

ملف الأسبوع



63000

منزل لذوي الدخل المتوسط.. هل تروي ظمأ السوق؟

المشاريع الجديدة تساهم بسد الفجوة في الإسكان الاقتصادي



مليون زائر، يحتاجون إلى خدمات 280 ألف موظف جديد ينتمون إلى شريحة ذوي الدخل المتوسط. الإسكان من الضرورات الإنسانية ومتطلبات الحياة العصرية، وليس غريباً عدم تمكن أي دولة من دول العالم من الوصول إلى حل قاطع له كونه تحدياً يختفي ولا يلبث طويلاً حتى يطل برأسه ثانية بسبب عوامل تتحرك بفعل التطور الاجتماعي والاقتصادي للشعوب ليس فقط لسد احتياجات المجتمع من الوحدات السكنية ولكن لمواجهة متطلباته المعيشية المتغيرة، ويتكامل في الإسكان الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والفنية والعمراية والقانونية والتصنيعية والتنظيمية والإدارية والتصميمية والتخطيطية وأي قصور في جانب منها يؤدي إلى خلل في خطط وبرامج الإسكان. وتواجه دبي كأي مدينة عالمية استحقاقات النمو السكاني نتيجة تزايد عدد سكانها المتواصل، وعلى الرغم من ضخ مشروعات إسكانية عدة في عروق السوق العقاري، إلا أن النقص في الوحدات السكنية التي تلبى متطلبات شريحة الدخل المتوسط نطفو على السطح مجدداً.. في هذا الملف يبحث (البيان الاقتصادي) التحديات والحلول.

يبلغ عدد الوحدات السكنية فئة الإسكان المتوسط المنجزة أو التي يجري تطويرها في مختلف مناطق دبي لأغراض البيع في إطار التملك الحر أو الإيجار عبر شركات شبه رسمية أكثر من 63000 وحدة ما بين 2014 وحتى 2020 طبقاً لمسح أجراه (البيان الاقتصادي) مع دوائر حكومية وشركات عاملة في السوق العقاري. وبينما تنهات شركات التطوير العقاري على جيوب الميسورين بتطوير عقارات مترفة، تخرج السلطات العليا في الإمارة بين الحين والآخر بتوجيهات حازمة تستهدف كبح جماح أسعار العقارات أو الإيجارات حماية للطبقة المتوسطة، في رسالة واضحة على أن السكن في دبي ليس حكراً على الأغنياء.

ويزداد الطلب على هذا النوع من المساكن إلا أن إشباعه يشكل هاجساً بسبب تحديات عدة يرى البعض أن الحكومة هي الوحيدة القادرة على تذليلها، بينما يرى آخرون أن شركات التطوير العقاري تتحمل المسؤولية. وتقول إحصاءات تقريبية أن المدينة بحاجة ماسة وعاجلة إلى أكثر من 100000 وحدة سكنية، لاسيما وأن عدد سكانها في نمو متواصل (اليوم 2,5 مليون نسمة ويتوقع أن يتزايد إلى نحو 3 ملايين نسمة في 2020) ويتساءل البعض عما سيكون عليه الحال بعد 4 سنوات، حيث تستهدف المدينة عبر «إكسبو 2020» استقطاب 25

«البيان الاقتصادي» يرصد آراءً متباينة

أسعار الأراضي وتكلفة البناء والت



■ علي راشد لوتاه



■ أحمد المطروشي



■ سلطان بطي بن مجرن

ويفسر المطروشي والمرعي الحصة المتوازنة لمشاريع الإسكان المتوسط بانها نتيجة توجه الغالبية العظمى من المطورين إلى ذلك النوع من المشاريع. ووصفاه بالتحدي الذي يمكن مواجهته عبر وسائل عدة أبرزها توفير أراضٍ للتطوير من خلال السلطات المختصة شريطة أن تكون بأسعار تتناسب مع نوعية البناء وأن يجري إلزام القائمين على التشييد بإتاحة الوحدات السكنية بأسعار في متناول ذوي الدخل المتوسط. وفيما يبدو أنه تفسير غير مباشر لعدم قيام المطورين بالذهاب إلى مشاريع الإسكان المتوسط، تساءل المرعي "هل يمكن لمطور عقاري تشييد وحدات سكنية بأسعار تنافسية على أراضٍ اشتراها المطور بسعر باهظ؟" موضحاً أن ذلك يصعب حدوثه إلا إذا حصل على أرض بسعر مخفض أو مجاناً شريطة تطوير مشاريع عقارية في متناول المواطنين على

تباين
وبين متمسك بتطوير العقارات الفاخرة وآخر يتجه لتطوير العقارات المتوسطة تبرز دعوات لتدخل الحكومة كي تتدخل لتسريع تقويض تحديات نقص الإسكان المتوسط على غرار تدخلها الحكيم لكبح جماح أسعار الإيجارات قبل سنوات ولم تتأخر في مناقشة سبل مواجهة التضخم في أسعار الأراضي والعقارات في الإمارة. في سعي واضح منها لوضع ضوابط سريعة للعقارات وللأراضي ضمن مستويات مقبولة ضامنة للنمو المستدام الذي تشهده من خلال كبح الرغبات المحركة لتضخم الأسعار العقارية إلا بنسب مقبولة المتشوشة للإمارة.

جدوى
يتقاسم أحمد المطروشي، العضو المنتدب لشركة إعمار العقارية وأحمد المرعي مدير عام شركة «الاتحاد العقارية» الرأي القائل إن تطوير المشاريع العقارية ليس عملاً سهلاً كما يعتقد البعض إذ إن أي قرار يتصل بتطوير هذا النوع من المشاريع دون غيره إنما يخضع ويدور في فلك معادلات تخص الشركة ذاتها وحركة السوق العقاري ومتطلباته وأدائه هذا غير ما يسبق اتخاذ القرار بصد المشروع العقاري من دراسات جدوى اقتصادية تظهر على نحو واضح حجم المخاطر والفرص المتصلة بالمشروع.

(أقوى) بقدر ما هي (أسرع) في الاستجابة إلى متطلبات السوق العقارية المتجددة حتماً لشريحة الدخل المتوسط لتلبية استحقاقات النمو المستقبلي للإمارة من جهة وللوفاء بالتزاماتها في استضافة تاريخية لإكسبو 2020 من جهة أخرى. ويتفق مسؤولون ومدراء ورؤساء شركات عاملة معنية بالقطاع العقاري على أن حصول شريحة ذوي الدخل المتوسط على تملك وحدة سكنية بسعر مناسب يعد تحدياً تواجهه العائلات التي دبي وفي أي مدينة عالمية على حد سواء. ولا يستغرب هؤلاء من أن يكون لمطوري العقارات الفاخرة وجهة نظر مغايرة لتلك التي يطرحها مطوري مشاريع الإسكان المتوسط. لكن كلا الفريقين يلتقيان عند مفهوم السوق المفتوحة التي حرصت عليها دبي طيلة العقود الماضية لتتيح للجميع العمل والتنافس على تحقيق العائدات عبر فلسفة اقتصادية تقوم على الجمع بين الخدمة وجودتها. وفي حالة السوق العقاري فإن قرار تطوير مشاريع فاخرة أو متوسطة أو الجمع بينهما يعود للمطور لا لغيره.

ويقول سلطان بطي بن مجرن مدير عام دائرة أراضي وأماكن دبي إن السوق العقارية في دبي مستقرة وتشهد مشاريع تستهدف متوسطي الدخل يزيد من تنافسية السوق ويدعم استقراره. مؤكداً أن هذا النوع من المشاريع يضمن عوائد مجزية للشركات العقارية، لاسيما بسبب ما يتميز به سوق الإسكان المتوسط من استدامة الطلب وسعة وكبر المتعاملين فيه.

السوق ينحاز لذوي الدخل المحدود ويبشر المطورين بهوامش أرباح العقارات الفاخرة

دبي - مشرق علي حيدر

قال مراقبون ورؤساء شركات معنية بالقطاع العقاري إن ارتفاع أسعار الأراضي وتكلفة البناء والتمويل تقف بوجه الإسكان المتوسط، لافتين إلى أنه وعلى الرغم من قلة اللاعبين العقاريين الذين قرروا مؤخرًا تطوير وحدات سكنية لذوي الدخل المتوسط مقارنة بالعدد الهائل لمطوري العقارات الفاخرة، إلا أن التفاؤل يكبر بتراجع وتيرة التحديت التي تواجهها السوق العقارية بدبي بسبب قلة المعروض الذي يلبي متطلبات سكن تلك الشريحة، وهي تواجه متاعب الإيجارات بالانتقال إلى تملك الوحدات السكنية المناسبة لملاءمتهم المالية.

اللافت في المشهد العقاري بحسب استطلاع أجراه (البيان الاقتصادي) أن الهوامش الربحية لمطوري العقارات المتوسطة لا تقل عن نظيرتها التي تجنيها الشركات المولعة بتطوير العقارات الفاخرة حصراً. وبينما (يتضخم) عدد الشركات التي تبني عقارات للأغنياء والميسورين حتى أصبح عبئاً على الشركات المكورة ذاتها في عمليات التسويق فإن عدد مطوري العقارات المتوسطة يتزايد بهدوء.

تفسيرات

تكابر بعض الشركات العقارية في تفسير أسباب الهدوء الذي يعقب إطلاقها لمشاريع فاخرة في الوقت الذي يمزق ذلك الهدوء ضجيج شركات ترفع على مشاريعها لافتات (بيعت بالكامل) لا لأنها

حلول استباقية لتغطية النقص في المساكن الميسرة



■ هشام القاسم

نهضة عمرانية هائلة تشهدها دبي ووصلت إلى مستويات غير مسبوقة على مدى سنوات العقد المنصرم، وأسفرت عن مشاريع عملاقة أذهلت العالم، ومنها مجموعة من الجزر الاصطناعية التي لم يسبق لها مثيل، والأهم من ذلك أطول هيكل معماري على سطح الأرض، متمثلاً في «برج خليفة». وهناك عدد لا يحصى من المعالم المعمارية التي تفتخر بها المدينة بعد أن تمكنت من حجز مكانة لها على خريطة أحداث وأجمل مدن العالم.

هذه النهضة حملت في ثناياها فرصاً اقتصادية جمّة عادت بالكثير من النفع على قطاعات السياحة والتجارة والتجزئة، لكنها في الوقت ذاته جلبت معها تحديات هائلة للمؤسسات الحكومية والمطورين العقاريين لاستيعاب الطيف الواسع من شرائح الراغبين في العمل بدبي أو زيارتها.

لم تواجه الإمارة في بادئ الأمر مشكلة في توفير الوحدات السكنية الفاخرة من الفلل والشقق وحتى الفنادق الفخمة في المناطق الجديدة أو حتى على الواجهات المائية؛ فالمشاريع التي تم تطويرها تتوافق مع أرقى المعايير العالمية، وتلبي احتياجات وأذواق ذوي الدخل المرتفع من الرؤساء التنفيذيين وأصحاب الأعمال والمستثمرين، والسياح من الأثرياء الذين يبحثون عن البيئات النظيفة الآمنة.

في هذه الفترة، أدركت دبي أن حالة الازدهار المتلاحقة قد تضعها أمام تحدٍ لا يستهان به، وتمثل في احتمال نقص المعروض من الخيارات السكنية والفندقية المتاحة أمام الأشخاص والأسر من ذوي الدخل المتوسط.

ولوضع الحلول الاستباقية، جاءت التوجيهات من أعلى هرم القيادة الرشيدة، عندما طالب صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، رعاه الله، شركات التطوير بالتركيز على فئة الفنادق المتوسطة من فئة الثلاثة والأربعة نجوم، حتى تتمكن دبي من الترحيب بكافة فئات السياح الراغبين في زيارة المدينة والاستمتاع بأجوائها وخدماتها الراقية.

ومن جانب آخر، ارتأى المطورون في القطاعين العام والخاص مواصلة النهج الذي سارت عليه حكومة دبي منذ سنوات نهضتها الأولى، عندما أدرك المغفور له بإذن الله تعالى، الشيخ راشد بن سعيد آل مكتوم، بما اشتهر به من حنكة إدارية وقدرات فطرية على استشراف آفاق المستقبل، حاجة المدينة إلى خيارات سكنية متفاوتة، تناسب كافة الإمكانات المالية للمقيمين فيها. وكانت مجموعة وصل لإدارة الأصول سبّاقة في هذا الجانب، إذ تعمل منذ نشأتها في عدة اتجاهات لتحقيق هذا الغرض، حيث ركزت على المناطق القديمة من دبي لتطوير عدد كبير من المشروعات هناك من أجل الارتقاء بوجهها الحضاري.

الرئيس التنفيذي لمجموعة وصل لإدارة الأصول

وفرة الفرص والأرباح تلغي مخاوف العرض والطلب

المنتجات التي تعاني من العرض المفرط اليوم قد ينخفض مستوى توافرها في المستقبل القريب. ويعدّ هذا السيناريو صحيحاً تماماً في مدينة مثل دبي، وما تتسم به من سرعة الإيقاع والتطور المستمر، وقدرتها المستمرة على استقطاب أعداد متزايدة من الناس الذين يتطلعون إلى الاستقرار فيها، وجدارتها في جذب الاستثمارات الأجنبية، لاسيما وأن هذه السمات تعزى إلى التخطيط الناجح والتنفيذ المبتكر لاستراتيجيات التطوير في القطاع العقاري والمجالات الأخرى. وقال إننا نؤمن تماماً أن السوق العقاري يتقاطع مع القطاعات الأخرى في الاقتصاد الكلي من جوانب عديدة؛ فكل صناعة تطرح منتجات

عديدة، تختلف مواصفاتها وأسعارها ومصادرها، وجاذبية أسعارها والفئات التي تستهدفها ومدى توافرها. وفي الوقت الذي يمكن أن تعاني فيه بعض المنتجات في قطاع معين من فائض العرض مقارنة بحجم الطلب، نلاحظ أن منتجات أخرى من نفس القطاع قد تتمتع بطلب متزايد يفوق بكثير كميات وأعداد العرض.

يرى فراس المسدي الرئيس التنفيذي لشركة فام للعقارات من وجهة نظر تسويقية أن هناك حقائق كثيرة لا يختلف عليها اثنان حول جاذبية السوق العقاري في دبي والفوائد التي تعود على المستثمرين في هذا السوق، ومع ذلك قد يقع البعض رهينة المخاوف المتعلقة باختلال معادلة العرض والطلب سواء العقارات الفاخرة أو المتوسطة ومع ذلك لا يمكن لأحد أن ينكر أن تلك المحركات والمبكانزمات تحظى هي الأخرى بالكثير من النقاشات المستفيضة، وتضع الكثير من علامات الاستفهام على دورات نشاط السوق.

وأضاف المسدي إنني إذ أتفق مع بعض هؤلاء حيال ما قد تواجهه منتجات أو فئات عقارية محددة، ووصولها إلى ما يروق للكثيرين وصفه بمصطلح «الفاصل المفرط في العرض»، لكن يبقى من غير المنطقي على الإطلاق تعميم مصطلح «العرض المفرط» أو «تدني الطلب» على السوق برمته. ويشير إلى أن هذا إلى استنتاج لا مفر منه، وهو أن مصطلح «العرض المفرط/ تدني الطلب» يمكن إسقاطه على أنواع محددة من المنتجات، بمعنى أن الوصف لا يمكن أن يغطي قطاعاً معيناً بأكمله، فضلاً عن أن



■ فراس المسدي

6

يحرك سوق الإسكان المتوسط عجلة التنمية في مجالات عدة أبرزها ستة هي:

- 1 - قطاعات التعليم والصحة والنقل.
- 2 - قطاعات السياحة والتجزئة والترفيه.
- 3 - ديمومة الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- 4 - نمو مستدام للنتائج المحلي وسوق العمل.
- 5 - تنوع وإثراء التركيبة السكانية في المدينة.
- 6 - تعزيز الطلب وجذب الاستثمارات العالمية.

8

أبرز التحديات التي تعرقل التوسع في تملك المساكن هي:

- 1 - ارتفاع تكلفة أراضي التطوير
- 2 - ارتفاع تكلفة البناء والتشييد
- 3 - قلة الشركات المتخصصة
- 4 - انتقائية البنوك وقلة عروض التمويل
- 5 - غياب تنوع الخيارات في السوق
- 6 - مخاوف فقدان الوظيفة أو العمل
- 7 - الملاءة المالية غير الكافية
- 8 - التردد في اتخاذ قرار التملك

أبرز المشاريع العقارية فئة الإسكان المتوسط في دبي حتى 2020



مشاريع الدانوب: عددها 6: دريمز، وجليتز ريزيدنس 1، جليتز ريزيدنس 2، جليتز ريزيدنس 3، وستار توارز، وغلانز، وتضم 1711 وحدة ويتوقع إنجازها ما بين 2017 و 2020.



«واحة وصل 2»: مشروع وصل للعقارات ويضم 1244 وحدة سكنية مدعوماً بمساحات تجارية. ويعدّ واحداً من أكبر المشاريع السكنية في المحيصة، ويتيح للقاطنين كافة مزايا المعيشة في دبي.



الواجهة البحرية: تطوره نخيلدية 2017 لتطويره ويتكون من 4000 وحدة سكنية إضافة إلى 1100 شقة على مقربة من السوق الصيني، و10 اراضٍ في المنطقة ذاتها ستضم مبانٍ منخفضة الارتفاعات.



القرى: يقع في «دبي الجنوب» ويضم 20 ألف وحدة موزعة على 5 قرى بكلفة إجمالية تصل إلى 25 مليار درهم. ويتوقع إنجازه قبل إكسبو 2020 ويستهدف تقديم حلول لتحديات الحياة اليومية.

مشروع
موييل تعرقل الإسكان المتوسط

موييل تعرقل الإسكان المتوسط

الطلب يتزايد
وتلبيته قضية
ملحة

مسعود العور

رسخت دبي مكانتها الرائدة باعتبارها مدينة طموحة تشق خطاها بجرأة لتصنع مصيرها وترسم ملامح مستقبلها. وعلى مدى العقود الماضية، سطرت دبي مسيرة التقدم الاقتصادي متبينة روح التحدي وتحقيق الممكن والرؤية الثابتة بعيدة المدى. وليس هناك أدنى شك بأن أي مدينة صاعدة مثل دبي وتضم أكثر من 200 جنسية بحاجة إلى التغلب على العديد من التحديات، وليس فقط تلك الناتجة عن التنوع الثقافي النادر والفريد. وتظل مسألة تلبية الطلب المتزايد على المساكن ذات الأسعار المقبولة القضية الأكثر إلحاحاً، على الرغم من فرض سقف التمويل العقاري الاتحادي قبل عامين تقريباً وظهور العديد من المشاريع التي تم إطلاقها أخيراً مثل مشروع «سيرينا» و«أرابيلا 2» اللذين كشفت عنهما شركة دبي للعقارات لغاية الآن خلال هذا العام.

ويرى أبرز اللاعبين في السوق العقارية أن مستويات العرض والطلب ستحافظ على توازنها ويستندون في قناعتهم بالسوق على حجوزات المبيعات والتشريعات المحسنة في قطاع العقارات المحلية، والنمو الشامل للسكان والاقتصاد والسياحة وعدد الزوار واستثمارات البنية التحتية في الإمارة.

وفي ظل الوضع المالي العالمي الحالي، وما يرافقه من تقلبات في أسعار النفط والسلع، أصبحت إدارة النقد جانباً أساسياً من المعادلة الشاملة. كما غدت شروط الدفع المقترحة من قبل المطورين محوراً رئيسياً وأولوية مهمة بالنسبة للمستهلكين، وكذلك بالنسبة للمستثمرين الذين يواجهون تدفقاً نقدياً محدوداً في الواقع من شأنه أن يرفع عائد الاستثمار مع مرور الوقت. إن التخطيط المحكم لإدارة النقد يلعب في نهاية المطاف دوراً مهماً في استقرار السوق، وتحقيق التوازن بين العرض والطلب.

وفي ظل تأهب المدينة لاستضافة معرض «إكسبو 2020»، هناك فرصة مثالية تنتظر دبي من جديد لكي تثبت مكانتها الرائدة في أسلوب الحياة المستقبلي الطموح - وتؤكد للعالم أنها نجحت في تحقيق أعلى مستويات الحياة العصرية وتمكنت من صناعة المستقبل بجهودها الجبارة.

وسوف يؤثر قطاع الوحدات السكنية ذات الأسعار المقبولة بشكل إيجابي على عدد من العوامل المهمة والقطاعات الرئيسية أبرزها دعم الصناعات الأخرى مثل الرعاية الصحية والتعليم والنقل وكذلك الترفيهية والحفاظ على وجود الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تدعم الناتج المحلي الإجمالي وقاعدة التوظيف في الاقتصاد. وتأمين الموارد المالية اللازمة للأنشطة الاقتصادية كي تزدهر. وبناء شريحة جديدة ومتنوعة في السوق تحمي القطاع العقاري وتعزز توازنه. وتعزيز الطلب وجذب الاستثمارات المحلية والدولية.

الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في دبي للعقارات

الدولة.

مكاسب

من جهته يجزم الدكتور أحمد سيف بالحصا وهو رجل أعمال ويرأس جمعية المقاولين بالدولة بأن المكاسب الحقيقية والكبيرة التي يمكن اغتنامها من خلال تطوير مجمعات مناسبة ومعقولة كجزء من بناء اقتصاد مجزأ كبيرة، حيث تساهم فيه كل فئة للدخل في تحقيق التنمية الشاملة، والارتقاء بالسوق العقارية فيه. ولفت بالحصا إلى أن هذه المساكن تحقق عوائد عالية للمستثمرين؛ فالارتفاعات في الإيجارات وأيضاً في المرافق المجتمعية مثل الرعاية الصحية والخدمات الترفيهية، يمكنها زيادة العوائد الإجمالية للمطورين ضمن مشروع سكني للطبقة المتوسطة. وأكد بالحصا على أن مشروعات متوسطي الدخل مهمة ويدعو غيابها إلى ضرورة تحرك جدي بشأنها في الوقت الذي نشهد فيه إجماع الشركات عن تطويرها بسبب ارتفاع الطلب على العقارات الفاخرة من جانب الميسورين الأجانب على وجه الخصوص.

ولفت بالحصا إلى أن تجنب شركات التطوير العقاري لهذا النوع من المشاريع أسفر نقصاً في المعروض، مقابل زيادة كبيرة في معدلات الطلب وقال إن حصة مشاريع الإسكان المتوسط لم تتجاوز 5% إلى 10% من إجمالي مشاريع شركات التطوير العقاري التي خصصت 90% إلى 95% من تلك المشروعات للعقارات الفاخرة، والسبب أن الأخيرة أسهل لاسيما الملاءة المالية للمشتريين الذين يفضلون السداد نقداً بعيداً عن التمويل العقاري.

يعتقد رئيس جمعية المقاولين بالدولة الدكتور أحمد بالحصا أن الطلب على الوحدات العقارية المتوسطة زاد بنحو 20% إلى 25% منذ أعوام وقد يرتفع ما لم يجري ضخ مشاريع من ذلك النوع. وأشار إلى أن دراسات ميدانية وتقارير غير رسمية للسوق العقارية المحلية ترجح استمرار نمو الطلب على هذه الوحدات خلال السنوات القليلة المقبلة، الأمر الذي يستدعي البحث في حلول ناجعة لها للفجوة بين العرض والطلب.



زيد الشعار

10 أراضٍ في المنطقة ذاتها لمطورين فرعيين ملزمين وفقاً لمعايير الشركة ببناء مبانٍ منخفضة الارتفاعات، وهي أيضاً تضم وحدات سكنية تلبية حاجة تلك الشريحة. ويرى لوتاه أن التدخل الرسمي من عدمه أمر تقررته السلطات العليا والنسبة للشركة فهي تعمل على حماية مصالحها عبر تلبية متطلبات التنمية في الإمارة وتحقيق إيرادات مستدامة وهذا ما يحدث على أرض الواقع، إذ إن الشركة نجحت في إصابة أهدافها وتعمل على إرساء دعائم ذلك النجاح بقوة.

وعبر لوتاه عن استغرابه من أقاويل يتحدث أصحابها عن أن المدينة أصبحت طاردة لذوي الدخل المحدود أو أن أصحاب الدخل المتوسط غير قادرين على تحمل نفقات المعيشة ومن ضمنها الإيجار، وقال لوتاه إن دبي لم تطغى ظهرها أو تغفل الاهتمام بتلك الشريحة السكنية العاملة والفاعلة في فعاليتها اليومية الحياتية والاقتصادية والأمر متروك لآليات العرض والطلب والنسبة للمطورين فهم لا يتبنون وفق الأهواء بل طبقاً لدراسات جدوى سوقية للعرض والطلب.

وفسر لوتاه توجه المطورين للعقار الفاخر بأنه يعود لعاملين، الأول أن المشتري يتمتع بملاءة مالية قوية ويدفع نقداً، في المقابل ذو الدخل المتوسط يحتاج إلى تمويل وقد يتعرض إلى مشكلات في السداد في أي وقت، أما العامل الثاني فيمكن في الطلب المتواصل على العقار الفاخر من قبل الميسورين من داخل وخارج



أحمد خلف المري

للمتوسطة و2500 درهم فأكثر للفاخرة). لكن بمقارنة سعر البيع العادل الذي يتحدث عنه المطورشي مع تكلفة البناء للقدم المربع في سوق المقاولات فإن الأمر لا يخلو من صعوبات وتحديات. وهكذا يرى المطورشي والمري والكثيرين أن مشاريع الإسكان المتوسط ستتمو ببطء ما لم تتدخل السلطات العليا على صعيد تخصيص الأراضي وإلزام المطورين ودعم المقاولين.

ضد التدخل

على الضفة الأخرى يقف رئيس مجلس إدارة نخيل العقارية علي راشد لوتاه ضد التدخل الحكومي مقابل طروحات موييل للتدخل الحكومي لبناء وحدات سكنية ميسرة، إذ قال إن دبي لا تملّي على مطور ماذا يبني أو لا يبني وإلى شريحة يبيع أو لا يبيع، وهي ترجمة لحرصها على آليات السوق الحرة التي انتهجتها ورسخت تجربتها الفريدة والناجحة فيها.

وأوضح لوتاه أن المطور بإمكانه أن يجمع بين الأمرين ويطور الفاخر والمتوسط ونحن في نخيل نظور عقارات فاخرة تكاد تكون الأعلى في دبي لاسيما في نخلة جميرا إلا أننا في الوقت ذاته طورنا وندير محطة إيجارات لأكثر من 10 آلاف وحدة سكنية يشغلها ذوو الدخل المتوسط، واليوم تعمل الشركة على تطوير 4000 وحدة سكنية في الواجهة البحرية فضلاً عن 1100 شقة تستهدف الشريحة ذاتها على مقربة من السوق الصيني، هذا غير قيام الشركة ببيع



أحمد سيف بالحصا

سبيل المثال.

ولمزيد من اليقين ذهبنا بالسؤال ذاته إلى دامك وسألناها: هل يقبل المطور العقاري بتطوير مشاريع لمتوسطي الدخل مثلما اعتاد على تطوير العقارات الفاخرة؟ وأجاب العضو المنتدب في شركة دامك العقارية زيد الشعار بانتسامة قائلا لا يوجد مطور عقاري سواء أكانت دامك أو غيرها متمنعة أو زاهدة بتطوير مشاريع لشريحة الدخل المتوسط لو لو توفر لها أراضٍ بأسعار مدعومة لكن بالنسبة لدامك فقد اختارت أن تكون عنوان العقار الفخم في دبي والمنطقة وإذا ما دعينا إلى ذلك في إطار برنامج حكومي فيالتأكيد لن نتأخر لاسيما إذا كانت هناك سيناريوهات تذهب في اتجاه يحقق لكل طرف مبتغاه.

سعر عادل

وبالعودة إلى المطورشي فإن سعر البيع العادل للقدم المربع في عقارات الإسكان المتوسط يجب أن لا تتجاوز 400-500 درهم للقدم المربع (الأسعار الحالية تتجاوز 800 درهم

تخصيص نسبة من مشاريع
التطوير يغلق ملف نقص المساكن

زافر طاهر

مسؤولية اجتماعية تعود على المدينة وعليهم بالمكاسب.

وقال إن من يتحجج بالعائدات فهو لا يخرج عن تأثيرات الجشع، هذا غير أن العائدات مضمونة في سيناريو تطوير العقارات الفاخرة أو عقارات الإسكان المتوسط. ورداً على من يرى في خطوة الشركة تعديل توجهاتها على هذا الصعيد أشار طاهر إلى أن بناء عقارات متوسطة لذوي الدخل المحدود في مدينة محمد بن راشد على مساحة 5 ملايين قدم مربعة ليست مغامرة بل قيمة مضافة لأن الطبقة المتوسطة هي المستهدفة بوصفها المحرك الأساس لأي عملية اقتصادية.

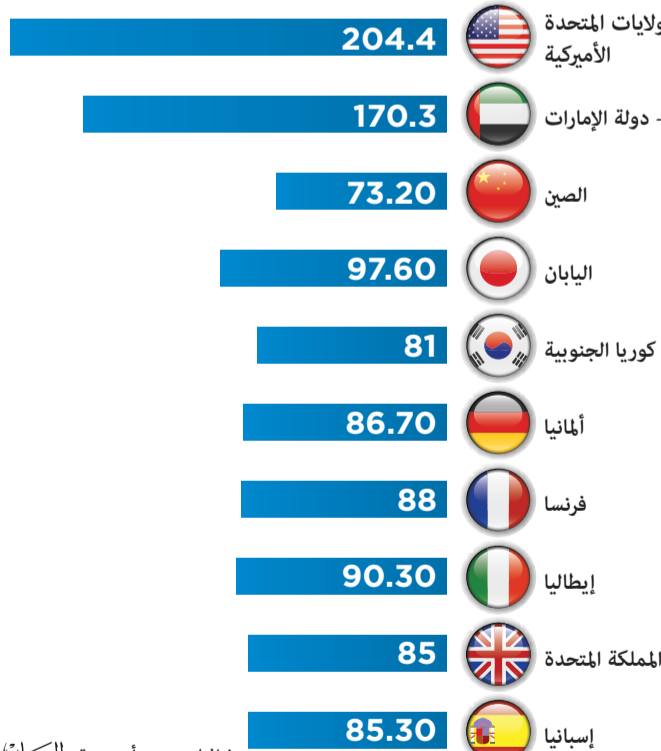
دبي - البيان

دعا زافر طاهر الرئيس التنفيذي لـ«جي أند كو» للتطوير العقاري في حوار سابق مع (البيان الاقتصادي) إلى استثمار المرونة الفريدة في البنية التشريعية العقارية في صياغة آليات تلزم المطور العقاري بتخصيص 2% أو 3% من أي مشروع يطوره لصالح الإسكان المتوسط. وقال طاهر إن تلك النسبة لا تؤثر على عائدات المطور مطلقاً لكنها تغلق ملف تحديات نقص المعروض من تلك السلعة العقارية التي تستهدف ذوي الدخل المتوسط وتمكينهم من الاستقرار وممارسة دورهم في التنمية الاقتصادية.

وأوضح طاهر أن اللوائح التنفيذية للقوانين العقارية ألزمت المطورين بتأمين بيئة متكاملة وحزمة من الخدمات لسكان المشروع من بينها المساجد ومراكز الشرطة ومراكز الصحة وغيرها من المتطلبات التي يمكن تضمينها لإزماءه ببناء عدد محدود لصالح شريحة ذوي الدخل المحدود.

لافتاً إلى أن نجاح دبي في التحول إلى حضنة عالمية لمختلف الثقافات والجنسيات يفرض على المطورين

أحجام المساكن في بعض دول العالم بالقدم المربع لكل عائلة مكونة من 4 أشخاص



غرافيك: محمد أبو عبيدة البيان

المصادر: البيان - بلدية دبي - أراضي وأملاك دبي - مركز دبي للإحصاء - منظمة اليونسكو - شركات عقارية - شركات استشارات.



مشاريع «بن غاطي للتطوير»: 10 مشاريع بقيمة مليار درهم تستهدف ذوي الدخل المتوسط كانت الشركة استكملت مشروعها «شقق بن غاطي» الذي يقع ضمن منطقة «واحة دبي للسيليكون» في وقت قياسي.



جاءت آبد ذا فيلدز: مشروع في أند كو وهو مدينة سكنية في إطار مشروع مدينة محمد بن راشد آل مكتوم مساحتها 4.7 ملايين قدم مربعة، ويضم حدائق ومرافق خدمات وساحات رياضية ونحو 1050 منزلاً.



دبي لاغون: تطوره «شون العقارية» العائدة إلى السوق العقاري بعد تحديات عدة. تبلغ مساحة بناء المشروع 3.5 ملايين قدم مربعة، ويضم 35 ألف وحدة سكنية، ويتوقع إنجازه بالكامل في 2019.



ماج 5 بوليفارد: يتكون من 13 مبنى، ويضم 1118 وحدة سكنية، تستهدف شريحة ذوي الدخل المتوسط وسيعمل المشروع على المساهمة في توازن معادلة العرض والطلب في السوق.

أبرزهم جهة حكومية ومديرون سابقون في «إعمار» ومهندس ومقاول

6 لاعبين يقودون التغيير في المشهد العقاري



موفق القداح



نور العاصف



رضوان ساجان



فريد ديوري



محمد الجبوري



إفتيموس بروجيوبولوس



سام واني



طلال القداح



رانجو كابور



أيان البرت

تركيز على تطوير المناطق السكنية القديمة

توفير مساكن بمرافق حديثة وبأسعار معقولة

دبي - مشرق علي حيدر

في عام 2013 وما تلاها عقد الكثيرون آمالهم على شركة إعمار العقارية أمليين منها أن تكرر خطوة سبقت بها غيرها عندما طرحت منازل سكنية حصراً بالموظفين وبأسعار لم تتجاوز المليون درهم للموظفين في مشروع ميرا حرصاً منها على الوصول إلى فئات وشرائح المجتمع كافة، ووعدت الشركة حينها بدراسة تكرر السيناريو ذاته في المستقبل. ولكن ما حدث لاحقاً هو بروز 6 لاعبين عقاريين سلكوا منهجاً آخر في البناء والتشييد، تاركين تطوير العقارات الفاخرة ومتجهين إلى العقارات المتوسطة، يدير تلك الشركات وتقدمهم شركة حكومية، رجال أعمال ومهندسين شباب طموح وتاجر مواد بناء ومديرون قادمون من إعمار العقارية. وكانت مجموعة وصل لإدارة الأصول وهي من الشركات العريقة المملوكة لمؤسسة دبي العقارية سبّاقة في هذا الجانب، إذ تعمل منذ نشأتها في عدة اتجاهات لتحقيق هذا الغرض، وركزت في عدة المناطق القديمة من دبي لتطوير عدد كبير من المشروعات هناك من أجل الارتقاء بوجهها الحضاري من جانب، إضافة إلى توفير الوحدات السكنية المعززة بالمرافق الحديثة بأسعار معقولة نسبياً. وتزخر منطقة الكرامة والمحجصة والقصيص ورأس الخور وانطلاقاً من استراتيجيتها لتوفير المساكن المناسبة التي تخفف على الكثيرين عناء التنقل والقيادة لساعات طويلة للوصول إلى أماكن عملهم في دبي، أطلقت وصل للعقارات مشروع «واحة وصل 2» الذي يضم 1244 وحدة سكنية من مختلف الأحجام، مع وجود المساحات التجارية. ويعد المشروع واحداً من أكبر المشاريع السكنية في المحجصة، ويتيح للقاطنين فيه فرص الاستمتاع بكافة مزايا المعيشة في دبي، فضلاً عما يتسم به المشروع من تشطيبات راقية.

خبرات إعمار

فقد ولدت شركة يديرها مديرون قدموا من إعمار ذاتها، أبرزهم فريد ديوري الرئيس التنفيذي لشركة نشاما وباو بيكر سيد أحمد الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة نشاما، إذ دخلت شركة «نشاما» حلبة التطوير العقاري في دبي وسرعان ما ذاع صيتها عشيبة إعلانها عن طرح وحدات سكنية لم تتجاوز المليون درهم للفيلا و350 ألف درهم للشقة. ويرى فريد ديوري، الرئيس التنفيذي لشركة نشاما أن الهدف هو توفير منازل عصرية بأسعار تنافسية تتخطى التوقعات ضمن مشروع «تاوان سكوير» وسيضم «تاوان سكوير» أكثر من 3 آلاف منزل «تاوان هاوس» و18 ألف شقة سكنية، مكدومة بمرافق ضيافة ومساحات تجارية أبرزها 600 متجر ومقهى ومطعم وساحة عامة ومساحات ومؤسسات تعليمية ومراكز الرعاية الصحية والمرافق الترفيهية والرياضية الخارجية ويعد المشروع الأكبر من نوعه في دبي على مساحة 750 فدناً، ويتوقع أن يعيد تشكيل ملامح جديدة لمفاهيم الجهات السكنية في دبي.

مهندس طموح

ثمة لاعب ثان هو بن غاطي للعقارات وقد أطلقت وباعت مشروعاً سكنياً بقيمة 170 مليون درهم في واحة دبي للسيليكون وهو عبارة عن مبنى يتكون من 222 شقة تستهدف ذوي الدخل المتوسط إذ قالت الشركة إنها حددت أسعاراً معقولة جداً تبدأ من 425000 درهم في حين تتراوح المساحات ما بين 434 قدماً مربعة و2653 قدماً مربعة. ويقول المهندس محمد بن غاطي الجبوري، الرئيس التنفيذي ورئيس الهندسة المعمارية في «بن غاطي للتطوير» إن شركته استطعت السوق وخرجت بخلصة مفادها تفوق الطلب في قطاع الاستثمار الموجه لذوي الدخل المتوسط وهي شريحة لها الحضور الأكبر في المجتمع ما جعلنا نركز بتناؤل على هذه الشريحة في مشاريعنا المستقبلية. أيضاً ثمة لاعب ساعد خطف الأضواء في المشهد العقاري بعدما اشتهر بتجارة مواد البناء وأخيراً وضعت شركته لافتة طولها عشرات الأمتار

البنوك متحمسة للتمويل ومتخوفة من التصحيح

أسعار الفائدة وفترات السداد

تتباين أسعار الفائدة على التمويل العقاري في الدولة عموماً من بنك إلى آخر أو من مؤسسة مالية إلى أخرى، لكنها عموماً تتراوح ما بين 3.5% إلى 6% متناقضة سنوياً. وتتوقع مصادر مصرفية نحو القروض العقارية التي تستهدف أصحاب المداخل المتوسطة بنسبة تتراوح من 10 - 15% العام الجاري، وتتبع بعض البنوك الراغبين في الحصول على قروض السكن فترات سدادها في فترات أطول تبدأ من 4 إلى 25 سنة.



ثمة رأي سائد في بعض البنوك يستعيد الماضي على سبيل العبرة، فعندما أطلت الأزمة العالمية فإن الضغوط التي تعرض لها السوق العقاري كان بسبب الملاءة المالية المتواضعة لذوي الدخل المتوسط فعندما تعثر هؤلاء تعثرت المشاريع في حين لم يتعرض العقار الفاخر إلا بنسبة ضئيلة وبلغت نسبة الشيكات المرتجعة لشريحة الأثرياء 1% على ذمة أحد أكبر الشركات العقارية في دبي. ويقول خبراء تمويل أن البنوك متحمسة ومتخوفة في الوقت ذاته ويظهر ذلك جلياً في تسهيلها لشروط تمويل الشقق دون الإخلال بسقف التمويل الذي أقره «المركزي» عام 2013، مشيرين إلى إمكانية انخفاض تكاليف السكن 30% سنوياً في حال شراء العقارات المتوسطة بدلاً من استثمارها.

قال سام واني المدير العام لشركة «اندبندنت فاينانس»، للرهن العقاري أن معظم البنوك وشركات التمويل خفضت الحد الأدنى للراتب بالنسبة إلى طالبي القروض السكنية إلى 15 ألف درهم، ما ساعد أصحاب المداخل المتوسطة في الحصول على تمويل شقة منجزة من الفئة المتوسطة، وهو ما لم يكن في وسعهم من قبل. من جهته أشار أيان البرت المدير الإقليمي في كوليبرز إنترناشيونال، إلى ما اسماء بالفجوة «في القدرة على تحمل التكاليف، ضمن قطاع الإسكان» وهو ما يمكن أن تواجهه أي مدينة عالمية. وتحدث البرت في سياق تقرير للشركة، اسماء «معالجة الفجوة السكنية»، عن غياب التناوب بين مستويات الطلب والعرض بشكل مناسب على عقارات الطبقة المتوسطة، مُسلطاً الضوء على

المصادر: موارد للتمويل - بنوك محلية - جي ال ال - اندبندنت فاينانس

رصد «البيان الاقتصادي» إطلاق مشاريع في 2006 وكان من المتوقع أن ينهت دخول 200 ألف وحدة بحلول 2010 لكن لم يدخل السوق غير بضعة آلاف وحدة سكنية بسبب تعثر أو تجميد تلك المشاريع بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية.

أكثر من نصف دخلها السنوي على السكن فقط. لذا، فإنه من المنطقي أن يتوجه التركيز على الإسكان الميسر فيتملك هؤلاء منازلهم بأسعار مناسبة، ويتحقق التوازن في السوق هذا غير إصابة عائدات كبيرة من جانب

وبلغت عائدات المجموعة أكثر من 5 مليارات درهم العام الماضي. هذه الشركة تدرك حاجة السوق إلى وحدات سكنية متوسطة، لأن ارتفاع أسعار الإيجارات يضاعف الطلب على العقارات الموجهة إلى شريحة سكنية تسعى جاهدة لاستثمار جزء

من دخلها الشهري في شراء عقار مناسب. البعض يربط بين نجاح هذه الشركة وبين الدعم الذي تتلقاه من شركات شقيقة رائدة في تجارة مواد البناء وهذا ما لا ينكره صاحب الشركة أيضاً فيقول إن تخصص «دانوب» في تجارة مواد البناء ساعدها

كثيراً على التمتع بإحدى أهم المزايا التنافسية التي تمكنها من طرح المشروعات العقارية بأسعار معقولة ومناسبة.

رجل أعمال في حين يؤكد رجل الأعمال الشاب طلال

مطورين. وقال رانجو كابور، مدير عام شركة «هامبتن إنترناشيونال»، إن عدداً قليلاً من المطورين يعمل على تنفيذ مشاريع عقارية تلبى طلب ذوي الدخل المتوسط التي تشكل أكبر شريحة في سوق الإمارة.

من نوعها على مستوى العالم، وما رافق ذلك من زيادة في أعداد السكان، والإقبال المتزايد من قبل المستثمرين ورواد الأعمال والخبراء في مختلف المجالات ممن اختاروا هذه البقعة الوجهة الأمثل للاستثمار والعمل والإقامة، إزدادت الحاجة إلى الوحدات السكنية الموجهة على وجه التحديد للموظفين ذوي الدخل المتوسط.

فجوة

من المؤكد أن تشهد السنوات التالية طرح المزيد من هذه المشاريع التي ستسهم حتماً في جسر الفجوة في الطلب على المشاريع المخصصة لذوي الدخل المتوسط، ليكتمل المشهد العقاري المثالي في مدينة دبي.

موفق القداح، الرئيس التنفيذي لشركة ماج للتطوير العقاري، أن نظرة منضحة على الوحدات السكنية المعروضة في السوق، تبين أن هناك طلباً ملحوظاً على الوحدات السكنية التي تتناسب مع إمكانات الفئات ذات الدخل المحدود والمتوسط. وباتت الحاجة ملحة لتوفير عشرات الآلاف من الوحدات لتلبية الطلب المتزايد من قبل العملاء. وأضاف: من جانبنا نحن نعمل على تطوير 1118 وحدة سكنية، تستهدف هذه الشريحة، للإسكان في توازن معادلة العرض والطلب، موضحاً أنها تتوزع على 13 مبنى، وبأسعار تبدأ من 380 ألف درهم لشقة الاستوديو، هذا غير جدول دفعات ميسرة، يراعي القدرة المالية للمشتري.

تعاف

ومن اللاعبين العقاريين في السوق تعاود «شؤون العقارية» بعد غلق ملف التحديث التي واجهتها عشيبة الأزمة المالية العالمية دورها في تطوير الإسكان المتوسط عبر مشروع دبي لاغون الذي يضم نحو 35 ألف وحدة سكنية.

يقول نور العاصف أحد المديرين في شؤون العقارية إن الشركة تنهض بمسؤولية وتلعب دوراً ريادياً وبارزاً في تشكيل وجه دبي العمراني خلال العقد الأخير مساهمة منها في المشاركة بوضع بصمتها في المشهد الأيقوني المعماري للإمارة. ولعل أبرز مشاريع الشركة القائمة حالياً مشروع «دبي لاغون» وتبلغ مساحة بناءه 3.5 ملايين قدم مربعة ويضم 35 ألف وحدة سكنية، ويتوقع إنجازه بالكامل في 2019.

فجوة

يقول موفق القداح رئيس مجلس إدارة مجموعة ماج إن التطورات الحضريّة المتلاحقة التي تشهدها المدن في المنطقة والعالم، تفرّض على المؤسسات الحكومية والمطورين العقاريين التعامل مع أي فجوة في العرض قد تظهر في أي شريحة، سواء كانت الوحدات الفخمة أو الخيارات المناسبة لذوي الدخل المتوسط، أو حتى المشاريع المدروسة اقتصادياً.

ويوضح القداح أنه قد يبدو الحال مختلفاً نوعاً ما في سوق العقارات في دولة الإمارات العربية المتحدة عموماً وفي إمارة دبي على وجه الخصوص؛ إذ بعد عقود من إطلاق المشاريع العقارية العملاقة والفريدة من نوعها على مستوى العالم، وما رافق ذلك من زيادة في أعداد السكان، والإقبال المتزايد من قبل المستثمرين ورواد الأعمال والخبراء في مختلف المجالات ممن اختاروا هذه البقعة الوجهة الأمثل للاستثمار والعمل والإقامة، إزدادت الحاجة إلى الوحدات السكنية الموجهة على وجه التحديد للموظفين ذوي الدخل المتوسط.

500

يرى عاملون في السوق أن سعر البيع العادل للقدم المربع في عقارات الإسكان المتوسط يجب ألا تتجاوز 400 - 500 درهم للقدم المربع (الأسعار الحالية تتجاوز 800 درهم للمتوسطة و2500 درهم فائز للفائز).

20%

تقول جمعية المقاولين إن الطلب على الوحدات العقارية المتوسطة زاد بنحو 20% إلى 25% منذ أعوام وقد يرتفع ما لم يجري ضخ المزيد من هذه المشاريع وتؤكد أن دراسات ميدانية وتقارير تحليلية للسوق العقارية المحلية ترجح استمرار نمو الطلب على هذه الوحدات خلال السنوات القليلة المقبلة.

7%

أصبحت المشروعات العقارية الموجهة لأصحاب الدخل المتوسط ضمن المشروعات الأعلى ربحية خلال الأعوام المقبلة ما يرفع عائدات المطورين بنسب تتراوح بين 7 و9%، لاسيما مع ارتفاع قيمة الإيجارات مقارنة بعوائد العتبارات الفاخرة، التي يقدر مؤشر موهها بين 2 و5%.

3%

تقول شركة عقارية أنها درست السوق ووجدت أن استثمار المرونة الفريدة في البنية التشريعية العقارية في صياغة آليات تلزم المطور العقاري بتخصيص 2% من أي مشروع بطوره لصالح الإسكان المتوسط سينزع فتيل تحدي النقص الكير الذي تواجهه هذه الشريحة، مقابل تشجيع قطاع العقارات الفاخرة.

1%

عندما أطلت الأزمة المالية العالمية فإن الضغوط الهائلة التي تعرض لها السوق العقاري كانت بسبب الملاءة المالية المتواضعة لذوي الدخل المتوسط فعندما تعثر هؤلاء في سداد دفعاتهم تعثرت المشاريع في حين لم يتعرض العقار الفاخر إلا بنسبة ضئيلة وكانت نسبة الشيكات المرتجعة لشريحة الأثرياء من مشتري العقارات الفاخرة لا تتجاوز 1% على ذمة أحد أكبر الشركات العقارية في دبي.