

هل تراجع أسعار العقارات أم تغيرت خطط البناء والتسويق



ولا يعارض المنقسمين حول مسألة الأسعار بتأجيراً، ويقول ذلك الرأي «إن الأسعار لم تتغير بل أن استراتيجيات المطورين هي التي تغيرت على صعيد إعادة طرح المشاريع الجديدة بحرفية أعلى عبر الاستخدام الذكي للمساحات وإعادة تصميم الوحدات السكنية الجديدة على الخريطة لتلبي متطلبات شريحة العائلات التي أصبحت هي مصدر الطلب الرئيس في السوق. أما الاستراتيجية الثانية التي تغيرت لدى الشركات، فهي على صعيد جذب المشتري الجاد بتسهيلات كبيرة في الدفعات وكسب وده بجدول سداد مرن ربما تمتد دفعاته إلى ما بعد استلام العقار بعامين أو أكثر ويجري ذلك عبر حملات تسويقية تؤدي أهدافها بصعوبة بسبب تنافس المطورين».

■ مشرق علي حيدر

تشهد الساحة العقارية في الوقت الراهن آراء مختلفة بين من يجزم أن أسعار العقارات تعرضت لتصحیح سعري قاس في العام الماضي وصل إلى 30%، بينما يرى آخرون أن الأسعار لم تراجع إلا بشكل طفيف لا يذكر وفي مناطق معينة ولم يتعد 10%. إلا أن التصحيح السعري طال بالفعل بعض أنواع العقارات لا كلها. فالعقارات متعددة الاستخدامات بين سكني وتجاري ومكتبي وفندقي وترفيهي وصناعي وغيرها. وهناك قطاعات شهدت معروضاً كبيراً خلال السنوات القليلة الماضية لاسيما في قطاع عقارات المكاتب لذا فإن من الطبيعي أن تشهد أسعار ذلك النوع من العقارات تصحيحاً مناسباً سواء في البيع أو الإيجار. ويعد خطأ فادحاً تعميم ما يحدث في عقارات المكاتب على عقارات السكن أو غيره.

مواقف المراقبين للسوق العقاري والعاملين والمتعاملين معه هي الأخرى وقود ذلك الاختلاف، لكن يبرز رأي آخر يمسك العصا من الوسط ويقف في وسط الطريق فلا يؤيد

العرض والطلب يقودان المشـ

رضا المستثمر والعائد المستدام أعلى أهـ



مرونة واحتواء



قال سعيد القطامي الرئيس التنفيذي لـ «ديار للتطوير العقاري» إن اقتصاد دبي بات قدوة عالمية على صعيد صلاته في الرخاء ومرورته واحتوائه للتحديات في الأزمات. وأكد القطامي في حوار سابق مع «البيان الاقتصادي» متانة واستقرار السوق العقاري. مشدداً على أن السوق اليوم لا يمضي في مشاريع عقارية ما لم يضع في الحسبان خطاً محكمة لإنجازها وتسليمها إذ يظهر سجل ديار على سبيل المثال نجاحات في عدم تأجيل أو تعثر أي من مشروعاتها العقارية. وأثنى القطامي على تعديل رسوم البيع والشراء إلى 4% ووصفها بأنها كانت وراء إقصاء المضاربات الضارة التي كانت تترصد السوق العقاري في المرحلة الجديدة من نموه.

فرص واعدة



شار أحمد خلف المري مدير عام الاتحاد العقارية إلى إن قطاعات السكن والتجزئة والتجارة تواصل النمو بعدما رسخت دبي مركزاً إقليمياً للمنطقة ونقطة جذب عالية، وهو ما يطرح فرصاً استثمارية واعدة إلا أن المنافسة به قوية للغاية. وحول العائد، أفاد أنه فيما يتعلق بالاستثمارات العقارية في الإيجار فإن النسبة لا تقل عن 5% ولا تزيد على 10%، فيما ترتفع نسبة العائد للعقارات في حالة البيع إلى 20%.

4%

تعد إعمار العقارية أول شركة تبادر إلى دعم المستثمرين الجدد الراغبين بتملك العقارات بسداد رسوم التسجيل العقاري البالغة 4% بالكامل في بعض مشروعاتها عام 2016 وهو ما يفسر أحد الأسباب التي جعلتها الأكثر بيعاً للعقارات، ولاحقاً قامت شركات عدة باتخاذ الخطوة ذاتها. وقد أقيمت إعمار على وعداها بسداد 2% من الرسوم ذاتها في مشروعات أخرى. وكانت تلك المرة الأولى التي تسدد فيها إعمار رسوم التسجيل كاملة بالنيابة عن المستثمرين بعد نجاحها في تقاسمها مع المشترين مرتين في 2015.

ونفذت دائرة أراضي وأملاك دبي قرار رسوم التسجيل العقاري 4% الصادر من المجلس التنفيذي عام 2013 والذي نص على أن يتقاسم المشتري والمطور رسوم التسجيل أي 2% على المشتري و2% على المطور وتذهب تلك الرسوم إلى الدائرة. لكن القرار أشار إلى أن تقاسم رسوم التسجيل العقاري ملزم ما لم يتفق البائع والمطور على خلاف ذلك.

50%

لمع اسم «نشاما» عندما طرحت فلل سكنية بأسعار تقل عن المليون درهم لكنها لم تتأخر في مفاجأة السوق بإطلاق مبيعات مجمع شقق وردة 2 وهو أحد مكونات مشروع «تاون سكوير» وزيادة دعمها للمشتريين عبر تشجيعهم على الاستثمار في شقق زهرة عبر سداد 50% من القيمة خلال عامين بينما تسدد الـ 50% المتبقية خلال 10 سنوات. وتعد هذه خطوة غير مسبوق في السوق، إذ لم يسبق لشركة تطوير عقاري طرح وحدات سكنية للطبقة المتوسطة بجدول سداد يمتد 12 عاماً.

وبلغت الأسعار حينها 611 ألف درهم تقريباً لشقة من غرفة نوم، و827 ألفاً تقريباً لشقة من غرفتي نوم، و1.2 مليون درهم لشقة من 3 غرف. وتستهدف نشاما عبر جدول السداد المرن زيادة الحراك العقاري من خلال مواكبتها لتطلعات الشباب وتمكينهم من ادخار أموالهم والتخلص من أعباء الإيجار عبر شراء منازل في دبي.

السوق يشهد تصحيحاً إيجابياً يحافظ على مستويات سعرية مقبولة

توجهات أكثر نضجاً على صعيد سلوك المطورين والمستثمرين

ليس مفاجئاً

قال هشام عبدالله القاسم، الرئيس التنفيذي لمجموعة وصل لإدارة الأصول «عند إمعان النظر بأداء السوق والأسعار المتاحة في مختلف الفئات وفي سائر مناطق التطوير العقاري، قد لا يكون مفاجئاً تحرك القيم صعوداً أو هبوطاً في إطار دورة اقتصادية تتوالى أمواجها بالظهور والتعاقب عاماً تلو الآخر. نحن متيقنون من أن الاستقرار بات صفة ملازمة للسوق العقاري ما يقود إلى الصعود بالأسعار إلى مستويات أعلى مما هي عليه الآن بالاعتماد على النشاط الفائق في تنفيذ وإنجاز مشاريع البنية التحتية المرتبطة بمعرض «إكسبو 2020»، وما أعلنت عنه حكومة دبي وكبار المطورين من مشاريع ضخمة».

من 200 جنسية من مختلف دول العالم للاستثمار في عقارات دولة الإمارات عموماً ودبي خصوصاً. وساهم تسليم عشرات المشاريع وتدخل السلطات المعنية في ترتيب أوضاع السوق لزيادة الشفافية وترسيخ ثقة المستثمرين إلى جعل قيادة صناعة التطوير العقاري نحو النضج المطلوب على صعيد تنويع السلع العقارية وعدم حصرها في العقارات السكنية أو المكتبية.

ويتفق أولئك على أن الخطط الجديدة للشركات العقارية مبنية على الاستجابة التامة للنمو المستدام الذي رسمت معالمه السلطات العليا والحرص على زيادة ثقة المستثمرين. جاءت تلك المتغيرات عشية دخول السوق مرحلة نمو ونشاط جديدين نهاية 2016 وبداية العام الجاري 2017 بعد حركة تصحيح إيجابي مطلوبة بهدف الحفاظ على مستويات سعرية مقبولة في متناول جميع شرائح المستثمرين بدءاً من

دبي - البيان

أمضى السوق العقاري أكثر من 16 عاماً الماضية حتى بلغ أخيراً مرحلة تحركه في إطار العرض والطلب. ويقول مديرو دوائر وشركات معنية بالسوق العقاري إن صناعة التطوير العقاري مرت بمراحل عدة كي تصبح بهذا المستوى من النضج والشفافية. وأوضحوا أن المضاربات كانت تسيطر على الحراك العقاري بالكامل منذ 2000 وحتى 2010 لكنها تقوضت بفضل جهود دائرة أراضي وأملاك دبي ثم اختفت على النحو الضار الذي كانت عليه في عام 2013 بفضل إجراءات السلطات العليا التي توجتها العام الماضي بكبح جماح الأسعار لتصبح في متناول جميع الشرائح.

وأصبح رضا المستثمر من جهة وتحقيق عائداً مستدامة أعلى وأهداف شركات التطوير العقاري وهم يتطلعون إلى كسب ود أكثر

ذوي الدخل المحدود مروراً بذوي الدخل المتوسط والطبقة الميسورة انتهاءً بمتطلبات المجتمع ككل. يقول مدير عام دائرة أراضي وأملاك دبي سلطان بطي بن مجرن أن صناعة التطوير العقارية وما يتصل بها من مختلف الأنشطة

الاقتصادية التحقت بمرونة عالية بمسيرة بلوغ دبي الرقم 1 عالمياً تجسيدا لرؤية معالمها من رؤية صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، رعاه الله. موضحاً أن معطيات الأحداث

وفي السياق، أشار فيصل دوراني، رئيس الأبحاث في «كلاونز» بشأن آفاق العقارات في دبي لفترة شتاء 2016/2017، إلى إن قيم العقارات تراجعت 2.6% إضافية خلال الربع الثالث من 2016 لتتخفص 26.7% عن الذروة التي شهدتها في الربع الثالث 2008.



موراي سترانغ، رئيس مكتب «كلاونز» أجزم أواخر العام الماضي أن أي زيادة مفاجئة في المعروض خلال الـ 18 شهراً المقبلة ستؤدي للإخلال بالاستقرار، وتوقف مستويات العرض والطلب حالياً في وضعية متقاربة، لكن أي ارتفاع يمكن أن يخل بسرعة بهذا التوازن الدقيق.



من جهته، يرى هشام عبدالله القاسم، الرئيس التنفيذي لمجموعة وصل لإدارة الأصول أن السوق يتمتع في الوقت الراهن بالاستقرار ويتناغم أداؤه على وقع الجمع المتوازن بين محركات السوق من حجم الطلب وحجم المعروض والمشاريع قيد التطوير.



قال سلطان بطي بن مجرن مدير دائرة أراضي وأملاك دبي في سوق عقارات دبي وبفضل السياسات العليا في الإمارة ومنهجية الدائرة في تطبيق تلك السياسات قطع الطريق على المضاربات تماماً وبات السوق ينعم بالاستقرار.

رأي السوق

السوق ودع المضاربيين.. وأصبح مستقراً ومتوازناً.. لكن المعروض قد يزداد.. والنتيجة انخفاض الأسعار..



ساريع العقارية الجديدة في دبي

مخالف المطورين

تنوع ونمو

يجزم علي راشد لوتاه رئيس مجلس إدارة «نخيل» أن الهدوء في سوق العقار حالة صحية وهي أفضل بكثير من الارتفاع القوي ومن ثم الهبوط القوي، مؤكداً عدم تعرض السوق لضغوط كنتك التي تعرض لها خلال سنوات الأزمة المالية العالمية. وشدد على أن صناعة التطوير حريصة على ترسيخ ثقة المستثمرين عبر التنافس على صعيدي الجودة والأسعار، وقال إن البيانات الرسمية تبشر بأن السوق مستقر. وتشير توقعات صادرة عن مؤسسات بحثية عالمية رصينة كنايت فرانك، إلى أن مشروعات دبي التي باتت تنوع في سلعتها تحقق نمواً مستداماً.

محرك قوي

قال أحمد المطروشي العضو المنتدب لشركة إعمار العقارية إن الزيادة السكانية محرك قوي وأساسي في دعم أسعار العقارات السكنية. وأشار إلى أن الحديث حول انخفاض أو صعود الأسعار يجب أن يستند إلى أدلة فليس كل المناطق تشهد انخفاضاً في الأسعار بيعاً وتأجيراً وليس كلها تشهد صعوداً. مؤكداً أن ذلك يرتبط بالعرض والطلب، وهذا أمر يدعو إلى الارتياح. لافتاً إلى أن الطلب يمضي بقوة، مشيراً إلى التنافس والتعاون في السوق لأن دبي هي المستفيد النهائي. ودعا إلى ضرورة قيام المطورين بتنوع المحافظ استجابة للنمو المستدام.

تصحيح ذاتي

رأى طلال موفق القحاح، الرئيس التنفيذي لشركة ماج للتطوير العقاري، أن قيمة الإيجارات في دبي تمضي في اتجاهات مستقرة منذ النصف الثاني 2016، وسيحافظ السوق على استقراره حتى النصف الأول من العام الجاري. وتعرّو هذا الأداء في الغالب إلى التصحيح الذاتي بعد فترة ليست بالقصيرة من الزيادات الفائقة المتتالية المدفوعة بزيادة الطلب بالتوازي مع النمو الملحوظ في القطاعات الأخرى، مستفيدة من البيئة التشريعية الحافزة، والخصائص المتميزة لدبي، بعد أن رسخت مكانتها بجدارة على خريطة الوجهات الاستثمارية الأكثر جاذبية.

عائد دائم



قال محمد القاضي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة رأس الخيمة العقارية إنه ليس غريباً أن يغادر سوق العقارات 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.

تنافسية دبي



يقول كريج بلومب، رئيس الأبحاث في شركة جيه إل إل الشرق الأوسط وشمال إفريقيا: إن تنافسية السوق العقاري في دبي مهمة، وتحديدياً في أسعار الأصول العقارية التي بدأت الارتفاع في عام 2013 والنصف الأول من عام 2014. ومع ذلك يبدو السوق العقاري مختلفاً بدرجة كبيرة عن ذروة دورته الزمنية عامي 2007/2008. ولعل غياب الضرائب عموماً وعلى العقارات خصوصاً له أثر كبير في جعل عقارات دبي جاذبة للمستثمرين وهو ما يجعل مستثمرين من بريطانيا يشترون عقاراتهم في دبي بدلاً من التملك في العاصمة البريطانية. وقال بلومب إن الميزة التي قفزت بشهرة عقارات الإمارات عموماً ودبي على وجه الخصوص هي العوائد المجزية، فقد جنى الكثير من الناس حول العالم الكثير من الأموال من الاستثمار فيها مقارنة بغيرها من باقي الأصول.



آفاق إيجابية وفرص واعدة في الأفق بدعم من النمو السكاني

200 جنسية تتطلع للاستثمار في عقارات الإمارات

الإقبال على السوق مع رفع معنويات أطرافه الأساسية، ما يعني اكتساب اقتصادنا المحلي زخماً متجدداً يساعده في ترسيخ مكانته كلاعب إقليمي أساسي. وفي السياق ذاته قال خالد بن كلبان رئيس مجلس إدارة شركة تطوير مجمع دبي للاستثمار والعضو المنتدب في شركة دبي للاستثمار، إن العقارات لا تزال تصدر أولويات المستثمرين. وتابع إن العوائد المميزة بالقطاع العقاري، الذي من المتوقع أن يشهد نمواً أكبر خلال الـ 5 سنوات المقبلة. مشيراً إلى أن السوق اليوم أكثر قوة واستقراراً من ذي قبل، وبمضي في اتجاهات تضمن نمواً مستداماً. مشيراً إلى أن انتعاش السوق ولد ثمرة للسياسات الذكية التي جرى تطبيقها أخيراً لاسيما في ما يتعلق بتضييع الفرصة على المضاربين، وفسح المجال للمستخدم النهائي في نيل فرصته في الاستثمار العقاري.

الإعلامية من أرقام، فإن ذلك يعزى في جانب منه إلى التصحيح الذاتي كأحد نتائج آليات السوق بعد فترة من الزيادة الفائقة في الأسعار، أو إلى الابتعاد عن الدقة والشمولية، نظراً لمحدودية أفق الاستطلاعات والدراسات السوقية». مؤكداً أنه ليس من قبيل المبالغة القول إن سوق العقارات في دبي سيحافظ على استقراره، بما يسهم في النمو المستدام للقطاعات الأخرى، وما سيشكله ذلك من حوافز استثمارية ستضخ المزيد من رؤوس الأموال في مختلف أشكال المشاريع التي يحتاج إليها السوق.

وأشار القاسم إلى أن فئة من المستثمرين قد تأثرت معنوياتهم بالأحداث السلبية التي تضرب الكثير من الدول في المنطقة والعالم، وحالة الضبابية والتقلبات السياسية التي تسود أقطاب الاقتصاد العالمي. لكن الظروف المواتية في دبي والإمارات، ستسهم في تعزيز

مستدامة». من جهته يرى هشام عبدالله القاسم، الرئيس التنفيذي لمجموعة وصل لإدارة الأصول أن سوق العقارات يتمتع في الوقت الحالي بحالة مثالية من الأثران الفعلي بين ثلاثة عناصر رئيسية، وهي حجم الطلب وحجم العرض وإجمالي المشاريع التي لا تزال قيد التطوير، ويتوقع لها أن تطرح وحداتها ومساحاتها للتأجير تبعاً خلال الأشهر والسنوات اللاحقة. لافتاً إلى أن ذلك الأثران من شأنه ترسيخ الثقة بواقع السوق وأدائه في المستقبل المنظور، ويقضي الشكوك والنظرة السلبية التي تغلف المزاعم الواردة في بعض الدراسات المتشائمة.

وحول ما يدور في السوق من أحاديث حول تراجع الأسعار أجاب القاسم «إذا كان هناك من انخفاض فعلي في متوسط قيمة العقارات بمختلف فئاتها السكنية والتجارية في دبي، وما تظهره بعض التقارير

المتسارعة في السوق ترسم صورة دقيقة لتوجهات أكثر نضجاً على صعيد سلوك المطور والمستثمر على حد سواء. فبعد تعافي سوق دبي العقاري، أصبحنا أمام مشهد جديد في كل محاوره بيعاً وتأجيراً فضلاً عن نمو سوق الإنشاءات الرديف القوي للسوق العقاري. مؤكداً أن أراضي دبي ترصد بدقة متناهية محركات السوق وتساهم بقوة في صياغة معايير وعوامل النمو المستدام عبر إجراءات وآليات تنفيذية تحمي المصلحة العليا أولاً وحقوق كل الأطراف المشاركة في السوق العقاري.

وقبل أيام تحدث محمد العبار، رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية في السياق ذاته بقوله «تشكل استراتيجية «المستقبل الآن» التي تنتهجها المركز الرئيس لتطلعاتنا التنموية خلال السنوات المقبلة، بما ينسجم في المضمون والأهداف مع طموحات دبي كمدينة ذكية

وتحويل ما لا يباع للإيجار.. رغم عدم وجود تراجع.. لأن المبيعات بالمليارات.. بسبب تزايد الطلب الجاد



ويؤكد حسين سجواني، رئيس داماك أن الطلب الجاد قائم واليوم نشهد استقراراً في سوق العقارات مع عدم وجود تقلبات شديدة في الأسعار. لقد بلغت مبيعات الحجوزات في عقارات داماك 7.05 مليارات درهم لعام 2016.



وقال أحمد المطروشي العضو المنتدب لإعمار إن أسعار العقارات رهن بالعرض والطلب ونتائج إعمار مرآة لحقيقة السوق وذكر تقرير النتائج حصاد مبيعات قوية في 2016 بقيمة تجاوزت 14 مليار درهم بنمو 41% مقارنةً بنظيرتها في 2015.



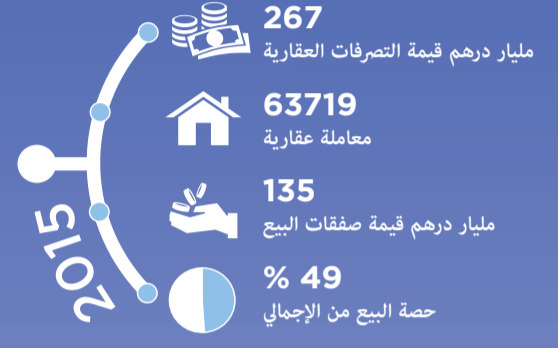
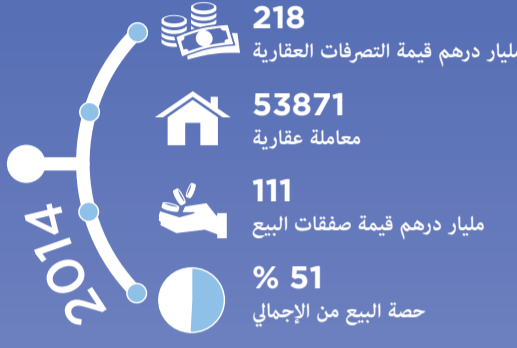
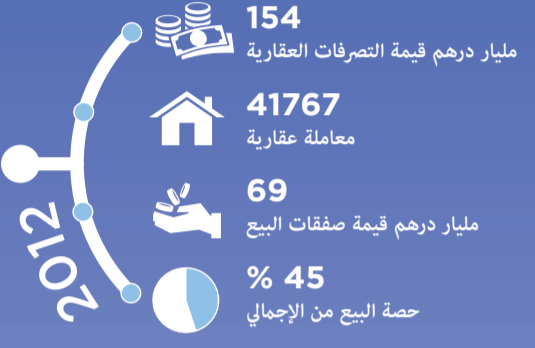
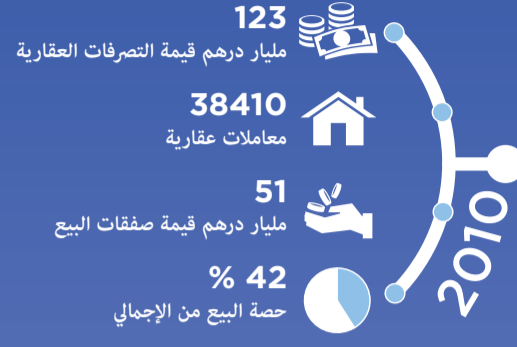
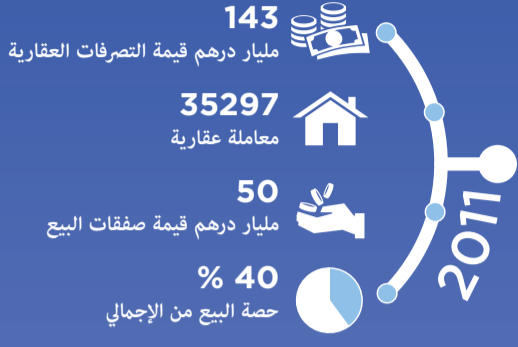
وبثقة مدعومة بالأدلة يؤكد علي راشد لوتاه رئيس مجلس إدارة نخيل أن الشركة لم تخفض أسعار البيع لأي سبب، مؤكداً تزايد الطلب ما جعل الشركة تطلق مشاريع جديدة ضخمة وتتنافس أخرى كانت مصنفة أنها بعيدة المدى.



ويرى خالد بن كلبان رئيس مجلس إدارة الاتحاد العقارية أن الشركة لا تخشى حدوث تراجع في البيع لقد وضعت سيناريوهات بديلة عبر تحويل تلك العقارات إلى محفظة الإيجارات وهذا السوق مزدهر ويزيد عائداتنا بطريقة مستدامة.

1.9 تريليون درهم صفقات عقارات دبي في 16 عاماً

مضت 16 عاماً على الطفرة العقارية الثانية في دبي، وشهدت تحولات في توجهات السوق العقارية ولدى المستثمرين، أبرزها: تنوع مصادر الطلب على مختلف الأنشطة العقارية، والإقبال على توسيع نوعية العقار المستهدف للاستثمار، لتتسع دائرة اهتمام المستثمرين بالأراضي الفضاء والمبينة، بالتوازي مع الإقبال التقليدي على الاستثمار في الوحدات السكنية من شقق وفلل، أو التجارية من مكاتب وفنادق، أو المتعددة الاستخدامات، وهو ما يدل على اتساع الثقافة العقارية لدى المستثمرين. ووصلت السوق في إمارة دبي، إلى مرحلة متقدمة من النضج والتعامل الحكيم مع المتطلبات من قبل مختلف الشرائح، وتظهر تفاصيل صفقات بيع العقارات على اختلاف أنواعها، ما بين 2000 و2016، تجاوز الإجمالي 1.9 تريليون درهم، كما يتبين لنا بوضوح السياسات المثلى المتبعة من قبل كبار المطورين في تنوع منتجاتهم وعروضهم المطروحة للاستحواد على الثقة التامة من جانب المستثمرين، فضلاً عن ثبات حصة الصفقات العقارية من الإجمالي في تلك السنوات، واستقرارها ما بين 40% و50%، ما يؤشر بقوة للنمو المستدام الذي خطت له السلطات العليا، ونجحت الأراضي في تجسيده على أرض الواقع.



2016

لماذا تغير سلوك المطورين والمشتريين؟

- الوفرة والتنوع**
حتى وقت قريب كان المشتري محاصراً بعقارات محددة في مناطق محددة وبمواصفات محددة. أما اليوم فالخيارات عديدة.
- مرونة السداد**
في السابق ضغط المطور على المشتري بسداد الدفعات بسبب قلة المعروض، أما اليوم فإن التنافس وزيادة المعروض أتاح مرونة عالية في السداد.
- الجدوى الاقتصادية**
دفعات الإيجار باتت مقاربة إلى حد ما من دفعات أقساط الشراء، لذا فإن خطط المستأجر أصبحت تقوم على أسس الجدوى الاقتصادية بين البقاء في خانة الإيجار أو الانتقال إلى التملك.

4 **الجودة والسعر**
لم يكن المطور يعبر اهتماماً كما يفعل اليوم في الجمع بين جودة عالية في البناء وسعر تنافسي في السوق، لأن المشتري بحث عن الأجدد بسعر مناسب.

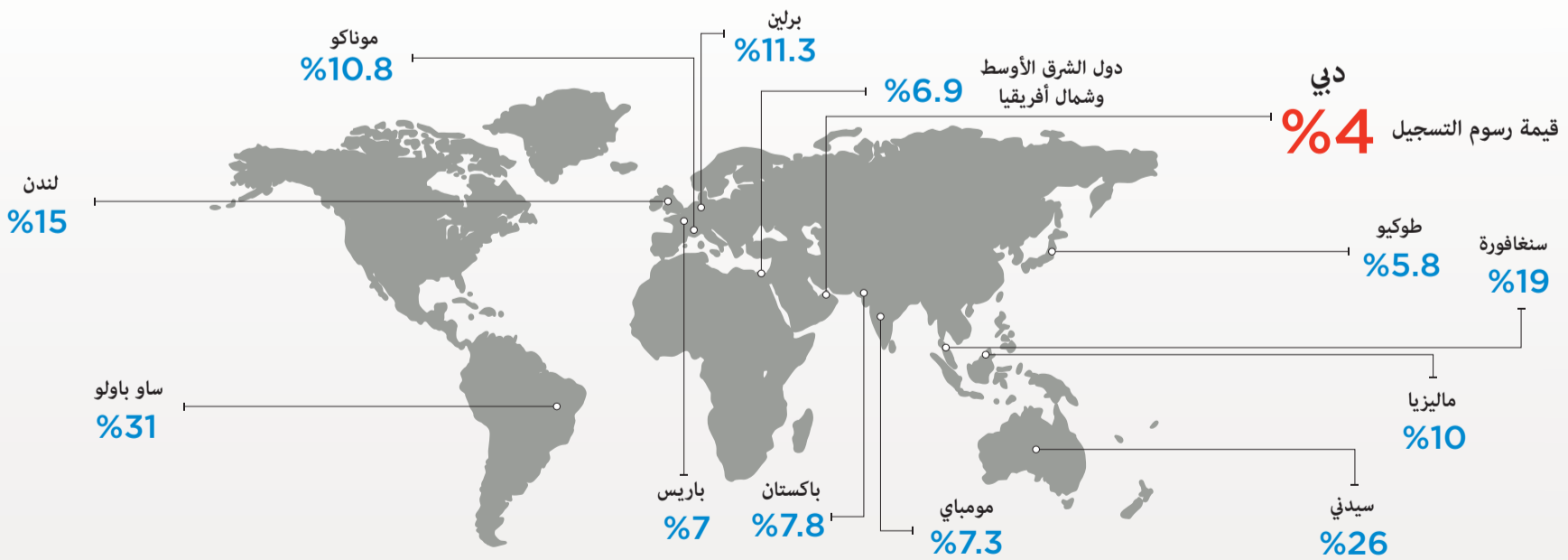
5 **أسلوب المعيشة**
بروز أنماط معيشية ثرية التنوع في مشاريع مع تراجم الكثير من شعبية الأنماط التقليدية التي توفرها العقارات المخصصة للإيجار.

6 **تكامل المرافق**
العقارات القريبة من مركز المدينة تحظى بإقبال أكبر. اليوم ينتج أغلب المطورين إلى تشييد مجمعات متكاملة المرافق والخدمات لإغراء المشتريين.



كيف تفوقت دبي على أشهر أسواق العالم في الملكية العقارية؟

حافظت دبي على مركزها ضمن أرخص المدن على صعيد قيمة رسوم التسجيل العقاري ونقل الملكية العقارية، طبقاً لرصد أجراه (البيان الاقتصادي)، مدعوماً ببيانات من دائرة الأراضي والأماكن في الإمارة، وتقارير بحثية عالمية. وكانت دبي رفعت قبل 3 أعوام، قيمة تلك الرسوم إلى 4%، صعوداً من 2%، إلا أن ذلك أبقى على تنافسية المدينة، مقابل 100 مدينة أخرى على مستوى العالم، إذ لا تزال الرسوم المطبقة في الإمارة، أقل بكثير من نظيرتها في أشهر الأسواق العقارية العالمية.



أنواع العرض والطلب

العرض

يتجسد في حجم المساحات المعروضة سواء كانت تجارية أو سكنية وبأسعار متفاوتة تتحكم بها عوامل الموقع والمساحة وجودة التشييد والخدمات. وينقسم العرض إلى:

العرض الكلي على المدى القصير

ويظهر في إجمالي ما يعرضه السوق عند تاريخ زمني محدد. وعادة ما يكون المخزون العقاري ثابتاً لزمناً طويلاً قياساً بالأسواق الأخرى بسبب طول زمن البناء الذي يبدأ بدراسة الجدوى والتخطيط والتطوير، لذلك تأخر البناء لا يؤثر في أسعار الإيجارات التي ستظل عند حد معين لفترة طويلة.

العرض الكلي على المدى الطويل

ويتجسد في العلاقة بين الأسعار أو الإيجارات وإجمالي عدد الوحدات أو عدد الأقدام المربعة المعروضة على المدى الطويل.

الطلب الفعال أو المؤثر

وهو الذي يعكس القوة الشرائية في السوق ويمثل جزءاً أساسياً من تعريف الطلب، ويتطابق المفهوم على العقارات، نجد أنه متمثل في إجمالي الطلب المرغوب على الوحدات العقارية أو الطلب السابق قبل أن يتفاعل المستثمرون مع السوق.

الطلب المتحقق

وهو الطلب الموجود بعد تفاعل المتعاملين مع السوق، ويختلف عن الطلب الفعال إذ يتأثر ببعض التغيرات مثل قلة نسبة المعروض وانخفاض معدل الوحدات الشاغرة.

الطلب المتأخر

ويتمثل في الطلب غير المشبع أي الذي لم يتمكن السوق من تلبيةه أو إشباعه ويعرف بالطلب الكامن ويكون قوياً.