

الشركات أصبحت أكثر اهتماماً بالعملاء والمصارف عادت إلى الإقراض

حقائق جديدة عن واقع قديم

صورة عقارية جديدة بدأت تتظهر. هذا ما يمكن استخلاصه من الدورة الأخيرة لمعرض سيتي سكيب دبي



يواجه القطاع العقاري منذ نهاية العام الماضي انحداراً مستمراً. ويجول الموعد السنوي لمعرض سيتي سكيب دبي في تشرين الأول (أكتوبر)، بدا التساؤل مشروعاً عن احتمالات نجاحه. فتحة المستثمرين، خصوصاً بعد إلغاء وتأجيل الكثير من المشاريع، قد تزعزعت، وزاد في الطين بلّة قرار إعمار ونخيل، الأكبر بين الشركات العقارية في الإمارات، عدم المشاركة في المعرض. وبالرغم من أنّ الشركتين عادتتا لتتضّما إلى ركب العارضين، إلا أنّ العودة لم تجذب سلسلة تحولات طرأت على المشهد العقاري، وجاءت نتائج المعرض لتكشف عن بعضها. فمساحة العرض تراجعت ٢٠ بالمئة مقارنة بالدورة السابقة، في وقت تراجع عدد الزوّار بنسبة النصف. وحسب هذا الرقم، على تواضعه، اعتبرته IIR Middle East المنظمة إنجازاً في خضم تحولات مؤثّرة خيّمَت على القطاع، ومنها إلغاء مشاريع أعلن عنها في السابق، وتجميد أخرى إلى أجل غير مسمى. ففي السعودية، بلغ عدد المشاريع التي لا تزال قيد الإنشاء ٤٤٢ مشروعاً في مقابل ١٠٦ مشاريع جمدت أو ألغيت. وتواصل الكويت تنفيذ ٩٠ مشروعاً مقابل إيقاف ١٨ مشروعاً. والنسبة لدى قطر ١٢٤ مقابل سبعة، ولدى عمان ٩٥ مقابل ثمانية. أما البحرين، فتتابع تنفيذ ١٤٨ مشروعاً في مقابل تجميد أو إلغاء ٥٤.

إيجابيات الأزمة

لكّن الكثير من المراقبين يشعر أنّ الأزمة كانت لها مفاعيل إيجابية. ويلفت هؤلاء إلى أنّ الأسعار أضحّت في متناول كثيرين ممن شعروا في السابق أنّ فرصتهم في الحصول على مسكن وُتت. ويرى مستثمرون أنّ طريقة تعامل الشركات مع العملاء تبدّلت أيضاً. يقول جايمس بورتسميث، وهو مستثمر يقيم في الإمارات منذ أعوام: «بدأنا نلاحظ اهتماماً زائداً بالعميل، الذي بات يحصل على انتباه شديد لمتطلباته». ويضيف: «هذا ما كنا نحتاج إليه في دبي. ففي السابق، وبفعل تفوّق الطلب على العرض، كان القرار يرجع دائماً إلى البائع، وكان على الشاري أن يوافق صاغراً على طلبات البائع».

وتركت الأزمات بصماتها على استراتيجيات عمل الشركات. ويلاحظ أنّ الكثير منها بات يسعى جاهداً إلى طمأنة المستثمرين ويجاوب بشئى الطرق كسب تقنهم. ويبرز ذلك على أفضل وجه في التحديد الدقيق والواقعي لمواعيد التسليم، وأيضاً في الأسعار الأكثر واقعية بالمقارنة مع السابق. يقول روهان مارواها، المدير التنفيذي في معرض سيتي سكيب: «بدأنا نلاحظ أنّ أهداف الشركات العقارية تتمحور حول بثّ الطمأنينة في نفوس المستثمرين الذين سبقوا واستثمروا في مشاريع عقارية، وطمأنة المستثمرين الجدد على مستقبل استثماراتهم القادمة». ويضيف: «بات جلياً أنّ حقبة المشاريع الجديدة التي تصل قيمتها إلى بضعة مليارات من الدولارات قد انتهت، وما أتوّقه قيام الشركات بالتركيز على إصدار تقارير صادقة تبرز بالتفصيل التقدّم المنجز، وتحديد تواريخ واقعية لاكتمال المراحل وتسليمها». أيضاً، باتت الشركات تعمل جاهدة لتقديم نفسها بوصفها شريكاً تمومياً يعمل لصالح المجتمعات. يقول جورجيو كاساري، الرئيس التنفيذي في شركة إعمار الدولية: «تعمل شركتنا وفق استراتيجية تركز على توسعة النطاق الجغرافي للأعمال، والحرص على التواجد في أسواق تساهم فيها مشاريع الشركة في تعزيز نمو السوق العقارية على المستوى المحلي، وإضافة قيمة كبيرة إلى مجتمع الأعمال في هذه المجتمعات». وأضحى جلياً أنّ الشركات العقارية باتت أخيراً أكثر انفتاحاً على ملاعب أخرى في المنطقة غير دبي، التي قاد التركيز الاستثماري فيها على امتداد السنوات المنصرمة إلى تخمة عبّر عنها الانخفاض الأخير في الأسعار. يقول كاساري: «من المتوقع أن تساهم عمليّاتنا في الأسواق العالميّة بدور هام في تعزيز عائداتنا». ويضيف: «بغية دعم هذا النمو، نحن حريصون على الاستفادة من الخبرة الكبيرة التي اكتسبتها إعمار من تجربتها في دبي. وبالشكل الذي يقدّم المساعدة للأسواق التي نتواجد فيها».

عاد المستثمر
المؤسسي ليعطي
السوق العقارية
زخماً جديداً



ومن الحقائق الجديدة أنّ الأسعار في دبي، التي لطالما كانت جوهره التاج العقاري العربي، باتت رخيصة إذا ما قورنت بمناطق أخرى. وتقدّم المقارنة بإمارة أبوظبي أفضل مثال. فالأسعار في عاصمة الإمارات باتت تتفوّق على الأسعار في دبي بنسبة ٤٠ بالمئة. ويعتقد المحللون أنّ أبو ظبي بلغت المستويات السريعة ذاتها التي كانت تتحكّم بعقارات دبي في ٢٠٠٨. ومن الحقائق أيضاً أنّ سوق العقار في دبي، وإن أصابه المرض، لم يمّت. فديار مثلاً أعلنت أنّ ستة من مشاريعها في بيزنس باي والمنطقة الدوليّة الحرّة لإعلام والإخراج ستكون جاهزة للتسليم العام المقبل. وفتحت مزايا باب بيع سئة مشاريع جديدة، من ضمنها ذا فيلا السكني في دبي لاند الذي اكتمل بنسبة ٨٥ بالمئة ومزايا بزنس أفينيو في جميرا لايكس، الذي اكتمل بنسبة ٧٠ بالمئة، فضلاً عن كيو بوينت في ليوان، الذي اكتمل بنسبة ٦٠ بالمئة. وكشفت سلطة واحة دبي للسيليكون عن ٤٠٠ وحدة سكنية جاهزة للبيع في مجمع فيلا سيدار، وهو مشروع يتضمن أكثر من ألف وحدة عقارية. وأعلنت نخيل أيضاً عن اكتمال العمل في مشروع الفرجان السكني، القريب من مركز ابن بطوطة التجاري، على أن تباشر بتسليم وحداته قريباً.

يقول محمد راشد بالضبيعة، مدير مشروع الفرجان: «اكتملت أعمال التشييد الأساسية في مشروع الفرجان، ونضع اللمسات الأخيرة على عدد من المنازل صمّمت بنمط شعبي لكي تكون مجمعاً سكنياً للعائلات». ويعترف بالضبيعة أنّ إنشاء مترو دبي الذي تقع إحدى محطاته بالقرب من المشروع زاد من الإقبال عليه».

من التحولات الأخرى التي يشهدها السوق العقاري عودة المستثمرين المؤسسيين إلى الاستثمار في هذه السوق، وخصوصاً قطاع المصارف. هذا ما تؤكده شركة إنجاز، التي كشفت أنّها تلقت العديد من الطلبات الاستثمارية من هذا النوع في اليوم الثاني من المعرض. ويعتقد الخبراء أنّ تحوّلًا مماثلاً سينعكس إيجابياً على مستقبل القطاع العقاري في شتى أنحاء المنطقة. فحين تستعيد أسواق التمويل مكانتها ودورها مرة أخرى، سترى ارتفاعاً من جديد في نسبة المبيعات وفي معدّلات اكتمال المشاريع. **BWJ**

- هبة هاشم في دبي