

خلال مؤتمر صحفي للإعلان عن انطلاق معرض العقار والاستثمار

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

مخبر قطب

القائمة في المنطقة العربية قد الترت في الحالة النفسية لدى المواطنين. ودفعتهم إلى الاتجاه إلى المناطق الأكثر أمناً وإستقراراً 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 الغنية التي اتجهت مؤخراً لطرح برامج أو صكوك ائتمان لتغطية التزامات هذه الدول. الأمر الذي كان له انعكاس على حركة المشاريع التكنولوجية الكبرى وعلى الأداء الاقتصادي في البلاد بشكل عام بما فيه القطاع العقاري.

عقدت مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات مؤتمراً صحفياً حضره عدد من وسائل الإعلام المحلية، تحدث من خلاله العضو المنتدب للمجموعة ولويس القدومي حول آخر تطورات المعرض والشركات المشاركة. إلى جانب وضع السوق العقاري المحلي والخارجي في ضوء المتغيرات الاقتصادية والجيوستراتيجية التي تشهدها دول المنطقة والعالم، لا سيما في ظل انخفاض أسعار النفط، وغيرها من القضايا السياسية والاقتصادية الساخنة في المنطقة والعالم، وجاء ذلك المؤتمر على هامش الدورة التاسعة لمعرض العقار والاستثمار - معرض المعارض العقارية في الكويت -

71 شركة عقارية
تشارك في المعرض
لتعرض 250
مشروعاً في 17
دولة حول العالم



تعار معرض العقار والاستثمار

الحالية، بل أنها قد استقرت وأنها في طريقها للمصعود من جديد بعد فترة من الاستقرار. وأكد على أن الأفكار المذكورة أعلاه غير صحيحة على الإطلاق، وأن عصر الفرص الذهبية و«الصدائد» قد انتهى منذ أثنائه زمة 2008، وبالتالي فإن السوق لن يتراجع أكثر من ذلك كما أن أسعاره ستعود الارتفاع من جديد عما قريب.

عمل اليوم أكثر من البائع. أكد القدومي أن العميل الكويتي أصبح الآن من البائع، وأن هناك أشخاص في بعض الشركات لا يعملون عن المشاريع التي يقومون بتسويقها إلا في بعض المعلومات البسيطة وبعضهم حتى لا يعلم ما يطرحه ويعرضه للتأنيق له، في حين أن العميل قد أصبح لديه معلومات عن المشاريع والمناطق والبلد أكثر مما لدى البائع نفسه، مشيراً إلى أن التجربة أثبتت أن العميل الكويتي أصبح لديه كم من المعلومات عن الوحدات أكثر مما لدى البائع. خاصة بعد أن أصبح من السهل الوصول إلى أي مكان في العالم إما عن طريق المعاينة الشخصية أو من خلال مواقع الإنترنت التي جعلت من العالم كله قرية صغيرة.

كشّف القدومي عن وجود بعض شركات التسويق العقاري التي تقوم بتحصيل الأموال من العملاء دون أن تقوم بتوريدها إلى المطور العقاري في بلد العقار، الأمر الذي نتج عنه مشاكل بين شركات التسويق وبين المطورين، والمتضرر الوحيد في هذه الحالة هو العميل الذي دفع المبالغ المالية المستحقة ووقع بين مشاكل المطور والكوييل. وقال أنه ينبغي على العميل أن يكون واعياً مثل هذا الأمر قبل شراء العقار، وفي حال طلبته الشركة الوسيطة يدفع أي مبالغ مالية لها، فإن عليه أن يتأكد من وجود توكيف من قبل الشركة المطورة بتسليم الدفعات للوسيط العقاري، بحيث أنه لو وقعت أي مشاكل في المطور العقاري، الشركة الوسيطة وطور المشروع تستطيع العميل أن يضمن أمواله، وأشار إلى أنه في حال عدم وجود توكيف بالقبض من قبل الشركة المطورة لشركة التسويق المحلية، فإن ذلك قد يتسبب في مشاكل مالية للمشاركين في المشروع.

وأضاف أن من يحقق عوائد تصل إلى 25% ملاً فمماذا يقوم ببيع العقار؟ في إيا كانت هناك عوائد تحقق على العوائد فإنه يمكن أن تقع للامه على الشركات والحفاظ الاستثمارية والبنوك التي لا تقوم بشراء هذه العقارات مرتفعة نوعاً ما حسب بلد وموقع وميزات العقار، لكن الوضع الطبيعي في العائد العقاري هو ما بين 2% إلى 12% في الصعاب في بعض الدول.

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

يقام على مساحة
3450 متر بمشركة
بنكين وجهات
قانونية واستشارية

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

دولة أخرى. ففي حين أن بعض الدول لا يزيد ارتفاع العقار فيها عن 2% سنوياً، هناك دول أخرى يصل الارتفاع فيها إلى 20% سنوياً في أماكن ومناطق محدودة جداً، لكن للحل الطبيعي البيع والشراء العقاري من جديد.

وأضاف أن من يحقق عوائد تصل إلى 25% ملاً فمماذا يقوم ببيع العقار؟ في إيا كانت هناك عوائد تحقق على العوائد فإنه يمكن أن تقع للامه على الشركات والحفاظ الاستثمارية والبنوك التي لا تقوم بشراء هذه العقارات مرتفعة نوعاً ما حسب بلد وموقع وميزات العقار، لكن الوضع الطبيعي في العائد العقاري هو ما بين 2% إلى 12% في الصعاب في بعض الدول.

قال القدومي أن هناك اعتقاد عام سائد في السوق العقاري مؤخراً ألا وهو أن أسعار العقارات قد انهارت وإن السوق تراجع إلا حد بعيد، وأن المطورين العقاريين يعيشون حالة من اليأس والإحباط والرغبة في البيع بأرخص الأسعار، وأن هناك فرص و«صدائد»، قد لا تتكرر مرة أخرى. وأشار إلى أن من يفكر هذا التفكير وأهم كبير فالسوق العقاري مستقر، كما أن الأسعار الحالية هي الأسعار الطبيعية للبيع والشراء، وهي الأسعار التي تتناسب بالفعل مع المرحلة

وتكلفة بسيطة جداً، مقارنة بالوقت السابق الذي كانت فيه عملية السفر عملية مزعجة. العوائد الاستثمارية التي تقوم بتجميع هذه الأموال في شركات الاستثمارية والتي تخصص في شراء العقارات المتخصصة في هذه الحالة هو العميل الذي دفع المبالغ المالية المستحقة ووقع بين مشاكل المطور والكوييل. وقال أنه ينبغي على العميل أن يكون واعياً مثل هذا الأمر قبل شراء العقار، وفي حال طلبته الشركة الوسيطة يدفع أي مبالغ مالية لها، فإن عليه أن يتأكد من وجود توكيف من قبل الشركة المطورة بتسليم الدفعات للوسيط العقاري، بحيث أنه لو وقعت أي مشاكل في المطور العقاري، الشركة الوسيطة وطور المشروع تستطيع العميل أن يضمن أمواله، وأشار إلى أنه في حال عدم وجود توكيف بالقبض من قبل الشركة المطورة لشركة التسويق المحلية، فإن ذلك قد يتسبب في مشاكل مالية للمشاركين في المشروع.

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

وأشار إلى أن الوضع الطبيعي يتأثر بالرياح والخسارة والبيع والعقار، قال القدومي أن المستثمر العقاري لن ينجح في تحقيق عوائد عالية مع مجرد حيلة عقارية المحلي أم هو مجرد حيلة تسويقية؟ وأوضح أن العوائد تختلف في ارتفاع قيمة العقار تختلف في

العقار المحلي أكد القدومي أن السوق المحلي الكويتي يفتقر إلى وجود المشاريع الإسكائنية الكبرى والأراضي السكنية، مشيراً إلى وجود رغبة كبيرة من قبل المواطنين الكويتيين للتملك والإستثمار في الكويت، لكن واقع الحال يشير إلى ندرة المعرض من المنتجات العقارية المختلفة، باستثناء مجموعة بسيطة جداً من شقق التملك ومجموعة أخرى من المشاريع السياحية، وهو أمر لا يلحق بمعاينة ووضع الكويت العقاري. وأضاف أن المعرض الحقيقي من الغلل والبيوت والأراضي غير

نصائح هامة للمستثمرين

- زيارة المشروع ومعاينته على أرض الواقع قبل توقيع العقد والتأكد من الموقع واللواصفات.
- قراءة العقد بشكل كامل ومراجعتها من قبل محامي أو مستشار متخصص في العقود.
- التدقيق على العوائد العقارية التي يعلن عنها وكيل البيع والتحرر عن صحة هذه الأرقام وملائمتها مع الواقع.
- طلب الضمانات الكافية لدفع العوائد العقارية في حال إذا كان العقار مؤجر للمطور وعمل عقود إيجار مضمونه.

نصائح هامة للمستثمرين

- عدم الاعتماد 100% على رأي وكيل البيع أو الشركة التي تسوق العقار لأنهم في النهاية يريدون في تسويق المشروع أولاً.
- لا تحركم الأسعار المنخفضة للغارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا لامكانية البيع فيما بعد.
- إستشارة محامي عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في نفس البلد.

نصائح هامة للمستثمرين

- عدم الاعتماد 100% على رأي وكيل البيع أو الشركة التي تسوق العقار لأنهم في النهاية يريدون في تسويق المشروع أولاً.
- لا تحركم الأسعار المنخفضة للغارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا لامكانية البيع فيما بعد.
- إستشارة محامي عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في نفس البلد.

نصائح هامة للمستثمرين

- عدم الاعتماد 100% على رأي وكيل البيع أو الشركة التي تسوق العقار لأنهم في النهاية يريدون في تسويق المشروع أولاً.
- لا تحركم الأسعار المنخفضة للغارات ولا تصدقوا وعود العوائد الكبيرة، وانتبهوا لامكانية البيع فيما بعد.
- إستشارة محامي عقاري في بلد العقار والتعرف على القوانين العقارية في نفس البلد.

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

- كبرى تبدأ من 100.000 دينار كويتي حتى 250.000 دينار كويتي.
- الربع الأول من العام 100.000 دينار كويتي
- الربع الثاني من العام 150.000 دينار كويتي
- الربع الثالث من العام 200.000 دينار كويتي
- الربع الأخير من العام 250.000 دينار كويتي
- «التجاري» ينهز هذه الفرصة ليهنئ جميع الفائزين في سحب النجمة - علماً بأنه سيتم قيد الجوائز التقبئية إلى حسابهم في البنك. كما نتوجه بالشكر لسوزانة التجارة والصناعة على تعاونهم الدائم وإشرافهم الفعال على عمليات السحب التي تمت بسلاسة ونظام.

«مول 360» يستضيف ثاني متاجر LEGO المرخصة في الكويت



LEGO يفتح ثاني متجره في 360

شهد «مول 360» وجهة التسوق الرائدة في دولة الكويت والثامنة لمجموعة «تيمز مراكز التسوق» مؤخراً افتتاح ثاني متجر مرخص من شركة LEGO في الكويت، مما يرسخ المكانة المتنامية لهذه العلامة الشهيرة في منطقة الشرق الأوسط.

ويأتي المتجر الجديد استكمالاً لسلسلة نجاح للمتاجر التي افتتحها العلامة مؤخراً في دولة الإمارات، كما يسهم بتوسيع محفظتها التجارية في المنطقة. وبهذه المناسبة، قالت كلوديا لوبوشينسكا، مديرة التسويق في «مول 360»: «سرعان ما أثبت المتجر الجديد شعبيته الواسعة بعد افتتاحه مباشرة. وتشتهر علامة LEGO في مختلف أنحاء العالم بمنتجاتها الفريدة، وما من شك أن «مول 360» هو الخيار