

أعد الملف: مشرق علي حيدر

ملف
البكاناتجاهات
المطورين

يجذب سوق العقارات في دبي المستثمرين من كل أنحاء العالم ومن كل الطبقات، إذ طالما قَدِم السوق خيارات متنوعة من العقارات الفاخرة والمتوسطة، وبما أن دبي هي مدينة الرفاهية، فستبقى خياراً للمستثمرين الأغنياء، لكن سيواصل المطورون بناء وحدات في متناول يد الفئة الكبرى من السكان والعائلات الشابة التي تبحث عن مجمعات سكنية توفر لأطفالها مساحات أكبر برسوم خدمات معقولة.

احتياجات
المستثمر

سيبيليا رينالدو

تقول سيبيليا رينالدو، المدير التنفيذي لشركة هوم أوتريز دابريكيت: «يمر السوق بتغيرات نوعية اليوم، وبقينا بات السوق يصغي جيداً لرغبات المستثمرين ويمكن القول بأن المطورين اصبحوا اكثر مرونة في التعرف على احتياجات المستثمرين ومن ثم ضرورة تقديم التسهيلات لهم، مثل خفض الأسعار، والخصومات على رسوم التسجيل او تحميلها بالكامل دون تحيلها على سعر البيع، هذا غير إلغاء العمولات، وتقديم خطط الدفع الميسرة على المدى الطويل، فالعلاء يحتاجون إلى إدارة نفقات الإيجار وتكاليف المعيشة ورسوم المدارس قبل التزامهم المتعلقة بخطط أقساط التطوير ريثما تصبح عقاراتهم جاهزة للاستلام، باختصار، بات الأمر يتعلق بتحقيق القيمة للمستخدم النهائي».

زيادة القيمة



فرهاد عزيزي

يقول فرهاد عزيزي، الرئيس التنفيذي لشركة عزيزي للتطوير العقاري، «يعتبر الموقع احد ابرز المعايير التي تحدد قيمة سعر العقار، وبالتالي فإن ذلك المعيار الى جانب معايير أخرى يشكلون الاطار الذي يفرض هذا السعر او ذلك، وحتى مع التطورات الحاصلة في السوق فإن موقع العقار اصبح يشكل بيضة القبان عند المشتري والمحرك الاساس لاتخاذ قرار الشراء وقد شهدت المشاريع الواقعة في مناطق متميزة زيادات متكررة في قيمتها مقارنة مع العقارات التي تباع على الخارطة في مناطق أخرى. ومن المتوقع أن تصبح أسعارها أعلى عند إنجازها بالكامل، وبالتالي فإن مصلحة المالكين والمستثمرين تكمن في شراء عقارات على الخارطة بأقل تكلفة ممكنة بحيث تحقق أعلى العائدات لاحقاً».

السوق يستجيب لاحتياجات
العقارات «الجاهزة» تُغفّر

أحمد المطروشي



علي راشد لوتاه



طلال القداح



محمد بن غاطي



غاري دالتون



أحمد الخشبي

العروض وإن بدت تنافسية، لأنها قد «تغري» الراغبين في الشراء من ذوي الملاحة المالية الضعيفة وتجعلهم أمام تعديلات لا تظهر عند فرحة الشراء بل عند التعثر في السداد.

مجاراة السوق

يقول طلال موفق القداح، الرئيس التنفيذي لشركة ماج للتطوير، يقبل غالبية المستثمرين اليوم على شراء الوحدات السكنية للعيش فيها كمستخدمين نهائيين، لذلك ينصب تركيزهم على السعر في المقام الأول، إلى جانب اعتبارات أخرى. ويلاحظ أيضاً أن المستثمرين الذي اشتروا في فترات سابقة، ويودون البيع الآن، يتعين عليهم مجاراة السوق، واتخاذ قرارات البيع وفق الأسعار السائدة.

نقاط السعر

أما غاري دالتون، مدير التسويق في زووم العقارية فيسأل «لماذا تباع العقارات التي أشتريها على المخطط سعر العقارات الجاهزة نفسه؟ أليس من المفروض أن أحصل على خصم عند الشراء على المخطط؟» هذا السؤال يتبادر إلى أذهان الكثيرين، فلماذا يحدث ذلك؟ ويضيف دالتون أن أسرع

المشاريع الجديدة
تزيد حدة المنافسة
بالأسعار وخطط
السداد وجودة
المنتجأسعار البيع الحالية
تحقق عائداً
جيدة للمطورين
حتى بعد خفضهامحركات التنافس
هي نضج المشتري
والخيارات
المعروضة وتأتي
المشترياهتمام
المستخدمين
النهائيين يتركز
على سعر الشراء
وتكلفة السكن

في دولة الإمارات العربية المتحدة عموماً ودبي على وجه الخصوص، تغير للأحسن على جميع الأصعدة، وفي مقدمة ذلك عودة الطلب من المستخدم النهائي. وربط هؤلاء بين التطورات الإيجابية التي يشهدها السوق وبين عوامل متنوعة تلعب الدور الأكبر في رسم معالم السوق في الوقت الراهن وتستمر حتى الأعوام المقبلة.

وقال مسؤولون ورؤساء شركات وخبراء لـ«البيان الاقتصادي» إن زيادة ثقة المستثمر العقاري في السوق، ومواصلة تطوير التشريعات العقارية، والتنافس بين المطورين العقاريين على صعيد الأسعار، وجودة السلعة العقارية، هو ما يقود في النهاية إلى بلوغ السوق النمو المستدام والصدارة العالمية.

وأضافوا أن تلك العوامل تدعم زيادة رغبة الانتعاش في السوق العقاري المحلي، وراوا أن عودة الثقة إلى سوق دبي من أبرز تلك العوامل الداعمة للنمو وانتعاش السوق، لكن لا يزال عامل التمويل العقاري أبرز الغائبين، ومطلوب نزوله (للملعب العقاري) ليسجل السوق أهدافاً عديدة في شبك المطلوب تحقيقه، وشددوا على أن المبادرات الحكومية تبقى عاملاً ريادياً والأكثر تأثيراً في دعم السوق العقاري وانتعاشه.

ضغوط سعرية

قال علي راشد لوتاه رئيس مجلس إدارة نخيل العقارية، إن تنافسية السوق العقاري في دبي مهمة، لا سيما أن الضغوط تراجعت عنه، وتحديداً في أسعار الأصول العقارية التي بدأت الارتفاع في عام 2014، ومع ذلك يبدو السوق العقاري مختلفاً بدرجة كبيرة عن ذروة دورته الزمنية الأخيرة خلال عامي 2007/2008. ولعل البرامج والتسهيلات التي طرحها المطورون عموماً أثرت كثيراً في جعل عقارات دبي جاذبة للمستثمرين، وهو ما يجعل مستثمرين من بريطانيا يشترون عقاراتهم في دبي بدلاً من التملك في العاصمة البريطانية.

وأضاف لوتاه أن الميزة التي قفزت بشهرة عقارات الإمارات عموماً ودبي على وجه الخصوص هي العوائد غير المسبوقة والمجزية، فقد جنى الكثير من الناس حول العالم الكثير من الأموال من الاستثمار في القطاع العقاري مقارنة بغيره من باقي الأصول، حتى المستثمرون الكبار عليهم العيش في مكان ما. ولكن هناك الكثير من الأسباب التي تجعل من القطاع العقاري جاذباً للمستثمرين في دبي لتفوق على أمكنة أخرى من العالم، هذه حقيقة بسيطة في عالم الاستثمار مفادها أن العقار أثبت جدواه الاستثمارية للكثير من الناس أكثر من أي أصول أخرى، ويمكن ملاحظة كيف أن الكثير من

سوق تملك العقارات في الإمارات عموماً ودبي على وجه الخصوص، يعمل على أساس سوقين متنافسين يشكّلان في النهاية السوق العقاري في مناطق التملك الحر، الأول سوق بيع العقار الجاهز، والثاني سوق بيع العقار قيد الإنجاز أو ما يعرف بالعقار على الخريطة. في بداية الظفرة العقارية ما بين 2004 وحتى 2010 كان سوق شراء العقارات على الخريطة المهيم على التعاملات بسبب أسعار البيع المنخفضة نسبياً، والتي أصبحت لاحقاً خارج مقدرة المستثمر النهائي بسبب المضاربات.

بعد 2010 وبعد تعافي السوق من تداعيات الأزمة المالية العالمية وإقصاء المضاربات ونضج المستثمر النهائي، أصبحت هوية السوق العقاري أكثر وضوحاً وبدأ يعمل وفق معطيات ومحركات العرض والطلب، ومع إنجاز عشرات المشاريع العقارية أصبح لسوق بيع العقارات الجاهزة ثقل لا يستهان به أمام سوق بيع العقارات على الخريطة.

التنافس بين السوقين «الجاهزة» و«الخريطة» لم يهدأ. لا تزال العقارات على الخريطة منافساً شرساً للعقارات الجاهزة، لكن الثانية تمكنت في العديد من السنين من تحقيق مبيعات ضخمة أكبر من الأولى. ويبقى العامل الأساس في ترجيح كفة هذا السوق على السوق الآخر قائماً على «أسعار البيع». خلال 2018 وبداية 2019 زاد المعروض العقاري، ومن المؤكد أنه سيواصل تلك الزيادة خلال العام المقبل 2020، وأمام هذه المعطيات وأمام استحقاقات السوق تحركت العديد من الشركات العقارية على صعيد تقويض ميزة العقارات على الخريطة كونها تستقطب المستثمرين بالأسعار المنخفضة وبدأت تلك الشركات بطرح عقاراتها الجاهزة بأسعار قريبة جداً من أسعار العقارات غير الجاهزة.

البيان الاقتصادي استطاع آراء عدد من رؤساء الشركات العقارية حول التحولات التي يشهدها السوق على هذا الصعيد، وقد رأى أغلبهم أن التحولات إيجابية على صعيد الأسعار، وهي تحقق في النهاية عائداً جيدة للمطورين حتى مع خفضهم أسعار البيع.

استدامة

ليس غريباً أن يغادر سوق عقارات دبي لغة الطفرات التي تمتاز عادة بالسرعة في جني العوائد الضخمة إلى النمو المستدام الذي يمتاز بالتأني مقابل ديمومة العائد المجزي. ويظهر المستثمر في الوقت الراهن مرونة عالية لجهة دراسة الفرصة الاستثمارية مفضلاً عائداً دائماً على المدى البعيد على عائد كبير خلال فترة وجيزة، وهو تطور محمود في سلوك أغلب المستثمرين لم يعهده السوق قبل 10 أعوام.

يرى مراقبون أن السوق العقاري

الناس الذين نعرفهم جنوا الأموال الضخمة عبر الاستثمار في القطاع العقاري مقارنة مع الذين يستثمرون في الأسهم أو الذين أسسوا أعمالهم الخاصة.

سوق ساخن

قال أحمد المطروشي العضو المنتدب لشركة إعمار العقارية، إن الأجواء في السوق العقاري تشهد تنافساً أقل ما يوصف بأنه «ساخن» بفعل التغيير الذي رافق خطط التسويق والبيع التي «تطبخها» الشركات الكبيرة و«تحاكيها» الصغيرة، والهدف الأعلى للطرفين هو الفوز بأكبر عدد من المشترين الطامحين لشراء عقارات في مناطق التملك الحر.

يرى المطروشي أن ذلك التنافس يزداد لثلاثة أسباب، أولها نضج المشتري، والثاني كثرة الخيارات المعروضة عليه وتأتيه في الشراء رغم أنه محاط بالعروض الترويجية في الصحف والجداريات الضخمة على جوانب الطرق، أما السبب الثالث فيمكن في تزايد عدد المشاريع العقارية التي تروج كفة المعروض على الطلب في الوقت الراهن بعد عامين من نقص الإمدادات في سوق السكن تحديداً.



نقص في المنتجات العقارية الاستثمارية



ساميون تاونسند

ويؤكد تاونسند أن القطاع العقاري شهد تطوراً كبيراً على مدى العقد الماضي، حيث نشأت الكثير من الأسواق والقطاعات الفرعية، كما شهدت السوق عدداً من التغيرات الديموغرافية التي شملت زيادة في مستويات الإدارة المتوسطة التي أدت إلى زيادة الأنشطة في المشاريع العقارية متوسطة التكلفة، وتمحورت النقاشات الرئيسية مع المطورين حول إنشاء المجمعات السكنية، والبنى التحتية الملموسة والاجتماعية القوية، وخطط الدفع التنافسية المصممة بشكل جيد.

وإعادة التأجير. ومن الممكن أيضاً أن يسهم نقص المنتجات الاستثمارية في تسهيل وتعزيز عمليات الاستثمار في صناديق الاستثمار العقارية والصناديق المؤسسية الأخرى. وإقليمياً مهماً للاستثمارات التجارية. ونتيجة لتنامي أهمية الصناديق الاستثمارية، فلا يزال هناك الكثير من رؤوس الأموال التي يمكن توظيفها، إلا أن العائدات الاستثمارية لا تزال تخضع للضغوط الناجمة عن الطابع التنافسي لأسواق الأصول المؤسسية.

يقول ساميون تاونسند، مدير خدمات الاستثمار الاستراتيجية لدى CBRE في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا: يتواصل النقص الحاصل في المنتجات العقارية الاستثمارية للمؤسسات التجارية في السوق، والتي توفر عائداً آمنة على المدى الطويل، ولذلك فإننا نتوقع حدوث ضغط هبوطي على العائدات بالرغم من الأجواء المواتية والمحتملة في سوق الإيجارات، ورغم ذلك فمن المتوقع أن تتواصل الرغبة القوية لدى المستثمرين للحصول على مساحات مكتبية في مواقع رئيسية، ولا سيما لاحتياج البيع



سياجات المشترين

ري المستثمرين بأسعار «الخريطة»

سباق على صدارة أكبر الصفقات بين «الخريطة والجاهزة»

2009

22.4 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة
89.6 مليار درهم مبيعات عقارات الخريطة

2010

27.6 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة
29.2 مليار درهم مبيعات عقارات الخريطة

2011

30 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة
5.5 مليارات درهم مبيعات عقارات الخريطة

2012

31.2 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة
8.6 مليارات درهم مبيعات عقارات الخريطة

2019

(يناير وفبراير)
13.4 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة

2018

19.8 مليار درهم مبيعات عقارات الخريطة

2017

18.5 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة

2016

22.5 مليار درهم مبيعات عقارات الخريطة

2015

23.9 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة
23.9 مليار درهم مبيعات عقارات الخريطة

2014

40.7 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة

2013

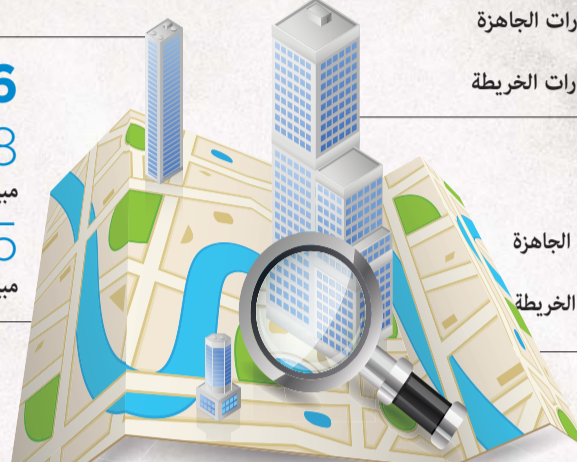
50.1 مليار درهم مبيعات العقارات الجاهزة

2014

22.8 مليار درهم مبيعات عقارات الخريطة

2013

23.5 مليار درهم مبيعات عقارات الخريطة



البيان

غرافيك: حسام الحوراني



10 مناطق يفضلها المستثمرون لشراء العقارات الجاهزة

مركز دبي	مركز دبي
الخليج التجاري	مركز دبي
211 شقة تجارية	218 شقة سكنية
166 مليون درهم	322 مليون درهم
ورسان الأولى	نخلة جميرا
145 شقة سكنية	193 شقة سكنية
42 مليون درهم	360 مليون درهم
الحبيبة الرابعة	البرشاء جنوب الرابعة
95 شقة سكنية	101 شقة سكنية
57 مليون درهم	63 مليون درهم
التيبة الخامسة	برج خليفة
61 شقة سكنية	94 شقة سكنية
63 مليون درهم	182 مليون درهم
جبل علي الأولى	التيبة الخامسة
45 شقة تجارية	55 شقة تجارية
29 مليون درهم	52 مليون درهم

• البيانات من دائرة الأراضي والأموال في دبي خلال شهري يناير وفبراير 2019



10 مناطق يفضلها المستثمرون لشراء عقارات الخريطة

مركز دبي	مركز دبي
الخليج التجاري	مركز دبي
219 شقة سكنية	269 شقة سكنية
459 مليون درهم	676 مليون درهم
الخيران الأولى	المركاض
219 شقة سكنية	230 شقة سكنية
459 مليون درهم	210 مليون درهم
الخليج التجاري	برج خليفة
164 شقة سكنية	183 شقة سكنية
204 ملايين درهم	704 ملايين درهم
زعبيل الثانية	البرشاء جنوب الرابعة
130 شقة سكنية	134 شقة سكنية
331 مليون درهم	84 مليون درهم
البرشاء جنوب الثالثة	التيبة الخامسة
96 شقة سكنية	101 شقة سكنية
47 مليون درهم	52 مليون درهم

• البيانات من دائرة الأراضي والأموال في دبي خلال شهري يناير وفبراير 2019

البيان

غرافيك: حسام الحوراني

في الشارقة. ومن المؤكد أن ذلك شكّل حافزاً للمستثمرين للتفكير في الشارقة كونها وجهة مميزة للاستثمار العقاري وشجع على ظهور مشاريع عقارية مبتكرة لتلبية هذا الطلب على الشارقة كنقطة جذب استثمارية، كما تم تعزيز ذلك من خلال القرار الأخير للحكومة العام الماضي بفتح الاستثمارات العقارية في الإمارة أمام المستثمرين من دون حاجة للإقامة في الإمارات العربية المتحدة، وفي حين أننا نرى اهتماماً استثنائياً من جانب المستثمرين المقيمين في الإمارات العربية المتحدة، فقد أدى هذا التعديل على التشريعات إلى تحقيق مبيعات مؤكدة من جانب مستثمرين من الهند في مشاريعنا على سبيل المثال، فهي خطوة في الاتجاه الصحيح من دون أدنى شك.

اهتمام متزايد

ويوضح الخشبي أنه من حيث المناطق الجغرافية في الشارقة، فقد شهدنا اهتماماً متزايداً بمنطقة مويج، وذلك بفضل نشاط عدد من المطورين العقاريين بما في ذلك شركة أراء، كما أسهمت عوامل أخرى في ذلك، ومن بينها قرب الموقع من المدينة الجامعية ومجمع الشارقة للبحوث والتكنولوجيا والابتكار، إضافة إلى عدد

تنوع

إن تنوع الخيارات في السوق العقاري بات عاملاً مهماً في زيادة رغبة نوعية المستثمرين وفسح المجال أمام الطبقة المتوسطة لدخول نادي العقارات، وأشاروا إلى أن 2015 عام تزايد الوعي بأهمية الجوانب التشغيلية والمالية لإدارة العقارات، فيما يلعب عامل الاستدامة دوراً مهماً في التأثير الإيجابي على السوق مع تزايد زخمه.

مركز جذب للمستثمرين العقاريين، كما يتضح من الأرقام الصادرة عن دائرة التسجيل العقاري في الشارقة. وقد أعلنت حكومة الشارقة عن تغييرات جذرية في التشريعات العقارية للإمارة بدءاً من عام 2014 جزءاً من خطوة استراتيجية لفتح سوق العقارات المحلية أمام جميع الجنسيات، ويمكننا أن نرى بوضوح النتيجة الإيجابية لمثل تلك التشريعات التي تجلت من خلال تداولات المعاملات العقارية بين مستثمرين من 48 جنسية وفقاً للتقرير السنوي الصادر عن دائرة التسجيل العقاري

المستجيبين لاختلالات سوق العقارات هم غالباً المالكون الذين يميلون إلى بيع عقاراتهم الجاهزة. ومن ناحية أخرى، يقوم المطورون العقاريون بتحديد نقاط السعر لكل مشروع مع الأخذ بالاعتبار أن بناءه قد يستغرق سنوات عدة. وغالباً ما تكون أسعار العقارات ضمن هذه المشاريع شبه ثابتة من دون أي هامش حرية للاستجابة لتغيرات السوق، وقد أسهم ذلك في الآونة الأخيرة برفع أسعار العقارات على المخطط إلى حد مساو تقريباً لأسعار العقارات الجاهزة، وهذا ينطوي بدوره على العديد من الإيجابيات أيضاً.

ويؤكد الدتون أن سوق العقارات في دبي يشهد نمواً سريعاً، حيث تزيد المشاريع الجديدة من حدة المنافسة لائحة الأسعار وخطط السداد وجودة المنتج. وتشير التوقعات إلى أن أي فائض في معروض العقارات يدي سيتم استيعابه خلال العامين المقبلين، وفي ضوء الطلب الحالي، يتوقع العديد من المشترين أن توفر دبي مرة أخرى المقومات المناسبة للنهوض بالسوق.

مركز جذب

يتحدث أحمد الخشبي، الرئيس التنفيذي لشركة أراء، عن تحول الشارقة على مدى الأعوام الماضية إلى

تنافس المطورين زاد تنوع خيارات الراغبين بتملك العقارات

بنسبة 3,7% في تعزيز ثقة المستثمر وتحفيزه على اتخاذ خطوات إيجابية.

تغيرات عديدة

يوضح نايل مكلوغلين، نائب الرئيس الأول لشركة «داماك العقارية» أنه في السنوات الماضية، كان المستثمر يشتري أكثر من عقار في المشروع الواحد بهدف بيعه بعد فترة قصيرة أو بمجرد انتهاء المشروع، وبينما جذب ذلك المستثمرين العالميين لقطاع العقار في دبي، إلا أنه أثر في استقرار السوق، لكن القوانين الجديدة التي فرضتها الحكومة

انخفاض أسعار العقارات للحصول على أفضل الصفقات، هذا إضافة إلى تنوع أساليب العرض في السوق، فقبل ذلك كان بإمكان المستثمر شراء منازل متوسطة على الخريطة، لكن حالياً أصبح خيار شراء منازل جاهزة للتسليم متاحاً أيضاً أمام الباحثين عن عقارات بأسعار معقولة.



نايل مكلوغلين

ويلفت نايل مكلوغلين إلى تأثيرات المبادرات الحكومية الأخيرة الخاصة بإعطاء تأشيرات طويلة الأجل للمستثمرين وأصحاب الخبرات، وتوقعات صندوق النقد الدولي بارتفاع معدل النمو في الإمارات

يقول نايل مكلوغلين، نائب الرئيس الأول لشركة «داماك العقارية»: ترتفع حاجة المجتمع إلى وحدات سكنية مع ارتفاع عدد السكان والزائرين، ومع اقتراب معرض إكسبو 2020 نتوقع زيادة كبيرة في عدد السياح الذين سيتمكنون لفترات طويلة، هذا العامل سيكون من أهم محركات السوق خلال العام الجاري.

