

عن إنعاش سوق الإنشاءات والعقارات

الآن نعم الآن

قبل أن يظهر فيروس كورونا بمدة طويلة قد تزيد عن الثلاث سنوات، والسوق - في العالم كله - أصابه نوع من الخلل، ولن أدخل في حسابات وأرقام واحصائيات وبيانات لم تساعد العالم على الوصول إلى معلومة صحيحة ومؤكدة.... وكم من التحليلات ووضع أسباب للمشاكل، وحلول ثم حلول.... لم تجدي شيئا، ثم ظهر كورونا ليستند عليه هؤلاء العلماء في تبرير فشلهم، ولأن هناك خلط كبير بين القراءات المالية المرتجفة دائما، والقرارات الاقتصادية المندفعة كثيرا..... ضاع السوق وضاع معه الناس والوظائف، ومهما حاول الكثيرون من قادة العالم لقراءة الدراسات والاستشارات وأخذ الأمور بمنتهى الحرص والحذر.... فإني أقولها لهم.... عليكم تغيير مستشاريكم الاقتصاديون والماليون لأنهم لم يستطيعوا إدارة الأمور كما ينبغي وأوصلوا الحال إلى ما هو عليه.

ومن يقول أن ليس بالإمكان أفضل مما كان...مخطيء .

فبالإمكان أفضل ... وأفضل مما كان ولكن عليكم أن تتخذوا من صغيري المستثمرين شراكة حقيقة وليست صورية ... كما أن الظلم الواقع على بعض الكفاءات نتيجة تعميم العيوب والتصرفات السلبية على فئات مهما كان تصنيفها، والفرضيات الغير منطقية تسبب ضياعا لفرص كثيرة، والاستسلام للتهديدات دون أخذ طرق التوعية ثم التوعية ثم النصيحة قبل البدء في العقاب... لاشك سيؤدي إلى مزيد من الفشل.

هذه المقدمة لابد منها لنعلم أن الحال لا يمكن أن يتم إصلاحه عن طريق مواد إعلامية ودعايات بها كثير من المبالغات، وعملية التلميع في مجالي الإنشاءات والعقارات دون القيام بخطوات إيجابية حقيقية لن تحقق أي علاج فاعل.... لأن الحقيقة تظهر دائما بأسرع مما يعتقد البعض ومهما حاول الكثير التعطيم عليها.

إعادة الحياة لسوق الإنشاءات:

نعم سوق الإنشاءات وليس العقارات ... فالقيادة في الفترة السابقة التي حدث فيها أكثر من هزة للسوقين كان سوق العقارات هو المتحكم في الأمور، وقد تسبب سوق العقارات في اسقاط سوق الإنشاءات وسقط معه، ولن يعود سوق العقارات للإنعاش إلا بإستفاقة حقيقة لسوق الإنشاءات، ولكن هذه المرة ستكون الإستفاقة دون الإعتماد على حسابات السوق العقاري، ولكن إنعاش سوق الإنشاءات لإستقرار بقية الأسواق،

[Type here]

وإلا سيكون السوق العقاري مقصورا على العقارات الموجودة بالفعل مع نسبة بسيطة جدا من العقارات الجديدة، وسيشوبه مرحلة من الصراعات الشديدة ثم ركود كبير، وسيفقد جزئية مهمة وهي البيع العقاري ويقتصر تعاملاته على الإيجار، والحل هو فصل السوق العقاري عن سوق الإنشاءات وذلك بعدم إقحام السوق العقاري لسوق الإنشاءات تحت مسمى المطور العقاري، والذي يقوم بعملية بناء لوحدات سكنية بأعداد هائلة دون دراسة للسوق، مع البيع على الخارطة الذي يستغله الكثيرون بشكل سيء يصل لمرحلة الغش التجاري، والدخول في رهن عقاري مع البنوك، والتشجيع الوهمي للمشتريين الذي يسارع معظمهم لأخذ قروض شخصية، وتكتب عقود من عشرات الصفحات بخط صغير بها شروط مجحفة للمشتري، ولا توضع أية مسؤوليات على المطور العقاري حتى لو تأخر سنوات طويلة، فتكون المصيبة... وهي سقوط السوق العقاري... ويأخذ معه سوق الإنشاءات بمن فيه لفقدان الثقة في المطور العقاري الذي يتأخر في دفع مستحقات الجهات الإنشائية من اداري المشاريع والاستشاريين و المقاولين والموردين.

وبنظرة إلى السوق العقاري القديم بمعظم الدول فإنه كان يعتمد كليا على العمولة، وهذا هو الأسلوب الناجح حيث تكون الشراكة حقيقة ومرنة بين المالك ومديره العقاري، ونجاحهما مشترك ومتوقف على إرضاء العميل ألا وهو المستأجر أو المشتري، وكلما زادت الثقة في هذه النوعية استقر السوق العقاري، وهو أمر يحتاج لإخراج نوعية من الغشاشين والكاذبين الذين لا يحترمون المهنة، ويعتبرون العمولة أهم من تقديم خدمة وساطة محترمة لكل من المالك والمستأجر، أو البائع والمشتري، وللأسف عدد الوسطاء الخارجيين - الدخلاء على مهنة العقارات التي لها احترامها - أو لنقل الفرعيين كبير جدا، ويتم استقطابهم من شركات العقارات أنفسهم حتى يصل الأمر بأن التفاوض يكون مع حراس البنايات، وهو أمر يفقد المهنة احترافيتها علاوة على الثقة بها واحترامها.

ولكن ظهر نوع آخر من التعامل العقاري هو الذي أضر بالنشاط العقاري ومن ثم الإنشائي، وهو أن تستأجر الشركة العقارية من المالك العقار كاملا لمدة معينة قد تصل لخمس سنوات ثم تعيد الشركة تأجير العقار للمستخدم الحقيقي، وقد يكون العقار شقة أو بناية أو....خلافه، فهو هنا أصبح مالكا للعقار من الباطن، ولن يتهاون مع المستأجر المتعثر كونه مطالبا أيضا بتسديد أقساطه، ولا يبذل أي مجهود للتفاوض مع المالك لصالح المستأجر طبقا لظروف السوق أو الحالات الخاصة للمستأجرين، حيث يكون أيضا ليس لديه النية للتسامح والمساس بالربح الوفير الخاص به، مما يجعل الفجوة التي بين المالك الحقيقي والمستأجر الحقيقي أو المشتري تزيد دائما طبقا للشروط الخاصة بتعاقد شركة العقارات مع المالك، ولا يقوم بإعطاء تسهيلات للمستأجر ولا يطالب بمثل هذه التسهيلات من المالك.

[Type here]

ولأن شركات العقارات هي جزء لا يتجزأ من المنظومة فعلى العاملين بها إظهار حلول ابداعية مرنة، ووضع مثل هذه الحلول في العقود مع الملاك ، لأن الجميع بدأ يخسر بتداعي سوق الإنشاءات الذي يعتبر في جميع الدول سوقا كبيرا للعمالة الماهرة والمتخصصة والعادية ، وسبب رئيسي يزيد من حركة البلاد جميعها، ونشاط هذا القطاع من إدارة وتصميم وإنشاء وصيانة هو أساس لأنشطة كثيرة لأننا نتعامل مع عاملين بالمجال وأسره م أى تعليم وصحة وغذاء وملبس وترفيه و.....الخ.

كيفية النهوض بسوق الإنشاءات:

1- **نظرية 1 :** دائما ردي على من يتردد أو يتراجع عن البناء والتعمير يكون بجملة واحدة وهي نظرية " من يعمر في بلده لا يخاف ...ومن يهدم عليه أن يقلق ويتراجع " هذه الجملة وإن كانت لن تلقى ترحيبا من علماء المال والإقتصاد ، إلا أنها نظرية يمكن تطبيقها ببعض الشروط ...وليصح كل من يبني في عقله وقلبه وحساباته أمران في منتهي الأهمية ، احدهما ديني لمن يتوكل على الله لأننا خلقنا لعمارة الأرض، والآخر منطقي وعقلاني لمن يريد أن يعقلها ثم يتوكل على الله، وهو أن من يبني عليه أن يتوقع الفائدة من البناء عاجلا أو آجلا ...فعندما ينتعش السوق سيستفيد كثيرا... استفادة ستعوضه عن أيام تعثر السوقوفي أوقات التعثر عليه أن يبني ليكون جاهزا ومستعدا عند تحرك السوق للأمام. وسأقص عليكم قصة حدثت معي بالفعل لمشروعين متماثلين تقريبا لشقيقتين ، أحدهما قام بالمناقصة قبل أن تبدأ الانتعاشة الكبيرة في 2006 ، فتم ترسيته على مقاول ب60 مليون تقريبا ، بينما شقيقه تأخر قليلا فتم ترسيته عندما دخل السوق في طفرة كبيرة بمبلغ 80 مليون تقريبا ، ولفس شركة المقاولات.....وكان التنفيذ للمشروع الاول في وقت الانتعاشة الكبيرة فزادت الأسعار كثيرا مما عرض المقاول لخسارة كبيرة ، ولكن أثناء تنفيذ المشروع الثاني ...دخلت الأزمة المالية العالمية بسبب الرهن العقاري والقروض وغيرها ، فتم تنفيذ المبنى الثاني بأسعار مخفضة فعوض خسارته بالمشروع الأول.....هكذا تدار الأمور، لا علاقة بالبناء والإنشاء بحسابات السوق ، لأن السوق له كلمته بحكمة من الله سبحانه، وفكرة أن ننتظر حركة السوق العقاري لنبني ونعمر فكرة خاطئة ، فعمر البناء ما بين 30 و40 سنة تزيد بعد استخدامه ، والتفكير الأنبي لا يعتبر مربحا لأن السوق يتقلب أكثر من مرة خلال هذه السنوات ، والإستثمار العقاري لا يخسر أبدا على المدى الطويل.

أكررها " من يعمر في بلده عليه ألا يخاف ...ومن يهدم عليه أن يقلق ويتراجع " والشروط التي يمكن أن تجعل من المشارك ...سوف أسردها لاحقا في نهاية المقالة.

[Type here]

2- **النظرية الثانية:** " اذا استفاد كل المشاركين من دولة وملاك ومطور عقاري و شركات عقارية وشركات ادارة مشاريع وشركات مقاولات وما معها من مقاولي الباطن والموردين ومعهم وهو الأهم...المستخدم الأخير كان المشروع ناجحا وحلالا... دون الدخول في أية تفاصيل وفتاوى وخلافه....وإذا كسبت مجموعة مما سبقت على حساب البعض....فالمشروع سيفشل عاجلا أو آجلا وسيسقط النشاط كله اذا نفشى فيه هذا النوع من الظلم والإستغلال، واذا فشل نشاط أو تعثر فعلينا البحث في الطرف المظلوم أو الخاسر ورفع الظلم عنه فوراً ، وتعويضه عن خسارته قدر الإمكان"

وهناك أمثلة كثيرة لعثرات حدثت لدول وشركات وأفراد نتيجة عدم دراسة السوق بشكل جيد ، بل أن هناك شركات فشلت لظلمها بعض العاملين البسطاء ، والسبب هو التفكير الفردي والمصلحة الشخصية التي أصبحت تعلق على المصلحة العامة، وعدم الأخذ في الاعتبار الجانب النفسي الذي إذا ما تجاهلناه وصلنا إلى الفشل الذريع.

فما يحدث من جشع وظلم....يسبب فقدان الثقة في السوق بصفة عامة دون أن ندري، والذي يظن أنه بالممارسات التي تتسم بالطمع والأنانية يمكنه ببعض الدعاية المقروءة او المسموعة أن ينجح...فهو للأسف واهم ومكابر، فالدعاية المضادة من الذين يتعرضون للظلم ويتم الضغط عليهم من أصحاب الشركات، أو من شركات وملاك ومستثمرين على شركات صغرى حتى تصل العثرات بأن يسجن أصحابها أو يضطرون لإغلاق شركاتهم...ولن تستطيع أي دعايات أخرى أن تصلح من أثرها....بل أن كثير من الدول تقوم بجهود كبيرة من فعاليات لتجذب اليها المستثمرين أو السياح....وتعتمد في ذلك على سمعة طيبة بناها بعض الأجيال....ولكن - لن أقول هدمها- ولكن أعاقها أجيال للأسف لم تتعلم من آباؤها.

3- **النظرية الثالثة:** " الدعاية الإيجابية التي يقوم بها العميل أو الزبون لها أكبر الأثر على السوق....والدعاية السلبية التي يقوم بها لا يعوضها أي نوع آخر من الدعاية" ... لو يعلم العاملون في أي قطاع وعلى رأسه قطاع الإنشاءات الأثر السلبي الذي ينشره شخص واحد تعرض لموقف فردي على القطاع بأثره لتوخي الحذر مئات المرات، فما بالنا لو أستشرى الأمر في قطاع باثره ! ، وخبرتي الطويلة في دولة الإمارات العربية المتحدة تجعلني أقسم حياتي بها إلى قسمين....القسم الأول كانت العدالة الفطرية والتسامح الجميل موجود بين جميع أفراد المجتمع ، فكان عدد الذين يقومون بالدعاية الإيجابية المجانية هم تقريبا عدد الوافدين الذين ينقلون المعاملة السمحة الكريمة إلى بلادهم ، ومن ثم كانت الإنتعاشة مستمرة وعجلة التقدم هائلة ، والكل يعيش عيشة كريمة بلا ضغوط سوى ضغوط العمل الطبيعية وما أكثرها...وكنا نعلم أن هذه الضغوط من مسلمات الأمور مما يجعلنا نتحملها ولو على حساب أعصابنا وصحتنا ، أما الظلم وخاصة لمن يقوم بعمله

[Type here]

باتقان حتى تواجد كثير من القدوات الحسنة، يفقد الجميع الثقة في إمكانية الاستمرار أو على الأقل الإستمرار بلا إبداع، فلا شك أن عجلة التقدم ستتراجع سرعتها شيئاً فشيئاً

ثم حدث في القسم الثاني- في الأونة الأخيرة – نوع من عدم فهم للقرارات التي تتخذها الحكومة من أولويات التوطين – وهذا شأن كل دولة تريد المصلحة لمواطنيها – فكان وللأسف التطبيق لكثير من بعض أصحاب المراكز به نوع من عدم الإكتراث بالوفاة ولا أحواله وصلت إلى حد الظلم للكثير، وتعرضت الفئة التي عاشت مدة طويلة بالدولة ، والتي لا تدخر مالا لحبها أن تعيش هي وأبنائها في هذا البلد مدى الحياه بين فكي رحي ... أن تعيش في بلد لم تحس فيه إلا بالراحة النفسية التي تجعلها تساهم في البناء والتقدم ثم فوجئت بمعاملة طارده من بعض الأشخاص، وأحست بعد عمر طويل أن بلدها الثاني ألقى في وجهه كلمة -أنتك وافد- وبين أن يبدأ حياته مرة أخرى في بلد آخر في تجربة جديدة ... يدرك فيها جيدا أنه سينجح لخبراته الطويلة التي يمكن لأي بلد الإستفادة منها ، ولكن يظل الإختيار صعبا ... لكن إن كان الوافد مجبرا عليه فسوف يقوم به بلا شك متوكلا على الله.

4- النظرية الرابعة: " التراجع للطريق الذي أوصلنا إلى النجاح أفضل من الإستمرار في طريق ثبت فشله بعد خطوات ليست بالقليلة" وهذه النظرية هي نصيحة يجب أن يلتزم بها جميع أصحاب الشركات سواء العقارية أو الإنشائية ، مرورا بالملاك وأصحاب الشركات الصغيرة ، وللأسف التسهيلات التي تعطيها بعض الشركات – في بادئ الأمر – للملاك ، والأسعار التي يقفون أمامها مذهولين هي في حقيقة الأمر هدم بمعول كبير للسوق العقاري والإنشائي، لأنها تعتبر جورا على المستأجر، فهي تلعب على المصلحة الشخصية للمالك - ولهم كشركة عقارية - في المقام الأول على حساب النشاط ككل الذي لا يأخذ في الإعتبار العرض والطلب ، ولا ينطبق نفس الأمر على العلاقة بين المالك والمقاول في مجال الإنشاءات ، حيث تنخفض أسعار المواد والرواتب في أوقات هبوط السوق ، وترتفع أوقات صعوده ، فمجال الإنشاءات يتلقى الفعل من السوق العقاري ويكون رد فعله سلبيا ولكن منطقيا.

لذا على السوق الإنشائي الإنفصال عن السوق العقاري ولا يكون رد فعل له ، وذلك بالبناء ثم البناء ثم البناء، والمحافظه على قوانينه الفطرية السمحة التي تلوثت ببعض الدخلاء من خارج البلاد، عندها سيجبر جميع الأنشطة الأخرى على التحرك ، فلاشك أن السياحة بأنواعها ستنشط اذا ما تواجدت المنشآت الكثيرة والتي بزيادتها سيبينخفض سعر عنصر فاعل فيها وهو السكن، وسيسهل على الوافد إحضار أسرته بالكامل فيتحرك معها جميع الأسواق ...العلاجية والتعليمية والعقارية والخدمية الأخرى.

5- النظرية الخامسة: "عش ...واترك غيرك يعيش" وهي نظرية ليست بالجديدة ولكن مع ظهور وباء كورونا ... علينا أن نستوعب درس العيشة الجماعية ، وكيف أن التصرف الفردي السلبي يمكن أن يؤدي

[Type here]

ألى كارثة للشخص نفسه او لأسرته أو للمجتمع ككل، فالعشرات من المصابين أصبوا ملايين في أشهر قليلة، لذا علينا أن نوقن أن الجماعية هي المنقذ الوحيد لجميع أمورنا ، حتى في ظل كورونا يمكننا الإستمرار في العمل والتقدم طالما أخذنا احتياطاتنا الإحترازية، ومثلما نحافظ على أنفسنا من الوباء حتى لا نتسبب في اذى الغير قريبا أو صديقا أو زميلا ... فلماذا لا ننتهج نفس النهج في كل أمورنا ونحافظ على غيرنا حتى لو ضحينا بشيء من العائد الذي اعتدنا عليه؟

بالتأكيد لن تحظى هذه النظرية على القبول من أصحاب الأطماع الخاصة .. أولئك الذين تحركهم الأنانية أو بهم أمراض نفسية تتسم بالعنصرية المهنية كبعض أفراد الجهات العسكرية أو القضائية الذين يتعالون على أصحاب المهن الأخرى ، أو العنصرية الوظيفية كبعض أصحاب الشهادات العليا التي يظن أصحابها أنها صك قد حصل عليه ليفكر للآخرين ، أو العنصرية الجنسية فالرجل يجب أن يتحكم بالمرأة ، والمرأة ترفض الإنصياع للرجل لمجرد أنه رجل كل هذه الأمور تؤثر بشكل كبير في أي مجال ، ولأن المجال العقاري هو باب مفتوح لكل من هب ودب فإن من يدخله ظنا منه أنه سينجح وحده أو سينجح لعلاقاته أولمهنته أو لوظيفته أو أو دون أن يحترم شروط هذا المجال الأخلاقية والتعاونية سوف يسقط مع سقوط هذا السوق، وسيخسر كل مكاسبه السابقة ، وسينال الرعب منه مما يجعله يتخذ اجراءات أشد فتكا بالسوق ، وتسوء الأمور كما حدث في الأزمة المالية التي ضربت الرهن العقاري والقروض الشخصية التي كانت معظمها تتصل بتمويل شراء عقارات ، وللأسف البشائر – بعيدا عن كورونا – تقودنا إلى مثل هذا المصير ، وزاد ظهور وباء كورونا الأمور سوءا ، ولكني أري أن علاج موضوع كورونا الجماعي أسهل بكثير من علاج المشكلة العقارية ، وعلي كل من يعمل بالمجال الإنشائي والعقاري أن يتم بالجماعية ونعتبرنا مجبرين عليها مثلما أجبرنا عليه في أزمة كورونا.

الشروط التي يجب توافرها لإنعاش سوق الإنشاءات:

1- أول شرط على قدر كبير من الأهمية ، وهو الإقتناع بصحة النظريات السابقة وإخراج الشيطان من حياتنا ، والاستعاذة بالله منه ومن شرور أنفسنا كما كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يستهل خطبه بهذا الدعاء ، أما لماذا هذه النصيحة! ... فلأن معظم ما آلت إليه الأمور زرع الشكوك في نفوسنا ضد كل نصيحة، وأتمنى أن تصل نصيحتي للقلوب والعقول معا.

2- على كل مستثمر سواء كانت لديه القدرة على البناء والعمل منفردا أو لا.... إن يفكر جيدا في الشراكة والعمل الجماعي ، ليس لزيادة حجم المشروع ولكن لزرع الروح الجماعية ، وتوحيد المصير الذي سيؤدي إلى الإنعاش المستقر الذي يصعب هزيمته بسهولة في المستقبل ، فالتكاتف يصعب معه السقوط.

[Type here]

- 3- على كل مستثمر سواء لديه رأس مال كبير أو صغير ... ألا يحاول الإستثمار بنسبة النصف أبدا ليجعل دائما القرار مشترك ، وعلى المجموعة أن تضع ميثاقا أخلاقيا في المعاملة يتسم برفض الكذب والخيانة واستغلال الغير، وأن يعود الجميع الى سابق العهد القريب حيث كانت "الكلمة ..عقد"
- 4- على الجميع متابعة المشاريع بأنفسهمولا مانع من وضع ممثلين فنيين لهم من المهندسين ذوي الخبرة والثقة معا.
- 5- في حالة الخلاف ...يجب وضع أسس عرفية في البداية للحل، تبدأ بالتفاوض الودي دون تدخل ، ثم وساطة من أهل الثقة والخبرة الفنية ، ثم التحكيموأخيرا القضاء
- 6- يجب الإحتفاظ برؤوس الأموال مع كل مستثمر ، ويتم السداد مع كل مرحلة – كل واحد حسب نسبته – حتى يتم عمل إتحاد ملاك للمشروع له قواعده الخاصة ، ويتألف مجلس إدارته من الملاك أنفسهم على أن يتم بالتبادل فيما بينهم.
- 7- سيستفيد الجميع حيث سيكون لكل واحد جزء من المشروع بسعر التكلفة ، ولأن البعض سيذهب إلى أنه يوجد مشاريع قائمة بالفعل ولم تنجح ... فأسألهم بعض الأسئلة والتي لن أجيب عنها:
- لماذا يوجد هذا الكم من الوحدات السكنية والمحلات التجارية خالية؟
 - لماذا كان المستأجر للمحلات يطلب مبلغا عند التنازل عن محل بالاسواق المزدحمة ، والآن يوجد محلات كثيرة خالية وغير مؤجرة؟
 - لماذا لم يعد المغادر للبلد لا يحزن كثيرا لترك الدولة كما سبق؟
 - هل يعلم الشباب الذي بيده مقاليد الأمور حاليا أن التاريخ سوف يكتب عليهم أنهم استلموا من آبائهم دولة تتقدم بسرعة الصاروخ ... وكيف سيسلمونها لأولادهم؟
 - إن حركة الإنشاء يجب أن توازيها مراجعة للحالة النفسية للمقيمين بالدولة ورفع الضغوط بشكل دائم وليس في حالة كورونا فقط ، وعليهم ألا يخافوا شيئا ...فهي عودة حميدة إلى طريق التقدم الكبير الذي مشى فيه من سبق وكان التقدم المذهل ، ونظرية أخيرة وهي " من يمشي في طريق ...مشى فيه غيره فحتما سيصل إلى نفس النهاية".
- واخيرا ...اللهم أكتب لنا الخير كله عاجله وآجله ما علمنا منه وما لم نعلم ، ونعوذ بك من الشر كله ما علمنا منه وما لم نعلم.

عادل عجور – خبير هندسة مدنية