



خطة الإنقاذ - سوق دبي العقاري

مقدمة:

إذا اعتبرنا حالة السوق العقاري في الوقت الحالي كالمصاب في حادث وهرع إلى المستشفى وهو ينزف، فبكل تأكيد ستكون الأولوية لدى الأطباء هي وقف النزيف أولاً ومن ثم البدء في عملية العلاج. لذلك وبينما تقوم السلطات والجهات المعنية بالتحضير والعمل على إيجاد حلول متكاملة وإستراتيجية للأزمة، فنحن أيضاً في هذه الأثناء بحاجة إلى بعض الحلول السريعة والمؤقتة لوقف نزيف الأسعار في بعض قطاعات السوق العقاري.

تحليل المشكلات:

1. مشترو العقار بمختلف أنواعهم من مستثمرين ومضاربين ومشترين نهائين قد يكون لديهم سيولة نقدية لدفع لغاية 20 - 25 % من قيمة العقار ولكن ليس لديهم القدرة على دفع أكثر من ذلك .
2. عروض التمويل المحدودة من البنوك وشركات التمويل للمستثمرين تحتوى على شروط صعبة تشمل نسبة فائدة أو أرباح عالية ونسبة إقراض منخفضة بالنسبة لقيمة العقار.
3. عدم توفير التمويل المطلوب للمطورين لإنشاء المشاريع.
4. هناك ضغوطات من المطورين الرئسيين على المطورين الفرعيين ومن المطورين بصفة عامة على المشترين والمستثمرين، لدفع الدفعات المستحقة على المشاريع مما أدى إلى حالة من الإرباك وسيؤدي إلى المزيد من عمليات " البيع الإضطراري " والتي قد تجر السوق إلى موجة من هبوط الأسعار وإذا استمرت هذه الضغوطات فقد تتحول نتيجة لإنتشار تأثيرها النفسي إلى حالة من الذعر، قد يكون لها آثار سيئة على السوق العقاري.

أهداف الخطة:

1. الكشف عن معظم الحلول الممكنة لتوفير التمويل للمشترين والمطورين العقاريين.
2. اقتراح بعض الوسائل والإجراءات التي يمكن من خلالها رفع وتخفيف ضغوطات الدفع على المستثمرين العقاريين حتى يستقر السوق أو يتوفر التمويل.
3. التوصل إلى مجموعة متكاملة من الحلول السريعة والفعالة لمعالجة خطر التأثير النفسي على السوق العقاري، وإيقاف نزيف الأسعار لحين التوصل إلى الحلول الشاملة والإستراتيجية.

عوامل نجاح الخطة:

- في رأينا فإن نجاح أية خطة لإنقاذ القطاع العقاري يعتمد على:-
1. وجود جهة قيادية ذات نفوذ تتولى إعداد الخطة، والأهم من ذلك أن تكون قادرة على تنفيذ هذه الخطة من خلال التنسيق مع كافة الأطراف المعنية والجهات المختصة.

ولقد أسعدنا كثيراً سماع خبر الإعلان عن تشكيل المجلس الإستشاري برئاسة سعادة محمد العبار وذلك لدراسة تأثير الأزمة على السوق في دبي وتقديم حلول سريعة لمعالجة آثار الأزمة ، ونحن متأكدون من أن المجلس سوف يقوم بتقديم التوصيات اللازمة والتي سوف تترجم إلى أفعال في القريب العاجل.

2. أن تتضافر جهود كافة الأطراف المعنية والجهات المختصة بحيث يقوم كل طرف بدور واضح ومتكامل مع الخطة الكاملة.

الخطة:

في الجزء التالي سوف نعرض ماهو في تصورنا بعض المقترحات والخطوات التي يمكن أن تقوم بها كل جهة من الجهات المعنية بالسوق العقاري في دبي كجزء من مساهمتها بإنجاح الخطة.

البنك المركزي والبنوك في دبي:-

نحن نتفهم ونقدر بأنه ليس هناك حل سحري للأزمة وللوضع الحالي للسوق العقاري، وأن السياسات المالية والقرارات المتعلقة بها هي مسألة معقدة ولها أبعاد دولية. ونحن أيضا نتفهم بأن الوصول إلى خطة إنقاذ إستراتيجية ومتكاملة على مستوى الحكومة والبنك المركزي تتطلب جهدا كبيرا وتحليلا دقيقا لمعطيات السوق وهذا بالطبع سوف يأخذ بعض الوقت ويحتاج إلى الكثير من الصبر.

لكن وإلى حين إكمال الخطط الإستراتيجية المتكاملة، فإن السوق يحتاج إلى بعض الحلول السريعة والفعالة لوقف النزيف وقيل فوات الأوان.

ونود الإشارة هنا أننا لسنا بصدد تقييم السياسات النقدية للحكومة أو البنك المركزي، ولكننا نعتقد بأن البنك المركزي لم يقدم الدعم المنتظر للقطاع العقاري حتى الآن، فعلى سبيل المثال : لم يخفض البنك المركزي أسعار الفائدة إلا مؤخرا، بينما قامت كافة الدول الغربية بتخفيضها عدة مرات منذ بداية الأزمة. كما قام البنك المركزي بالضغط على البنوك بتعديل نسب القروض إلى الودائع والتي كانت قد تجاوزت الحدود المسموح بها، وأخيرا فإن البنك المركزي قد أبقى نسبة إحتياطيات الودائع لديه عند 14% من إجمالي قيمة الودائع في الوقت الذي قامت العديد من الدول المجاورة بتخفيض هذه النسبة لغاية 5% وبالتالي وفرت مزيدا من السيولة للبنوك لإستخدامها في عمليات التمويل بما فيها الإقراض العقاري.

وبالنسبة للبنوك فقد جعلت عملية الحصول على تمويل سواء للمطورين أو المشترين العقاريين شبه مستحيلة عن طريق رفع نسب الفائدة (الأرباح) على القروض وتخفيض نسب الإقراض مقارنة بقيمة العقار وأخيرا جعل شروط قبول طلبات الحصول على التمويل صعبة للغاية.

ومرة أخرى نحن لا نشكك في إجراءات إدارة المخاطر التي إتخذها البنك المركزي وبالتالي البنوك، إلا أننا نعتقد أنهما يمكن أن يكون لهما دور فعال وأساسي في خطة الإنقاذ عن طريق إتباع أسلوب " إنتقائي " قائم على تصنيف وتجزئة الجهات التي تحتاج إلى تمويل والتعامل معها بطرق مختلفة عن بعضها البعض، وفيما يلي بعض إقتراحاتنا:-

1. نقتراح أن يقوم البنك المركزي بتخصيص جزء من مخصصات دعم السيولة في البنوك (120 مليار درهم) لدعم بعض القطاعات في السوق العقاري بصورة مباشرة وذلك لإعادة عمليات التداول في السوق العقاري وتحفيز المستثمرين على الإستثمار من جديد. هذه المخصصات يمكن أن تستخدم أيضا على شكل ضمانات لبعض القروض العقارية التي تقدمها البنوك.

2. يمكن للبنك المركزي أيضا أن يقوم بمناقشة البنوك بصفة دورية حول إتخاذ بعض الإجراءات المؤقتة والسريعة التي يمكن إتخاذها لدعم القطاع، وبالطبع دون أن تشكل أيه مخاطرة مالية على البنوك.

3. بدلا من جعل عملية الإقراض صعبة على الجميع في القطاع العقاري فعلى البنوك القيام بمجهود إضافي لتصنيف وتجزئة المطورين والمشاريع العقارية بناء على المعطيات الجديدة في السوق. مانحاول قوله أن البنوك يمكن أن تساهم في خطة الإنقاذ عن طريق اتباع أسلوب " إنتقائي " في تقديم القروض بدلا من منعها على الجميع.

4. نحن نقتراح أن تقوم البنوك بالتركيز على إقراض المشترين النهائيين أو المستثمرين " المؤهلين " حيث أن هؤلاء سوف يشكلون النسبة الأكبر في السوق العقاري في دبي وسوف يكون تمويلهم طريقة غير مباشرة لتمويل المشاريع العقارية الجيدة.

5. بدعم من البنك المركزي، نقترح أن تقوم البنوك بتقديم حوافز وتسهيلات للمشتريين النهائيين الراغبين في شراء " منزل واحد " للسكن وليس للاستثمار أو المضاربة.
6. كما نقترح على البنوك – إذا أمكن – أن تقوم بإعادة جدولة دفعات القروض العقارية سواء للمطورين أو للمشتريين والذين تأثروا بالأزمة المالية وتبعاتها.

المجلس الإستشاري الجديد:-

بلاشك بأن المجلس الإستشاري الذي تم الإعلان عن تشكيله مؤخرا قادر على قلب صورة السوق العقاري إلى الأفضل من خلال حزمة من الإجراءات التي سوف تحقق الإستقرار في السوق.

وفيما يلي بعض الإقتراحات للمجلس:-

1. أخذ دور القيادة وتجميع كافة الأطراف المعنية للعمل والتضامن لمصلحة السوق العقاري في دبي.
2. إستكشاف بعض " الحلول السريعة " لتحقيق نوع من الإستقرار في السوق إلى حين إكمال الحلول الجذرية أو الإستراتيجية.
3. توفير الشفافية والتواصل مع الجهات المهتمة حول الوضع الفعلي للسوق مع التركيز على نشر خطط المجلس أولا بأول كنوع من أنواع إعادة الثقة للسوق والجهات المعنية.
4. بمجرد الإنتهاء من وضع خطة متكاملة لمعالجة آثار الأزمة ، القيام بحملة إعلامية محلية وعالمية تؤكد مرة أخرى أن دبي هي أفضل وجهة آمنة للإستثمار خصوصا في القطاع العقاري.
5. الضغط على الحكومة الاتحادية والبنك المركزي من خلال أعضاء المجلس لتوفير دعم أكبر ومباشر للسوق العقاري، هذا قد يتضمن توجيه الصناديق السيادية لتوجيه سيولتها إلى البنوك المحلية أو للإستثمار في القطاع العقاري بدلا من إستثمارها في الخارج.
6. على الرغم من أن الشركات العقارية الحكومية وشبه الحكومية تستحوذ على حوالي 70% من إجمالي السوق العقاري، فمن الضروري أن يأخذ المجلس بإعتباره المطورين الغير حكوميين وعملانهم عند وضع الحلول الإستراتيجية.
7. بما أن البنوك وشركات التمويل قد تجاوزت الحدود المسموح بها للإقراض؛ فنحن نقترح اتخاذ إجراءات لتسهيل عملية تأسيس وتنظيم المزيد من "الشركات المؤقتة" أو ما يسمى "بالشركات ذات الغرض المحدود" (Special Purpose Companies) والتي يمكن أن تتحرك بسرعة لتوفير السيولة لعمليات التمويل. وهذه قد تكون على شكل شركات تمويل مؤقتة تدمج مع الشركات الكبيرة في فترة لاحقة أو أن تؤسس على شكل محافظ أو صكوك.
8. اقتراح آخر مرتبط بالاقتراح السابق وهو دعوة بعض البنوك وشركات التمويل الإقليمية والعالمية إلى توسيع نشاطها في دبي أو فتح أفرع لها هنا. وعلى الرغم من تعقيد وصعوبة هذا الاقتراح، فلا مانع من استكشافه ودراسته.
9. نقترح أيضا باتخاذ إجراءات للسماح بإنشاء أو دخول مفهوم الريتز (Real Estate Investment Trusts) والتي تعتبر آليات للاستثمار العقاري طويل الأمد والتي قد توفر طلب جيد على العقارات المكتملة في دبي. ويمكن أيضا توفير بعض التسهيلات لشركات الريتز العالمية للاستثمار في دبي.
10. أحد المحركات الرئيسية للسوق العقاري في دبي كان توفير تأشيرة للإقامة بصورة أو بأخرى لكل من يشتري عقار في دبي، ونحن نقترح إعادة التفكير في هذا الموضوع كأحد الحلول الممكنة لإعادة النشاط للسوق العقاري.

مؤسسة التنظيم العقاري (RERA)

على الرغم من أن مهمة مؤسسة التنظيم العقاري تتركز حول تنظيم وتوثيق التعاملات العقارية في دبي، إلا أن رؤيتها هي توفير أفضل بيئة للاستثمار للمستثمرين. وبناء على هذه الرؤية فنحن نطمح أن يكون لمؤسسة التنظيم

العقاري دورا أكثر فاعلية، وأن تعمل مع كافة الجهات المعنية للمساهمة في تحقيق الاستقرار في السوق العقاري. ومع تعيين السيد مروان بن غليطة رئيس مؤسسة التنظيم العقاري كأحد أعضاء المجلس الاستشاري فنحن مطمئنون بأن القطاع العقاري سوف يكون ممثلا خير تمثيل في المجلس.

فيمايلي بعض اقتراحاتنا للدور الذي يمكن لمؤسسة التنظيم العقاري أن تلعبه:

- 1- مراقبة ومعالجة أية ممارسات غير احترافية أو غير مناسبة -بصفة علنية- من قبل أي من الأطراف المعنية ، وخصوصا فيما يتعلق بمصالح المستثمرين العقاريين. وبمعنى آخر لعب دور المتحدث الرئيسي أو الرسمي لمعالجة أية ممارسات قد تضر بالقطاع العقاري حتى وإن كانت غير خاضعة لقوانين المؤسسة.
- 2- تقديم حوافز للمستثمرين المترددين على غرار الحوافز الضريبية التي قدمتها الحكومات في الغرب وذلك عن طريق إلغاء رسوم التحويل (2%) كعرض خاص لمدة محددة (6 أشهر مثلا).
- 3- إبداء بعض المرونة وإلغاء أية جزاءات أو عقوبات على المطورين الراغبين في تأخير عملية البدء في إنشاء المشاريع (التي لم تبدأ بعد) والتي تم طرحها مؤخرا، حيث أنه يجب الأخذ في الاعتبار أنه لو تم "إجبار" هؤلاء المطورين بحسب القوانين الحالية- فإن هؤلاء المطورين سوف يواجهون مشاكل تدفق نقدي ومشاكل مالية كبيرة نظرا لصعوبة تحصيل الدفعات من المشترين وغياب التمويل من البنوك.
- 4- إنشاء حلقات نقاش مع الخبراء العقاريين والجهات المعنية بصفة مستمرة وذلك بهدف تكوين أفكار وحوافز لتحقيق الاستقرار ومن ثم النمو للقطاع العقاري في دبي.
- 5- مواجهة تأثير الإشاعات وخاصة فيما يتعلق بحالة السوق وأسعار العقارات عن طريق إنشاء مؤشر عقاري "رسمي" لكل منطقة في دبي ، هذا المؤشر يجب أن يأخذ في الاعتبار تصنيف العقارات (ممتازة، جيدة، سيئة) وفي نفس الوقت يلغي تأثير بعض "الصفقات الاضطرارية" على متوسط الأسعار في كل منطقة. كخطوة أولى، فنحن نقترح توحيد "تعريف" أسعار العقارات حيث أنه حاليا هناك العديد من التعريفات المتضاربة مثل السعر الصافي والسعر الإجمالي والسعر الإجمالي الشامل والسعر الإجمالي السوبر.
- 6- بالإضافة إلى وجود حسابات الضمان وتحسبا لوقوع بعض المشاريع في مشاكل مالية وإعلان إفلاسها فنحن نقترح أن تبدأ هيئة التنظيم العقاري بتوفير آليات لتحويل المشاريع المتضررة أو المفلسة إلى "شركات مؤقتة" وتحضير قائمة بأسماء الشركات الاستشارية المتخصصة في هذا المجال. هذه الترتيبات تعطي بعض التطمينات للمستثمرين في هذه المشاريع بأن حقوقهم محفوظة. ولا نرى مانعا من تحويل أية مشروع يواجه مشاكل مالية أو خلافات كبيرة بين المطور و المستثمرين إلى شركة ذات مسؤولية محدودة يمتلك المستثمرين فيها أسهم بدلا من العقارات كما يمتلك المطور أسهم مقابل قيمة الأرض ويحصل المطور أيضا على نسبة أو أتعاب مقابل إدارة عملية التطوير. وطبعا هذه الهيكلية تتيح دخول مستثمرين جدد إلى المشروع حتى وإن كان المشروع قد بيع بالكامل.
- 7- عدم إستثناء المضاربين من الحلول، لقد أسعدنا سماع التصريحات حول نية حكومة دبي ممثلة بدائرة الأراضي والأملاك مساعدة متعثرني العقارات عن طريق التوسط بينهم وبين المطورين لتأجيل أو إعادة جدولة الدفعات ونحن إذ نرحب بهذه التصريحات فإننا نقترح عدم إستثناء المضاربين من المساعدة حيث أنهم في الواقع يمثلون أكثر من 50% من المشترين في المشاريع خاصة المشاريع التي تم إطلاقها حديثا، ونحن نعتبر أن أية حلول تستثنني المضاربين سوف تكون غير مجدية حيث أن تعثر المضاربين سوف يؤدي إلى تعثر وعدم إكمال عدد كبير من المشاريع العقارية في دبي.

كما أشرنا في بداية التقرير فإن أي خطط أو حلول لإنقاذ السوق العقاري يجب أن تكون حلول متكاملة لا تستثنني أحد وتقوم على أساس تضامن كافة الجهات . وفيما يلي حلول نعتقد أنها منصفة للمضاربين والمطورين تزيد من فرص إكمال المشاريع، وأحد هذه الحلول تقوم على أساس أن غالبية المضاربين يشتركون طوابق أو عدة وحدات في نفس المشروع، وعليه فإنه من مصلحة المطور والمشروع والمستثمرين الآخرين والمضاربين أن يسمح لهؤلاء المضاربين بدمج الدفعات التي قامو بدفعها على كل وحدتين في وحدة واحدة وإعادة الأخرى إلى المطور وبالتالي يتحول المضارب إلى فئة "المستثمرين الجادين" حيث أن دفعته المقدمة الآن أصبحت ضعف الدفعة الأصلية وفي نفس الوقت تقلصت التزاماته

إلى النصف. هذا بالطبع سوف يكون حافزا أكبر للمضارب الذي تحول إلى مستثمر بأن يكمل الدفعات أو حتى أن يمول ماتبقى من قيمة العقار عندما يتوفر التمويل.

الجدول التالي يحتوي على مقارنة بين نتائج إستثناء وعدم إستثناء المضاربين من الحلول:-

إستثناء	عدم إستثناء
1. جميع وحدات المضارب سوف تعود للمطور (مع صعوبة بيعها حاليا).	1. نصف وحدات المضارب سوف تعود للمطور ويحتفظ المضارب بالنصف الآخر.
2. سيخسر المضارب كل إستثماره.	2. يحافظ المضارب على رأسماله .
3. يتوقف المضارب عن دفع أية دفعات للمطور.	3. يستمر المضارب بالدفع .
4. تصبح إمكانية إستمرار المشروع أكثر صعوبة.	4. تزيد إمكانية إستمرار المشروع .

المطورين الرئيسيين:

- 1- نظرا للضغوطات المالية الكبيرة على المطورين، فنحن نطالب المطورين الرئيسيين (إن أمكن) بتأجيل دفعات الأراضي المستحقة على المطورين الثانويين لمدة من 6-12 شهرا.
- 2- إذا كانت العقود ما بين المطورين الرئيسيين والمطورين الثانويين تفرض على المطور الثانوي البدء في عملية الإنشاء خلال فترة محددة (قريبة)، فنحن نقترح أن يقوم المطورون الرئيسيون بتمديد هذه الفترة من 6 إلى 12 شهرا.
- 3- نقترح أيضا إعادة جدولة أية مشاريع رئيسية أو مراحل من مشاريع لم يتم إطلاقها بعد.
- 4- المطورون الرئيسيون يجب أن يكون لهم أيضا دور رقابي على المطورين الثانويين وأن يقوموا بإخطار مؤسسة التنظيم العقاري في حال وجود أية مخالفات وذلك كوسيلة لحماية المستثمرين العقاريين.

المطورين الثانويين:

في ظل ظروف السوق الحالية والأزمة المالية العالمية، سوف يواجه الكثير من المطورين مشاكل في التدفق النقدي، مما سيؤدي في النهاية إلى تأخير عدد كبير من المشاريع وإلغاء البعض الآخر. وعلى الرغم من أن أموال المستثمرين محفوظة في حسابات الضمان إلا أن المشكلة الأكبر تكمن في أن الكثير من العقارات قد تم إعادة بيعها عدة مرات بنسبة ربح. وعليه فإذا تم إلغاء أي مشروع فسوف يخسر هؤلاء المستثمرون أرباحهم التي دفعوها مما قد يؤدي إلى العديد من المطالبات القانونية لاستعادة أرباحهم. وعليه فنحن نفضل أن يتم تأجيل البدء في إنشاء المشاريع عوضا عن إلغائها.

ومن الضروري أيضا أن يتفهم المطورون أن عملائهم لم تكن لديهم النية ولا القدرة على دفع أكثر من 20% من قيمة العقارات التي اشتروها بل كانت نيتهم تمويل المبلغ المتبقي أو إعادة بيع هذه العقارات. وعليه فإذا أصر المطورون بأن يقوم عملاؤهم بالاستمرار في دفع الدفعات المستحقة فسيكون هناك عدد كبير من المتخلفين عن الدفعات وسيؤثر هذا بالتالي على التدفق النقدي للمشروع وسيؤدي بالتالي إلى تأخير تسليم المشروع في جميع الأحوال.

فيما يلي مقترحاتنا للمطورين:

- 1- يجب أن تكون الأولوية الكبرى لدى المطورين هي العمل على توفير تمويل لعملائهم مع جهة أو عدة جهات تمويلية وبشروط مناسبة طبعاً، نحن نتفهم أن هذه العملية صعبة جدا في هذه المرحلة، ولكن في

- النهاية سوف يحصل المطورون المتميزون قبل غيرهم على هذه التسهيلات لعملائهم بمجرد أن يتحسن وضع السيولة في النظام المالي.
- 2- الأولوية الثانية هي أن يقوم المطورون بتوفير تلميحات بأن أموال المستثمرين بخير وأنه هناك ترتيبات لضمان اكتمال المشروع.
- 3- من الضروري أيضا أن يقوم المطورون بالاستماع إلى آراء ومشاكل مستثمريهم ومحاولة الوصول إلى حلول مشتركة بدلا من فرض القرارات والتهديدات على المستثمرين أو إلحاق أضرار غير لازمة عليهم.
- 4- بالنسبة للمشاريع التي لم يتم إطلاقها فنحن نقترح أن يتم تأجيل الإطلاق حتى يتحسن السوق، و يجب الأخذ بعين الاعتبار بأنه بمجرد أن يتم إطلاق المشروع فإن التزامات التدفق النقدي تبدأ أيضا ويزداد الوضع المالي تعقيدا. وفي جميع الأحوال فإن مبيعات المشاريع التي تم إطلاقها حديثا بطيئة جدا، وسوف يحتاج المطورون إلى توفير ضخ نقدي عالي لضمان اكتمال المشروع (خصوصا في غياب التمويل لعمليات البناء والإنشاء).
- 5- بالنسبة للمشاريع التي لم يتم البدء فيها بعملية الإنشاء حتى الآن فنحن نقترح تأجيل البدء في عملية الإنشاء ما بين 6 - 12 شهرا بعد الحصول على موافقة مؤسسة التنظيم العقاري على ذلك.
- 6- بالنسبة للمشاريع التي اكتملت فيها أعمال الأساسات (والتي يتم عملها عادة من قبل مقاول متخصص) ولكن لم يتم البدء في بناء المشروع من قبل المقاول الرئيسي فنحن نقترح تأجيل البدء في إنشاء المشروع ما بين 6- 12 شهرا بعد الحصول على موافقة مؤسسة التنظيم العقاري.
- 7- بالنسبة للمشاريع التي تم إطلاقها وبدأت أعمال الإنشاء فيها، فسوف يواجه المطورون الآن مشاكل في عملية التحصيل من المشترين نظرا لأوضاع السوق وعدم وجود النقد أو التسهيلات الائتمانية. وعليه نرى أن يقوم هؤلاء المطورون بتقديم حوافز للدفع المبكر (أو حسب الموعد المحدد للمشترين). مرة أخرى يجب على المطورين التركيز قدر الإمكان على توفير جهات تمويلية لعملائها.
- 8- يجب على المطورين أن يكونوا أكثر مرونة في تأجيل أو إعادة جدولة دفعات المستثمرين الذين اشترى عدة وحدات أو طوابق لتجنب تأثير تخلفهم عن الدفع على جدوى المشروع وإمكانية اكتماله. إذا كان ما سبق غير ممكن فننصح أن يقوم المطورون بالسماح لهؤلاء المستثمرين بدمج دفعاتهم على وحدتين مثلا في وحدة واحدة وإعادة الوحدة الأخرى إلى المطور الذي يمكن بدوره أن يقوم بإعادة بيعها أو إبقائها بهدف تأجيلها عند اكتمال المشروع.
- 9- تحسبا لعملية تخلف العملاء عن الدفع، فعلى المطورين أن يستمروا بمحاولة الحصول على تمويل لعمليات الإنشاء مما سيمكنهم من إبقاء أجزاء من مشاريعهم بهدف تأجيلها في المستقبل.
- 10- عند إطلاق أية مشاريع جديدة في المستقبل فيجب على المطورين ضخ مبالغ نقدية لا تقل عن 30% من تكلفة المشروع وأن يوفرأ شروط دفع وحوافز ترويجية جيدة لزيادة فرص نجاح واكمال هذه المشاريع. وفي جميع الأحوال، وكما ذكرنا سابقا فنحن لا ننصح بإطلاق أية مشاريع جديدة إلى حين اتضاح الرؤية واستقرار السوق.

المضاربون:

- 1- لقد حان الوقت للمضاربين أن يتوجهوا إلى الاستثمار متوسط الأمد ، وأن يركزوا جهودهم لإدارة عملية التدفق النقدي لديهم وتأمين الدفعات المستحقة عليهم أو التي اقترت موعدا استحقاقها.
- 2- من الضروري أن يحافظ المضاربون على هدوئهم وألا يصابوا بالذعر نتيجة مطالبية المطورين لهم بالدفع. يجب على المضاربين أن يتفاوضوا مع المطورين لإعادة جدولة دفعاتهم ومحاولة دمج دفعات كل عقارين من مطور واحد في دفعة عقار واحد وإعادة الأخر للمطور. إن قيام المضاربين بعمليات "بيع اضطراري" عن طريق البيع تحت التكلفة يمكن أن يتسبب بالضرر للمشروع والمستثمرين الآخرين وللمطورين أيضا ، وعلى المطورين أن يدركوا هذا أيضا.

المستثمرون والمشترون النهائيون:

المستثمرون والمشترون النهائيون هم الأمل الأكبر لمستقبل السوق العقاري خصوصا بعد انسحاب المضاربين. وسوف يتم تسليط الاهتمام الكامل عليهم لإعادة عملية التداول العقاري وإعادة النشاط إلى السوق ونتمنى أن يصاحب

حركتهم أيضا عودة لنشاط التمويل العقاري. سوف تكون هناك العديد من الفرص العقارية المغربية للشراء في السوق وتشمل بعض العقارات التي تم بيعها في السابق نقدا (ولكن بنصف السعر) وطبعا بعض حالات البيع الاضطراري.

وبالنسبة للمستثمرين والمشتريين النهائيين فنحن نقترح ما يلي:

- 1- نشجع المستثمرين أن يستغلوا الفرص المغربية والمتاحة في السوق والتي تعتبر فرص قليلة المخاطرة وعالية الربح، وهم بذلك يساهمون في عودة الحركة إلى القطاع العقاري.
- 2- يجب عليهم أيضا أن يحرصوا على شراء العقارات الممتازة والتي تتمتع بالجودة والسعر المناسب والموقع الممتاز.

معلومات للمحررين

مجموعة ثراء القابضة

وهي مجموعة شركات واعدة ومقرها دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد قامت ثراء القابضة بالتركيز على جوانب القوة لديها لتساهم بشكل ملموس في أهدافها المتعلقة بتكوين الثروات وإدارتها والإستثمار بها. ولثراء القابضة حضور قوي في قطاعات العقارات وإدارة الأصول والتسويق والإعلان وتطوير حلول الإنترنت والإستشارات المالية الشرعية وتضم شركات رائدة مثل حضارة، مدينة الثراء، منهاج، دار الثراء، ريتش آرت، ريتش ويب. تؤمن ثراء القابضة بأهمية تحديد فرص السوق قبل وقت كاف من أجل تطوير شركات قادرة على الإستمرار تعمل كشركات مستقلة يتولى إدارتها أفضل الخبراء. وقد قامت ثراء القابضة بتكوين شراكات مع مؤسسات رائدة محلية وعالمية لتعزيز تبادل الأفكار وتقنية المعلومات بهدف رفع مستوى أداء الأعمال إلى أعلى المستويات.

السيد طارق رمضان

يعتبر السيد طارق رمضان شخصية رائدة في قطاع المال والأعمال ، فهو مؤسس ورئيس مجلس إدارة ثراء القابضة ، التي تضم العديد من الشركات الواعدة مثل : حضارة، ريتشفييل ، دار الثراء ، ريتش آرت ، ريتش ويب ، ومنهاج للاستشارات المالية الشرعية . يتمتع السيد رمضان بخبرة عملية واسعة حيث شغل منصب المدير العام لمجموعة بنيان العالمية للاستثمار، وهي مجموعة تطوير عقاري رائدة في الشرق الأوسط ، وشغل منصب المدير العام لمجموعة الأحمد التجارية في دولة قطر والتي تتضمن أسماء رائدة مثل بينتلي ولامبورجيني ، وإدارة الثروات في بنك سي أي بي سي وهو أحد البنوك الرائدة في كندا ، حيث أشرف على محافظ استثمارية متنوعة بقيمة 10 مليار دولار أمريكي . حصل السيد رمضان على درجة البكالوريوس في التسويق من جامعة الكويت ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة ويلفريد لوريير في كندا ، وهو حائز أيضا على شهادة عليا في إدارة الأسماء التجارية وتحليل السوق من جامعة يورك الكندية .