



ارتفاع أسعار العقارات.. هل يعني دائماً تحقيق أرباح؟

احذر الاعتماد على اتجاه الأسعار فقط في اتخاذ قرارات بالسوق العقاري

إلى مصدر خسارة بسبب عدم التعامل معه بوعي واحترافية. فالمسألة ليست في الارتفاع نفسه، بل في أسبابه وسرعته وانعكاساته. وهذا ما يقودنا إلى الشق الثاني من السؤال، متى يكون الارتفاع نعمة وليس نعمة، ومصدر قلق وخسارة بدلاً من أن يكون مكسباً؟ هناك عدة مؤشرات لذلك، منها:

- ارتفاع الأسعار بشكل يفوق القدرة الشرائية ومعدل نمو دخل الأفراد. وبالتالي يصبح امتلاك منزل ملاحاً حلاً بالنسبة إلى شريحة كبيرة من المجتمع خصوصاً للطبقة المتوسطة والشباب. وهذا ما يحول الأمر إلى مشكلة حقيقية لها تبعاتها الاجتماعية والاقتصادية.

- حدوث الفقاعة العقارية بسبب ارتفاع الأسعار دون مبررات اقتصادية حقيقية كأن تكون نتيجة المضاربة فقط. وهنا تكون الأسعار وهمية، وأي هزة بسيطة في السوق قد تؤدي إلى انهيار مفاجئ يسبب خسائر حادة كما حدث في أزمت عالمية سابقة.

- الإضرار بالاقتصاد العام بسبب الارتفاع الكبير في أسعار العقارات. حيث يتبع ذلك رفع تكلفة المعيشة بشكل عام، وزيادة تكاليف الشركات مثل الإيجارات، مع تقليل جاذبية الدولة للاستثمار. أي أن السوق العقاري المرتفع بشكل مبالغ قد يخلق قطاعات أخرى.

- وتزداد المشكلة عندما يكون الارتفاع مدفوعاً بالتضخم فقط وليس زيادة في القيمة الفعلية. ركود السوق بسبب الأسعار المرتفعة وتناقص عدد المشترين، ما يقود إلى تباطؤ في عمليات البيع، وتراكم المعروض غير المباع. وبالتالي يكون العقار مرتفع القيمة نظرياً لكنه غير قابل للبيع بسهولة، وبالتالي لا يحقق أرباحاً حقيقية.

- الاعتماد على التمويل المفرط من قبل المشترين، فارتفاع أسعار الفائدة مثلاً يؤدي إلى زيادة مشاكل التسديد وتعثر بعض المقترضين مع ضغط نزولي على الأسعار لاحقاً.

- تآكل العائد الإيجاري نتيجة ارتفاع الأسعار بشكل يفوق الإيجارات، فينخفض العائد لأن المستثمر يمتلك عقاراً مرتفع السعر ولكن دخله ضعيف وقد لا يغطي حتى التكاليف.

ومع وجود عوامل مصاحبة تتحكم هي الأخرى في الأرباح مثل أسعار النفط وحجم الاستثمارات الأجنبية والسياسات الحكومية المتعلقة بالإسكان. فإن الارتفاع في الأسعار لا ينعكس دائماً على تحقيق أرباح للمستثمرين، خاصة في ظل زيادة المعروض في بعض القطاعات، مثل الشقق الفاخرة. المخاطر الخفية التي جانب هذه العوامل التي تتحكم في مدى تحقيق أرباح من العقارات، هناك مجموعة من المخاطر تلعب هي الأخرى دوراً في هذا الجانب، بل قد تحول الارتفاع الحالي إلى خسارة مستقبلية، والكثير من المستثمرين قد لا ينتبهون لها، ومن ذلك:

- الفقاعات العقارية، فعندما ترتفع الأسعار بشكل مبالغ فيه دون مبررات اقتصادية حقيقية، لا يكون السوق في الوضع الأمثل للاستثمار.

- تغيير التشريعات مثل فرض ضرائب جديدة أو قيود على التملك.

- التغييرات الاقتصادية كارتفاع أسعار الفائدة، مما يقلل من القدرة الشرائية ويؤثر في الطلب.

- زيادة المعروض مقابل الطلب، مثل دخول مشاريع جديدة قد يؤدي إلى انخفاض الأسعار أو حتى ركود السوق في بعض الأحيان.

بين الإيجاب والسلب أمام ما سبق، متى يكون ارتفاع الأسعار مؤشراً جيداً؟ ومتى يكون نذيراً بالمخاطر؟ بشكل عام، ارتفاع الأسعار قد يكون مؤشراً إيجابياً إذا كان مدفوعاً بعوامل حقيقية مثل نمو اقتصادي مستدام، وزيادة عدد السكان، وتطوير البنية التحتية، مع ارتفاع مطرد في الطلب الفعلي. في هذه الحالة، يكون الارتفاع أكثر استقراراً، ويزيد من فرص تحقيق أرباح حقيقية. لذلك، فإن اتخاذ قرار الاستثمار يجب أن يكون مبنياً على دراسة دقيقة وتحليل شامل، وليس فقط على ملاحظة اتجاه الأسعار، حتى لا تتحول فرص الربح

أسعارها كثيراً، لكنها تحقق عائداً إيجابياً ثابتاً ومجزياً، ما يجعلها استثماراً أفضل على المدى الطويل.

من جانب آخر، يعد التمويل أحد المؤثرات الأساسية على الربحية، فالاعتماد على القروض العقارية مع ارتفاع أسعار الفائدة يؤدي إلى زيادة تكلفة التمويل، وانخفاض الطلب على الشراء، مع تراجع الأسعار في بعض الحالات. وفي حال كان العائد من العقار أقل من

يمثله من تأثير خادع. حيث تكون زيادة الأسعار مدفوعة بالتضخم وليست زيادة حقيقية في القيمة. وهو ما يعني أن القوة الشرائية للنقود تنخفض، أي أن القيمة الفعلية للعقار لم تتغير كثيراً، ولكن قد يبدو في الظاهر أن الأسعار قد ارتفعت وإنها فرصة لتحقيق مكاسب، وفي الواقع إن المستثمر بالكاد حافظ على قيمة أمواله. إن لم يكن قد خسر منها إذا ما كانت هناك تكاليف إضافية أو كانت نسبة انخفاض القيمة الشرائية كبيرة.

ومن العوامل التي تحدد ما إذا كان ارتفاع الأسعار يعني تحقيق أرباح، هو الموقع ونوع العقار. فليس كل العقارات ترتفع قيمتها بنفس الوتيرة، وإنما يرتبط الأمر بعدة عوامل منها: الموقع كالتقارب من الخدمات والبنية التحتية، نوع العقار كأن يكون سكنياً أو تجارياً أو صناعياً، جودة البناء والتشطيبات، العرض والطلب في السوق.

وبالتالي قد ترتفع أسعار الشقق في منطقة معينة بسبب زيادة الطلب، بينما تبقى أسعار الفلل أو العقارات التجارية مستقرة أو حتى تنخفض. وهنا فإن اختيار نوع العقار والموقع يعد أساسياً لتحقيق الربح.

أضف إلى ما سبق، عاملاً مهماً هو العائد الإيجاري مقابل العائد الرأسمالي، فالاستثمار العقاري لا يعتمد فقط على ارتفاع السعر أو ما يعرف بالعائد الرأسمالي، بل أيضاً على الدخل الناتج عن الإيجار وهو العائد الإيجاري. ففي بعض الحالات، قد يصاحب ارتفاع الأسعار انخفاض في العائد الإيجاري، نتيجة زيادة المعروض أو ضعف الطلب على الإيجارات، وهذا ما يعني أن المستثمر قد يملك عقاراً مرتفع القيمة، لكنه لا يدر دخلاً كافياً لتغطية التكاليف. بالعكس، قد تكون هناك عقارات لا ترتفع

في الوقت الذي يعد العقار أكبر الأصول التي يمتلكها أغلب الأفراد، تشير الدراسات إلى أن ارتفاع دخل الأفراد في أي مجتمع يدفعهم إلى الإنفاق بصورة أكبر على جانبين أساسيين هما السفر والسكن. وهذا ما يعني أن وجود عدد أكبر من الأفراد يصنفون ضمن طبقة «الأجور المرتفعة»، يعني ارتفاعاً في الطلب على العقارات، وهو ما يعني تبعاً وجود دافع ومحفز لارتفاع الأسعار، الأمر الذي يستفيد منه أصحاب العقارات.

ولكن السؤال هنا، هل أن ارتفاع أسعار العقارات يعني دائماً تحقيق أرباح؟

أسواق العقارات في عديد من دول العالم تشهد ارتفاعاً مطرداً في الأسعار. وهنا قد يعتقد المستثمرون العقاريون أن شراء العقار يضمن تحقيق أرباح مؤكدة على المدى القريب أو البعيد. ولكن في الواقع هذا التصور لا يعكس بالضرورة الصورة الواقعية للسوق العقاري، فالموضوع أكثر تعقيداً من ذلك وأكثر تداولاً في العوامل الاقتصادية والاجتماعية وحتى السلوكية. بل إن ارتفاع أسعار العقارات الذي يُنظر إليه أحياناً كعلامة صحة اقتصادية وفرصة استثمارية، قد يتحول إلى نعمة تؤثر سلباً في الأفراد والاقتصاد ككل.

بداية من المهم التمييز بين ارتفاع قيمة العقار في السوق، وبين تحقيق الربح الفعلي. فارتفاع الأسعار يعني أن القيمة السوقية للعقار قد زادت، لكن الربح الحقيقي لا يتحقق إلا عند البيع وبعد خصم جميع التكاليف المرتبطة بالعقار مثل رسوم الشراء والتسجيل ووفوات البنوك المترتبة على تكاليف التمويل وتكاليف الصيانة والتشغيل والضرائب وغيرها.

وهذا ما يعني أن سعر العقار قد يرتفع بنسبة 10%، ولكن بالمقابل قد تتجاوز التكاليف الإجمالية هذه النسبة، وبالتالي فإن المستثمر لن يحقق ربحاً فعلياً.

هنا يبرز عامل مهم وهو التوقيت. فالسوق العقاري يمر بدورات صعود وهبوط، تُعرف بالدورات العقارية. والمستثمر الذي يدخل السوق في مرحلة الذروة عندما تكون الأسعار مرتفعة بالفعل، قد يواجه صعوبة في تحقيق أرباح، خصوصاً إذا تبع ذلك تصحيح سعري أو ركود. وهناك جانب لا يقل أهمية وهو التضخم وما قد



حين يتحول العقار من مسكن إلى «هوية» وتجربة معيشية متكاملة



كانت «ترند» في فترة معينة قد تفقد قيمتها بعد فترة. والوحدات التي كانت تلبى نمطاً معيناً من الحياة قد تتأثر بسبب التغيير المتسارع في أنماط الحياة.

في دول الخليج، لم يكن المطورون العقاريون يبنون عن هذا التحول، بل شهدت السنوات الأخيرة تزايداً مطرداً وتنافساً محتمداً لتوفير العقارات المرتبطة بنمط الحياة، وبنات المشاريع الجديدة تركز على الواجهات البحرية والمجمعات السكنية المغلقة والعقارات متعددة الاستخدام، مع مراعاة معايير الاستدامة والمباني الصديقة للبيئة والاعتماد على النظم الذكية. وهو كما يؤكد الخبراء يساهم إيجابياً في خلق مجتمعات متكاملة، وتقليل الحاجة إلى التنقل، ودعم مفاهيم «المدينة الذكية». عزلاً اجتماعياً بين فئات المجتمع، مع ارتفاع مطرد في الأسعار، وضغط على البنية التحتية.

- القرب من الخدمات كالمدارس ومراكز التسوق.

- التصميم الذي وفق متطلبات التكنولوجيا الحديثة.

- مراعاة معايير الاستدامة والمباني صديقة للبيئة وأنظمة توفير الطاقة.

- الميل إلى المجتمعات السكنية والمجمعات الحيوية أكثر من الضواحي التقليدية.

كل ذلك جعل المطورين يركزون على هذا الجانب، ويحرصون على تقديم «تجربة» لا عقار، وهو ما يساعدهم في تحقيق انتشار أكبر في السوق مع سرعة في البيع أو التأجير، وقدرة على الحفاظ على القيمة.

ولكن لهذا النوع من العقارات التي تركز على نمط الحياة تكلفتها المرتفعة. لذلك وعلى الرغم من جاذبيتها، يشكك بعض الخبراء والمختصين من جدواها الاستثمارية. فالعقار الذي يعتمد على «التجربة» قد يكون أكثر تأثراً بتغيير الأذواق. وهو ما يعني أن المرافق التي

في الوقت الذي يعد امتلاك المنزل هدفاً يسعى إليه أغلب الأفراد لتوفير المأوى لهم ولعائلاتهم، وبعد أن كان الهدف الأساسي من شراء العقار هو الاستقرار أو الاستثمار.

لم تعد معايير اختيار هذا المنزل أو العقار بالنسبة إلى كثيرين تقتصر على السعر والحجم والموقع، بل أصبح الأمر يرتبط بشكل مباشر بنمط الحياة الذي يسعى إليه الأفراد، والصورة المجتمعية التي يودون أن ترسم حولهم. وهذا ما أدى إلى انتشار مفهوم «Lifestyle Real Estate»، وهو طبيعة العقار المرتبط والعكس لنمط حياة الفرد. حيث لا يقتصر شراء العقار على مسكن أو وحدة سكنية مثلاً، وإنما يشتري الشخص تجربة معيشية متكاملة. والسؤال الأساسي ليس كم هي مساحة العقار، وإنما ما هو نمط الحياة التي سأعيش فيه؟

وبالتالي فإن المعادلة قد تغيرت، والمشتري اليوم بات يبحث عن بيئة تعكس اهتماماته اليومية سواء كانت صحية أو اجتماعية أو ترفيهية أو تكنولوجية رقمية. وبالتالي فإن العقار بات جزءاً من «أسلوب العيش» وليس مجرد أصل مالي.

وفقاً للمختصين، هذا التحول الجذري في الاهتمامات يعكس عدة أبعاد منها ارتفاع مستوى الوعي بجودة الحياة، واستمرار التأثير الكبير لوسائل التواصل الاجتماعي وهو ما قاد إلى تغيير في أولويات الأجيال الجديدة.

بالمقابل، لم تعد العقارات الحديثة تُسوق بمساحتها وعدد غرفها ومرافقها فقط، كالسابق، بل يتم التركيز على ما توفره من تجربة حياة. ومن ذلك:

- المرافق المتكاملة التي تلبى كل الاحتياجات مثل النوادي الصحية والمساح والمسابح والمساحات الخضراء ووسائل الترفيه وغيرها.



«الموت» ممنوع في المنازل!

قانون وضعه عمدة البلدة الإسبانية عام 1999، بسبب عدم موافقة الحكومة على الطلبات المتكررة لتوسيع المقبرة شبه الممتلئة تقريباً.

أما في مدينة لافانغو الفرنسية، فقد صدر قرار حظر الوفيات عام 2000 نظراً لعدم وجود أماكن بالمقابر. وكان ذلك رداً على حكم قضائي يحظر بناء مقبرة جديدة لأنها تشوه جمال المكان.

وذا الأمر ينسحب على مدينة بيرينيتيا مريم في البرازيل، فلعدم وجود مساحة لتوسعة المقبرة المحلية، ولعدم وجود إمكانية للغوص إلى حرق الموتى، يحظر الموت في البلدة منذ عام 2005 لعدم الإضرار بالتكوين الخاص للأراضي المحلية.

ويحظر القانون في قرية ساربورين الفرنسية منذ عام 2008 الموت فيها، بعدما رفضت المحكمة طلب العمدة بتوسيع المقبرة الموجودة بالقرب، ليس هذا فحسب بل ستتم متابعة من يموت في القرية.

من أغرب القوانين الموجودة في بعض المدن هو حظر الموت في المنازل، فعلاً في بلدة «لونغياربين» بالنرويج، هنا إجراء يعود إلى عام 1950 يعتبر الموت في المنزل «غير قانوني» تقنياً، ويمنع الدفن لأن التجمد يمنع تحلل الجثث، مما يؤدي إلى بقاء الفيروسات والأمراض المعدية حية سنوات طويلة. وظهرت مشكلة البرد القارس خلال الوباء الذي انتشر بين عامي 1917 - 1920. وبعد 13 عاماً أدرجت السلطات أن جنابيم الموتى ظلت كما هي تقريباً، ومن ثم من الممكن للفيروس أن يعاود الانتشار، وهكذا تم إغلاق مقبرة المدينة عام 1930، ومن حينها لا يتم دفن الموتى بالمدينة، وبالتالي يلزم السكان المرضى وكبار السن بالانتقال إلى مناطق نرويجية أخرى لقضاء أيامهم الأخيرة.

وفي مدينة لانخارون الإسبانية التي لا يتجاوز عدد السكان بضعة آلاف، يعد الموت محظوراً وفق

من الملاعب إلى الاستثمار العقاري.. قائد تشيلسي يحقق ثروة في سوق العقار

القطاع العقاري واستثمر في عقارات فاخرة محققاً منها ثروات كبيرة. كما حقق أرباحاً كبيرة من شراء وتطوير وبيع عدد من العقارات الفاخرة في مناطق راقية، أبرزها مشروع قصر «وايت ليكس» الذي باعه محققاً أرباحاً تقدر بالملايين، إلى جانب سلسلة من الصفقات العقارية التي عززت دخله بشكل كبير.

واستثمارات في شركات تقنية واعدة. وتمكن بفضل استراتيجيات استثمارية مدروسة من جمع ثروة يمثل بها نموذجاً للعابيين القادرين على تنويع مصادر الدخل.

ووفقاً لتقرير نشرته قناة 24 الإخبارية، كان الاستثمار العقاري جزءاً أساسياً من محفظته الاستثمارية، حيث اتجه بقوة إلى الاستثمار في

اللاعبين أجراً في الدوري الإنجليزي الممتاز، وبلغت رواتبه نحو 135 ألف جنيه إسترليني أسبوعياً، ما مكّنه من بناء قاعدة مالية قوية شكّلت الأساس لثروته الحالية.

ومنذ البداية كان تيري على قناعة بأهمية الاستثمار في القطاع العقاري، لذلك عمد مبكراً إلى تعزيز ثروته من خلال محفظة عقارية متنوعة

بعد سنوات من النجاح في الملاعب، تمكن النجم الإنجليزي وقائد نادي تشيلسي السابق جون تيري من بناء ثروة ضخمة خارج الملاعب تُقدر اليوم بنحو 50 مليون جنيه إسترليني، وهي ثروة لم يجنّها من راتبه كلاعب فقط، بل استثمارها في قطاعات أخرى أبرزها القطاع العقاري والتكنولوجيا.

وفقاً لصحيفة ذا صن، كان تيري أحد أعلى

