العقاري

أخبار الخليج

إعداد: محمد الساعي

العدد (١٧٤٢١) - السنة الخمسون - الأربعاء ١٢ جمادى الآخرة ١٤٤٧هـ - ٣ ديسمبر ٢٠٢٥م

www.akhbar-alkhaleej.com

ملاك ومستثمرو «مارينا ويست» يعبرون عن ارتياحهم لجهود إنهاء حل مشكلة المشروع المتعثر

إشادة بدور الجهات المعنية.. وبـ«أخبار الخليج» و«GDN» على إيصال صوتهم ومعاناتهم

عبر الملاك والمستثمرون في مشروع مارينا ويست عن ارتياحهم لانتهاء مشكلة مشروع مارينا ويست المتعثر والمتوقف منذ عام ٢٠١٠.

وجاء في بيان لهم: يسرّ مجموعتنا من المشترين والمستثمرين من جميع أنحاء العالم أن نعرب عن ارتياحنا من انتهاء مزاد مشروع مارينا ويست بشكل ايجابي. كما نهنئ شركة «سمو القابضة» على نجاح عرضها في هذا المشروع الواعد والكبير.

وأضافوا: نعلم أن أمام المالك الجديد شهرًا واحدًا لإتمام الدفع، وأن حصيلة البيع ستُوزّع على المشترين خلال شهرين من تاريخ الاستلام. ونحن نثق كما وعدنا بأن مصالحنا ستحفظ وحقوقنا ستسلم وفقا لما تنص عليه قوانين مملكة البحرين من ضمانات لصون مصالح المشترين وإعطائها الأولوية.

وفي هذا الإطار نود ان نقدم الشكر الى كافة الجهات الرسمية وفي مقدمتها وزارة العدل على ما بذلته من جهود خلال الفترة الماضية لضمان حقوقنا وإنهاء معاناتنا بعد انتظار طويل.

كما نود أن نشكر صحيفتي «أخبار الخليج» و«GDN» على ما قدموه لنا من دعم وفرصة للتعبير عن معاناتنا وتسليط الضوء على مشكلة المشروع على مدار السنوات الماضية وايصال صوتنا إلى الجهات المعنية في المملكة ومنحنا صوتًا، وعلى تسليط الضوء على مشروع مارينا ويست على مدار السنوات.

وكان الشيخ خالد بن عبدالله آل خليفة نائب رئيس مجلس الوزراء، قد أعلن الانتهاء بشكل كامل من تسوية جميع مشاريع التطوير العقاري المتعثرة المبيعة على الخريطة قبل بدء تنظيم القطاع في عام ٢٠١٧، مؤكداً أن هذه الخطوة تمثّل إغلاقاً لآخر ملفات الإرث العقاري القديم، وتفتح الطريق أمام مرحلة جديدة أكثر استقراراً ونضجاً للسوق البحريني.

وأكد أن الجهود الحكومية خلال السنوات الماضية ركّزت على حماية حقوق المشترين ومعالجة التحديات القانونية والمالية التي صاحبت تلك المشاريع، مشيراً إلى أن تعاون الجهات التنظيمية والمطورين والمستثمرين أسهم في الوصول إلى حلول عملية أعادت الثقة إلى القطاع.

وشملت عملية التسوية أبرز المشاريع التي عُرفت بتعثرها في السابق، من بينها مارينا وست الذي شهد تحديات كبيرة قبل إنشاء منظومة التنظيم العقاري الحالية، قبل أن يتم إعادة هيكلتها أو معالجة ملفاتها بما يضمن حفظ حقوق الأطراف كافة.

وأكد الشيخ خالد أن البحرين اليوم تنتقل من مرحلة معالجة الماضي إلى مرحلة تطوير المستقبل، لافتاً إلى أن القطاع العقاري بات أكثر جاذبية وأمناً للمشتري والمستثمر، بفضل التشريعات الحديثة والرقابة الصارمة وآليات حماية المشترين، وهو ما يعزّز مكانة البحرين كبيئة استثمارية مستقرة، ويدعم دورة النمو الاقتصادي عبر قطاع عقاري أكثر شفافية وتنظيماً.

وكان مشروع مارينا ويست قد شهد سجالا طويلا لأكثر من ١٥ عاما، حيث يعتبر أحد أكبر المشاريع العقارية الاستثمارية في المملكة على مساحة تتجاوز ٧٤ ألف متر مربع. ووضع حجر الاساس في مارس ٢٠٠٧، وحقق المشروع نجاحا كبيرا في البيع على الخارطة، واستقطب أكثر من ٤٠٠ مستثمر ومالك من ٣٢ دولة، ولكن في مارس ٢٠١٠ توقف العمل بعد إنجاز أكثر من ٥٠% من المشروع، وذلك لأسباب عدة منها أزمة في التمويل والميزانية بسبب الأزمة المالية العالمية آنذاك.

سكان الجنبية والهملة: بناء مدارس جديدة في المنطقة يضاعف المشاكل والاختناقات المرورية

البنية التحتية الحالية عاجزة عن استيعاب المدارس والمجمعات والملاعب والشركات الموجودة

عبر مواطنون في منطقة الجنبية والهملة وخاصة مجمع (١٠١٤) من تخوفهم من تضاعف مشكلة الازدحام والاختناقات المرورية في المنطقة نتيجة التوجه الى بناء مبنيين لمدرستين، ما يضاعف المشكلة القائمة حاليا بسبب عدم قدرة البنية التحتية على استيعاب العدد الكبير من مرتادي المرافق الموجودة مثل المجمعات التجارية والشركات الكبرى والملاعب الرياضية والمدرسة الكبيرة في المنطقة.

وقالوا: ان بناء مدرستين إضافيتين سيضاعف المشكلة بشكل كبير، ويزيد من معاناة أهالي المنطقة وخاصة فيما يتعلق بالاختناقات المرورية وازعاج السيارات والمخالفات، وقالوا: إنهم عندما سكنوا المنطقة قبل أكثر من عشر سنوات كانت هادئة جدا ولا تضم سوى فلل ومنازل كبيرة، حيث انتقل الكثير من السكان من مناطق أخرى كالمنامة والمحرق هربا من الزحام. ولكن سرعان ما تغير الوضع في هذه المنطقة، حيث فتحت مجمعات ومدارس ومرافق من دون أن تشهد البنية التحتية أي تطور او توسعة. كما لم يشهد شارع ولي العهد أي تطوير يذكر، وبالتالي تبقى طوابير السيارات مكدسة لأوقات طويلة. والكثير من الأهالي يلجؤون الى الشوارع الداخلية بين البيوت، وهذا ما يخلق مشاكل أخرى لدى سكان هذه المجمعات.

وأضافوا أن الإشكالية الاخرى هي أن الكثير من أولياء الأمور وسائقي السيارات التي توصل وتقل الطلاب يسببون فوضى كبيرة في الصباح وعند الظهر من خلال عدم الالتزام بالقانون، فهناك مخالفات صارخة والكل يقود او يوقف السيارة وفقا لمصلحته ولا يعبؤون بالآخرين او بسكان المنطقة. وعندما نحاول الحديث معهم كثيرا ما نتعرض للإهانات. الى درجة أن الجهات المعنية اضطرت الى وضع حواجز حديدية في بعض المناطق لإيقاف مثل هذه المخالفات.

وطالب الأهالي بدراسة شاملة تتضمن طبيعة المشكلات واحتياجات المنطقة ووضع مخطط تطويري للبنية التحتية يناسب التطورات المتسارعة في المنطقة، ويجعلها قادرة على استيعاب هذا الكم المتزايد من المرافق والمرتادين.

النهضة العقارية

المدن تنتعش والعقارات تتنفس في موسم الأعياد

بقلم:

جاسم الموسوي

مع اقتراب حلول العيد الوطني المجيد، وبدء شهر ديسمبر بأجوائه الشتوية المبهجة، يتزامن انطلاق مهرجان ليالي المحرّق ومهرجان هوى المنامة، لتعود الحياة وتنبض بقوة في شوارع البحرين القديمة والحديثة. ومع كل يوم تنخفض فيه درجات الحرارة، تزداد الحركة في الشوارع، وتتلألأ الأحياء بالأنوار، وتتحول المناطق التراثية والسياحية إلى منصات نابضة بالفرح والفعاليات الثقافية.

هذه المهرجانات لم تعد مجرد مناسبات ترفيهية محدودة؛ بل أصبحت جزءًا أصيلًا من الهوية الحضرية البحرينية، ومحركا مؤثرًا في تنشيط الحركة الاقتصادية والتجارية، إلى جانب تأثيرها المباشر في سوق العقارات في المناطق المحيطة.

ليالي المحرّق... قلب ينبض بالتراث والحياة

يأتي مهرجان ليالي المحرّق ليحوّل الأزقة والأسواق الشعبية إلى متحف مفتوح، يعيد إبراز قيمة المدينة القديمة بتراثها وروحها وسكانها. وخلال أيام المهرجان يتزايد الإقبال على المنطقة من الأهالي والسياح على حد سواء، ما ينعكس على النشاط التجاري والطلب على العقارات.

الأحياء التي تسودها السكينة في الأيام الاعتيادية، تشهد خلال المهرجان ارتفاعًا ملحوظًا في الحركة، مما يرفع من قيمة المباني بحكم موقعها التاريخي.

ويستغل بعض المستثمرين هذا الزخم لإعادة ترميم البيوت القديمة وتحويلها إلى بيوت ضيافة أو مقاهٍ أو مشاريع فنية وسياحية صغيرة، وهي مشاريع تسهم في رفع قيمة العقارات على المدى الطويل.

هوى المنامة... الوجه العصري للمدينة

أما مهرجان هوى المنامة فيقدّم الصورة الحديثة للعاصمة، بما يضمه من فعاليات فنية وثقافية وترفيهية تمتد على الواجهة البحرية والمشاريع العمرانية الجديدة. ويضفي المهرجان حيوية إضافية على المناطق التجارية والسكنية، ويرفع الإقبال على المطاعم والمقاهي ووحدات الإقامة القصيرة.

هذا النشاط السياحي المؤقت ينعكس مباشرة على أسعار الإيجارات قصيرة المدى، ويزيد من جاذبية المناطق المجاورة كخيارات استثمارية واعدة.

تأثير واضح في العقارات السكنية

مع قرب حلول هذه الفعاليات، يعيش السوق العقاري وخاصة السكني مرحلة انتعاش متصاعد:

١- ارتفاع الطلب على العقارات القريبة من مواقع المهرجانات:

المنازل والشقق في مناطق المحرّق والمنامة تشهد طلبًا أعلى من السكان والمستثمرين على حد سواء.

٢- تحسّن القيمة السوقية للعقارات:

الحركة التجارية والسياحية ترفع من جاذبية الأحياء المحيطة، فتنعكس على أسعار البيع والإيجار.

٣- زيادة الاهتمام بترميم العقارات القديمة:

بيوت المحرق والأسواق التاريخية تجد من يعيد إليها الحياة، مستفيدًا من الزخم الثقافي للمهرجان.

٤- انتعاش المشاريع الصغيرة:

المقاهي والمطاعم، البوتيكات، والمساحات الفنية والمشاريع المنزلية تنشط خلال الموسم، مما يعزز قيمة المناطق المحيطة على المستوى الاقتصادي والاجتماعي.

متنفس اجتماعي واقتصادي

بعيدًا عن العقارات، يبقى أجمل تأثير لهذه المهرجانات هو أنها تصنع متنفسًا حقيقيًا للمجتمع. فهي تجمع الناس، وتحتفي بالتراث، وتنشر الفن والثقافة في الهواء الطلق. كما تمنح الأسر والشباب مساحات للترفيه والاستمتاع، وتخلق ذكريات ترتبط بالمكان والناس والمدينة.

إنها فعاليات تجعل العقارات والأحياء أكثر نبضًا، وترفع جودة الحياة، وتمنح مملكة البحرين صورة حضارية تجمع بين الأصالة والحداثة... وهو ما ينعكس تلقائيًا على قيمة كل ما يحيط بها وبالأخص العقارات.

الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح.

استراتيجيات فعّالة لتطوير إدارة العقارات التجارية

(العمل العقاري الناجح، خاصة في العقارات التجارية، لا يتوقف على تحقيق ارباح مؤقتة او عوائد مرتفعة، بل يمثل الحفاظ على تلك العائدات الإيجارية بشكل مرتفع، وهو ما يمثل تحديا للعقاريين ويتطلب ذكاءً استراتيجيًا ومرونة في التعامل، خاصة مع المنافسة الشديدة وتفاوت التفضيلات وتغير الطلبات. وهذا ما يتطلب وجود\ خطة استراتيجية تعتمد على نهج متكامل سواء في الحفاظ على الاستثمارات في تلك العقارات او جذب المستأجرين ورفع نسب الإشغال.

منصة بن عفيف العقارية قدمت عدة استراتيجيات مبتكرة لزيادة عائدات الايجارات في ادارة المراكز التجارية، استنادا الى ان الهدف الرئيسي من ادارة العقارات هو تخفيض المصاريف وتعظيم الأصول لتحقيق أكثر عائد لمنفعة العقار.

وتتلخص الاستراتيجيات فيما يلي:

أولا: تنويع قاعدة المستأجرين لنجاح المركز التجاري

وهو ما يعني اختيار مزيج متنوع من المستأجرين ما بين شركات ومتاجر لخلق توازن بين مختلف القطاعات وتلبية احتياجات جمهور واسع، حيث تسهم هذه الاستراتيجية في جذب شريحة أوسع من العملاء، مما يزيد من رضا المستأجرين وقدرتهم على دفع الايجارات في موعدها، بالإضافة إلى ضمان تدفق مستمر للزوار، مما يزيد من حركة التسوق والإيرادات، فتعزز من قدرة المركز التجاري على زيادة الإيجارات.

ثانيا: تعزيز جاذبية المركز التجاري في نظر المستأجرين المحتملين

وهذا ما يتطلب تجديد التصميم الداخلي للمركز التجاري بديكورات عصرية ومرافق حديثة، مثل مناطق لتناول الطعام أو حدائق داخلية وتوفير خدمات إضافية مثل مناطق اللعب للأطفال، هذا التحسين لا يجعل المركز أكثر جاذبية للزوار فحسب بل يسهم أيضًا في جذب مستأجرين من علامات تجارية بارزة بسبب زيادة الإقبال.

كما يشمل تعزيز جاذبية مركز التسوق أيضًا تنظيم فعاليات خاصة وحملات تسويقية لجذب الزوار مثل مهرجانات التسوق الموسمية مع عروض وخصومات خاصة، أو الفعاليات العائلية التي يزداد فيها عدد الزوار بشكل كبير خلال هذه الفترة، مما يسهم في زيادة الإشغال والإيرادات الإيجارية، فالمستأجرون أكثر استعدادًا لدفع إيجارات أعلى في فترة الفعاليات بسبب الزيادة الكبيرة في عدد الزوار.

كما أن استقطاب علامات تجارية شهيرة وبرانيدات معروفة لها تأثير كبير على جاذبية المركز التجاري، فهذه العلامات التجارية يمكنها دفع إيجارات أعلى من خلال توفير مساحات مخصصة ومزايا إضافية، وهذا يؤدّي أيضًا إلى جذب مستأجرين آخرين يرغبون في التواجد بجوارها.

ثالثا: التجديد المستمر للمرافق لجذب المستأجرين الجدد

حيث ان تقديم خدمات إضافية تعمل على تحسين البيئة التي يعمل فيها المستأجرون كاستثمار في تحسينات ذات عائد مرتفع، لضمان استمرار جاذبية المركز التجاري للمستأجرين، حيث يتم زيادة الايجارات بناءً على القيمة المضافة التي يحصلون عليها إجراء التحديثات التي تحقق أعلى عائد على الاستثمار.

كما أن تحسين المرافق العامة باستمرار وعمل تجديدات تجعل المركز يبدو عصريًا وجذابًا، مما يعزز من جذب مستأجرين جدد ويتيح التفاوض على إيجارات أعلى مع المستأجرين الحاليين ورفع أسعار الايجارات بناءً على التحسينات التي أجراها. ويشمل التجديد ايضا إدخال تقنيات حديثة تزيد من راحة الزوار وتجعل مركز التسوق أكثر تميزًا مثل نظام ادارة المباني الذكي، وأجهزة الدفع الذكية ونقاط شحن للهواتف الذكية، تحسينات في الأمان، أو تقديم خدمات رقمية مثل تطبيقات للهواتف المحمولة تساعد الزوار في التنقل والعثور على المتاجر بكل سهولة ويسر، مما يمكن من فرض إيجارات أعلى للمستأجرين الجدد، وهذا يزيد من رضا الزوار بالطبع وينشط من حركة التسوق وتحقيق عوائد مالية متميزة.

يضاف الى ذلك ضرورة مواكبة التطورات من خلال ادخال تحسينات مستدامة تقلل من استهلاك الطاقة والمياه مثل أنظمة الطاقة الشمسية الكهروضوئية، مما يعزز من صورة المركز التجاري ويجذب المستأجرين الذين يهتمون بالبناء الأخضر أو المباني الخضراء فهم على استعداد لدفع أسعار إيجار أعلى للوحدات التي توفر كفاءة طاقة أكبر ومتانة وجودة الهواء الداخلي والراحة الحرارية.

رابعا: استراتيجيات التسويق والترويج للمركز التجاري لزيادة الإشغال

تعتمد ادارة المراكز التجارية الفعالة على تطبيق استراتيجيات التسويق المبتكرة واستخدام التكنولوجيا لتحليل البيانات والتوجهات السوقية واتخاذ قرارات مستنيرة لتعزيز الوعي بالمركز التجاري وزيادة عدد الزوار يتم عمل إعلانات مستهدفة وحملات ترويجية للوصول إلى الجمهور المناسب، باستخدام قنوات التسويق المتنوعة مثل وسائل التواصل الاجتماعي، الحملات الإعلانية، والتسويق الرقمي الذي يعزز من الرؤية ويساعد في جذب الاهتمام.

فعندما يكون المركز التجاري معروفًا كوجهة رئيسية للتسوق والترفيه، فإنه سوف يجذب المزيد من الزوار والمستأجرين المحتملين، يؤدي ذلك إلى زيادة معدلات الإشغال وزيادة الطلب على مساحات الإيجار لجميع الوحدات داخل مركز التسوق، فيؤدي إلى زيادة الإيرادات وعائدات الايجارات وتحقيق نجاح طويل الأمد للمركز التجاري. ويشمل ذلك ايضا تقديم عروض ترويجية للزوار مثل بطاقات هدايا، خصومات للمشتريات، وبرامج الولاء تشمل خصومات وميزات إضافية للمشترين المتكررين ليحفز الزوار على زيارة المركز التجاري بشكل متكرر.

خامسا: ادارة عقود الإيجار بمرونة

وهذا يشمل:

١- تقديم شروط إيجار مرنة: حيث تتولى إدارة المراكز التجارية إعداد ومتابعة عقود الإيجار، بما يشمل الشروط والأحكام التي تحفظ حقوق المالك والمستأجر، هذه العقود هي مفتاح لزيادة العائدات حيث يتم إدارة عقود الإيجار بفعالية عبر صياغة عقود أكثر ربحية، من خلال إعدادها بمرونة لتتضمن شروطًا بناءً على أداء المتاجر أو معدل التضخم تحفز المستأجرين على الاستمرار في الإشغال، مما يعزز الاستقرار المالي ويجنب الفراغ في المساحات التي قد تؤثر على العائدات.

٢- عقود الإيجار متدرجة بدلًا من تثبيت الإيجار مدة طويلة، حيث يتم تحديد هذه الزيادات التدريجية بناءً على الأداء التجاري للمستأجرين أو النمو المتوقع في السوق بما يضمن تحقيق عائدات أعلى مع مرور الوقت.

مشاركة الأرباح بتحديد جزء من الإيجار كنسبة مئوية من مبيعات المستأجرين، حيث يحقق عائدات أعلى في أوقات الرواج، ويعزز من التعاون بين ادارة مركز التسوق والمستأجرين.

٣- تحسين عمليات التجديد والتفاوض

فإدارة عمليات تجديد عقود الإيجار تكون مبنية على تحليل بيانات الإشغال والتوجهات السوقية، ومعدلات الطلب، وأداء المستأجرين، فإذا كانت هناك زيادة في الطلب على المساحات التجارية في منطقة وجود مركز التسوق، فإنه من الممكن تعديل أسعار الإيجار بناءً على هذه البيانات لزيادة الإيرادات وتحقيق أقصى استفادة من الفرص المتاحة.

٤- ادارة عمليات الإخلاء والتجديد

فعندما يقوم مستأجر بالإخلاء، تدير ادارة المراكز التجارية مهمة تقليل فترة فراغ العقار التجاري وزيادة سرعة إشغال المساحات ويزيد من عائدات الايجارات، وذلك تقديم حوافز وعروض خاصة للمستأجرين الجدد أو تنظيم حملات تسويقية لجذب مستأجرين محتملين بسرعة للمساحة التي تم إخلاءها في مركز التسوق.

ويتطلب الامر ايضا تقديم حوافز لتجديد عقود الإيجار الحالية من خلال وضع شروط تفضيلية للمستأجرين الذين يرغبون في البقاء لفترات أطول، هذه الحوافز قد تشمل تخفيضات مؤقتة في الإيجار أو تحسينات في المساحات المؤجرة، مما يسهم في تحقيق استقرار مالي وزيادة عائدات الايجارات على المدى الطويل.