

الأراضي الزراعية.. ثروة وطنية لا يجب أن تختفي تحت الأسمنت

الاستثمار الحقيقي ليس تحويل كل متر إلى مبان.. بل منح الحياة والاستدامة للمدن



الخضراء والمناطق الزراعية جزءاً أساسياً من التخطيط الحضري. فالمدن الناجحة لا تقاس فقط بعدد الأبراج والمباني، بل أيضاً بقدرتها على توفير بيئة صحية ومستدامة لسكانها. ومن هنا، فإن الحفاظ على الأراضي المصنفة زراعياً في البحرين يجب أن يكون أولوية ضمن الرؤية العمرانية المستقبلية. فهذه الأراضي ليست ملكاً لجيل واحد، وإنما إرث يبنى للأجيال القادمة، والمحافظة عليها مسؤولية مشتركة بين الجهات الحكومية والمجتمع والمستثمرين.

إن الاستثمار الحقيقي ليس دائماً في تحويل كل متر مربع إلى مبانٍ، بل أحياناً يكون في الحفاظ على المساحات التي تمنح المدن الحياة. فالأشجار والمزارع والمساحات الخضراء ليست عائقاً أمام التنمية، بل هي جزء من التنمية المستدامة التي نسعى إليها الدول المتقدمة.

الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح
Jasim@alfateh.bh

التخطيط العمراني. فهذه الأراضي تمثل رثة طبيعية للمدن، وتسهم في تخفيف تأثير الجزر الحرارية، وتحسين البيئة المحيطة، ودعم التنوع الحيوي.

إن تحويل الأراضي الزراعية إلى استخدامات أخرى قد يبدو في بعض الأحيان حلاً سريعاً لتلبية الطلب العمراني، إلا أن كلفة فقدان المساحات الخضراء تكون أكبر على المدى الطويل. فالمدن التي تهمل بيئتها الطبيعية تواجه تحديات متزايدة مثل ارتفاع درجات الحرارة، وتراجع جودة الحياة، وزيادة الاعتماد على الحلول الصناعية لمعالجة آثار التوسع غير المتوازن.

إن التنمية الحقيقية لا تعني التوسع على حساب البيئة، بل تعني تحقيق التوازن بين الاستثمار والمحافظة على الموارد الطبيعية. فهناك أراضٍ يمكن تطويرها عمرانياً من دون التأثير على الرقعة الزراعية، كما يمكن تشجيع الاستثمار في المناطق المناسبة مع الحفاظ على المناطق ذات القيمة البيئية.

وفي العديد من المدن العالمية، أصبحت حماية الأحيمة

في خضم التوسع العمراني المتسارع والنمو السكاني، أصبحت المحافظة على الأراضي الزراعية والمساحات الخضراء واحدة من أهم التحديات التي تواجه المدن الحديثة. فالأرض الزراعية ليست مجرد مساحة فارغة تنتظر التطوير، بل هي عنصر أساسي في التوازن البيئي وجودة الحياة، وثروة وطنية تحمل قيمة تتجاوز قيمتها الاقتصادية المباشرة. وتمتلك مملكة البحرين تاريخاً طويلاً مع الزراعة، وكانت البساتين والمناطق الخضراء جزءاً مهماً من هوية المجتمع البحريني وبيئته الطبيعية. ورغم محدودية مساحة المملكة، فإن المحافظة على ما تبقى من الأراضي الزراعية أصبحت مسؤولية وطنية، وخصوصاً في ظل التغيرات المناخية وارتفاع درجات الحرارة وزيادة الحاجة إلى تحسين جودة الهواء وتقليل آثار التوسع العمراني.

إن التصنيفات التخطيطية للأراضي الزراعية مثل RG و RGI لم تأت من فراغ، بل تهدف إلى حماية هذه المناطق والمحافظة على دورها البيئي والزراعي ضمن منظومة



○ بقلم:
جاسم محمد الموسوي.

احذر.. تكاليف لا تظهر في سعر العقار!

الصيانة والخدمات المشتركة وخاصة في الشقق والجمععات السكنية. أيضاً رسوم توصيل أو نقل الخدمات مثل تكاليف فتح حسابات وتوصيل العدادات الأساسية.

★ مصاريف الانتقال والتجهيز.

وهي مصاريف لا يمكن تجاهلها أيضاً. فغالباً ما يكون المشتري قد استغنى عن ميزانيته ومذخراته قبل تسلم المفاتيح. وهنا يفاجئ بمصاريف أخرى منها مصاريف الانتقال والتجهيز. حيث يحتاج إلى نقل الأثاث وشراء أجهزة لم تكن شاملة وتركيب مكيفات أو تجهيزات المطبخ والخزائن قبل السكن، فضلاً عن التشطيبات الخفيفة مثل الستائر والإضاءة وتغيير الأقفال، وجميع الأعمال اللازمة لجعل العقار جاهز للسكن.

★ مصاريف ما بعد التسلم.

يخطئ من يتصور أن شراء عقار مهما كان حديثاً، يعني أن الكلفة تنتهي بانتهاء دفع قيمته والرسوم المصاحبة لذلك. فغالباً ليس من النادر أن تظهر تكاليف إصلاح عيوب في السبابة أو الكهرباء أو الأبواب والنوافذ، أو معالجة تسربات ومشكلات في العزل والتكييف.

أضف إلى ذلك أنه غالباً ما يحتاج المشتري إلى إنفاق مبالغ إضافية لاستكمال التشطيبات أو التعديل لتناسب احتياجاته، مثل تركيب الخزائن والأجهزة أو إضافة وحدات إضاءة أو تغيير الدهانات.

وتختلف هذه المصاريف بحسب حجم العقار وحالته عند التسليم، ومستوى التشطيب وجودة المواد المستخدمة وحجم التعديلات التي يطلبها المشتري.



رسوم التنظيف وصيانة المصاعد والتكييف والأمن والحدائق ومواقف السيارات.

وقد تحسب الرسوم كميلاً ثابتاً، أو بحسب مساحة الوحدة، أو وفق حصة المالك في الأجزاء المشتركة. ليس هذا فحسب، فقد تُفرض رسوم إضافية في الأعمال طارئة. كما قد ترتفع الرسوم من ستة إلى أخرى. لذلك من الضروري مراجعة العقد والتحقق من هذه الرسوم وما تخفيه.

معدلات الفائدة والأرباح ورسوم التأمين على الحياة والتأمين على العقار. حيث تشترط أغلب البنوك وجود تأمين ضد الحوادث والأخطار على العقار، وتأمين على حياة المقترض طوال فترة السداد، وهي كلفة تضاف إلى الأقساط الشهرية.

★ رسوم الخدمات والصيانة.

ففي الغالب يتحمل مالك العقار رسوماً دورية لصيانة المرافق المشتركة وتشغيلها، وقد تشمل

★★ آتأب الوساطة والتقييم والاستشارات.

وهي نسب من سعر العقار تدفع لأطراف كان لهم دور في المعاملة العقارية، مثل رسوم الوسيط العقاري، ورسوم التقييم العقاري الناتجة عن استعانة المشتري أو البنك بمؤمن عقاري مرخص لتحديد القيمة السوقية العادلة للعقار قبل إتمام الصفقة. وكذلك أتعاب الاستشارية والقانونية مثل أتعاب المحامي أو المستشار القانوني لمراجعة صكوك الملكية والتأكد من خلو العقار من الرهونات أو النزاعات القضائية، وصياغة العقود. وقد يتحمل المشتري هذه الرسوم كاملة، ويكون ذلك دون مشاركة بين البائع والمشتري. ويضاف إلى ما سبق التكاليف البيئية والفنية مثل الفحص الفني للعقار للكشف عن العيوب الخفية.

★★ كلفة التمويل والقروض العقارية.

فسعر العقار لا يقتصر على ما هو مدون في العقد وخاصة إذا كان المشتري معتمداً على إحدى أدوات التمويل. حيث دفع دفعة أولى، ثم أقساطاً تتضمن أصل التمويل وكلفة الفائدة أو الربح على مدى سنوات السداد. لذلك قد يكون سعر الوحدة مناسباً ظاهرياً، بينما يرتفع إجمالي ما يدفعه المشتري عند احتساب التمويل كاملاً.

فضلا عن الرسوم الإدارية المتعلقة بالتمويل

عندما تشتري عقاراً، أو حتى تستأجره، يكون هناك سعر محدد لهذا العقار. ولكن في الغالب لا يكون هذا السعر هو كل ما ستدفعه. فغالباً ما يتفاجأ العملاء بتكاليف ومصاريف خفية لا تظهر في السعر المدون، وقد تصل في بعض الأحيان إلى 15% من القيمة الإجمالية للعقار.

وتختلف هذه المصاريف الإضافية باختلاف نوع العقار، كما أنها قد تكون قبل الشراء، وخلال المعاملات، وبعد الانتهاء من الشراء وتسلم العقار. ومن أبرز هذه المصاريف الإضافية:

★ الرسوم الحكومية والتعاقدية والالتزامات المرتبطة بالملكية.

حيث تبدأ الالتزامات المالية المرتبطة بالملكية قبل تسجيل العقار باسم المشتري. وقد تشمل الضرائب والرسوم على نقل الملكية، مثل رسوم التسجيل والتوثيق والرسوم الإدارية أو تعاقدية وفقاً للعقد. وتكون الرسوم عادة نسبة مئوية محددة من قيمة العقار. وفي كثير من التشريعات تفرض ضريبة التصرفات العقارية والقيمة المضافة وضريبة الأراضي البيضاء والعقارات غير المستغلة.

لذلك ينبغي مراجعة العقد وكشف التكاليف، وتحديد الطرف الملزم بالسداد وموعد الاستحقاق لكل بند.

التصوير العقاري.. اختلافات جذرية عن فنون التصوير الأخرى

الصورة أول انطباع يفتح باب اهتمام العميل بالعقار.. أو يغلقه فوراً!

فغالباً في العقارات السكنية الفاخرة، يكون الهدف التسويقي هو بيع أسلوب حياة رفيع وإثارة العاطفة والفخامة. وبالتالي يركز التصوير العقاري هنا على تفاصيل مهمة مثل جودة التشطيبات والنقاط الصور في «الساعة الذهبية» عند حلول المسق أو الغروب، مع الاعتماد على الإضاءة والأنوار الداخلية والخارجية للمسبح والحديقة لإبراز الهيبة والفخامة. وفي الشقق السكنية والمساحات الصغيرة، يكون الهدف التسويقي الأساسي هو إظهار الرخابة والاستغلال الذكي للمساحات والإضاءة الطبيعية. وهنا يعتمد التصوير على الزوايا العريضة من الأركان لإعطاء إحساس بالاتساع والعمق. ويكون هناك اعتماد مكثف على الإضاءة الطبيعية المشرقة لإغناء الظلال الشديدة التي تجعل المساحة تبدو ضيقة أو مظلمة. كما يمكن الاستفادة من التصوير الراسي لإبراز ارتفاع الأسقف وخزائن الملابس المدمجة. أما في العقارات التجارية كالمكاتب والمحلات والجمععات، فإن الهدف التسويقي هو إبراز الوظيفية والمرونة والحركة التجارية والتأهيل التشغيلي. لذلك قد يتطلب الأمر تصوير المكان فارغاً لتوضيح المساحة القابلة للتقسيم، أو تصويره مع حركة الموظفين أو الزبائن لإبراز حيوية الموقع. وكذلك يجب التركيز على مناطق الاستقبال المرافق ومناخ الخدمة وإظهار تدفق الحركة وسهولة الوصول إلى المبنى.

وعند تصوير الأراضي والعقارات المفتوحة، يكون الهدف إبراز الموقع والحدود والمحيط الجغرافي. وهو ما يتطلب تقنيات تصويرية مختلفة أو صورا جوية.

وفيما يتعلق بالعقارات السياحية والفندقية، يكون الهدف التسويقي هو خلق إحساس «بالراحة والاسترخاء والتجربة الفندقية». وهو ما يتطلب التركيز على الزوايا المريحة مثل الإطلالة من السرير وترتيب وجلسات الشرفة وعناصر الفخامة، مع إبراز المرافق كالصالة الرياضية والسبا والإفطار.



وفي الوقت الذي يركز المصور على اللحظة أو العاطفة أو التجربة والمشاعر في التصوير العادي، فإنه في التصوير العقاري يتعامل مع مساحات صامتة وأشكال هندسية ثابتة، ودوره هنا هو بث الحياة في هذه المساحات من جانب، وإبراز قيمتها التجارية والتصميمية من جانب آخر.

أضف إلى ذلك، أن التصوير العقاري لا يركز على عنصر واحد مثل أشخاص أو منظر جميل، بل على تقديم أكبر كمية من التفاصيل والمعلومات عن المكان في صورة واحدة بما في ذلك شكل الغرف ومساحتها وتوزيعها مع إبراز التفاصيل المهمة مثل الإضاءة والتشطيبات.

وبنفس الوقت يحتاج المصور العقاري إلى خبرة في اختيار الزاوية والعدسة المناسبة وضبط الإضاءة والدقة في اللقطات حتى لا تبدو الغرف أكبر أو أصغر من حقيقتها.

وفي التصوير العقاري تُعد الإضاءة أحد أكبر التحديات بسبب الحاجة إلى المعالجة وتحقيق التوازن بين الإضاءة الطبيعية والصناعية، وبين تقنية HDR والفلاش، مع استخدام عدسات واسعة الزاوية قادرة على إظهار أكبر قدر ممكن من المساحة والتفاصيل في إطار واحد، وهو ما يشمل ترابط أجزاء العقار مثل كيف تؤدي الصالة إلى المطبخ، أو كيف تطل على الحديقة.

وبخلاف تصوير المناظر أو الصور الصحفية التي يفترض أن تنقل الواقع كما هو، يتطلب التصوير العقاري تحضيراً دقيقاً للمكان مثل إزالة الفوضى والمقتنيات الشخصية، وترتيب الأثاث والوسائد ووضع المزهريات أو كتب على الطاولة لإعطاء انطباع بالذوق والاهتمام.

وأخيراً، في التصوير الفني يضع المصور لمساته وبصماته ليُعبّر رؤيته ومشاعره. في حين أنه في التصوير العقاري، يكون التركيز على العقار وتفاصيله وإبراز مميزاته من دون تدخل مشاعر المصور.

أنواع الصور العقارية

وهناك جانب مهم يجب الالتفات إليه وهو أن التصوير العقاري يختلف بشكل جذري بحسب نوع العقار والهدف منه.

في الإعلان العقاري، تُعد الصورة العقارية الخطوة الأولى، بل وربما الأهم في رحلة قرار المشتري. فهذه الصورة فغيلة بأعطاء «الانطباع الأول» إيجاباً أو سلباً، ما يعني أنها إما أن تفتح باب الاهتمام بالعقار أو تغلقه فوراً.

ومع التطورات الرقمية والتقنية، تضاعف دور العرض البصري في زيادة المبيعات أو تقليصها. وعلى الرغم من أن الصورة وحدها لا تحسم قرار الشراء، إلا أنه لا يمكن تجاهل دورها وتأثيرها في الجذب وتحفيز اتخاذ هذا القرار.

ومن أهم أدوار الصورة العقارية في التأثير في قرار المشتري:

★ خلق الانطباع الأول. فالإنسان كائن بصري يتأثر بالإشارات البصرية خلال لحظات. لذلك فإن الصورة ذات الجودة العالية تترك انطباعاً قوياً بالثقافة والفخامة والاهتمام بالتفاصيل. في حين أن الصور المعتمة أو غير الواضحة ترسل إشارات غير مباشرة بأن العقار مهمل أو قديم أو يحتوي على عيوب يحاول المالك إخفاءها.

★ خلق ارتباط عاطفي. فالمشتري لا يبحث عن مجرد غرف وجدران ومساحة بقدر ما يريد أسلوب حياة. وهنا يأتي دور الصور المحترفة التي تبرز الإضاءة الطبيعية والتنسيق الجمالي بما يمكن المشتري من تخيل حياته داخل المكان. أين سيسجل مع عائلته، كيف يرتشف كوب قهوته، كيف يجهن المكان للاسترخاء بعد يوم عمل طويل. وهذا التخييل الذهني هو جوهر القرار العاطفي للشراء.

★ خلق نوع من الثقة والانطباع بالاحترافية. فالصور الجيدة تعكس جودة التسويق واحترافية الوطاء أو حتى أصحاب العقار. وهي تبني انطباعاً بأن الإجراءات ستتم بشكل منظم وسلسل، وهو ما يزيد من الثقة ويقلل من مخاوف المشتري وتوجسه.

★ كسر المألوف والمنافسة وسط زحمة الإعلانات. فالصورة الجيدة تجذب العميل المحتمل حتى لو كانت بين عشرات الصور لعقارات أخرى. وهي تعمل كحاجز بصري يحفز المشتري على التوقف وتصفح معلومات وصور العقار.

★ تقديم صورة كافية عن مميزات العقار. فالصور المحترفة لا تقدم الجدران والغرف، بل تسلط الضوء على نقاط القوة في العقار مثل الإطلالة المميّزة والتصميم المبتكر والتشطيبات الفاخرة.

★ تحفيز المعاينة الميدانية. بعد أن تخلق الصورة الجيدة انطباعاً إيجابياً، وتقدم معلومات جانبية عن العقار، تتكون لدى العميل صورة ذهنية واضحة وشبه متكاملة. وهذا ما يحفز فضوله أكثر للتحقق من الواقع والتأكد من أن العقار بالفعل بالجمال الذي ظهر في الصور.

بالمقابل، فإن الصورة الرديئة قد تضعف ثقة المشتري أو حماسه للمعاينة، خاصة إذا لم تقدم معلومات كافية وتفاصيل جانبية.

فضلاً عن أن الأمر قد يثير قلق العميل من أن هناك محاولة لإخفاء بعض العيوب، ومن ثم قد يتجاوزون الإعلان أو حتى يترددون في التواصل.

بين العقاري والفني

السؤال هنا: ما الذي يجعل التصوير العقاري مختلفاً عن أنواع التصوير الأخرى؟

ففي الواقع يختلف التصوير العقاري بشكل جوهري عن باقي أنواع التصوير الفوتوغرافي مثل تصوير الأشخاص والموضة والأطعمة أو حتى الطبيعة، والسري في ذلك أنه ينتمي إلى التصوير المعماري التجاري الذي يدمج بين الفن الهندسي، والهدف التسويقي العالي، والدقة التقنية.