

الربع
الأخير
٢٠٠٨

تقرير
سوق دبي العقاري
(الربع الأخير للعام ٢٠٠٨)

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

لن يركز تقرير ريتشفيل (RichVille) لهذا الربع من السنة بشكل كبير على الإحصائيات والأرقام بل سيصب الاهتمام أكثر على محاولة وضع خطة لإنقاذ السوق في دبي من خطر التدهور. يشمل التقرير نظرة عامة على السوق العقاري وعلى تجزئة السوق و تقسيم المشاريع الحالية إلى فئات وعلى وضع تصورات وتقديرات لوضع للسوق وختاماً تقديم مقترحات جادة قد تتحول الى ما يسمى بالخطة المتكاملة لإنقاذ القطاع العقاري في دبي.

وضع السوق

من المثير للإهتمام أن نلاحظ أنه بينما تتخذ السلطات في جميع أنحاء العالم جميع الإجراءات الممكنة لإنعاش السوق العقاري فيها (وجميع نواحي الاقتصاد الأخرى) من خلال إجراءات عديدة مثل خفض معدلات الفائدة وتأمين بعض الحوافز الضريبية لمشتري العقارات، يبدو بأن السلطات في دبي لم تقدم على أي شئ من هذا القبيل لدعم القطاع العقاري الذي صمد أمام فصل الصيف البتئى وفي شهر رمضان الذي كان فيه السوق أكثر بطأً من المعتاد، في الوقت الذي كان فيه السوق العقاري يعاني في ظل أزمة اقتصادية عالمية وانخفاض في قيمة العقارات في أوروبا والولايات المتحدة، وأخيراً معرض السيتي سكيب حيث لم يتم تسجيل أي مبيعات كبيرة تذكر كما جرت العادة في الأعوام السابقة.

منذ بداية الأزمة الاقتصادية أصبحت عمليات البيع وإعادة البيع في سوق دبي العقاري معدومة ماعدا بعض التعاملات القليلة لبعض المشترين والتي كانت تتم هنا وهناك. حيث يقوم معظم المضاربون والمستثمرون والمشترون بالانتظار والترقب وتأجيل عمليات الشراء. ومن جهة أخرى، فإن أصحاب العقارات كانوا مستعدين للتخلي عن الأرباح لكنهم يرفضون الضغوط للبيع بأقل من سعر التكلفة.

ريتشفيل (RichVille)

تتخصص ريتشفيل، في التسويق وإدارة العقارات من خلال فروعها المنتشرة في دولة الإمارات العربية والخليج، وتنوع خدمات الشركة لتشمل الاستشارات العقارية والإستثمار والتطوير وبيع وتسويق المشاريع الجديدة، وتقديم دراسات الجدوى والخدمات الاستشارية للصاديق الاستثمارية، وذلك من خلال مجموعة من أفضل الخبراء والإداريين الذين يتمتعون بالخبرة الواسعة والأسلوب المهني المتخصص والمعرفة التامة للسوق.

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

والسؤال الذي يطرح نفسه هو: لماذا لم تنخفض الأسعار حتى الآن؟

وفي محاولة للإجابة على هذا السؤال لنحاول أولاً أن نفهم الأسباب الرئيسية وراء الأزمة العقارية والاقتصادية العالمية:

١. لقد بدأت الأزمة مع اندلاع أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة نتيجة لشروط التمويل والإقراض الضعيفة وسهولة الحصول على الدين من قبل مستدين غير مؤهلين أساساً للاقتراض.
 ٢. تطورت الأمور كانت بسبب التأثير النفسي للأزمة التي دفعت بعض البنوك والمنظمات المالية الرائدة إلى إعلان إفلاسها.
 ٣. معظم المستثمرين في الولايات المتحدة وأوروبا عبارة عن مؤسسات وتصاب هذه المؤسسات بالذعر بسرعة وبمحاولة منها لتخفيض المخاطر تسرع عادة باللجوء إلى التصفية بغض النظر عن الخسائر التي قد تتكبدها.
 ٤. النقص الإجمالي في السيولة وتسهيلات التمويل والإقراض في جميع أنحاء العالم.
- وإذا ما قمنا بتحليل السوق المحلي هنا في دبي نتوصل إلى ما يلي:

على الجانب السلبي:

١. عدلت المصارف شروط الإقراض بحيث أصبح من الصعوبة بمكان على المستثمرين أو المطورين أو المشترين الحصول على موافقات للقروض. وفرضت البنوك تدابير جديدة مثل ٢٥٪ على الأقل دفعة مقدمة ومعدلات فائدة مرتفعة جداً وشروط قاسية للغاية للحصول على الموافقات.
 ٢. لم يتم تخصيص أي من الاحتياطات المالية الحكومية لدعم القطاع العقاري بشكل خاص.
 ٣. إن ارتفاع قيمة الدولار الأمريكي (أكثر من ٢٠٪) وبالتالي قيمة الدرهم الإماراتي جعل العقارات أكثر غلاءً للمستثمرين الأوروبيين وهم يمثلون نسبة جيدة من مشتري العقارات في دبي.
 ٤. أصبح المستثمرون يتمسكون بالسيولة النقدية ويفاضون المطورين بإمكانية تأجيل الدفعات القادمة. وأدى هذا بالنتيجة إلى مشاكل في السيولة بالنسبة للمطورين مما سيؤدي بدوره إلى تأخير تاريخ الإنجاز لكثير من المشاريع التي مازالت على الخارطة.
- وبالرغم من النقاط السلبية المذكورة أعلاه قد حافظ السوق العقاري إلى الآن على أسعاره

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

لفترة ما قبل الصيف وما زال يقاوم - إلى الآن - الضغوط على الأسعار. وتعتبر هذه دلالة قوية على قوة السوق في دبي.

وعلى الجانب الإيجابي:

- ١ . سارعت الحكومة في دولة الإمارات العربية المتحدة والجهات المسؤولة في دبي بتقديم ضمانات على الاستقرار المالي في الدولة وفي المؤسسات التابعة لها.
 - ٢ . أمنت الحكومة الدعم المالي للبنوك، في حال احتاجت البنوك لمثل هذا الدعم.
 - ٣ . أظهرت معظم التقارير أن وضع دبي المالي مستقر، بشكل نسبي طبعاً.
 - ٤ . قدمت معظم البنوك والشركات الكبرى إثباتات و ضمانات عن وضعها المالي القوي وعن وضع السيولة النقدية فيها.
 - ٥ . انخفضت تكاليف مواد البناء مما قلل من ضغوطات السيولة النقدية على المطورين إلى حد كبير وبالتالي عزز من أرباحهم.
- على الرغم أنه من المتوقع أن يتباطأ النمو الاقتصادي الإجمالي في دبي مما سيؤدي إلى نمو سكاني أقل من المتوقع (تدفق الوافدين إلى دبي) وهذا بدوره سيخفف الطلب على العقارات، إلا أنه من المتوقع أيضاً أن ينحدر معدل عرض العقارات بنسبة أكبر بسبب التأخير في تنفيذ المشاريع وإلغاء الكثير من المشاريع الأخرى كنتيجة للأزمة.
- على كل حال، وللإجابة عن السؤال حول سبب عدم انخفاض أسعار العقارات حتى الآن، نعتقد بأن السبب الرئيسي يكمن في أن معظم ملاك العقارات في دبي محليين كانوا أم أجنبي هم مستثمرون فرديون (ليسوا بمؤسسات) يملكون نسبة جيدة من السيولة ولا يحبذون خسارة الأموال، وما زالوا يحافظون على ثقتهم بالسوق العقاري في دبي لكنهم في الوقت ذاته يفضلون عدم الدخول في أية استثمارات إضافية غير آمنة في السوق إلى أن تتضح الصورة المستقبلية وتزول تأثيرات الأزمة.

وسيبقى السؤال الأهم ما إذا كانت المقومات الأساسية للسوق القوي التي تم ذكرها سابقاً ستكون كافية للحيلولة دون حصول أي زعر نفسي قد يصيب بعض صغار ملاك العقارات المتأثرين بالأزمة وبالتالي تنتشر عدواه في بقية السوق؟ ولا يمكننا التنبؤ بإجابة على هذا السؤال لأن الأيام القادمة وحدها قادرة على تقديم إجابة وافية.

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

التوقعات المستقبلية

لقد اطلعنا على الكثير من التقارير التي صدرت من مؤسسات مالية وعقارية رائدة في الفترة التي سبقت الأزمة وتلك التي صدرت خلالها وأفادت هذه التقارير بأن أسعار العقارات في دبي ستخضع بنسبة تصل إلى ١٠٪ بحلول ٢٠١٠ و ٢٠٪ بحلول ٢٠١١، وتنبأت بعض التقارير الأخرى باستمرار النمو في القطاع العقاري على المدى المتوسط. ونحن نرى أن تطبيق تصور واحد لجميع قطاعات السوق ليس بالفكرة جيدة، ونعتقد بشدة بأن كلاً من المشاريع والقطاعات المختلفة في السوق سوف يكون أداؤها مختلفاً عن غيرها. ومن هذا المنطلق سوف نقوم بتقسيم المشاريع الحالية على النحو التالي:

بالاعتماد على فترة الإعلان عن المشروع:

- أ- المشاريع السابقة: وهي المشاريع التي تم الإعلان عنها قبل الربع الأخير من العام ٢٠٠٧ وهذه تتمتع بالمقومات التالية:
 - تم بيع هذه العقارات بأسعار أقل بـ ٢٠-٥٠٪ من سعر السوق الحالي، ولكن تم دفع أكثر من ٢٠٪ من قيمة هذه العقارات للمطورين على شكل دفعات مقدمة بينما أصبحت المزيد من الدفعات وشيكة الاستحقاق.
 - تمثل هذه المشاريع حوالي ٦٠٪ من الحجم الإجمالي للسوق ومعظمها أصبح فعلياً قيد الإنشاء.
- ب- المشاريع الحديثة: وهي المشاريع التي تم إطلاقها خلال أو بعد الربع الأخير من العام ٢٠٠٧ وتتمتع بالخصائص التالية:
 - الأسعار هي الأعلى في السوق ولكن الدفعات المقدمة منخفضة جداً (أقل من ١٠٪)
 - تمثل هذه المشاريع أقل من ٤٠٪ من الحجم الإجمالي للسوق وقليل منها فقط قيد الإنشاء.

بالاعتماد على جودة العقارات:

أ. المشاريع الممتازة

- مطور جيد
- موقع ممتاز
- خطط دفع مناسبة
- إمكانية التمويل
- السعر أقل بـ ٣٠٪ من سعر السوق

ب. المشاريع الجيدة:

- مطور جيد
- موقع جيد
- خطة دفع جيدة
- توفر التمويل
- أسعار أقل بـ ١٥٪ من سعر السوق

ج. المشاريع السيئة:

- الافتقار إلى واحدة أو أكثر من المعايير السابقة.

وفي اعتقادنا بأن عدداً كبيراً من هذه المشاريع لن يرى النور على المدى القريب، حتى ولو بدأت فعلاً أعمال الإنشاء في البعض منها.

غلبت فئة المضاربين كمشتريين رئيسيين للمشاريع التي يتم الإعلان عنها حديثاً، الذين اعتادوا دفع الدفعات المقدمة الصغيرة (ابتداءً من ٢٪) ثم ينقلون الملكية خلال عدة أسابيع بأرباح قليلة أيضاً (حوالي ٢٪) محققين عائدات سنوية تصل إلى ٢٠٠٠٪ وتشير أصابع الإتهام الى هؤلاء المضاربين بأنهم السبب وراء زيادة الأسعار في السوق خلال التسعة أشهر الماضية. أما نحن فنرى بأن هوامشهم الربحية المكونة من أقل من ١٠٪ لها تأثير طفيف على السوق مقارنة بالارتفاع الكبير في تكاليف الإنشاء.

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

ونحن على قناعة تامة بأن هؤلاء المضاربون هم السبب الرئيسي وراء النمو والاستقرار في القطاع العقاري في دبي على مدى السنوات الخمس الماضية. وعلى جميع الأحوال، أصبح هؤلاء المضاربون الآن خارج السوق، وغالباً ما تعتمد عمليات البيع أو إعادة البيع الآن على مستثمرين من المدى المتوسط أو المدى الطويل أو على المشتريين النهائيين.

بناء على ما تقدم، نحن على قناعة تامة بأن أسعار «المشاريع السابقة» سترتفع فعليا خاصة عندما يتم تصنيفها بين الفئتين «ممتازة» أو «جيدة» وأسوأ ما يمكن أن يحصل لهذه المشاريع هو أن تحافظ على قيمتها في الوقت الحالي ولكن سترتفع أسعارها على المدى المتوسط والبعيد. وسيتركز الطلب في السوق مستقبلاً على هذه العقارات خاصة إذا كانت جاهزة للتسليم أو في مرحلة إنشاء متقدمة.

وللأسف لا يمكننا أن نقول نفس الشيء عن «المشاريع الحديثة» باعتبار أن هذه المشاريع أساساً مرتفعة السعر، وكانت وحتى فترة قريبة تستقطب المضاربين على وجه الخصوص. وحسب تصنيف المشاريع (ممتازة أو جيدة أو سيئة) فإنه وفي أحسن الظروف ستحافظ هذه المشاريع على أسعارها الحالية مع فرصة كبيرة بأن تهبط أسعارها على المدى المتوسط. بالنسبة للمشاريع الممتازة، حتى ولو هبطت أسعارها على المدى القصير والمتوسط فإن السوق العقاري في دبي سيظل دوماً استثماراً جيداً على المدى البعيد.

وإذا ما أخذنا بعين الاعتبار متوسط السعر المتوقع للمشاريع السابقة والمشاريع الحديثة، من الآمن أن نقول بأن أسعار العقارات في دبي ستكون مستقرة مع احتمال ارتفاع في الأسعار على المدى المتوسط والبعيد.

وعلى العموم، نتوقع أن يتحول السوق من المضاربين إلى المستثمرين على المدى الطويل الذين يرغبون بدفع ما يصل إلى ٣٥٪ على شكل دفعات مقدمة للعقار ويمولون الباقي على مدى ٢٠ سنة أو أكثر. هناك فرص ممتازة أيضاً للمستثمرين على المدى المتوسط في السوق ولكن يتوجب عليهم الآن أن يدفعوا دفعات مقدمة أعلى من السابق وأن يقتنعوا بعائدات أقل مما اعتادوا عليه خلال فترة «الازدهار».

العقارات التجارية / المكاتب

نتيجة للانخفاض المتوقع في نمو الاقتصاد وتأثير ذلك على التوسع (أو التقليل) في حجم الشركات (خاصة الشركات العقارية) نتوقع بأن تستقر إيجارات المكاتب ومن ثم تبدأ

بالانخفاض خلال العام ٢٠١٠ ، وعلى كل حال، سيكون لهذا تأثير بسيط فقط على أسعار العقارات التجارية نظراً للعوائد الكبيرة التي تقدمها حالياً ومرونة الأسعار التي تترافق مع هذه العوائد. بهذه الأسعار ومعدلات الإيجار الحالية، فإن الاستثمارات في العقارات التي مازالت على المخطط ستؤمن عائدات إيجار بنسبة ١٥ - ٢٠٪ فور الانتهاء من هذه المشاريع. حتى ولو انخفضت عائدات الإيجار بنسبة ٥٠٪ فلن تتأثر أسعار هذه العقارات (علماً بأن ٧٪ تعتبر عائداً مرتفعاً جداً بالنسبة للمقاييس العالمية).

العقارات السكنية

كما تم الايضاح سابقاً أنه وعلى الرغم من أننا نتوقع بأن البطء في نمو الاقتصاد سيؤدي إلى انخفاض في النمو السكاني (انخفاض الطلب) فإننا على قناعة بأن التأخير في بعض المشاريع وإلغاء بعضها الآخر سيقبل من العرض العقاري بنسبة أعلى بكثير. وسيؤدي هذا إلى أن يبقى الطلب أعلى من العرض على المدى المتوسط. وعلى كل حال، يتوقع أن يتم تسليم الكثير من المشاريع بنهاية العام ٢٠١٠ مما سيؤمن استقراراً في معدلات الإيجار على المدى القصير. ونتيجة لذلك، من المتوقع أن تستقر معدلات الإيجار على المستوى القصير ولكن من المحتمل أن تعود للارتفاع بشكل معقول بعد العام ٢٠١٠ ، وبهذه الأسعار ومعدلات الإيجار الحالية (ماعداء القلل) فإن الاستثمار في العقارات السكنية التي مازالت على المخطط سيؤمن عائدات ما بين ٨٪ إلى ١٢٪، ومن المحتمل أن تستقر أسعار العقارات السكنية (ماعداء العقارات التي تم تصنيفها سابقاً بأنها سيئة طبعاً)

الخلاصة

ولتلخيص تصورنا نود أن نوضح هنا بأن رؤيتنا وتصوراتنا تقترض بأن السوق لن يعاني من أية عمليات بيع هستيرية مفرطة حيث أنه من غير الممكن على الإطلاق التنبؤ بمثل هذه الحالة. ولكننا على جميع الأحوال نعتقد بأن مقومات السوق قوية بشكل كاف لتوفير الشعور بالأمان للمالكي ومستثمري العقارات. وحقيقةً فإننا نعتقد بأن سوق دبي لطالما كان الملاذ الآمن للمستثمرين من جميع أنحاء العالم في وقت الأزمات ونحن على ثقة تامة بأن دبي ستواصل لعب هذا الدور حالياً وفي المستقبل.

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

خطة الإنقاذ

قبل أن نمضي في تقديم مقترحاتنا لما نأمل أن يتحول إلى خطة لإنقاذ سوق دبي العقاري، نود أن نشير ونوضح بأن نجاح أية خطة يتطلب وجود أمرين ألا وهما:

١. تحتاج أية خطة دائماً إلى قائد ذو رؤية لكي يقوم بتطويرها بالشكل السليم والأهم من ذلك أن يقوم بتنفيذها.

٢. جميع أصحاب الشأن (الذين سنأتي على ذكرهم لاحقاً) في صناعة العقار سيكون لهم دور ومسؤولية كجزء من هذه الخطة، ونجاح هذه الخطة يتطلب التعاون المشترك من الجميع.

فيما يلي سنقدم قائمة بالإجراءات التي - في رأينا - يتوجب على كل من أصحاب الشأن القيام بها لضمان نجاح هذه الخطة:

مؤسسة التنظيم العقاري (RERA):

بينما اقتصرَت مهمة مؤسسة التنظيم العقاري في دبي بصفة عامة على تنظيم وتوثيق التعاملات العقارية، فإن رؤياها تمتد لتشمل تأمين أفضل بيئة للاستثمار العقاري. وبالانطلاق من هذه الرؤية فنحن نطالب المؤسسة بأن تأخذ دوراً قيادياً وأن تتعاون مع بقية المعنيين بالأمر لإيجاد وتطبيق خطة لإنقاذ صناعة العقار في دبي.

نحن على قناعة تامة بأنه على مؤسسة التنظيم العقاري أن تجري أبحاثاً وأن تنظم لجاناً من خبراء العقار والمختصين بهذا المجال ليحاولوا التوصل إلى خطة محكمة. ويمكن للمؤسسة أيضاً أن تستفيد من موقعها على أنها "القائد والممثل الجديد لمالكي العقارات" لتؤثر على الجهات الحكومية والمصرف المركزي والمنظمات المعنية الأخرى للمساهمة في تنفيذ هذه الخطة.

ونذكر هنا بعض المقترحات التي يمكن لمؤسسة التنظيم العقاري أن تقوم بها كجزء من الخطة:

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

١. إعطاء حوافز شراء لمشتري العقارات والمستثمرين الذين يتربحون على هامش السوق وذلك بالتنازل لمدة ثلاثة أشهر عن نسبة الـ ٢٪ التي تتقاضاها على شكل رسوم تحويل (على غرار بعض التشجيعات والحوافز الضريبية التي قدمتها السلطات في بعض دول الغرب). وطبعاً هذا العرض سيكون مؤقتاً ولمدة محدودة فقط.
٢. تأمين بعض المرونة والتنازل عن أية غرامات لتسمح للمطورين بتأخير البدء في إنشاء المشاريع التي تم إطلاقها مؤخراً (والتي لم يتم المباشرة في عمليات الإنشاء بها بعد) وعلى دائرة التسجيل أن تأخذ بعين الاعتبار بأنه في حال تم إجبار هؤلاء المطورين على البدء بأعمال الإنشاء الآن فإنهم سيعانون من مشاكل حقيقية في السيولة النقدية ومن مشاكل مالية نتيجة للنقص في الدفعات المقدمة وعدم إمكانية تمويل عمليات الإنشاء من البنوك.
٣. تشكيل لجان مناقشة دائمة النشاط وتنفيذ دور الخبراء للخروج بتدابير وتشجيعات لضمان استمرار السوق العقاري في دبي.
٤. قيادة حملة إعلامية عالمية (مدعومة بحوافز الاستثمار) لتثبيت وضع سوق دبي العقاري على أنه الملاذ الآمن للاستثمارات العالمية.

المصرف المركزي والبنوك العاملة في الدولة:

على الرغم من أن المصرف المركزي قد قام مسبقاً بتوفير الدعم المالي لدعم البنوك والاقتصاد بشكل عام إلا أنه لم يتخذ أية إجراءات مباشرة لدعم صناعة العقار مع العلم أنها تعتبر واحدة من المحركات الرئيسية التي تساهم في نمو الاقتصاد في دولة الإمارات العربية المتحدة. وحقيقة الأمر أن التدابير التي قام بها المصرف المركزي وبالتالي المصارف الأخرى كانت ضارة جداً بوضع السوق العقاري، وهذه التدابير وحدها تستطيع أن تلحق أضراراً وأخطاراً جسيمة بالسوق العقاري. حيث أن المصرف المركزي لم يخفض معدلات الفائدة في الوقت الذي قامت به المصارف في بلدان الغرب بتخفيض معدلات الفائدة فيها، وفي الوقت نفسه جعلت البنوك تمويل إنشاءات المشاريع وتمويل المشترين شبه مستحيل وذلك بزيادة معدلات الفائدة ورفع الدفعات الأولى للقروض إلى أكثر من ٣٥٪ وأخيراً بجعل الشروط لقبول طلبات القروض صعبة للغاية.

وبينما نحن لا نناقش إجراءات وتدابير إدارة المخاطر التي اتخذها المصرف المركزي والبنوك الأخرى، إلا أننا نعتقد بأنه يمكن لهم أن يلعبوا دوراً رئيسياً وحاسماً في خطة الإنقاذ وذلك باتباعهم موقفاً مرناً آخذين بعين الاعتبار فئات السوق بهدف تقديم تسهيلات مالية لصناعة العقار والمجال العقاري. وعلى سبيل المثال نقترح مايلي:

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

- ١ . يمكن للمصرف المركزي أن يتمسك بسياساته وأن يبقي معدلات الفائدة عالية ولكن وفي الوقت نفسه يجب على المصرف المركزي أن يخصص بعضاً من المخصصات النقدية لتقديم الدعم المباشر للقطاع العقاري للمحافظة على نشاط السوق وللحفاظ على المستثمرين (أو لإعادة استقطابهم) ، وعلى المصرف المركزي أن يناقش مع البنوك معايير وتدابير لتأمين المزيد من الدعم للمجال العقاري وبالطبع بدون أن يعرض أيّاً من البنوك لأي خطر مالي إضافي
- ٢ . بدلاً من اللجوء إلى الحل السهل وجعل القروض شبه مستحيلة للجميع في المجال العقاري، على البنوك أن تبذل مجهوداً إضافياً لتصنيف المطورين والمشاريع المعتمدة على المعايير الجديدة التي تأخذ بعين الاعتبار الآليات الجديدة للسوق. على سبيل المثال: إذا طلب أحدهم تمويلاً لشراء عقار من النوع الممتاز وسعر هذا العقار أقل من سعر السوق بـ ٣٠٪ فليس من المنطق أن تطلب منه البنوك أن يدفع ٢٥٪ من قيمة العقار كدفعة أولى كأى شخص آخر يقوم بشراء عقار تم إطلاقه حديثاً وسعره أعلى من سعر السوق ، ما نود قوله هو أن البنوك عليها أن تساهم في خطة الإنقاذ وذلك باتباع موقف فيه الكثير من «الانتقائية» بدلاً من تصعيب الأمور على الجميع دون تمييز.
- ٣ . نعتقد بأنه على البنوك أن تصب المزيد من الاهتمام والتركيز على المشتري النهائي وعلى المستثمرين على اعتبار أن هؤلاء المشتريين سيشكلون غالبية السوق وبالتالي وبشكل غير مباشر سيتم تمويل إنشاءات المشاريع والمساهمة في ضخ التدفق النقدي لهذه المشاريع.

المطورون الرئيسيون:

- ١ . مع الأخذ بعين الاعتبار الضغوطات المالية التي يتعرض لها المطورون فنحن نطالب المطورين الرئيسيين بأن يؤجلوا دفعات الأراضي المستحقة لمدة ستة أشهر في حال كان ذلك ممكناً.
- ٢ . إذا كانت العقود بين المطورين والمطورين الرئيسيين تقرض على المطورين أن يبدؤوا بالإنشاءات قبل تاريخ محدد - قريب - فنحن نقترح بأن يلغي المطورون الرئيسيون مثل هذه الشروط أو أن يقوموا بتأجيلها لمدة ستة أشهر.

المطورون:

في ضوء الوضع الاقتصادي والوضع الحالي للسوق سيواجه الكثير من المطورين مشاكل حقيقية بالنسبة للسيولة النقدية وسيتم تأخير كثير من المشاريع أو حتى إلغائها. وعلى الرغم من أن أموال المستثمرين تبقى محمية في حسابات الضمان للمشروع تبقى المشكلة في أن الكثير من العقارات قد تمت إعادة بيعها لعدة مرات مع تحقيق أرباح. ولذلك وفي حال إلغاء مشروع ما سيفقد الكثير من الزبائن الأرباح التي دفعوها مسبقاً وسيكون هناك الكثير من المطالبات القانونية في الساحة.

ولهذا السبب نفضل أن يتم تأجيل المشاريع وليس إلغاءها، وهاهي بعض المقترحات للمطورين:

١ . في حال أنهم لم يقوموا بإطلاق مشروع ما أو الإعلان عنه فعليهم ألا يطلقوه الآن بل عليهم التريث لعدة أشهر حتى يتمكنوا من رؤية أداء السوق. فما إن يتم الإعلان عن المشروع حتى تبدأ الالتزامات النقدية بالتراكم ويصبح الوضع المالي أكثر فأكثر تعقيداً. وعلى جميع الأحوال، فإن مبيعات المشاريع الحديثة التي مازالت على الخريطة بطيئة جداً ومن هنا يتوجب على المطورين أن يضخوا مبالغ نقدية لا يستهان بها للقيام ببناء المشروع (خاصة في ظل غياب تمويل الإنشاءات هذه الأيام).

٢ . في حال أنهم لم يبدؤوا بالإنشاء بعد فعليهم أن يتقدموا لطلب موافقة من دائرة الأراضي لتأجيل البدء بالإنشاء لمدة ٦ أشهر ومن ثم عليهم إعادة تقييم الوضع بعد ستة أشهر.

٣ . في حال كانوا قد انتهوا من بناء الأساسات (وعادة ما يقوم بها مقاول متخصص) ولكنهم لم يباشروا أعمال الإنشاء بعد فعليهم أن يؤجلوا البدء بالإنشاء لمدة ستة أشهر، بناء على موافقة من دائرة التسجيل، وبعد مرور الستة أشهر يقوموا بإعادة تقييم للوضع أيضاً.

٤ . وبالنسبة للمشاريع التي تم الإعلان عنها وبيعها، سيواجه المطورون الآن مشكلة تحصيل المبالغ من مشتري العقارات وذلك بسبب عدم ضعف الثقة بالسوق ونقص السيولة النقدية وتسهيلات التمويل. ولذلك نقترح بأن يقوموا تضامناً منهم مع المشتريين بتأجيل أية دفعات قادمة لمدة ستة أشهر وفي الوقت نفسه يقدموا تشجيعات (خصم ٥% مثلاً) على الدفعات المبكرة. وفي نفس الوقت يجب على المطورين أن يقوموا بتوفير ضمانات للمشتريين بعدم إلغاء المشروع مستقبلاً.

٥ . على المطورين أن يكونوا أكثر مرونة في تأجيل الدفعات القادمة (خصوصاً مع المستثمرين الذي اشتروا طوابق كاملة ومع المضاربين) وذلك لتفادي أي تخلف عن الدفعات الرئيسية لأن ذلك ممكن أن يؤدي إلى مشاكل جدية في التدفق النقدي للمشروع.

٦ . عند الإعلان عن أي مشروع في المستقبل، على المطورين أن يقوموا بتوفير ٣٠% على الأقل من تكلفة إنشاء المشروع نقداً وعليهم أن يكونوا أكثر إبداعاً فيما يتعلق بخطط الدفع والعروض الخاصة. وإضافة لما قلناه سابقاً مازلنا نقترح وبشدة بأن لا يتم الإعلان عن أي مشروع خلال الستة أشهر القادمة.

المضاربون:

١ . حان الوقت للمضاربين لكي يصبحوا مستثمرين على المدى المتوسط ويركزوا اهتمامهم على إدارة تدفقاتهم النقدية وعلى التخطيط للقيام بدفع أموال الدفعات القادمة.

تقرير سوق دبي العقاري

خطة الإنقاذ

٢. على المضاربين أن يتفاوضوا مع المطورين لتأجيل الدفعات القادمة وذلك للتخفيف من الضغط عليهم للبيع بأقل من سعر الكلفة لأنهم لو فعلوا ذلك فإنه سيلحق الضرر بالمستثمرين الآخرين في المشروع ويقلل من جاذبية المشروع والرغبة به بشكل عام.

المستثمرون والمشترون النهائيون:

يشكل المستثمرون والمشترون النهائيون أفضل أمل لسوق العقار في دبي حيث أن كل الاهتمام سينصب عليهم من الآن فصاعداً من أجل البدء بموجة جديدة من النشاط في السوق، أملاً بالمزيد من التمويل من البنوك. وسيكون هناك عدد لا يستهان به من الفرص الاستثمارية الجيدة متوفرة في السوق بما في ذلك بعض الوحدات المعروضة للبيع نقداً والتي مازالت على المخطط بنصف السعر تقريباً وكذلك بعض عمليات البيع اليائسة (في عقارات ممتازة) ولذا نقترح ما يلي للمستثمرين والمشتريين العاديين:

١. عليهم أن يستفيدوا من هذه الفرص ذات المخاطر القليلة والمردود العالي كطريقة لبعث النشاط في السوق.
٢. عليهم أن يتأكدوا تماماً أن تكون استثماراتهم في العقارات التي قمنا بتصنيفها على أنها «عقارات ممتازة».

في الختام نأمل أن يكون هذا التقرير ومحاولتنا المتواضعة للإسهام في خطة إنقاذ السوق العقاري بمثابة دافع لدائرة الأراضي والأملاك ومؤسسة التنظيم العقاري في دبي ولوسائل الإعلام لإجراء المزيد من المناقشات مع الخبراء المتخصصين بالعقار وإشراك الجهات المعنية للحصول على المزيد من المقترحات المدروسة والخروج بخطة متكاملة تعود بالفائدة على السوق العقاري بما فيه خير الجميع على المدى المباشر والبعيد.



طارق رمضان

رئيس مجلس الإدارة
ثراء القابضة

من الشخصيات البارزة في سوق العقارات وهو مؤسس ورئيس مجلس إدارة ريتشفييل، حضارة، دار الثراء، ريتش ويب، ريتش آرت وثراء كابيتال.

P.O.Box: 122727 - DUBAI, U.A.E
TEL: +971 4 228 2656 - FAX: +971 4 228 2654
E-MAIL: INFO@RICHVILLEPROPERTIES.COM
WWW.RICHVILLEPROPERTIES.COM

دبي - أبو ظبي - الشارقة - الدوحة - مسقط