



capitas
groupinternational

Publication: Al Tijara

Date: March 2013

Country: KSA/Pan Arab

Page: 118 & 119

العدد 628 مارس 2013م



التجارة
al tijara
مجلة شهرية تصدر عن
الغرفة التجارية الصناعية بـجدة



وزير الاقتصاد والتخطيط:
الاقتصاد السعودي يمر
بمرحلة مزدهرة

"بيت الأعمال" يطلق منتدى
المسؤولية الاجتماعية للشركات
في إبريل المقبل

حرب العملات..
مساع لتبديد المخاوف

5 آلاف منتج تدخل
التجارة الإلكترونية

"الموارد البشرية"
تطالب "العمل" برفيق
مجتمعي للمحلات النسائية

"إيربروس" ممثلاً
معتمداً لمبيعات
طائرات رجال الأعمال



Ziebart®

أحدث التقنيات للعناية بالسيارات

تظليل وعزل حراري - تلميع شامل - أجهزة إنذار - حماية ضد الصدأ
للمحافظة على نظافة وأناقة سيارتك... اشترك الآن في خدمة العناية الذهبية أو للناسية
الدمام : ٨٥٩ ٣٣٣٣ الرياض : ٤٥٥ ٤٤٣٤ جدة : ٦١٢٠٠٠٠



capitas
groupinternational

قطاعات

الرئيس التنفيذي لمجموعة كابيتاس قروب نافيد صديقي

الاستثمارات في القطاع العقاري السعودي واعدة



يعتبر قطاع العقارات من قطاعات الاستثمار الواعدة في المملكة وعلى الرغم من الفرص العديدة في هذا القطاع التي يدعمها النمو السكاني والاتجاه نحو المنازل الأصغر حجماً، ويؤكد الرئيس التنفيذي لمجموعة كابيتاس قروب نافيد صديقي أن الأفاق الاقتصادية المستقرة، والاستثمارات الحكومية الضخمة في مجال تطوير البنى التحتية تدعم ذلك في إطار المشهد الإيجابي العام، الذي يظهر في موارثه تزدد مستثمرو القطاع الخاص في الاستثمار في المشاريع العقارية، فيما تبقى البنوك على معايير الائتمانية صارمة لجهة تمويل المشاريع العقارية وسيطر مالكو الأراضي على الجزء الأكبر من حصص البنوك العقارية بدلاً من السعي إلى استحداث فرص للتطوير.

ويرجع نافيد صديقي انقطاع الاتصال بين الجهات المعنية بالمشاريع العقارية إلى طريقة تنفيذ المشاريع وليس إلى إمكانية وجود الفرص بالدرجة الأولى، وفي أغلب الأحيان، لا تنسم الأشكال المتعددة من المعطيات والقرارات الخاصة بمشروع معين بالطابع المركزي والمنظم بالشكل الصحيح، فعلى سبيل المثال يتم تخطيط معظم المشاريع وتنفيذها من خلال مستشارين متعددين يعملون بشكل منفصل، كما تُمنع الشركة المعنية بإجراء دراسة السوق من إصدار دراسة الجدوى ذات الصلة، ويتبع ذلك استخدام العديد من الموردين

(من مهندسين معماريين وفنيين ومساحي الكميات) لإجراء الأعمال الفنية، ويرافق هذه العملية استخدام إحدى شركات إدارة المشاريع لإدارة الأنشطة الفنية، وفي أكثر الأحيان، يؤدي هذا النهج المشترك إلى بعض المشاكل على غرار عدم التوافق بين الرؤية التجارية والمخطط الرئيسي الفني، والتنفيذ المتأخر بحيث لا يلائم المشروع معايير التمويل المصرفي، والاستثمار في البنية التحتية التقنية السخي لا يمكن تبريره من خلال الإيرادات المرتبطة به، أو التأخير الناتج عن إعادة التصميم.

التي يملكونها، فمالك الأرض يميل إلى رؤية الأمور بطريقة أقرب إلى الواقع سواء أوردت العقارات أو استثمارها واحتفظ بها لفترة من الوقت، ومن جانب مالكي الأراضي، يقتصر الأمر ببساطة على رغبتهم في الحصول على أقصى حد من الاسترداد التقني مقابل الأرض المستثمرة، وبما أن البديل عن تطوير الأرض هو الإبقاء عليها بمثابة محفظة عقارية، لا يُعتبر الوقت الذي يستغرقه استكمال مشروع التطوير بأهمية أحد العوامل لدى مقارنته بالمستثمر الذي وظف التقدير في المشروع.

إن احتساب المعدل على الاستثمار سريع وسهل ويشتمل فقط على قيمتين 1/ التكلفة/القيمة الأصلية للاستثمار و2/ الثمن/ القيمة الجديدة للاستثمار، وبالمقارنة مع العائد على الاستثمار، يُعتبر معدل العائد الداخلي عملية حسابية أكثر تعقيداً لأنه لا يأخذ في الاعتبار ارتفاع قيمة الاستثمار فحسب، بل أيضاً توقيت التدفقات النقدية، ومن شأن مدير التطوير أن يستعين بكل فكرة من هذه الأفكار إلى جانب إدراكه لكيفية إدارة الموردين والمسائل العقارية الفنية من أجل تحقيق التوافق بين مفهوم المشروع وتسليمه بالطرق التي تراعي مصلحة الأطراف كافة، ويشتمل هذا العمل بجزءه الأكبر إدارة تخطيط المشروع وتنفيذه للإبقاء على التوافق بين كل الأطراف وبين منتجات الموردين المتعددين.

ما سبق إلى جانب العديد من الأمثلة، مثل مصادر رأس المال، المصاريف الرأسمالية مقابل المصاريف التشغيلية، إدارة المخاطر المحددة للمشاريع العقارية والتي ترتبط في المملكة العربية السعودية عادةً بتأخيرات بيروقراطية أو بتكاليف المواد، فسي الوقت الذي قد يواجه أحد المشاريع مجموعة من المخاطر الأخرى مثل الخطر المرتبط بقيمة الأرض، والمشاكل البنائية، ومخاطر البناء، والمخاطر التنظيمية والقانونية، والمخاطر لجهة الإيرادات والشراكة، ومن المستحيل أن تتمكن مجموعة من المستثمرين بتوجهاتهم المختلفة من استنراك كل هذه المخاطر وتخطيط المشاريع بناءً عليها أو معالجة المخاطر عند نشوئها.

ثقة المستثمر

يشير صديقي إلى أن معالجة مازق التطوير وكسب ثقة المستثمر، يجب فيها اللجوء إلى تغطية هذا النوع من المشاريع عبر اعتماد منهجية إدارة التطوير تقوم على توجيه الجوانب التجارية والفنية والقانونية لمشروع التطوير بصورة متماسكة، وتبني مهارة إدارة التطوير على الخبرة في النظر إلى المشاريع انطلاقاً من وضع المفاهيم وصولاً إلى مرحلة الإنجاز وعلى إدراك كيفية جعل قرارات التطوير تستند إلى المعطيات التجارية والفنية والقانونية مجتمعة إلى جانب رؤية الفرص والتحديات التي ينطوي عليها أي مشروع تطوير من الزاوية العريضة، وبينما يمكن تحديد قيمة إدارة مشروع التطوير بالنسبة إلى مختلف الجهات المعنية، تعطي الأمثلة التالية فكرة عن كيفية تعظيم القيمة للمستثمرين تحديداً من خلال النهج المتبع لإدارة التطوير:

معدل العائد الداخلي مقابل العائد على الاستثمار: تتألف الجهات الرئيسية المعنية بأي مشروع عقاري من مالكي الأراضي والمستثمرين، وبينما قد تقتصر أن كلاً من مالك الأرض والمستثمر شرعاً في أحد المشاريع بناءً على التوقعات عنها، يسرعان ما تتغير الأمور على أرض الواقع، فبما أن الوقت من العوامل المهمة، ينظر المستثمرون إلى معدل العائد الداخلي قبل اتخاذ القرار بشأن الجدوى من الاستثمار، وبالنسبة إليهم، لا تقتصر أهمية استثمارهم على المبلغ المستثمر والمكتسب، بل بهمهم أيضاً الوقت الذي تجنى فيه العائدات النقدية.

اعتبارات الوقت

من ناحية أخرى، لا تشكل بالضرورة اعتبارات الوقت دافعاً بالنسبة إلى مالكي الأراضي، بل ينظرون بدلاً من ذلك في العائد على الاستثمار، وهو يتشكل أساساً من النقد المحصل مقابل قيمة الاستثمار والتي تمثل في هذه الحالة الأراضي

تعظيم

العائدات

أبرز اعتبارات

الاستثمار

العقاري

قرارات التطوير

يجب أن تستند

إلى المعطيات

التجارية

والفنية

والقانونية

مجتمعة