلك الكويتي، حيث ان 90٪ من المشاريع التي تطرح في هذا المعرض تنكرر منذ أكثر من سنتين، بمعنى

يقام في الكويت حاليا نحو 26 معرضا عقاريا بالسنّة، هل هذه ظاهرة طبيعية؟

● في تجارب الدول المجاورة نرى أن القطاع العقاري في دبي هو القطاع الأناشط على مستوى العالم، ومع ذلك نرى أن دبي لا تنظم أكثر من معرضين عقاريين خلال العام، وكذلك الحال في أبوظبي وسلطنة عمان والسعودية والبحرين، ومصر والأردن والمانيسا، باستثناء الكويت التي يصل عدد المعارض العقارية فيها إلى نحو 25 معرضا سنوياً. ويعتبر ما يحدث في الكويت حاليا من تنظيم معارض عقارية هو «فوضى»، فهناك من لا يفقه شيئا في صناعة المعارض ويقوم بتنظيم معرض عقاري بهدف تحقيق أرباح مالية لا أكثر ولا أقل، وهناك الكثير من الدول الرأسمالية ودول الاقتصاد الحر التي لا تسمح بإقامة هذا الكم من المعارض على أراضيها، فلماذا لا تقتدي الكويت بمثل هذا الأمر؟ وخاصة إذا ما عرفنا أن كثرة المعارض العقارية في الكويت ليست دليلا على قوة السوق العقاري وإنما دليل تخلف وفوضى، فهذا الأمر ليس في صالح المستهلك الكويتي، حيث ان 90٪ من المشاريع التي تطرح في هذا المعرض تنكرر منذ أكثر من سنتين، بمعنى

وبعد العام 2008 انعكست آثار الأزمة المالية العالمية على الكثير من الدول، حيث شهد السوق العقاري التراجع في بعض الدول، ثم ظهرت أسواق وتختلف أعمار هذه الشركات من عام السى 5 و 10 و 15 عاما، وبالتالي فمن الخطأ اتهام هذه الشركات بالنصب والاحتيال، فهذا وعلى فرض أن هناك شركة أو شركتين قد أخطأت أو أنها لم تقدم ما وعدت به للعلاء، فهذا الأمر لا يعني أن كل الشركات مخطة، وهنا يأتي دور القضاء وحماية المستهلك للنظر في تلك القضايا والمنازعات.

وبعد العام 2008 انعكست آثار الأزمة المالية العالمية على الكثير من الدول، حيث شهد السوق العقاري التراجع في بعض الدول، ثم ظهرت أسواق وتختلف أعمار هذه الشركات من عام السى 5 و 10 و 15 عاما، وبالتالي فمن الخطأ اتهام هذه الشركات بالنصب والاحتيال، فهذا وعلى فرض أن هناك شركة أو شركتين قد أخطأت أو أنها لم تقدم ما وعدت به للعلاء، فهذا الأمر لا يعني أن كل الشركات مخطة، وهنا يأتي دور القضاء وحماية المستهلك للنظر في تلك القضايا والمنازعات.

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

انخفاض النفط بدأ يؤثر على العقار

قال القدومي: ليس هناك شك في أن انخفاض أسعار النفط من شأنه أن يؤثر على حركة التداولات، فما دامت الدولة قادرة على ضخ ميزانية عالية كانت حركة الأسواق أكبر وأفضل، ونحن كنا نلمس ذلك شخصيا خلال السنوات ما قبل الأزمة العالمية، حيث كنا نلاحظ ارتفاعا في شراء العقار كلما زادت مشاريع التنمية داخل البلد، وكلما قامت الشركات المساهمة بتوزيع أرباح على مساهميها، بينما اليوم وفي ظل تراجع مؤشرات البورصة، وفي ظل ضعف أداء الشركات الاستثمارية والعقارية،

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.

نصائح للمستثمرين

الشركة التي تسوق العقار أولا في النهاية يرغبون في تسويق المشروع أولا.
● لا تفرحكم الأسعار المنخفضة للعقارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا بإمكانية البيع فيما بعد.
● استشارة محام عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في البلد نفسه.
● زيارة المشروع على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع والمواصفات.