

# ملف الأسبوع

# ملاك العقارات يشكون جمعيات الملاك

■ هل يحتاج السوق إلى تشريعات جديدة لجمعيات الملاك؟

■ من هو مدير العقارات المحترف وكيف يحمي حقوق الملاك؟

■ كيف يتسبب بعض الملاك بتشجيع الجمعيات على التراخي؟

■ ما هو أقصر الطرق لنشر ثقافة إدارة العقارات في السوق؟

■ لماذا لا يملك أغلب الملاك الوقت لإدارة عقاراتهم؟

■ كيف يجري اختيار مدير العقارات المحترف؟

وتذهب آراء العديد من العاملين في السوق العقاري إلى ضرورة البحث في آليات جديدة تعيد لمفهوم جمعيات الملاك هيئته؛ فالعديد من المراقبين لا يخفون قلقهم من تزايد التخطيط الذي يرافق سلوك بعض تلك الجمعيات أو الشركات التي تديرها أو المطورين المسيطرين عليها، فضلاً عن مخاوف من انزلاق صناعة إدارة المرافق نفسها إلى مستويات متدنية على حساب جودة الخدمات تحت شعارات التنافسية.

ويرى (البيان الاقتصادي) أن الحل الناجع لمشاكل الملاك مع جمعيات الملاك أو مشاكل جمعيات الملاك مع الشركات المرخصة لإدارة تلك الجمعيات أو مشاكل الكل مع الكل لن تطوى ما لم تعيد دائرة أراضي وأملاك دبي النظر في التشريعات التي تنظم عمل تلك الجمعيات.

يتفق العاملون في السوق العقاري على فشل أغلب جمعيات ملاك العقارات في تحقيق الأهداف المرسومة لها بموجب القانون رقم 27 لسنة 2007، وتتلخص بتحمل مسؤولية إدارة وتشغيل وصيانة وإصلاح الأجزاء المشتركة في مشاريع التملك الحر بما يحمي مكاسب السوق وحماية حقوق ملاك العقارات.

وتختلف الأسباب التي تقف وراء تعثر تلك الجمعيات في أداء مهامها بين جهل تلك الجمعيات وعدم حرفيتها من جهة وبقاء سطوة المطور العقاري عليها من جهة أخرى من دون أن يعني ذلك (براءة) مالك العقار نفسه الذي قد يكون هو من بين أسباب ذلك الفشل. ويجزم العاملون في السوق العقاري أن دائرة أراضي وأملاك دبي نجحت أخيراً في ضبط سلوك شركات التطوير العقاري لجهة عدم التدخل في عمل تلك الجمعيات المسؤولة عن صيانة وسلامة العقار وحماية حقوق الملاك، إلا أن شكاوى الملاك لم تتوقف ومطالباتهم بالحلول حتى مع التدخل السريع لأراضي دبي أو مركز فض المنازعات الإيجارية.



## حفاظاً على تنافسية السوق ورفع كفاءة عمل شرك

## أسباب تفرض إعادة نظر عاجل



■ السوق بحاجة إلى حرفية أعلى في إدارة العقارات

## ■ «أراضي دبي» تدخلت لردع المطورين عن التدخل في عمل الجمعيات

## ■ بعض المباني لا يزال تحت سيطرة المطور ومن دون جمعية ملاك

## ■ المحابة عنوان التعاقدات بين الجمعية ومزودي الخدمات

## دبي - مشرق علي حيدر

لماذا لم ينجح مفهوم جمعيات ملاك العقارات في السوق في بلوغ الغايات التي جاءت بالقانون الذي جاء بها؟ وكيف أصبحت الشركات التي تدير تلك الجمعيات متحكمة بمصائر العباد من الملاك والمستأجرين؟ ثم ما دخل المستأجرين بتلك الجمعيات ومشكلاتها؟ وكيف ولماذا يسيطر العديد من المطورين العقاريين على تلك الجمعيات سرّاً؟

هناك 6 أسباب يضعها (البيان الاقتصادي) أمام دائرة أراضي وأملاك دبي وهي كافية لحمل الدائرة على استعجال عملية تقييم أداء تلك الجمعيات وربما إعداد تشريع جديد يتناسب مع بلغته الدائرة نفسها من إنجازات شكلت أساساً متيناً لنمو السوق العقاري وتحقيقه إنجازات عالمية مرموقة على صعيد التنظيم وحفظ الحقوق وسهولة ممارسة الأنشطة العقارية. الأسباب الستة التي ترد لاحقاً صليّة أبرز اتهامات جرى التأكيد منها بعد أن تبادلها مطورون ضد ملاك ومن ملاك ضد مطورين وجمعيات ملاك ومن جمعيات ملاك ضد شركات إدارة جمعيات ملاك وهي:

1- ( باستثناء اعمار ونخيل ومراس ودبي للعقارات وداماك التي تدير جمعيات ملاكها لضمان جودة الملكيات المشتركة) المطور وحياً بالمال لا يزال يتدخل في عمل تلك الجمعيات بل إن بعض المطورين يحدد سلفاً نتائج انتخاب مجلس إدارة الجمعية والشركات التي ستتعاقد معها لصيانة العقار. بعض المطورين يفرضون على الجمعية الاستعانة بشركات يملكها المطور نفسه أو احد افراد عائلته والهدف واضح.. جنبي المزيد من الأرباح من الملاك الذين جنى منهم ارباحاً بعد بيعهم للعقار.

2- آلية انتخاب مجالس تلك الجمعيات وبسبب عدم تفرغ أغلب ملاك العقارات وحضور تلك الانتخابات تمضي في إطار لضمان جودة الملكيات المشتركة) المطور عن الحرفية في تحقيق الغايات التي أسست لولادة تلك الجمعيات.

3- بعض العقارات في منطقة (دبي مارينا مثلاً) لا تزال تحت سيطرة المطور بالكامل وهو من يقوم بجمع الرسوم من الملاك وهو من يقوم عن طريق مقاولين فرعيين بتحويل الرسوم التي لا تتناسب مع قيمة الخدمات التي يقدمها.

4- بعض المطورين بدأوا بالانلغاف على قانون جمعيات الملاك سواء بإعفاء المشترين من رسوم الصيانة وتحويلها على سعر العقار أو من خلال تأسيس جمعيات ملاك يحكم مجالس إدارتها ملاك عقارات من أقرباء وأصدقاء المطور.

5- بعض عمليات التعاقد التي تتم بين الجمعية وشركة إدارة العقارات أو بين شركة الجمعية ومزودي الخدمات أو بين شركة إدارة جمعيات الملاك ومزودي الخدمة تتم في الغالب وفق مصالح متبادلة بين الأطراف سواء في هذا المشروع أو ذاك اي (مرر لي هذه في هذا المشروع وأقوم

بتمبرير ما تريد في المشروع الثاني).

6- بعض الملاك بدأوا بتحويل مشكلاتهم مع جمعيات الملاك لتقع على رأس المستأجرين وخاصة في ما يتعلق بسداد رسوم الصيانة ورغم أن العقود التي أبرمها أولئك الملاك مع المستأجرين لا تنص على قيام المستأجر بسداد تلك الرسوم إلا أن شركات إدارة العقارات لا تتأخر في (معاينة) المستأجر على (خطأ) المالك ومن أبرز تلك العقوبات قطع التيار الكهربائي أو إيقاف التكييف المركزي حتى (يتأذب) المستأجر ويسدد ما بذمة المالك من مستحقات للجمعية التي تسدد جزءاً منها لتلك الشركة.

## مكاسب

يتفق العاملون في السوق العقاري على فشل أغلب جمعيات ملاك العقارات في تحقيق الأهداف المرسومة لها بموجب القانون رقم 27 لسنة 2007، وتتخلص بتحمل مسؤولية إدارة وتشغيل وصيانة وإصلاح الأجزاء المشتركة في مشاريع التملك الحر بما يحمي مكاسب السوق وحماية حقوق ملاك العقارات.

وتختلف الأسباب التي تقف وراء تعثر تلك الجمعيات في أداء مهامها بين جهل تلك الجمعيات وعدم حرفيتها من جهة وبقاء سطوة المطور العقاري عليها من جهة أخرى من دون أن يعني ذلك (براءة) مالك العقار نفسه الذي قد يكون هو من بين أسباب ذلك الفشل.

ويجزم العاملون في السوق العقاري أن دائرة أراضي وأملاك دبي نجحت أخيراً بضبط سلوك شركات التطوير العقاري لجهة عدم التدخل في عمل تلك الجمعيات المسؤولة عن صيانة وسلامة العقار وحماية حقوق الملاك، إلا أن شكاوى الملاك لم تتوقف ومطالباتهم بالحلول حتى مع التدخل السريع لأراضي دبي أو مركز فض المنازعات الإيجارية. وتذهب آراء العديد من العاملين في السوق العقاري إلى ضرورة البحث في آليات جديدة تعيد لمفهوم جمعيات الملاك هيئته؛ فالعديد من المراقبين لا يخفون قلقهم من تزايد التخط الذي يرافق سلوك بعض تلك الجمعيات أو الشركات التي تديرها أو المطورين المسيطرين عليها، فضلاً عن مخاوف من انزلاق صناعة إدارة المرافق نفسها إلى مستويات متدنية على حساب جودة الخدمات تحت شعارات التنافسية.

ويرى (البيان الاقتصادي) أن الحل الناجع لمشكلات الملاك مع جمعيات الملاك أو مشكلات جمعيات الملاك مع الشركات المرخصة لإدارة تلك الجمعيات أو مشكلات السكل مع الكل لن تطوي ما لم تُعد دائرة أراضي وأملاك دبي النظر في التشريعات التي تنظم عمل تلك الجمعيات.

## ما ذنبه؟

تكررت حالات معاقبة المستأجر على عدم سداد المالك لرسوم الصيانة لجمعية الملاك وبدل أن تتجه الشركة التي تدير الجمعية إلى المالك فإنها تضغط على المستأجر

يكون قد أصابه من ضرر.

## تدخل

لا تتوقف دائرة اراضي وأملاك دبي عن مراجعة وتقييم كل آليات عمل السوق العقاري سواء المطورين أو الأنشطة المرتبطة به وعندما رصدت تحكم بعض المطورين بالمبنى حتى بعد إنجازه رأت تحديد 6 متطلبات لإصدار عدم ممانعة غلق حساب الضمان للمشروع العقاري، من خلال إدارة تنظيم العلاقات العقارية في مؤسسة التنظيم العقاري الذراع التنظيمية للوزارة لا ردع المطور عن التحكم بالعقار ما يجرمه من غلق حساب الثقة وتسلم باقي مستحقته.

وقال مدير أول إدارة تنظيم العلاقات العقارية في مؤسسة التنظيم العقاري، محمد بن حماد، لـ«البيان الاقتصادي»، إن المطور العقاري ملزم في إطار تلبية الشروط بتعيين شركة مرخصة من مؤسسة المنجزة. على أن تقوم الأخيرة بتقديم تقرير يوضح حالة المبنى الإنشائية.

إضافة إلى إلزام المطور بإجراء الإصلاحات



■ زينب محمد

إن وجدت لمدة عام من تاريخ التسليم قبل أن تسمح له الدائرة باسترداد مبلغ الضمان، مشيرة إلى أن الدائرة ألزمت المطور استخراجه ملكيات الوحدات للمستثمرين وتسجيل مخططات مناطق المساحات المشتركة. ولفت إلى إلزام المطور بتسليم الوحدات للملاك، وتأسيس جمعية لأولئك الملاك وتسليم الجمعية إدارة المبنى وعقد اجتماع جمعية العمومية وانتخاب الأعضاء وتقديم رسالة عدم ممانعة من جمعية الملاك، تفيد بالموافقة على غلق حساب الضمان للمشروع. وأشار ابن حماد إلى أن الشروط الستة ملزمة للمطورين العقاريين، وعدم تليتها لا يسمح بغلق حساب ضمان المشروع الذي تودع فيه أموال المشترين، ويجري سحبها لمصلحة المطور حسب نسب الإنجاز. وعلى صعيد آخر لتنظيم عمل جمعيات الملاك تقوم أراضي دبي في الوقت الراهن بالعمل على إصدار وثيقة تأمين موحدة على العقارات. وأوضح في تصريحات لـ(البيان الاقتصادي) أن وثيقة التأمين (البوليصة) ملزمة لجمعيات الملاك في المشاريع العقارية القائمة في الإمارة ضد مخاطر عدة قد يتعرض لها العقار

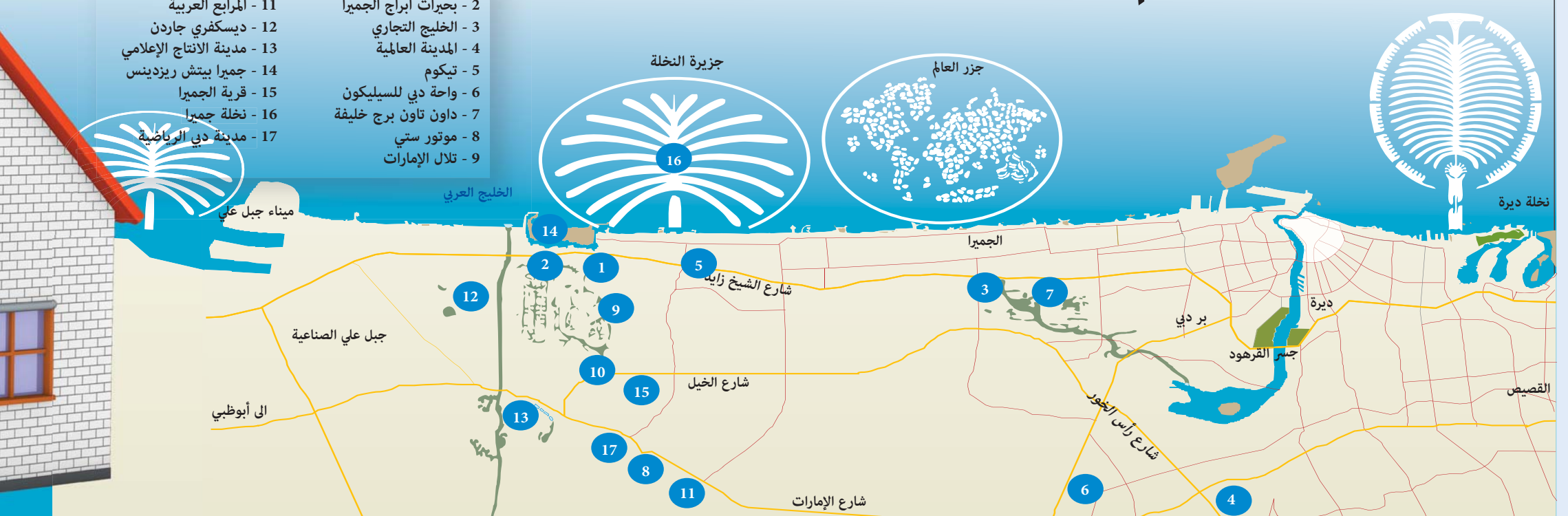


■ سعيد الفهيم

في مقدمتها الحرائق كما أنها تضمن التعويضات للمتضررين. وأشار ابن حماد إلى أن العقود الحالية للتأمين على المباني والمشاريع التي طورها ضامن وحيد لجودة الرأس مالية للعقار وبالتالي لحقوق المالك من جهة ولسمعة المطور من جهة ثانية.

وأشار إلى أن اعمار تتبع معايير تتفوق حتى على العالمية في ما يتعلق بإدارة جمعيات الملاك لضمان تحقيق الأهداف المنشودة. لافتاً إلى أن الشركة كانت أول الشركات العقارية تطبيقاً للقانون الذي نظم عمل جمعيات الملاك فبعد صدوره مباشرة رسخت اعمار هويتها وريادتها في تطوير المجمعات السكنية المتكاملة في دبي بتأسيس 39 مجلساً مؤقتاً للملاك عام 2010

## كيف تحتسب رسوم عقارات الملكية المشتركة؟



المصدر: أراضي وأملاك دبي/ مؤسسة التنظيم العقاري - غرايك: حسام الحوراني



## سات الإدارة وردع المخالفين وزيادة نمو القطاع

## ة بجمعيات ملاك العقارات في دبي

## 3 مليارات دفعها الملاك للخدمات العقارية



## فاتورة الرسوم التي يدفعها الملاك

25 %	استهلاك خدمة التكييف
19 %	استهلاك خدمة الكهرباء والمياه
16 %	كلفة الصيانة
15 %	تكلفة الخدمات
7 %	مبالغ احتياطية
7 %	مستحقات شركات إدارة جمعيات الملاك
6 %	كلفة الخدمات المشتركة للمشروع التطويري الرئيس
1 %	تكلفة التأمين على العقار



■ محمد بن حماد

بقيمة 200,743,141 درهماً، و7% مبالغ احتياطية في جمعيات الملاك بقيمة 214,055,581 درهماً.



ليست قليلة المبالغ التي يدفعها ملاك العقارات سنوياً مقابل الحصول على خدمات تحمي جودة ممتلكاتهم العقارية، لكن بالمقابل ليس الكل راضياً عن أداء جمعيات الملاك ولا عن شركات إدارة تلك الجمعيات، وقد بلغ إجمالي إنفاق ملاك عقارات التملك الحر على الخدمات العقارية في 840 مشروعاً ومجمعاً سكنياً وفندقياً بدبي أكثر من 3 مليارات درهم، في عام 2015. وقال محمد خليفة بن حماد مدير إدارة تنظيم العلاقات العقارية في مؤسسة التنظيم العقاري إن إنفاق الملاك وسدادهم قيمة رسوم الخدمات المشتركة يتم بموجب القانون رقم 27 لعام 2007 بشأن ملكية العقارات المشتركة في إمارة دبي، عبر جمعيات الملاك التي تضم في عضويتها ملاك الوحدات في المبنى، شريطة أن تكون مؤسسة التنظيم العقاري قد اعتمدت تلك الرسوم، وفقاً لمعايير تضع في الحسبان جودة الخدمات وتنافسية الأسعار. ولفت بن حماد إلى أن إنفاق ملاك العقارات لتلك المليارات الثلاثة خلال 2015 توزع على 25% استهلاك خدمة التكييف بقيمة 571,923,549 درهماً، و16% ذهبت لتكلفة الصيانة بقيمة 480,429,051 درهماً، و15% لتكاليف الخدمات بقيمة 437,620,048 درهماً، و7% مستحقات شركات الإدارة



■ طارق شوهان



■ فاورت مولمان



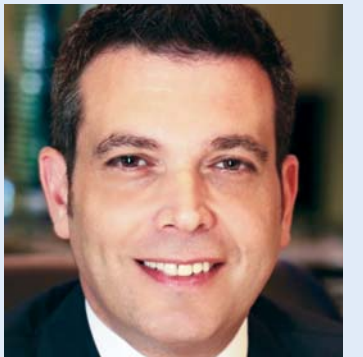
■ جمال لوتاه



■ يوسف الكردي



■ سعيد القطامي



■ زياد الشعار

وتريد أن ترى تلك الجمعيات متوافقة حتى مع مضامين قوانين البناء الخضراء والمعايير البيئية الجديدة ولا تتأخر في تشجيعها على الاعتماد نهج أكثر شمولية في مجال صيانة الممتلكات لأن ذلك بدوره يؤدي إلى تعزيز نمو السوق ودور شركات إدارة المرافق في تحقيق أعمال أجندة التنمية المستدامة في القطاعين الحكومي والخاص على حد سواء.

## مفتاح

من جهته يقول فاورت مولمان مدير مجموعة سيتي سكيب إن جودة إدارة المرافق هي المفتاح للحفاظ على قيمة العقار، وخفض تكاليف التشغيل وتحسين الاستدامة لبيئتنا القائمة، لافتاً إلى أن الصناعة قيد التطوير إقليمياً، لكن الخيارات تتحسن بشكل سريع وتساهم في تغيير ملامح المنتجات ذات الجودة في القطاع العقاري.

أما طارق شوهان، الرئيس التنفيذي لشركة «إي إف إس» لخدمات إدارة المرافق التي تدير محفظة مرافق عقارية بمليارات الدراهم وتشكل سوق الإمارات ما يزيد على 60% منها فيقول إن شركته تعمل وفق آليات الاستدامة والتعقل والوقاية.

(خدمات تنظيف وحراسة) بينما هي في الواقع سلة واسعة ومتنوعة من الخدمات التي يحتاج إليها العقار لإدارته بطريقة احترافية لضمان الحفاظ على قيمته. وأشار إلى أن إدارة جمعيات الملاك أو بالأحرى صناعة إدارة المرافق كششاط اقتصادي عقاري حققت قفزات هائلة على مستوى العالم، لكنها لا تزال بعيدة عما وصلت إليه دبي رغم التطورات الهائلة التي شهدتها السوق لجهة النهضة العمرانية وتحديث وتطوير البنية التشريعية.

أما سعيد عبد الكريم الفهيم الرئيس التنفيذي لـ(ستراتوم لإدارة جعيات الملاك) فيقول إن الممارسات الخاطئة لبعض جمعيات الملاك والتفافها على القوانين لا تخدم سمعة السوق وتعزلها نمو نشاط اقتصادي لا يستهان به، مؤكداً ارتفاع الطلب على الحلول المتعلقة بإدارة العقارات بشكل ملحوظ مع توجه أصحاب العقارات والمطورين نحو مراعاة قوانين البناء الحكومية الجديدة والمعايير العالمية للجودة. وقال الفهيم دائرة إراضي وأملاك دبي ولا سيما مؤسسة التنظيم العقاري تبذل جهوداً كبيرة لتنظيم عمل تلك الجمعيات

حتى الآن بخدمات إدارة المرافق. وذلك مرده إلى أنه لا يزال يُنظر إلى قطاع إدارة المرافق أنه لا يمثل قيمة مضافة بقدر ما يشكل عبئاً مادياً على الشركات. ولذلك، هناك حاجة قوية لتحسين صورة القطاع بأنه رافد مهم للارتفاع بالجودة وكفاءة المؤسسات بدلاً من مجرد التركيز على الجوانب المالية له.

ومع تزايد الوعي لدى السلطات الحكومية والمجتمع العام بأهمية الاستدامة والشؤون البيئية، يواجه مديرو المرافق الآن مزيداً من التحديات التي تتطلب منهم التقيد بإطار عمل أكثر تنظيمياً وفي الوقت نفسه مواصلة الجهود لإيجاد حلول مبتكرة لتحسين أداء المرافق.

## وعي

يقول يوسف الكردي رئيس «فرتشو لاند للتطوير العقاري»، إن عدم الوعي بإدارة العقارات أو بالقوانين المنظمة لعمل جمعيات الملاك وتكاثر بعض الملاك عن المتابعة والمراقبة يفتح الباب أمام كل تلك التحديات. وأشار الكردي إلى أن إدارة المرافق بالنسبة للكثيرين لا تعددي

بنجاح محفظة واسعة تتجاوز 500 عقار وما يقارب 20 ألف وحدة. وقال سعيد القطامي، الرئيس التنفيذي لشركة ديار للتطوير: تمثل الشركة الجديدة نقلة نوعية تضاف إلى سجل إنجازاتنا الحافل، وتأتي نتيجة للنمو المتواصل وزيادة الطلب على خدماتنا لإدارة المرافق. ويعود هذا النجاح المستمر إلى التزامنا الراسخ بتوفير خدمة متميزة للعملاء، وحلول ذكية ومتكاملة لإدارة المرافق. ويعكس تحويل قسم إدارة المرافق في ديار إلى شركة مستقلة قدرتنا على تطوير محفظة خدماتنا وتجاوز توقعات عملائنا.

## تحديات

سأل (البيان الاقتصادي) جمال عبدالله لوتاه، الرئيس التنفيذي لـ«إسداد»، على هامش إحدى الفعاليات عن سوق ينمو بالمليارات ويواجه تحديات فأجاب: من أبرز التحديات التي تواجه قطاع إدارة المرافق في منطقة الشرق الأوسط هو عدم وجود وعي كاف بكافة الجوانب المتعلقة بالقطاع، إذ نجد أن العديد من القطاعات التي تتعامل بشكل مباشر مع المستخدم النهائي لا تستعين

واوضحت أن وصل تمكنت بخبرات 3 عقود وطاقم غاية في الحرفية من تطوير آلية فريدة تضمن تقديم أعلى خدمة للمتعاملين وتكتمل هذه الخبرة عن طريق معرفة وصل في سوق إدارة جمعيات الملاك، على نحو يماثل أرقى المعايير العالمية، وما تحظى به من اعتراف من قبل الجمعيات الرائدة.

ويجزم المراقبون بأن سوق إدارة المرافق ينمو بقوة ولعل ذلك ما دفع به «ديار للتطوير»، إلى تطوير قسم إدارة المرافق في الشركة ليصبح شركة مستقلة قائمة بذاتها. وأصبح اسمها ديار لإدارة المرافق لتقوم باستثمار النمو والنجاح الذي شهده القسم مؤخراً والبناء عليه من خلال رؤية استراتيجية وإدارة جديدة. وبذلك تكتمل

لدى ديار عمليات التطوير العقاري وإدارة العقارات وإدارة جمعيات الملاك. ما يوفر حلول خدمات عقارية متكاملة لتلبية احتياجات ملاك العقارات. وتعد ديار لإدارة المرافق مزوداً لخدمات إدارة المرافق المتكاملة للمشاريع العقارية والتجارية والتجزئة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وتستخدم المؤسسة، التي تدير

حتى تحولت لاحقاً إلى جمعيات تطبق أفضل ممارسات إدارة المجمعات العصرية. العضو المنتدب لشركة داماك العقارية زياد الشعار يشترك الرأي ذاته إذ يقول إن الضمانات غير موجودة فيما لو جرى إسناد إدارة جمعيات الملاك إلى شركات ربما لا تتمتع بالخبرة اللازمة في الحفاظ على قيمة العقار وجودته على المدى البعيد.

واوضح الشعار أن سمعة المطور العقاري تكون على المحك بسبب رداءة إدارة العقار أو تراجع قيمته وهذا ما دفع بخصوصية بعض الشركات في تولي هذه المهمة بعيداً عن حسابات الربح بقدر ما هي حسابات تتعلق بجودة العقار وبالتالي جودة السوق العقاري برمته.

## نموذج

تري زينب محمد المدير التنفيذي لإدارة العقارات والتسويق في وصل للعقارات، إن الشفافية والحرفية وحماية في إطار عمل جمعية الملاك أو الشركات التي تدير تلك الجمعيات بموجب القانون هي المفتاح والحل لجميع المشكلات والتحديات التي تواجه إدارة المرافق عموماً.

## الصيانة

وهي الصيانة الوقائية وتضم 3 أنواع هي (صيانة المصاعد ونظام التكييف ونظام تنظيف الزجاج الخارجي). أما الصيانة التصحيحية فعلى 4 أنواع وتشمل (صيانة مضخات المياه والأعمال الكهربائية وأعمال التمديدات الصحية وأعمال النجارة).

## المشروع الرئيس

رسوم الخدمات والصيانة للمشروع التطويري الرئيس (المطور الرئيس) الصندوق الاحتياطي (رسم الصندوق الاحتياطي)

## الإدارة والتأمين

وتشمل رسوم الإدارة والتأمين على العقار والمرافق.

## الخدمات

تضم الخدمات 5 أنواع هي خدمات التنظيف (وتشمل التنظيف الداخلي وتنظيف الزجاج الخارجي للعقار وتنظيف خزانات المياه)، وخدمات الحراسة الأمن والسلامة على مدار 24 ساعة والمناظر الطبيعية وخدمات جمع النفايات)

## استهلاك المرافق

تشمل 3 أنواع من الرسوم هي (رسوم استهلاك الكهرباء والمياه والتكييف والمرف الصحي).

## احتساب قيمة الرسوم للقدم المربع

إجمالي مبالغ رسوم الخدمات والصيانة = المساحة الكلية للوحات = القيمة

قيمة الرسوم الواجب دفعها



مدير «هامبتنز إنترناشيونال» لـ«البيان» الاقتصادي: دبي من أهم المدن لدى أثرياء العالم

# مدير العقارات المحترف يحمي استثمارات الملاك



■ أغلب الملاك لا يملكون الوقت لإدارة عقاراتهم

■ إدارة المنزل والحفاظ عليه أمر غاية في الأهمية

■ الملاك يقدرّون قيمة خدمات شركات إدارة العقارات

■ إدارة العقارات الفردية تختلف عن التجارية

دبي - مشرق علي حيدر

قال رانجو كابور هو مدير عام «هامبتنز إنترناشيونال»، شركة الخدمات العقارية المتكاملة إن خدمات الإدارة المهنية المتخصصة للعقارات تحظى باهتمام يتنامى بصورة متسارعة في دولة الإمارات العربية المتحدة لاسيما في دبي. موضحاً في حوار مع «البيان الاقتصادي» أن الحجم الكبير الذي تحتضنه الدولة من مشاريع تطويرية عالمية المستوى، بالتزامن مع وجود عدد كبير من المستثمرين العالميين الذين يتطلعون إلى تعزيز حضورهم في دبي، يتطلب فهماً عالياً لمستلزمات إدارة العقارات على نحو حرفي أعلى مما هو عليه.

وأشار كابور إلى أن الكثير من ملاك العقارات أو المستأجرين وربما المؤجرين لا يفرقون بين مدير العقارات وبين مدير الأصول، فالثاني يركز على الاستشارات الاستراتيجية المتمحورة على تقييم مخاطر المحفظة الاستثمارية العقارية تحديداً هذا غير مراقبة أحوال السوق. بينما مدير العقارات هو الشخص الخبير الذي يشرف على العقارات نيابة عن المالك في إدارة العقار السكني ولا يتقاطع مع القوانين، لافتاً إلى أن من الواضح مدى نضج السوق العقارية، فهناك طلب متنام على شراء المنازل بغرض السكن مع ظهور توجه أكبر نحو التحول من أسلوب الحياة القائم على الاستثمار إلى التملك، وفي هذا السياق، أصبح السؤال الأكثر انتشاراً حول الشراء، بدلاً عن البيع.

والإلى التفاصيل:

من أين تأتي أهمية إدارة العقارات؟ منابع تلك الأهمية تأتي من منافذ عدة، وفي حالة دبي فإن أهمية إدارة العقارات تكمن في أن إمارة دبي تحتل في المرحلة الراهنة المركز الخامس لأكثر المدن أهمية بالنسبة لأصحاب الثروات العالية في العالم، عبر ما تقدمه من فرص مميزة للمستثمرين وهذا ليس كلامي بل وفقاً لأحدث تقارير الثروات العالمية. وهذا يقودنا إلى أن ندرك أن الأثرياء لا ينظرون فقط إلى المكانة المرموقة التي يوفرها لهم اقتناء منزل فاخر بل أيضاً إلى القيمة التي يمثلها لهم على المدى الطويل ما يجعل من إدارة ذلك المنزل والحفاظ عليه أمراً غاية في الأهمية لأنه في نهاية المطاف يحمي قيمة استثماراتك أو مدخراتك إن صح التعبير.

بمعنى أدق أنهم يتعاملون مع عقاراتهم على أساس أنها ثروة؟

تماماً.. إذ ينظر العديد من المستثمرين، ولا سيما من الخارج، إلى أصولهم العقارية في دبي بصفحتها ثروات طويلة الأمد، ويتطلعون إلى الاستفادة من خدمات شركات إدارة العقارات لضمان تسيير الشؤون اليومية المتعلقة بعقاراتهم. وينطبق ذلك بدوره على المستثمرين المحليين الذين يمتلكون أصولاً عدة ويفضلون توظيف خدمات مديري العقارات المتخصصة للحفاظ على أصولهم، علاوة على مالكي العقارات التي تقدمها الشركات المتخصصة بإدارة العقارات.

كيف تحددون هوية أو مقومات مدير العقار؟

لفهم المقومات الواجب توفرها في اختيار شريك إدارة العقارات، فإنه من المهم التطرق إلى الفرق بين مدير الأصول ومدير العقارات. فمديرو الأصول يركزون على الاستشارات الاستراتيجية المتمحورة على تقييم مخاطر المحفظة ومراقبة أحوال السوق. أما مديرو

## مدير العقارات



### مدير الأصول:

يركز على الاستشارات الاستراتيجية المتمحورة على تقييم مخاطر المحفظة الاستثمارية العقارية تحديداً هذا غير مراقبة أحوال السوق.

### مدير العقارات:

خبير يشرف على العقارات نيابة عن المالك في إدارة العقار السكني أو التجاري بما يحمي مصالح المالك ولا يتقاطع مع القوانين.

### إدارة

تساهم الإدارة السلسة للعقارات في تخفيف الأعباء عن المالكين. ولا شك أن توظيف مدير العقارات المتخصص له دور كبير في تعزيز قيمة أصولهم وضمان استقرارهم النفسي فضلاً عن المالي في الوقت ذاته.

العقارات فهم الخبراء الذين يشرفون على العقارات بالنيابة عن المالك، بما في ذلك المهام اليومية، وإدارة الشقق والفلل والمباني التجارية بما ينسجم مع القوانين والتشريعات العقارية المحلية. وبالنسبة

لما ينتظره المالك من مدير العقار فيمكن تلخيصها بـ«توفير الوقت والسمعة في القطاع وحجم محفظة المشاريع التي يديرها ذلك المدير أو الشركة التي تدير تلك العقارات وفهمها الدقيق للسوق وبراعتها في عملية تقييم المستأجرين وطريقتها المحترفة في التعامل مع ذلك هذا العقار أو ذاك».

لنأتي على مسألة توفير الوقت!!!

توفير الوقت، يضمن خدمات المدير العقاري قيمة كبيرة للمالكين الذين لا يمتلكون الوقت أو الموارد للإشراف المباشر على أصولهم والمحافظة عليها، مما يبرز أهمية اختيارهم لشركة إدارة العقارات المناسبة.

ماذا عن سمعة المدير أو الشركة في القطاع؟

هناك العديد من العوامل الرئيسية التي

على دراية وفهم دقيق للسوق؟ تمتلك شركات إدارة العقارات المتخصصة تصنيفاً واضحاً ودقيقاً لمحفظتها. ويجب على العملاء المحتملين الاستفهام حول هذه التصنيفات لمساعدتهم على اكتساب فهم أعمق لطبيعة الخدمات التي تقدمها الشركة، والطريقة المثلى التي يمكنهم من خلالها تحقيق قيمة إضافية على المدى القصير والمتوسط والطويل. ويعتبر هذا عنصراً جوهرياً لأن كل فئة من الأصول - مثل إدارة العقارات الفردية أو التجارية أو متعددة الاستخدامات - تختلف. ولا يمكن سوى للشركات المهنية التي تمتلك فريقاً متخصصاً من الخبراء تقديم الخدمات التي تتناسب تماماً مع احتياجات كل فئة. كما أن تقييم أية قضايا قانونية مرتبطة بشركة إدارة العقارات يعتبر مؤشراً حول سجلها، ويساعد العملاء على اتخاذ قرارات دقيقة مبنية على معلومات واضحة ومتكاملة.

ماذا عن عملية تقييم المستأجرين من قبل مدير العقار؟ يجب إجراء عملية تقييم المستأجرين من قبل مديري العقارات بعناية، كما يجب أن تكون لدى المستثمرين الباحثين عن شركة إدارة عقارية رؤية واضحة للكيفية التي يتخذ بها المديرون العقاريون قراراتهم المتعلقة بالمستأجرين؛ حيث يمكن للتقييم الخاطئ أن يتسبب بأضرار لجميع الأطراف المعنية.

وكيف توضح طريقة التعامل مع الملكية العقارية من قبل مدير العقارات؟

هناك أيضاً عوامل أخرى تستحق النظر إليها، بما في ذلك مستوى الحرفية التي يتعامل بها المدير العقاري مع محفظته العقارية، فالمستثمرون لا يرغبون بتقييم منخفض لعقاراتهم. ويمكن فقط للمدير العقاري الذي يتعامل مع مسؤولياته بالطريقة الصحيحة أن يعثر على العميل المناسب الذي يحقق القيمة المطلوبة.

أليس مطلوباً أن يكون مدير العقارات مطّاعاً وعارفاً بالقوانين واللوائح؟

بالتأكيد هذه أحد أهم مقومات مدير العقارات، ومن الأهمية أيضاً الأخذ بعين الاعتبار بعض الجوانب الأساسية الأخرى، بما فيها استيعاب القوانين والتشريعات المتعلقة بالعقارات، والقدرة على التعامل مع القضايا متعددة المهام والتصرف الاستباقي السريع حيالها.

تحدثت عن مراقبة على مدار الساعة!!

نعم، ففهمة المدير العقاري تتطلب بقطعة على مدار الساعة، والتزاماً عميقاً تجاه المستثمر، ليس فقط من أجل ضمان المحافضة على الأصول، ولكن لايتكار قيمة متجددة لها. ويمكن للمدير العقاري المناسب زيادة دخل التشغيل الصافي وقيمة العقار، باعتباره ممثلاً عن المستثمر أو المالك. ومن هنا تأتي أهمية اختيار المدير العقاري المناسب بعد بذل الجهد المناسب لذلك.

هناك ما يعرف بباقات الإدارة

العقارية فما هي؟ تقدم الشركات العقارية لعملائها خدمات إدارة عقارية مختلفة. ومن المهم للعملاء أن يعرفوا الباقة المناسبة لهم. وعلى سبيل المثال: يمكن للعملاء في «هامبتنز إنترناشيونال» الاختيار من بين باقات مصممة، مثل: الإدارة البلاينية، أو الذهبية، أو الإيجار فقط. فعليك اختيار الأنسب، مما يتوافق مع احتياجاتك.

تحدثت عن توجهات جديدة في السوق فما هي؟

يعمل العديد من مطوري مشاريع التملك الحر على إدارة مشاريعهم بحذر مع توقعات بدء تسليمها في عامي 2017-2018، ليتخذوا موقع المراقب لمتغيرات القطاع في العام الحالي. ومع انخفاض العروض الجديدة، تستند توجهات السوق على الطلب من قبل المستخدمين النهائيين الراغبين بالإقامة في وجهات تضمن لهم تسهيلات أكبر مثل سهولة الوصول إلى مواقع مختلفة في المدينة إضافة إلى توفر مرافق ترفيهية وعصرية والتواجد في مجمعات متكاملة تلبى هذه المتطلبات. وخلال العام الماضي، حافظت السوق في دبي على مستوى أداها في معظم المجمعات السكنية المتكاملة مثل «وسط مدينة دبي» و«الروضة» و«مرسى دبي»، لهذا السبب بشكل رئيسي. كما تواصل مناطق مثل «وسط مدينة دبي» في تحقيق أسعار إيجارات مرتفعة وتحقق للمالكين دخلاً مستمراً.

حدث ذلك بالصدفة؟

بالتأكيد كلا... ولكن هذا النجاح لم يكن وليد الصدفة، فعلى مدى السنوات الماضية حرص المطورون على تعزيز استثماراتهم في تطوير بنية تحتية متكاملة، تشمل سهولة الوصول إلى هذه المجمعات وتحسين ارتباطها بوسائل النقل العامة، إضافة إلى احتضانها للحدائق والمراكز الاجتماعية والمرافق الصحية والرياضية وأفضل خدمات الأمن والصيانة، علاوة على باقة متنوعة من الخيارات الترفيهية والمطاعم والمقاهي الراقية، مما أسس لقيمة اقتصادية كبيرة في هذه الأحياء. وساهمت الأجواء الاجتماعية المميزة لأحياء التملك الحر هذه في جعلها الخيار الأول للمهنيين الراغبين بالسكن في وجهات راقية. ومع الاستعدادات المستمرة لاستضافة «معرض إكسبو الدولي 2020» في دبي، يستمر العمل على تنفيذ معظم المشاريع العملاقة وفق ما هو مخطط له، مع تزايد في عدد المهنيين المتوافدين إلى دبي. وبالتالي، فإن هذه التوجهات ستساهم في تعزيز الطلب الفعلي على استئجار المنازل في المناطق الراقية في المدينة. ولا يفضل معظم السكان الانتقال من هذه الأحياء المميزة إلى مواقع بعيدة عن قلب المدينة، وذلك لأسباب عدة، منها العمولات ومبالغ التأمين المطلوبة والرسوم المتوقعة عند نقل السكن، مما يعني الحد من أية وفورات مادية يتطلع السكان إلى الاستفادة منها عند الانتقال الذي يعني أيضاً تغيير نمط الحياة الذي اعتادوا عليه.