

|                    |                      |                    |       |
|--------------------|----------------------|--------------------|-------|
| <b>Publication</b> | Al Ittihad           | <b>Circulation</b> | 94275 |
| <b>Country</b>     | United Arab Emirates | <b>Page No.</b>    | 3     |
| <b>Language</b>    | Arabic               | <b>Size</b>        |       |
| <b>Section</b>     | Business             | <b>AVE</b>         |       |



## MAG Properties mulls entering Abu Dhabi market

March 22, 2008

Mohammed Nemer, CEO, MAG Properties, said the real estate sector still represents one of the most important investment fields in the country, despite all the challenges it is facing. 'Mag is developing 12 projects at this very time, distributed among Palm Jebel Ali Island, DIFC, Jumeirah Village, Jumeirah Lakes, City of Arabia and others', he added.

ترفع استثماراتها إلى 10 مليارات درهم بحلول 2012  
«ماج» العقارية تدرس دخول سوق أبوظبي



محمد نمر (تصوير محمد حنيفة)

مازال مستمراً على القطاع العقاري في الدولة وخاصة أبوظبي ودبي، وذلك لعدة أسباب أهمها تدفق المستثمرين الأجانب لشراء وحدات سكنية بهدف الاستثمار والعائد الأفضل في الإمارات مقارنة بالعائد في بلادهم والضرائب المفروضة عليهم، علاوة على تأخير تنفيذ المشروعات وتحويل مواعيد تنفيذها، مؤكداً أن الطلب يشمل العقارات السكنية والمكاتب، خاصة أن الأخير يشهد نقصاً شديداً، وربما شحا في العدد المطلوب.

وأشار نمر إلى أن المشتريين للعقارات ثلاثة أنواع إما أن يكونوا مضاربين أو مستثمرين ثم راغبين السكن، والنوعان الأول والثاني يمثلان ما بين 60% إلى 70% من السوق، والجانب الأعظم منهم مؤسسات وأفراد من خارج الدولة، وينتمون لجنسيات غير عربية، وتنحصر نسبة راغبي السكن الفعليين في حدود 30%، بينهم 5% من الإجمالي العام محليون.

ويرى محمد نمر أن الإقبال الأجنبي على شراء الوحدات السكنية والتجارية يعكس المناخ الاستثماري الذي تتمتع به الدولة حالياً خاصة مع السماح للأجانب بالتملك الحر للوحدات العقارية، إضافة إلى أن بعض الوحدات تعيد رأسمالها المستثمر بين ثلاثة إلى خمس سنوات، خصوصاً المشترين الأوائل في المشروعات العقارية، بينما المعدل العادي والغالب يتراوح ما بين 7 إلى 10 سنوات. وقال: لا أرى ومن خلال تعاملات في السوق ما يشير إلى

## محمد الحضري

دبي - قال محمد نمر الرئيس التنفيذي لشركة "ماج" العقارية إن القطاع العقاري مازال يمثل واحداً من أهم مجالات الاستثمار في الدولة بالرغم من كل التحديات التي تواجه القطاع سواء فيما يتعلق بارتفاع الأسعار وندرة المقاولين أو ارتفاع التكاليف.

وأشار إلى أن العائد على الاستثمار في العقارات محلياً يصل إلى 40%، وهو أعلى عائد استثماري بين الأدوات الاستثمارية الأخرى، منوهاً إلى أن أهمية القطاع تتمثل في الإقبال الأجنبي على الاستثمار في العقارات سواء من خلال دخول الأجانب كمطورين عقاريين أو مشتريين للوحدات.

وقال إن أبوظبي سوق مهم بالنسبة للشركة، وقال: "نعكف حالياً على اختيار موقع متميز بالعاصمة من بين عدة خيارات، ليكون قيمة مضافة لمشروعات الشركة ونعمل على إيجاد الأرض المناسبة نظراً لمحدودية الأراضي المتاحة في أبوظبي".

وقال نمر: "نعكف حالياً على إطلاق مشروع عقاري جديد بقيمة تزيد عن 800 مليون درهم ضمن مشروع "سي تي أوف أرابيا" بدبي، ومن المقرر طرحه في أكتوبر المقبل، كما ستدخل أسواق الإمارات الشمالية ضمن خطة تستهدف مضاعفة حجم أعمال الشركة إلى 10 مليارات درهم خلال خمس سنوات وبحلول العام 2012.

وقال محمد نمر في حوار مع "الاتحاد": "يمثل الأجانب بين 60% إلى 70% من مشتري الوحدات السكنية المطروحة للتملك الحر داخل الدولة ويتوزعون بين الأفراد والشركات". وقال إن أهمية الاستثمار في العقارات، وعلى الرغم من ارتفاع الأسعار، تتمثل في دخول مطورين عقاريين لإعادة شراء وحدات ومشروعاتهم العقارية من مشتريين سابقين، وذلك بهدف إعادة استثمارها في السوق بعوائد تتراوح بين 20% و30%، لافتاً إلى أن ما نسبته 2% إلى 5% من الوحدات يقوم المطورون بإعادة شرائها. وأوضح محمد نمر أن الطلب

وصالة، و 8% ثلاث غرف وصالة، و 2% لنظام الفلل والبنتهاوس، موضحاً أن زيادة وحدات الغرف الواحدة والاستديو يعكس النمط العقاري الفندقي للوحدات السكنية في الدولة خلال المرحلة المقبلة.

ويوضح أن هذا النمط يعكس متطلبات المرحلة المقبلة والتي ستكون الأولوية فيها للإسكان شبه الفندقي، لافتاً إلى أن وجود 70% من الوحدات عبارة عن غرفة أو استديو يوفر سهولة إعادة البيع والرغبة الاستثمارية للمشتريين، نظراً لأنه كلما كانت الوحدة السكنية أكبر وأعلى في القيمة كان تداولها أصعب من الصغيرة.

وأشار إلى أن نمط مدن الأعمال حول العالم، تعكسه الأنماط السكنية، فدي حالياً مركز أعمال، والقادم إليها ليس بحاجة إلى مسكن كبير ودائم، بل الحاجة عبارة عن إقامة فندقية، ثم أن أعمار الوافدين للعمل في الإمارات تتركز ما بين 25 إلى 35 عاماً وحاجة هؤلاء مختلفة عن العائلات.

ويرى الرئيس التنفيذي لشركة "ماج" العقارية أن التحديات التي تواجه القطاع العقاري في الدولة تتركز في التقلبات غير المتوقعة في أسعار المواد الخام وارتفاع التكاليف والتي تجاوزت في الشهور الستة الأخيرة 35% من حسابات التكاليف السابقة، إضافة إلى إشكاليات قانونية فالسوق مازال بحاجة إلى منظومة قانونية جديدة.

وأشار إلى أن دبي بدأت خطوات مهمة في اتجاه إيجاد منظومة قانونية للقطاع العقاري والعمل على تسريع كل القطاعات والخدمات من خلال مؤسسة التنظيم العقاري، ونأمل أن تحذوا باقي إمارات الدولة حذو دبي في هذا الاتجاه، وإيجاد منظومة قانونية موحدة على مستوى الإمارات تتيح للمطور العقاري والمستثمر التحرك بحرية قانونية بين مختلف مدن الدولة.

وأضاف محمد نمر: "من بين التحديات أيضاً ندرة العمالة الماهرة، إضافة إلى مواعيد تسليم المشروعات في ظل نقص شركات المقاولات، والنقص في المواد الخام وارتفاع الأسعار، وارتفاع أسعار الأراضي لأكثر من الضعف".



أحد مشروعات "ماج العقارية" في دبي (أرشيفية)

ستتحول العديد من الوحدات السكنية خاصة المملوكة للأجانب إلى وحدات شبه فندقية. وتُكسر أن 70% من وحدات المشروعات العقارية عبارة عن غرفة وصالة أو استديو، و 20% غرفتين

"ماج" من خارج الشرق الأوسط، وهم من راغبي شراء سكن ثان وثالث. وأشار نمر إلى أن النمو العقاري سيحل مشكلة رئيسية تواجه القطاع السياحي حالياً في الدولة والتي تتمثل في ندرة أماكن الإقامة، حيث

وجود زيادة في العرض عن الطلب، نظراً لوجود خطط طموحة للتطوير بعيد المدى، مع تطوير البنى التحتية وتسهيلات تستقطب مزيداً من المستثمرين، لافتاً إلى أن 80% من المستثمرين والمشتريين في مشروعات

## زيادة التكاليف

يرى رئيس شركة ماج أن المستخدم النهائي للعقار هو الذي يتحمل الجانب الأكبر إن لم يكن كل الأعباء، والزيادة في التكاليف الناجمة عن ارتفاع الأسعار، موضحاً أن ارتفاع الأسعار سمة عالمية نتيجة ارتفاع أسعار البترول، وعبء الارتباط بالدولار، والتي أفرزت في مجموعها زيادة في التكاليف تراوحت بين 25٪ و30٪، وفي بعض المشروعات وصلت إلى 35٪.

وأشار إلى أن عدم الاستقرار السعري، وارتفاع التكاليف الدائم دفع العديد من الشركات إلى اتباع سياسات جديدة في تسعير المشروعات، وذلك وفقاً لما يسمى "بأوراق التكاليف" ووصل الأمر بشركات المقاولات إلى تقديم عروض متحركة وبشروط جديدة لتجنب تقلبات الأسعار، لافتاً إلى أن أسعار المواد الخام مثل الحديد ارتفعت في غضون أقل من عام من 2500 درهم إلى 4100 درهم، والإسمنت من 15 درهماً إلى 25 درهماً للكيس، ونفس المستويات في المواد الخام الأخرى مثل الألمنيوم والزجاج والسيراميك.

وأشار محمد نمر إلى أن السوق العقاري اختلف في دبي كلية بعد إقرار العديد من القوانين حيث المطور مطالب الآن بأن يمتلك الخبرة والإمكانيات المادية، كما أن المطور الضعيف ليس له مكان الآن، لافتاً إلى أن المشتري الآن اختلف كلياً حيث أصبح أكثر وعياً بحقوقه.

وقال إن مثلث المنظومة العقارية والذي يضم الإطار "الحكومة" والمطور والمشتري اختلف كلياً عن الوضع السائد قبل عام فقط، وبالتالي فهذا يعطي عبئاً ومسؤولية على الشركات العقارية، ويضاف إلى ذلك وجود عقد موحد للشراء.

## المباني الخضراء

يشير محمد نمر إلى بروز نمط المباني الخضراء في السوق العقاري، وهو ما يمثل إضافة مهمة للقطاع العقاري في الإمارات لتصبح نموذجاً إقليمياً في التطوير العقاري، موضحاً أن اتباع نظام المباني الخضراء، يضيف تكاليف في حدود 2٪ إذا ما تم إدخالها ضمن تصاميم المشروع في بداياته، وترتفع إلى 10٪ إذا ما أراد المطور العقاري إدخالها في المشروع بعد التنفيذ.

وقال إن المقاول في هذه المرحلة يفرض شروطه، ونفس الشهادة بالنسبة لموردي المواد الخام الذين يرفضون تقديم عروض طويلة، بل لا تتعدى يومين (48 ساعة)، مشيراً إلى أن المطور العقاري الذي دخل السوق وباع قبل عامين ولم ينفذ مشروعاته حتى الآن هو الذي حقق خسائر، موضحاً أن الالتزام بمواعيد التنفيذ هو المخرج لتجنب الخسائر وإن كان الأمر ليس سهلاً.

وحول استثمارات ومشروعات "ماج العقارية" يقول محمد نمر: بدأت الشركة في تسليم أول مشروعاتها العقارية والتي تم إطلاقها عام 2004، مشيراً إلى أن "ماج" تقوم بتطوير 12 مشروعاً حالياً باستثمارات تزيد عن خمسة مليارات درهم، وهي موزعة في جزيرة نخلة جبل علي، ومركز دبي المالي العالمي، وقرية الجميرا، وبحيرات الجميرا وسيتي أوف أرابيا وغيرها.

وأضاف: تركز "ماج" في أعمالها على التطوير العقاري بشكل رئيسي، كما نؤمن بالتخصص، ولسنا سمسرة أراض كما يمارس البعض ذلك، حيث نركز على الجودة في المشروعات.