

خواطر عقارية

مهندس / أحمد الوكيل

الاصدار (١) ٢٠١٧/٤/٩

أهدي هذا العمل المتواضع إلى روح أبي الذي تعلمت منه معني الايثار

وإلى أمي التي ذودتني بالحنان والمحبة

وإلى إخوتي

والي زوجتي وأولادي فهم كل حياتي

ثم إلى كل من علمني حرفاً أصبح سنا برقه يضيء الطريق أمامي

فكرة عامة:

يعتبر هذا الكتاب تجميع لخواطر وتجارب وخبرات متعددة ونتاج ردود على استفسارات الكثيرين والمتعلقة بالاستثمار العقاري او الرغبة في شراء عقار بغرض السكن، وذلك على مدار أكثر من خمس سنوات، ومن خلال ادارة الكثير من المجموعات العقارية على شبكات التواصل الاجتماعي سواء الفيس بوك أو الواتس أب، والتي يصل عدد المهتمين والمتابعين لها أكثر من عشرة الاف مشترك حيث أصبح العقار في السنوات الاخيرة من أكثر المواضيع التي تجذب الكثير من الاهتمام والبحث والاستفسار لدي الكثيرين.

ولقد تعمدت أن يكون اسلوب الكتاب بسيط وسهل ومتسلسل ويغطي الكثير من المواضيع الخاصة بالعقار. متدرجاً من كيفية اختيار مكان العقار أو كيفية اختيار الشركة المطورة للمشروع وكيفية تقييم العقار نفسه وموقعة في المشروع أو كتسعير مرورا بالكثير من الافكار المتعلقة بالعقار، حيث أهداف في النهاية الى الوصول الى نشر وعي ثقافي بالثقافة العقارية في المجتمع مع توضيح بعض خبايا وأسرار السوق العقاري المصري، حيث أصبح العقار سلعة تمس الكثير منا وترتبط باستثمارات كبيرة تصل الى نتاج رحلة كفاح كاملة في الحياة من أجل امتلاك هذا العقار.

فإن كنت في أي مرحلة من هذه المراحل فسيكون هذا الكتاب مفيداً لك في اختصار الكثير من الاسئلة التي تدور بداخلك أو التي سوف تنهك في البحث عن إجاباتها من خلال شبكة الانترنت أو من خلال تجارب الآخرين وسوف يتم إضافة محتوى جديد مع كل إصدار.



الفهرس:

- فكرة عامة: ٢
١. اختيار المكان: ٥
٢. مقارنة بين الاحياء القديمة والمدن الجديدة: ٦
٣. اختيار الشركة والمشروع: ٩
٥. الفجوات السعرية: ١٤
٦. أساليب تقييم العقار: ٢٠
٧. استخدام بعض الأدوات التكنولوجية في القرارات العقارية: ٢٠
٨. استخدام السوشيال ميديا في متابعة الاستثمار العقاري: ٢٣
٩. نبذة عن الكاتب: ٢٤
١٠. للتواصل مع الكاتب: ٢٦

Helpful Tips

"متشتريش لمجرد الشراء" يعنى مش معنى أن الكل بيتكلم عن الاستثمار العقاري ويشتري عقارات الان أني اشتري من غير تفكير أو دراسة متأنية للسوق والمشروع اللي بشتري فيه.



"أشتري اتجاه ومتشتريش سعر" يعني متشتريش عقار لمجرد أن سعره لقطه من غير ما تشوف اتجاه المشروع أو المربع بتاعة هل هو اتجاه صاعد أو متجمد؟ أوقات بيكون السعر اللقطه بسبب أن في مشاكل في المشروع في التراخيص أو الارض أو سيوله الشركة أو ان الموضوع نصب من أوله.



"الطرح الأول" هو غالبا أفضل فرصة لاستثمار في المشروع بدون اهمال دراسة سعر الطرح بالنسبة للمشاريع المنافسة في نفس المنطقة.



"حدد هدفك من البداية" هل أنت مستثمر قصير الاجل أم متوسط أو طويل الاجل؟ هل تبحث عن عوائد في صورة إيجارات؟ هل تبحث عن السكن؟ كل هذه المعلومات هي التي تحدد نوع العقار الذي تشتريه.



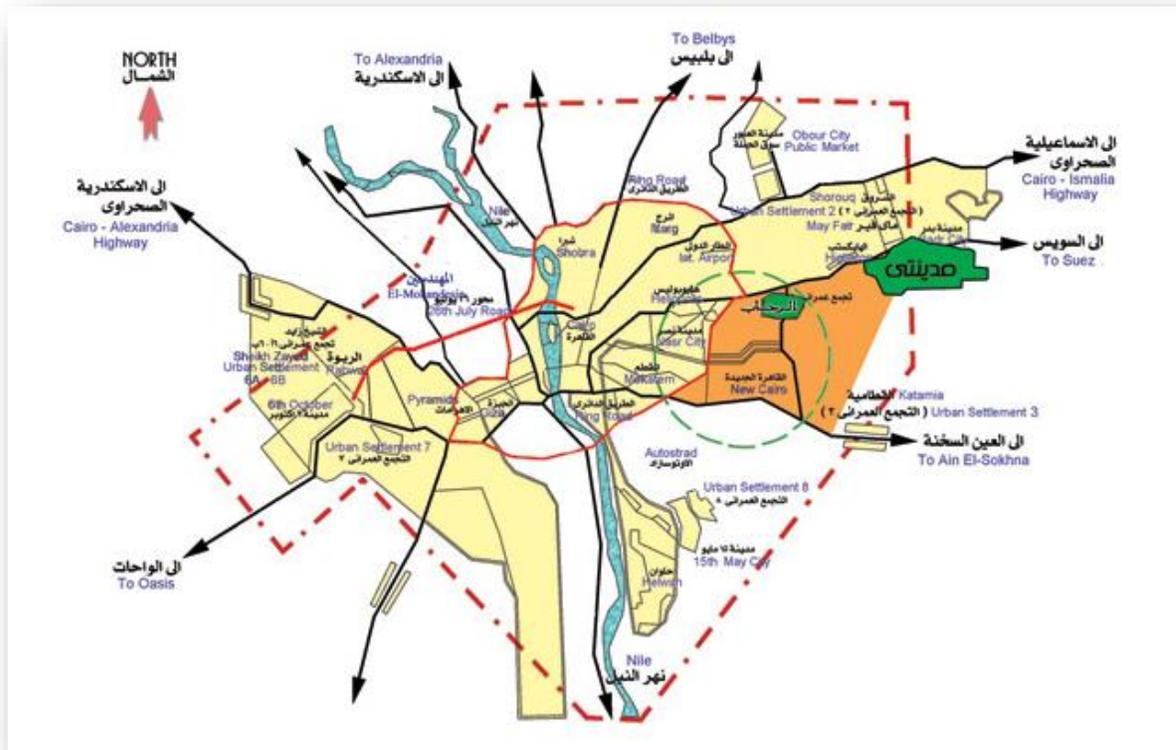
التسهيلات المالية المقدمة من الشركات تناسب عكسيا مع المبيعات المحققة بمعنى أنك لما تلاقي المقدمات الخاصة بالمشاريع بتنخفض من ٢٠٪ الى ١٠٪ الى صفر ومدة السداد بتزيد من ٤ الى ٦ الى ٨ ويمكن ١٠، تعرف ان في ضعف في البيع في الشركة.





١. اختيار المكان:

في البداية دائما تكون في حيرة أثناء الاختيار ما بين منطقة واخري، هل أسكن في مدينة مثل القاهرة الجديدة شرق القاهرة او أتجه غربا الى مدينة الشيخ زايد و ٦ أكتوبر، هل المناطق العمرانية الجديدة أفضل في السكن كالشروق وبدر وهليوبولس أم الاحياء القديمة كمدينة نصر ومصر الجديدة والهرم والمهندسين، هل السكن في الكمبوندات أفضل أم السكن في الأهالي، تدخل هذه التساؤلات الانسان في حيرة من أمره وللتسهيل في اتخاذ القرار نبدأ في المقارنة بين المميزات والعيوب في كل اختيار.





٢. مقارنة بين الأحياء القديمة والمدن الجديدة :

العيوب	المميزات	الأحياء القديمة
الضوضاء والتلوث	وسائل المواصلات العامة والمترو	
قلة وانعدام المساحات الخضراء	المدارس والجامعات	
ضيق الشوارع	الأسواق الشعبية	
تهالك المرافق والخدمات	الخدمات الحكومية	
زحمة المرور	القرب من الكثير من الوظائف	

العيوب	المميزات	المدن الجديدة
قله المواصلات العامة	تخطيط حديث	
قلة عدد المدارس والجامعات	هدوء	
عدم وجود أسواق شعبية	مساحات خضراء	
تغير نشاط بعد الوحدات السكنية الى تجاري واداري	شوارع واسعة	
تأخر توصيل المرافق في بعض الأحيان	مراكز تجارية حديثة	
قربها من المناطق الصناعية		

يدخل في الاختيار أيضا الكثير من العوامل الاخرى مثل القرب من العمل، لو مثلاً شغلي في القرية الذكية يبقى الأفضل السكن في الشيخ زايد أو أكتوبر أو الطريق الصحراوي أو الهرم. السكن في هذه الحالة في القاهرة الجديدة معناه استهلاك ساعة ونصف من الوقت يومياً في كل اتجاه.

توقيت احتياج العقار، بمعنى لو انا محتاج العقار الان للسكن يبقي هبحث على منطقة فيه حياه وخدمات، ووصل لها المرافق من كهرباء ومياه وصرف صحي وغاز وتليفونات، والطرق العامة بها مرصوفة وفيها مولات وخدمات متكاملة بالقرب منها. لكن ده هيتسبب في رفع سعر العقار او ضعف التسهيلات المالية المقدمة.

في حالة عدم الاحتياج الحالي للسكن، ممكن ده يوفر مساحة من المناورة، يعني ساعتها هقدر ابحت في المدن الجديدة اللي في طور تعميمها، او ممكن اشترى عقار في بداية مراحل البناء بتسهيلات على سنوات أكثر.

يدخل أيضا في الاختيار القرب من المدارس والجامعات، أو الميزانية المرتبط بها اتخاذ القرار، ويدخل أيضا في الاختيار اختلاف طبائع الناس فمنهم من يجب السكن في الهدوء بعيدا عن الزحام أو عن المحلات التجارية ومنهم من يجد متعته في الزحام والقرب من كل الخدمات. كل هذه العوامل هي التي تحدد في النهاية الاختيار الأفضل

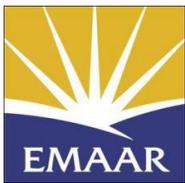
في ظل المشاكل المرورية التي نعاني منها في القاهرة الكبرى وبناء على تجارب الكثير من الاصدقاء في معاناتهم في الذهاب والعودة من العمل الى منازلهم يفضل ان تكون المسافة من العمل الى السكن في حدود النصف ساعة الى ساعة والافزاد المدة عن ذلك.





Housing & Development Bank
بنك التعمير والإسكان

اختيار الشركة والمشروع



٣. اختيار الشركة والمشروع:

يأتى بعد اختيار المنطقة والمدنية اختيار المطور العقاري والمشروع. ومن هنا تزداد الصعوبة حيث أن هناك الكثير من المشاريع والشركات فى السوق العقارى المصرى، وكل شركة لها مميزات وعيوب. وهنا يأتى دور المشتري فى أداء دوره فى عمل دراسة مصغرة للشركات العاملة فى المنطقة التى قرر الشراء بها وسوف أسرد بعض الاسئلة التى لا بد ان يكون لها إجابات لدى المشتري وأفضل طريقة للحصول على تلك الاجابات هي ممن سبق لهم التعامل مع تلك الشركات والمشاريع.

أسئلة خاصة عن الشركة

ماهى سابقة عمل تلك الشركة وكم من الوقت مر على تواجدها فى السوق؟

ماهو حجم المشاريع السابقة وهل المشاريع الجديدة متناسبة فى الحجم مع السابقة؟

ماهى نسبة المشاريع التى تم تسليمها من مجموع المشاريع المتاحة للبيع فى الشركة؟

ماهى نسبة الاشغال فى المشاريع التى تم تسليمها؟

هل هناك أى شكوى فى المشاريع التى تم تسليمها من الملاك القديمي فى أسلوب إدارة الشركة للمشروع بعد التسليم؟

هل هناك شكوى سابقة عن تأخر الشركة فى تسليم مشاريعها؟

هل مشاريع الشركة السابقة تم تسليمها بنفس جودة المطبوعات الخاصة بالمشروع؟

هل هناك أى جروبات أو تجمعات ضد الشركة أو مشاريعها على شبكات التواصل الاجتماعى؟



أسئلة خاصة عن المشروع

ما هو موقع المشروع بالنسبة للعمران والتطوير فى المنطقة المتواجد بها؟

هل ملكية الارض سليمة وهل تأكدت من القرار الوزاري الخاص بالبناء أو تصاريح البناء واشترطات الارتفاعات؟

هل تأكدت من تاريخ رخصة البناء وسريانه وهل هي داخل فترة السماح؟

ما هو عدد المراحل المباعة للمشروع وما هو موقعي فى وقت الشراء هل شرائي فى أول المشروع أم فى نهايته؟

هل عقود المشروع تحفظ حق المشتري والبائع أم هي عقود مجحفة فى مصلحة البائع فقط؟



هل هناك أي شروط جزائية على البائع في حالة التأخير وهل هناك سقف مالي للتعويض؟

هل سعر المشروع مقارنة بالمشاريع المجاورة والتي لها نفس الخصائص يعتبر سعر عادل أم لا؟

هل هناك أي فجوات سعرية في المشروع بين المراحل المباعة المختلفة؟

هل هناك أي مستويات ومصاطب في المشروع تعوق الروية في الوحدة؟

هل هناك أي تصور في الشركة عن المخططات الزمنية لتوصيل المرافق الحكومية والطرق الى المشروع أم لا؟

هل هناك أماكن انتظار للسيارات تتناسب مع عدد الوحدات في المشروع أم لا وهل هناك دراسة للطرق داخل المشروع

ومداخل المشروع؟

نسبه المساحات الخضراء في المشروع؟

ما هي الخدمات المميزة في المشروع مثل منطقة تجارية او كلوب هوس أو حمامات سباحة وبحيرات؟

هل الخدمات المعلن عنها في المشروع قابله للتنفيذ كما في الإعلانات مثل " البحيرات الكريستالية أو البحيرات الشاطئية

أو الدولفين أو فيله أو الألعاب المائية خدمات فندقية والنخ "

موقع الوحدة داخل المشروع من أهم النقط التي يجب الاهتمام بها عن طريق استثمار المزيد من المال في الحصول على فيو

مميز مفتوح يطل على بحيرة صناعية او حمام سباحة او منطقة خضراء واسعة وان تكون الوحدة غير مجروحة من أي

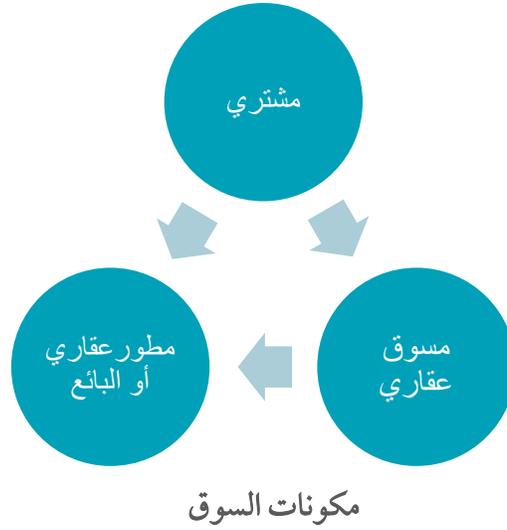
وحدات أخرى



نعيش في سوق مفتوح تتحكم في قرارنا الكثير من الاعلانات والاخبار المتداولة من خلال السوشيال ميديا، مما يتسبب في تشكيل الصورة الذهنية لنا وتشكل تصورتنا عن بيوت أحلامنا او عن مشاريع تشجعنا على الاستثمار بها. هل نتعامل مع كل تلك الرسائل بشكل مسلم به أو نُكون نحن صورتنا الذهنية من خلال بحثنا وتقصينا ومحاوله إيجاد إجابات عن كل تلك الأسئلة السابقة قبل أخذ قرار الشراء، الذي من الممكن أن يسبب الكثير من المعاناة في حاله ما اذا كان القرار غير مبني على أسس سليمة.

بطبعي أحب الاستماع أكثر من الكلام وقد أستمتعت طوال سنوات كثيرة لقصص متعددة من أناس لم يوفقههم الحظ في الاستثمار العقاري او عانو من بعض المشاكل مع الشركات في السوق العقاري وقد كان لي رصيد من بعض تلك المعاناة وكثير من التجارب ومن هنا جاءتني فكرة هذا الكتاب أن أجمع فيه بعض تلك التجارب والامثلة من القرارات الخاطئة التي تحدث لبعض المشترين، مع بعض الأفكار لكيفية الاختيار السليم أو كيفية دراسة السوق وسوف يكون هذا الكتاب محدث بشكل دوري بالكثير من المواضيع والتجارب الجديدة ومتاح بشكل مجاني على الكثير من المواقع.

٤. مكونات السوق العقاري:



يتكون السوق العقاري في مصر بشكل مبسط من ثلاثة أطراف، المشتري والبائع الذي من الممكن أن يكون فرد أو شركة صاحبة مشروع والطرف الثالث هو المسوق العقاري، وهو عبارة عن شركات وفي بعض الأحيان أفراد تقوم بالتسويق للكثير من المشاريع المتاحة في السوق لحساب المطور أو بائع الوحدة، بدون تحمل المشتري في حالة الشراء المباشر من الشركات في المشاريع والمراحل الجديدة، أما في حالة الاعتماد على المسوق العقاري في شراء وحدة معاد بيعها (Resale) يدفع المشتري ٥, ١٪ من قيمة الوحدة كعمولة للمسوق ويدفع البائع ٥, ٢٪ من ثمن الوحدة المبيعة أيضاً كعمولة للمسوق.

لا تأخذ معلوماتك عن المشروع من البائع في الشركة أو السمسار بشكل مسلم به، فكل منهم مرتبط بمستهدف يبيعي (Target)، يسيطر على تفكيره طوال الوقت، وتأكد بنفسك من خلال العقود او المطبوعات الخاصة بالشركة أو من تجارب الملاك السابقين وتأكد أيضاً من الخدمات الخاصة بالمشروع والفيو الخاص بوحدةك وموقعها في المشروع واتجاه الهواء في الوحدة بحري أو قبلي وهل هي مجروحة من المبني المجاور لها أم لا هل تقع مباشرة على أسوار المشروع.



استعن ببعض الأدوات المتاحة على الانترنت للخرائط مثل جوجل إيرث وموقع **wikimapia** في دراسة المنطقة الجغرافية الموجود بها المشروع وطبيعتها وما هو مقدار قرب العمران والتنمية والخدمات من موقع المشروع الذي تود الشراء به وهل يوجد كابلات ضغط عالي بجوار المشروع أم لا.



لا يفضل عند الشراء في مشروع ان تكون وحدتك بجوار السور الخاص بالكمبوند حيث يعتبر أقل أماكن المشروع من حيث الفيو وأيضا أضعفها أمنيا في حالات السرقة.



كلما كان الفيو الخاص بوحدتك غير مجروح على مسافة بعيدة ويرى الكثير من الخضرة وحمامات السباحة او البحيرات أو قريب من البحر أو الكلوب هاوس أو المنطقة التجارية كلما رفع من قيمة وحدتك وسعرها في المستقبل.



اختيار الدور في المبني له الكثير من المميزات والعيوب لذلك يجب ان تحدد احتياجك، في ناس بتحب الدور الأرضي مع الحديقة عشان الاولاد واللعب وتقليل الضغط على البيت، لازم تأخذ بالك ان الحديقة مكلفة في العناية بها ورعايتها وصداق لو كنت بتسافر فترات طويلة، الحديقة مثلا في المصايف بتزود من قيمة الشاليه بس مش شرط في السكن يحصل ده، الأدوار المتكررة في ناس كثير بتفضلها ويكون الطلب عليها في بعض المشاريع عالي، طيب والأدوار الأخيرة محتاج تتأكد من العزل الخاص بالأسطح والتأكد من الخصوصية يعني لو هشتري بنت هاوس او دوبلكس بالروف أتأكد ان السلم للروف داخلي وان الروف فوق معزول عن جاري عشان الخصوصية وعشان اعرف أستفيد منه عند الاستعمال.



يفضل دراسة الجانب الأخلاقي والاجتماعي للمنطقة او المشروع المراد الشراء به، حيث سيكون هذا الوسط هو المحيط بك بعد سكنك في المشروع يمكنك تحديد بعض هذه المعلومات من خلال الذهاب الى المشروع في أوقات مختلفة في حاله ما اذا تم تسليم المشروع، او من خلال شبكات التواصل الاجتماعي من خلال جروبات الملاك ومناقشتهم ومتابعتهم للمشروع في حاله إذا كان المشروع في طور الانشاء.



٥. الفجوات السعرية:

تعتبر الفجوة السعرية من الاساليب الفنية المستخدمة في التحليل الفني في أسواق المال، وهي تساعد في دراسة نقاط الدخول والخروج من الأسهم، ويمكن تعريفها بشكل مبسط بأنها منطقة سعرية لم يحدث بها تداول بحيث يظهر فراغ سعري عند محاوله عمل رسم بياني وأي فجوة سعرية مهما مر الوقت لابد من غلقها، وهو ما يطلق عليه في أسواق المال بالتصحيح لذلك لابد من تحقيق تداول في هذه المنطقة السعرية، والتساؤل الان الذي يدور براسك ما هو الرابط بين دراسة وفهم الفجوات السعرية وبين الاستثمار العقاري وحركة البيع والشراء هذا ما سوف نقوم بتبسيطه في المثال التالي :



الفجوات السعرية في سهم ميكروسوفت

من بعض المقولات المنتشرة في أسواق المال هي عبارة سهمك مؤشرك، وتطلق على من يتباهى مثلاً بارتفاع المؤشر العام للبورصة بوجه عام في حين أن السهم الذي يملكه في محفظة أسهمه في حالة ثبات ولا يتحرك، فانتشرت هذه العبارة التي يقصد بها التركيز على ما بين يديك من أسهم وليس على المؤشر العام الذي من الممكن في بعض الحالات ان لا يؤثر على



اتجاه أسهمك. ويمكن أسقاط تلك المقولة أيضا على الاستثمار في السوق العقاري فلا يشترط أن يكون زيادة الأسعار في السوق العقاري بوجه عام هو مؤشر على زيادة عقارك بنفس النسبة.

EXAMPLE

شركة عقارية أعلنت عن مشروع جديد وأعلنت عن سعر طرح المرحلة الأولى بسعر ٥,٠٠٠ جنيه للمتر وباعت الشركة المرحلة الأولى كامله، وبعد ستة أشهر طرحت المرحلة الثانية بسعر ٧,٥٠٠ جنيه للمتر بزيادة ٥٠٪ وباعت بصعوبة تلك المرحلة، لتعود لطرح المرحلة الثالثة بعدها بسنة بسعر ١٠,٠٠٠ جنيه للمتر، ويتوقف معها البيع ولا تستطيع الشركة الاستمرار في البيع ولا يستطيع ملاك المرحلة الثانية بيع وحداتهم بأي مكاسب بسبب الفجوة السعرية التي تكونت بين المراحل داخل المشروع.

من المعروف أن أي مشروع به مراحل مستمرة في البيع يكون هناك سعرين متداولين للبيع، الأول هو سعر الشركة للوحدات الجديدة أو ما يطلق عليه Primary، والثاني هو سعر إعادة البيع وهو ما يطلق عليه Resale، دائما يكون سعر الشركة هو الأعلى لوجود فترات سداد أكبر ونسبة أقل في المقدم المالي المطلوب وأجمالي السعر يكون أكبر من سعر بيع الملاك في المراحل السابقة.

في هذا المثال س من المستثمرين العقاريين أو الراغبين في السكن في المشروع ويود الشراء في هذا المشروع ماهي البدائل المتاحة له:

١. الشراء مباشرة من الشركة بسعر المتر ١٠,٠٠٠ جنيه وتقسيط المبلغ على ٦ سنوات.
٢. الشراء بسعر ٧٥٠٠ جنيه للمتر + ٥٪ رسوم تنازل للشركة مع سداد ما دفعة مالك المرحلة الثانية خلال سنة الاقساط واستكمال بقية الاقساط على ٥ سنوات وفي هذه الحالة مالك المرحلة الثانية لم يستفد بأي عائد على استثماره.

٣. الشراء من مالك المرحلة الاول بعد احتسابه لعائد ٣٠٪ على استثماره ليصل سعر المتر الى ٦٥٠٠ جنية، وبعد اضافة ٢٥٠ جنية للمتر نسبة ٥٪ رسوم التنازل يكون سعر المتر ٦٧٥٠ جنية، وهو سعر أقل من سعر مالك المرحلة الثانية ومن سعر الشركة في المرحلة الثالثة، وهو ما يطلق عليه في التحليل الفني غلق الفجوة السعرية وهي الاسعار التي لم يتم حدوث تداول سابق بها.



ارتكبت الشركة في هذه الحالة خطأً فادحاً في القفزات السعرية، لن تستطيع علاجها بأي طريقة قبل أن يصحح السوق نفسه، من المتعارف عليه في الزيادات بين المراحل في نفس المشروع يجب أن تكون في حدود من ٥٪ الى ٢٠٪ على أقصى تقدير بشكل سنوي حيث أن أي زيادة عن ذلك تتسبب في حدوث الفجوات السعرية التي يكون ضحاياها من بعض الملاك الذي يشترون بالسعر المبالغ فيه، ويظهر ذلك عند محاولتهم عرض وحداتهم بنفس سعر الشراء ولا يستطيعون بيعها في بعض الأحيان.

يحتاج السوق الى ما بين سنتين الى ثلاثة سنوات حتي يستوعب تلك الفجوة بعد أن يكون ملاك المرحلة الاولي قد باعو وحداتهم بمكسب فيرتفع السعر، فيقوم مجموعة من الملاك الجدد ممن قامو بالشراء من هؤلاء الملاك بعرض وحداتهم بسعر أعلى بمكسب فيبدأ السعر في غلق الفجوة السعرية والتنفيذ في أسعار لم يمر عليها من قبل، ويزداد الاقتراب من سعر شراء أصحاب المرحلة الثانية وهنا يستطيع ملاك المرحلة الثانية أخيراً عرض وحداتهم للبيع والخروج بمكسب. ويطول التأثير الشركة نفسها حيث أن سوق إعادة البيع (Resale) يتسبب في ببطء مبيعات الشركة في المراحل الجديدة، ولكن علي الاقل الشركة مستفيدة بوجه عام من حركة إعادة البيع حيث يتم تحصيل ٥٪ على عقود التنازل على الوحدات وفي بعض الشركات يصل التنازل الى ٨٪ من أصل سعر الشراء ويظل

المشتري هو المضرور في هذه الحالة في حاله وجوده داخل الفجوة السعرية، فيصبح بين أكثر من نار أولها عرض وحدته بدون أي عوائد على استثماره بها أو الانتظار فترة قد تطول حتى يتم غلق الفجوة السعرية أو أسوأ الحلول هو إعادة وحدته الى الشركة، وفي هذه الحالة طبقاً لاغلب العقود المتداولة يتم خصم ١٠٪ من قيمة الوحدة مع رد ما دفعه المالك بنفس أسلوب السداد.



القصة الاولى عن سهم شركة مطروحة في البورصة يتم اتخاذ قرار من صانع السوق (Maker Market) بالمضاربة على السهم ورفع سعره، من الممكن أن يكون صانع السوق هو جزء من ادارة الشركة وفي أحيان كثيرة يكون صانع السوق من المضاربين والسامسة في السوق من أصحاب الملائة المالية العالية. فيتم رسم أدوار الـ Game لمن سيشاركون فيها، ويتم نشر أخبار إيجابية غير صحيحة في البداية عن الشركة مثل نيتها في الاستحواذ علي شركة أخرى أو عروض شراء للشركة أو عن نيتها في بيع أراضي تملكها، مع تدعيم تلك الاخبار المغلوطة بقصص مستثمرين استثمروا في الشركة وحصلوا على مكاسب قياسية، وتعمل المديا بكل جدية يدعمهم محللين من السوق، وتدور عجلة تسارع السهم في الارتفاع حتي يصل السهم الى أسعار خيالية، وفجأة ينهار الحلم ويكون الضحية هو صغار المستثمرين ممن لما يتأكد من الاخبار أو يدرس تاريخ الشركة وقوائمها المالية ويحاول بشكل منطقي أن يحلل أسباب الارتفاع المصطنعة.



القصة الثانية عن شركة عقارية قررت طرح مشروع جديد في منطقة عمرانية مستقبلية تحتاج الكثير من السنين لتطويرها كي تدب فيها الحياة، تم عمل حملة ترويج عالمية للمشروع الجديد واستغلال كل وسائل الاعلام والصحف للحدوث عن المشروع، وبدأ المسوقون في مختلف الشركات في اللعب بأحلام المستثمرين وأقناعهم بأن هناك الكثير من الناس قد حصول على مكاسب قياسية من الشراء في مشاريع تلك الشركة السابقة، وأنه استثمار قصير الاجل لن يزيد عن ستة أشهر، وبعدها تستطيع الحصول على عائد كبير من بيع وحدتك قد يكون أعلى من المقدمة المالية التي دفعتها في الحجز في هذا المشروع، وبدأت العجلة في الدوران وتم بيع المرحلة الاولى بنجاح ثم رفع السعر، ومن بعدها بدأت المبيعات تقل في المرحلة الثانية، ثم بدأت الشركة تعاني في البيع في المرحلة الثالثة، وبدأ المشتري يفوق من الصدمة بعرض وحدته للبيع ولا يوجد طلب على الشراء، في المقابل بدأت الشركة في زيادة التسهيلات المالية في الدفع مع تقليل المقدمات المطلوبة لمحاولة اجتذاب عملاء جدد. هي نفس الاخطاء ترتكب في القصتين اتخاذ قرارات غير مدروسة نتيجة أخبار وتحليلات مغلوطة بدون بذل

اي مجهود في التأكد من صحتها.

EXAMPLE

ذكرنا في السابق قاعده أشتري اتجاه ولا تشتري سعر قد تكون هذه القاعدة مبهولة لبعض القراء، لذلك سأسرد قصة حقيقة تشرح معناه، منذ حوالي ٧ سنوات قرر أحد راغبي السكن شراء مسكن في نطاق الشيخ زايد والمنطقة المجاورة لها فكان الاختيار بين شراء شقة في كمبوند معروف أو بنفس السعر شراء فيلا في كمبوند على طريق الإسكندرية الصحراوي، فقرر اختيار الاختيار الثاني ولم يدرس سبب التفاوت في السعر بين الوحدتين، وهو في هذه الحالة قد اختار سعر ولم يختار اتجاه لأنه بعد مرور ٧ سنوات لم تزداد قيمة وحدته في حين ان الشقة قد تضاعف ثمنها، لأن قلة سعر الفيلا في الاختيار الثاني كان لأن ترخيص الأرض الخاصة بالمشروع هو للاستخدام الزراعي وليس السكني فتسبب تلويح الدولة كل فترة زمنية في سحب ارض المشروع او دفع رسوم للتصالح وتغير النشاط في ثبات أسعار الوحدات فترة طويلة مع كثرة المعروض وعدم قدرة الكثير على البيع.

Helpful Tips

التأكد من اختيار العقار في منطقة يرتفع بها الاقبال فالقاهرة الجديدة الاقبال بها أكثر من الشيخ زايد واكتوبر والساحل الشمالي الاقبال عليه أكثر من العين السخنة وهكذا.



المساحات الصغيرة أسهل في البيع وفي الاستثمار من المساحات الكبيرة حيث يزداد الطلب عليها وهي أسهل في الايجار والبيع.



عوائد الايجار في الساحل الشمالي أفضل بكثير من الاستثمار في العين السخنة.



لا تبالغ في تميمين عقارك فالمشتري سوف يقارن بين سعره وسعر السوق وأيضا سعر أقرب عقار بنفس المواصفات.



تأكد من كل الأوراق الخاصة بالمشروع او العقار ولا تنخدع بأوراق الملكية الخاصة بالأرض حيث أنها تعتبر جزء من الأوراق وليست كلها فالمهم تصريح البناء والقرار الوزاري في حالة المشاريع واشترطات البناء والارتفاعات.



تسويق أي مشروع على أنه فرصة استثمارية ودخول الكثير من المستثمرين للشراء به هو أكبر ضرر للشركة نفسها ولراعي السكن، حيث يمثل خروجهم بعد ذلك من المشروع في مراحله المختلفة ضغط على مبيعات الشركة في المراحل الجديدة، ومن الممكن ان يتسبب هذا الضغط في التأثير على تدفق الأموال الدخل للشركة مما يؤثر على معدلات التنفيذ وبالتالي مواعيد التسليم.





٦. أساليب تقييم العقار:

هناك ٣ أساليب متعارف عليها في تسعير وتقييم العقار:

١. المقارنة مع عقارات بنفس المواصفات في نفس المشروع او مشاريع مجاورة، وتعتبر هذه الطريقة هي الأشهر والأعم حيث يتم السؤال عن اخر عمليات بيع تمت، ويتم من خلالها حساب متوسط للسعر الذي سيتم عرض الوحدة على أساسه، مع الاخذ في الاعتبار احتساب المميزات الموجودة في العقار إذا وجدت من تفرد في الموقع او الفيو او التشطيب.
٢. حساب تكلفة الوحدة من البداية من ارض وخدمات في المشروع وتكلفه البناء وأضافه مكسب الشركة المنفذة ويعتبر هذا الأسلوب من الأساليب الصعبة في الحساب.
٣. احتساب العائد من الايجار بعد اختصام مصاريف التشغيل والضرائب العقارية لتحديد الدخل الصافي ومن خلال ذلك يتم تحديد قيمة العقار.

٧. استخدام بعض الأدوات التكنولوجية في القرارات العقارية:

يوجد الكثير من الأدوات التكنولوجية التي تساعد في اتخاذ قرار الشراء، من أهمها الخرائط الخاصة بموقع المشروع والمناطق المحيطة به، ويوجد موقعين هم من أفضل الأدوات التي تعتبر من الأساسيات بالنسبة لي.



يعتبر من أكبر وأهم مواقع الخرائط في العالم الآن، وله فوائد كثيرة متعلقة بقرارات الشراء او بدراسة موقع العقار والمشروع المراد الشراء به، او حتى من خلال متابعة عملية البناء والتطور في المشروع من خلال التحديثات التي يقوم الموقع بإضافتها على فترات، اهم المعلومات التي يمكن الحصول عليها من خلال تحليل الخرائط على البرنامج

١. نسب العمران والاشغال ويظهر من خلال الطرق والمساحات الخضراء في المشاريع بمجرد تكبير الخريطة الخاصة بمشروع والتدقيق في المساحات الخضراء الخاصة مثلا بالفيلات يمكنك استنتاج نسبة الاشغال في المشروع حتى بدون زيارته.
٢. زحف العمران والخدمات يمكن استنتاجه من خلال صور الأقمار الصناعية على البرنامج.
٣. يمكن استخدام خاصية (historical imagery) في البرنامج من تتبع البعد الزمني في تنفيذ المشروع وهل تأخرت الشركة في مراحل التنفيذ ام لا وهل يوجد تطور عمراني في المنطقة المحيطة أم لا.





والثاني هو:

يعتبر من اهم المواقع التي تستخدم خرائط جوجل أيرث، ولكن مع إضافة إمكانية لتوصيف كل الأماكن والمعالم على الخرائط من خلال المستخدمين أنفسهم، حيث يهدف الموقع الى توصيف العالم ككل على الخرائط وهذا الموقع من المواقع المفضلة لي حيث أني حاصل على ترتيب عالمي فيه من حيث أكثر المستخدمين أضافه لاماكن وتوصيفها على الخرائط ومستخدم نشط عليه منذ ٢٠١٢ حتى الان. تستطيع ان تستفيد من هذا الموقع في الاتي:

١. معرفة كل المشاريع المحيطة بالعمارة او المشروع
٢. معرفة الخدمات القريبة من المشروع من مستشفيات ومولات ومدارس وجامعات وحدائق عامة مع إمكانية قياس المسافة من خلال الموقع
٣. معرفة الطرق الرئيسة والفرعية المحيطة بالمشروع من كل الاتجاهات



عقارماب



propertyfinder.eg

تعتبر هذه المواقع هي الأهم الان في عرض العقارات بنظام القوائم، ويمكن الاستفادة منها في عمل المقارنات بين أكثر من عقار وبين أكثر من مشروع في الأسعار، وعمل بحث من خلال الميزانية المخصصة للشراء لمعرفة كل البدائل المتاحة في الميزانية المقررة.

٨. استخدام السوشيال ميديا في متابعة الاستثمار العقاري:



WhatsApp



Telegram

تعتبر وسائل التواصل الاجتماعي من أكثر مصادر المعلومات المفضلة لدى الكثير من الناس في الحصول على المعلومات ومشاركة الاخبار والتجارب الحياتية بين الافراد. وقد انتشرت في الخمس سنوات الماضية الكثير من الجروبات التي تهتم بالعقارات والمشاريع العقارية بوجه عام، وجروبات تجمع للملاك في مشاريع محددة فاحرص على الانضمام الى جروبات الملاك الخاصة بالمشروع الذي تود الشراء به او حتى بعد الشراء، حيث تعتبر تلك الجروبات وسيلة مثالية لمتابعة تطور المشروع بالصور وأحدث أخبار المشروع، وتستطيع التعرف على الجيران المستقبلين وتبادل الخبرات والوقوف في موقف موحد في أي قرارات خاصة بالمشروع في المستقبل، حيث كان لبعض هذه الجروبات دور في الضغط على بعض الشركات لتسريع معدلات الأداء والعمل في المشروع أو تعويض الملاك عن تأخير مراحل التسليم في المشروع.

٩. نبذة عن الكاتب:



أحمد الوكيل من مواليد ٨ / ١١ / ١٩٨١، تخرجت من كلية الهندسة قسم كهرباء تخصص حاسب ألي سنة ٢٠٠٤ والتحقت بسوق العمل في مصر منذ سنة ٢٠٠٥ كمهندس نظم ثم مدير للبنية التحتية المعلوماتية ثم مدير أول للبنية التحتية المعلوماتية حالياً.

في عم ٢٠١١ حصلت على درجة الماجستير في إدارة الاعمال (MBA) من جامعة Eslsca بفرنسا، في تخصص ال Global Management وكان موضوع رسالة التخرج هو عن دور شبكات التواصل الاجتماعي في توجيه الراي العام والتأثير عليه، ازداد اهتمامي ومتابعتي للسوق العقاري وشئونه منذ عام ٢٠١٠ حتي أصبحت أدير الكثير من المجموعات على شبكات التواصل الاجتماعي والتي يصل متابعيها لأكثر من ١٠,٠٠٠ متابع يدور في أغلبها مناقشات ومتابعات للمجال العقاري في مصر وتقييم الشركات العقارية.

أستطيع أن أصف نفسي بأني شخص هادئ قليل الكلام أحب الاستماع أكثر من الحديث، تكون ردودي واضحة وفي صلب الموضوع، أحب القراءة بشدة وتدور اغلب المواضيع التي أقرأها عن العقارات والاقتصاد والاستثمار وكل جديد في مجال التكنولوجيا والتنمية البشرية وإدارة الاعمال كما أحب جدا الافلام الوثائقية.

أعيش ببعض القناعات أن الارادة والمثابرة وأستغلال المتاح تصنع المستحيل، لا أحب البكاء على اللبن المسكوب، كما أحب الاستفادة من تجارب الاخرين مهما كان مستوي تفكيرهم العقلي أو الاجتماعي حيث أو من بأن كل أنسان له تجربه ووجه نظر في الحياة يجب أن نستمع إليها، ولا أنكر في بعض الأحيان أني استمتع في صمتي بمن يفترض جهلي ويستمر في الوصول بخياله إلي اعلي المراتب.

أحب تحفيز من حولي واستشارة المهتم بداخلهم، وبما أني مستمع جيد تأتي الي الكثير من تلك القصص والحكايات من أصحابها يطلبون يد العون والنصيحة، فأشاركهم في حل تلك المشاكل أو الاختيار من وسط بدائل مختلفة، ويكون احساسي بعد كل تجربة من تلك التجارب مثل قطعة الاسفنج في امتصاصها للمياه، وتكون في حالتنا هذه المياة هي عبارة عن الخبرات الحياتية لابطال تلك القصص بدون عناء التجربة وإعادة اختراع العجلة أو تكرار ما وقع فيه ممن سبقونا.

أحب جدا السفر والتجوال والتعرف على عادات وتقاليد الشعوب وثقافتهم وتراثهم وكيفية نجاحهم أو فشلهم، لدي حلم مؤجل متعلق بالسفر ولدي الإحساس بأني سوف أستطيع تحقيقه في يوم من الايام وهو أن أزور قارات العالم جميعا في رحلة تستغرق سنة أزور من خلالها أغلب دول العالم شرقا وغربا.

أحب جدا متابعة حركة العقارات واخبار السوق العقاري، ولي الكثير من تجارب صناعة الرأي العام وتوجيهه من خلال شبكات التواصل الاجتماعي، وذلك عن طريق تجميع الملاك في تلك المشروعات العقارية ومتابعة سير العمل في مواقع التنفيذ، وتبادل تلك المعلومات من خلال شبكات التواصل الاجتماعي، مع نقل التفاعل من خلال شبكة الانترنت الى التفاعل والعمل في الواقع من خلال الاجتماع بمسؤولي اتخاذ القرار في تلك الشركات، مما يساعد في سرعة الانتهاء من تلك المشاريع بالكفاءة المرجوة ويساعد على بناء الكثير من العلاقات والجيرة والتفاعل والتعارف بين الملاك، وقد أفادني في ذلك فترة تحضيرى لرسالة الماجستير في ٢٠١٠ حيث كان موضوع الرسالة يدور حول نفس الموضوع .

أحب الاسقاطات التحليلية بمعنى استخدام النظريات العلمية من إحدى العلوم في تطبيقات تخص علم آخر، مثل استخدام نظريات التحليل الفني لاسواق المال في دراسة حركة العقارات أو استخدام التحليل السيكولوجي في معرفة قرارات البيع والشراء للناس، أو من بان بعض النظريات العلمية من الممكن أن يعاد توظيفها في علوم مختلفة.

من أكبر أحلامي الان هو تجميع كل خبرات الناس وأراءهم وتجاربهم في الشركات العقارية والمشاريع سواء في الشراء أو البيع او الاستلام وما بعده من معيشة وحياة من خلال موقع إنترنت وتطبيق للهاتف، مع عمل تجميع تاريخي لتطور أسعار تلك المشاريع والوحدات حتى نصل الى مستودع معلومات يمكن تحليلها واستنباط دلائل منها وتحويلها الى مؤشرات يتم الاستفادة منها من خلال المقبلين على اتخاذ قرار الشراء والبيع، ليصبح المشتري هو سيد قرارة ويكون القرار مبني على تجارب الاخرين ودراسة صحية للسوق.

١٠. للتواصل مع الكاتب:



ahelwakeel@gmail.com



<https://www.facebook.com/elwakeel>



[aelwakeel](https://www.instagram.com/aelwakeel)

عقار ترندز:

هو موقع تحت الانشاء معني باتجاهات السوق العقاري المصري لا يهدف الى تسويق أو بيع المشاريع العقارية، بل يهدف الى صناعة محتوى مفيد عن السوق العقاري بكل مكوناته مبني على تجارب حقيقة من السوق، مع عمل تقييم للمشاريع والشركات العقارية وعمل إحصائيات عن السوق العقاري المصري بكل مكوناته حتى يستفيد منها المشتري والبائع والشركات العقارية.

صفحة عقار ترندز:



<https://www.facebook.com/aqartrends/>



<http://www.aqartrends.com/>