

سلسلة رحلة في ذاكرة عقاري

توثيق إحدى سلاسل الجمعية العقارية

اعداد :
منذر الحبيب
علي الصفار

مع المهندس /

أبراهيم العوضي



رحلة في ذاكرة عقاري

توثيق إحدى سلاسل الجمعة العقارية

مع المهندس /
ابراهيم العوضي

إعداد :

منذر الحبيب

علي الصفار



الجمعية العقارية

مؤسسة دروازة الصفاة العقارية

برنامج يسلط الضوء على جميع ما يهم الجانب العقاري من خلال حوارات مع متخصصين في هذا المجال .

يقدم هذا البرنامج الأستاذ / علي الصفار
باحث عقاري تاريخي

المدير التنفيذي لمؤسسة دروازة الصفاة العقارية
و يحاور من خلال هذا البرنامج ضيوفه عن تاريخ العقار في الكويت
و تطوره أو يتحدث معهم عن سيرتهم الذاتية لا سيما في الجانب
العقاري أو عن أحداث عقارية و اقتصادية مهمة حدثت في التاريخ
الكويتي و عايشها الضيوف أو بحثوا فيها

السيرة العلمية والعملية

للمهندس

إبراهيم آديب العوضي

إبراهيم أديب العوضي

* حاصل على درجة البكالوريوس في الهندسة المدنية، إضافة إلى درجة الماجستير في إدارة الأعمال.

* ويمتلك خبرة مهنية تزيد على ٢٣ عامًا في مجال الاستثمار المباشر والاستثمار العقاري.

* شغل عضوية العديد من مجالس إدارات الشركات الاستثمارية والعقارية داخل وخارج دولة الكويت، من بينها:

< شركة برج هاجر العقارية.

< شركة عنان للاستثمار العقاري.

< شركة أبيان لتشييد المباني في الكويت.

< شركة جرين ويفز للاستثمار العقاري.

< شركة سبوت مول للاستثمار العقاري في جمهورية مصر العربية.

* شغل منصب رئيس مجلس إدارة شركة باكن موف القابضة المتخصصة في مجال النقل خلال الفترة من عام ٢٠٠٩ م إلى عام ٢٠١٢ م.

* وشغل سابقاً منصب رئيس مجلس إدارة شركة إنشاء القابضة المتخصصة في مجال مواد البناء خلال الفترة من عام ٢٠١٤ م إلى عام ٢٠١٨ م .

* الرئيس التنفيذي لشركة أعيان العقارية منذ عام ٢٠١٣ وهي شركة عقارية مساهمة عامة مدرجة في بورصة الكويت، كما أنه عضو في مجلس إدارتها منذ عام ٢٠١٨ م.

* شغل أيضاً منصب رئيس مجلس إدارة اتحاد العقارين الكويتي منذ عام ٢٠٢٠ م

* كان عضواً في مجلس الإدارة منذ عام ٢٠١٥ م.

* شغل منصب أمين سر جمعية المقيمين العقارين الكويتية منذ عام ٢٠٢٢ م

* إضافة إلى رئاسته لجنة تنظيم مهنة مقيمي العقار لدى وزارة التجارة والصناعة الكويتية.

الجزء الاول النساء العقارية

بتاريخ | ٢٧-٢-٢٠٢٦م

على الصفار:

من خلال مسيرة امتدت لنحو ٢٨ عامًا، استمر ضيفنا في العمل في القطاع العقاري حتى يومنا هذا. وكانت بوابة دخوله إلى هذا المجال من خلال دراسته الأكاديمية، حيث يمكن القول إن تخصصه في الهندسة المدنية كان المدخل الذي قاده إلى التعمّم والعمل في المجال العقاري. وقد وضع ضيفنا هدفًا واضحًا بعد تخرجه من الجامعة، وهو أن يكون القطاع العقاري شغفه ومسيرته المهنية. ومنذ ما يقارب عام ٢٠٠٣ بدأ بالتدرج في العمل في القطاع العقاري بشكل سريع، لأن شغفه كان منصبًا على العقار بحد ذاته. ومع مرور الوقت أصبح صاحب قرار في كبرى الشركات العقارية، بل وشارك أيضًا في اتحاد مهم يُعنى بتقويم وتنظيم العمل العقاري، وقدم مقترحات عديدة ساهمت في تطوير القرارات المتعلقة بالقطاع العقاري في الكويت. ولهذا أُطلق عليه لقب «مهندس العقارين». ضيفنا اليوم هو المهندس إبراهيم أديب العوضي، رئيس اتحاد العقارين الكويتي والرئيس التنفيذي لشركة أعيان العقارية.

دعنا نبدأ معك يا أبا خالد من بداية حياتك العلمية. كما يُقال نعود معك إلى عام ١٩٩٣. فالبرنامج يسلط الضوء على الشخصية منذ بداياتها، ويعرّف المشاهدين كيف تطورت هذه الشخصية حتى وصلت إلى ما هي عليه اليوم. في عام ١٩٩٣ التحق إبراهيم العوضي بالمرحلة الثانوية وفي تلك الفترة كان قد بدأ تطبيق نظام المقررات في التعليم الثانوي، ربما قبل خمس سنوات من ذلك الوقت.

ما الذي كان يدور في ذهن إبراهيم العوضي الطالب في عام ١٩٩٣؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة، عندما تعيدنا إلى تلك الفترة فأنت تعيدنا إلى زمن بعيد جدًا. لكن في ذلك العمر، عندما يكون الإنسان صغيرًا، فإنه غالبًا ما يبحث عن الطريق الأسهل. في ذلك الوقت كان الجميع يتحدث عن أن نظام المقررات أسهل بكثير من النظام العام. ففي النظام العام، عندما تصل إلى الصف الرابع الثانوي، يجب عليك أن تدرس بجهد كبير، ويكون هناك ضغط كبير في فترة الاختبارات. لذلك كان أغلب الشباب يقولون: دعني ألتحق بنظام المقررات، فربما أستطيع الحصول على المعدل الذي أريده، ومن ثم أدخل التخصص الذي أطمح إليه في الجامعة. في ذلك الوقت كنا صغارًا في العمر فعندما نتحدث عن عام ١٩٩٣ كان عمري نحو ١٤ عامًا. لذلك كان القرار بسيطًا: الالتحاق بالنظام الأسهل، وهو نظام المقررات، خصوصًا أن هناك مدرسة قريبة من منزلنا كانت جديدة وقد تحولت حديثًا إلى نظام المقررات. وهذا ما دفعني إلى الالتحاق بهذا النظام. في الحقيقة لا أذكر كل التفاصيل الآن، لكن كما ذكرت لك، في ذلك العمر يفكر الإنسان دائمًا في الخيار الأسهل الذي يساعده على تجاوز المرحلة الدراسية بالنتيجة التي يرغب بها. ولهذا اخترت نظام المقررات، إضافة إلى أنه كان نظامًا جديدًا آنذاك في الكويت.

على الصفار:

عندما التحقت بالمرحلة الثانوية كان هناك مساران: العلمي والأدبي. لو تقدمنا بالحديث بعد سنتين من تلك المرحلة، ماذا كان يدور في فكرك عند اختيار التخصص؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في النهاية، كل إنسان يعرف قدراته. بالنسبة لي لم أكن أحب الحفظ. لم أكن أميل إلى اللغة العربية أو التربية الإسلامية أو المواد الأدبية بشكل عام. لكنني كنت أميل إلى الأرقام. فعندما تعطيني مسألة حسابية أستطيع حلها بسهولة، أما إذا طلبت مني حفظ بيت شعر أو حديث أو نص معين فقد كنت أواجه صعوبة في ذلك. لذلك كان قراري أن أتجه إلى القسم العلمي. وأعتقد أنه في ذلك الوقت كان هناك تخصصان: الرياضيات والعلوم. فاخترت تخصص الرياضيات لأن المواد فيه تعتمد بشكل أكبر على الأرقام والمعادلات. أما تخصص العلوم فكان يتضمن مواد إضافية مثل الأحياء والجيولوجيا – بحسب ما أذكر – ولذلك فضلت تخصص الرياضيات. بصراحة، كنت أميل إلى الأرقام، ومعظم المواد التي تتضمن حسابات أو معادلات لم أكن أواجه فيها صعوبة، بل كنت سريع الفهم فيها. وكنت متفوقاً دراسياً، ولذلك اخترت تخصص الرياضيات ضمن نظام المقررات.

على الصفار:

إذا تحدثنا عن أيام المرحلة الثانوية، هل كان لديك أنشطة معينة في تلك الفترة؟ هل تتذكر نشاطاً محدداً كنت تمارسه بعد المدرسة مثلاً؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في المرحلة الثانوية كنت مركزًا بشكل كبير على الدراسة لكنني كنت أشترك في الفرقة المدرسية، وتحديدًا في برنامج الطابور الصباحي. كنت أقدم فقرات البرنامج الصباحي فمثلًا يبدأ الطابور بتلاوة القرآن الكريم، ثم النشيد الوطني، ثم فقرة الإذاعة المدرسية، وبعدها قصة قصيرة أو حكمة أو بعض الفقرات المشابهة. كان هذا النشاط يستهويني، ولذلك كنت أشترك فيه باستمرار. أما فيما عدا ذلك، فكنا مثل أي شباب في هذا العمر؛ نحب كرة القدم ونحب الرياضة، وكنا نجتمع مع أبناء العمومة والأصدقاء. وكانت عطلتنا الأسبوعية يومي الأربعاء والخميس فكنا نلعب كرة القدم يوم الأربعاء، وفي يوم الخميس ربما نخرج لتناول الغداء أو العشاء في أحد المطاعم. كانت الحياة بسيطة في تلك المرحلة، خاصة بحكم العمر؛ فلم نكن نملك سيارات بعد، ولم ندخل الجامعة بعد، لذلك كانت الأمور بسيطة. وفي الحقيقة ساعدني ذلك كثيرًا على التفوق في المرحلة الثانوية. فقد تخرجت بمعدل أربع نقاط، وأذكر أنه في ذلك الوقت لم يكن يعتمد فقط على معدل الأربع نقاط، بل كانوا يجمعون درجات الطالب طوال السنوات الأربع في المرحلة الثانوية. وكان معدلي يقارب ٩٨,٩٪، وكنت من أوائل الطلبة في الكويت ضمن نظام المقررات. وأذكر أنهم منحوني شهادة تقدير وأعتقد أنني كنت في المركز الثاني، لكنني لا أتذكر ذلك بدقة الآن. في ذلك الوقت لم تكن نسبة ٩٨,٩٪ هي الأهم بقدر ما كان معدل الأربع نقاط مهمًا بالنسبة لنا، لأنه كان الأساس الذي يحدد انتقال الطالب إلى المرحلة الجامعية واختيار التخصص المناسب.

على الصفار:

ذكرت أنك شاركت في نشاط الطابور الصباحي. ما طبيعة البرنامج الذي كنت تقدمه تحديداً؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

كنت أقوم بتقديم البرنامج الصباحي. فعادةً يبدأ البرنامج بفقرة تلاوة القرآن الكريم، ثم النشيد الوطني، وبعد ذلك تأتي فقرة الإذاعة المدرسية، ثم قصة قصيرة أو حكمة أو فقرة توعوية. كنت أنا من يتولى تقديم هذه الفقرات وتنظيم تسلسلها. وكان ذلك مجرد نشاط مدرسي بسيط لا أكثر.

على الصفار:

في نهاية سنوات الدراسة ذكرت أنك تخرجت بمعدل أربع نقاط، وما شاء الله في تلك الفترة كان الحصول على أربع نقاط يُعد مستوى مرتفعاً جداً. ما الذي كان يدور في ذهنك آنذاك؟ هل كان هناك إرشاد من الأهل؟ وهل كان لديك توجه واضح بشأن ما ستفعله بعد الثانوية، وإلى أين ستتجه؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بصراحة، كان والدي ووالدتي حريصين جداً، خصوصاً والدي، على أن أكون متفوقاً بأي طريقة ممكنة. كانوا يهيئون لي كل السبل، ولذلك لم أعان في الثانوية ولا حتى في الجامعة، بصراحة. بالنسبة لي في أيام الثانوية كلما رأيت النتائج كنت أقول: لا بد أن أختار مساراً واضحاً.

على الصفار:

هل تقصد أنك لم تتعب من ناحية الجو العام والجو الأسري؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، صحيح. لذلك كنت أقول في أيام الثانوية: يجب أن أختار تخصصًا بحيث إذا تخرجت من الجامعة أستطيع أن أحصل على وظيفة تحقق لي العيش المناسب أو العيش الكريم. وبالعامية نقول إنها تحقق لي طموحي؛ طموحي المادي وطموحي المعنوي وطموحي في الحياة، وأن أبنى أسرة ويكون لدي أبناء وأوفر لهم الراحة، وأن أكون مقتدرًا ماديًا فكان كل همي هذا الأمر. وطبعًا لا يخفى عليك أننا كنا في سنٍّ معينة، واليوم عندما ننظر إلى الماضي نجد أن هناك أمورًا كثيرة كان من الممكن أن تتغير، سواء في التفكير أو في القرارات. وحتى الآن كما ذكرت ومع الخبرة التي اكتسبتها في القطاع العقاري، ما زلت أتعلم وما زلت أرتكب أخطاء. كنت أفكر: ما هو التخصص القريب من الأرقام والحسابات والمعادلات المحاسبية؟ فكانت كلية الهندسة بالنسبة لي هي الخيار. لم أكن أفكر في الدراسة في الخارج، وكان هدفي أن أدخل كلية الهندسة في جامعة الكويت. في ذلك الوقت لم تكن لدينا معرفة واسعة بالتخصصات. كنا نعرف مثلًا أن هناك شيئًا يسمى هندسة البترول لأنها مرتبطة بالبترول، وكنا نعرف أن هناك هندسة مدنية لها علاقة بالبناء لكنني اكتشفت لاحقًا أن الهندسة المدنية نفسها فيها خمسة أو ستة تخصصات داخلها. لذلك، بصراحة، كانت إمكانياتنا وقدراتنا المعرفية محدودة. في زماننا لم تكن لدينا الوسائل التكنولوجية التي تخبرك ما هو هذا التخصص وأين يمكن دراسته. لذلك أرى أن الجيل الحالي محظوظ؛ فاليوم عندما تبحث عن أي معلومة تجدها بسهولة، وتعرف تفاصيلها وتتوسع فيها.

على الصفار:

إذا لم يكن هناك إرشاد مباشر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا، لم يكن هناك إرشاد مباشر، ولذلك كان الاختيار صعبًا. وأذكر دائمًا مثالاً أستشهد به وإن لم يكن في صلب الموضوع. قبل سنتين أو ثلاث سنوات توفيت الملكة إليزابيث. لدي ابنة عمرها سبع أو ثماني سنوات، فقالت لي: يا أبي سيحدث كذا وكذا في مراسم الجنازة، وفي اليوم الثاني سيحدث كذا، وفي اليوم الثالث كذا. فاستغربت وسألتها: كيف عرفت هذه المعلومات؟ فقالت: يا أبي، بحثت في الإنترنت وظهرت لي كل هذه المعلومات. لو كنا في عمرها في ذلك الوقت، لم نكن لنتمكن من معرفة هذه المعلومات. سهولة الوصول إلى المعلومة اليوم مختلفة تمامًا عن زماننا. نحن ماذا كان لدينا؟ كنا نقرأ الجريدة صباحًا، وأذكر أن مصدر المعلومة الأساسي كان الجريدة، بالإضافة إلى نشرة الأخبار التي كنا نستمع إليها. على الصفار:

في عام ١٩٩٧ دخلنا الجامعة. دعنا نتحدث عن كلية الهندسة في ذلك الوقت: كيف كانت الأجواء العامة؟ وكيف رأيت الهندسة؟ وكيف اخترت التخصص؟ نريد أن نعود إلى بداياتك في الجامعة.

م. إبراهيم أديب العوضي:

بطبيعة الحال، المرحلة الجامعية مرحلة مختلفة، مختلفة على الجميع وبكل المقاييس.

عندما تدخل الجامعة تصبح ملك نفسك أنت حر لست ملزمًا بأن تداوم صباحًا وتخرج ظهرًا كما في المدرسة. تبدأ بالانفتاح على الحياة وترى أشياء لم تكن تراها من قبل. وبصراحة المرحلة الجامعية لعبت دورًا كبيرًا في حياتي، وصقلتني بشكل لا يمكن أن تتصوره. وسأعطي أمثلة لا علاقة لها بالدراسة. أنا بطبيعتي كنت هادئًا والغريب أن هذه الطبيعة عادت لي الآن. في أيام الثانوية كنت هادئًا وقليل العلاقات مع الزملاء والطلبة مع أن العلاقات ما زالت مستمرة حتى اليوم وما زلنا نجتمع، وكل واحد أصبح في مجاله وبعضهم وصل إلى مناصب. لكن بصراحة كنت قليل العلاقات. في المرحلة الجامعية تغير الأمر لأن الكلاسات تتغير، وفي كل مرة تتعرف إلى أشخاص جدد. ثم كان هناك موضوع الانتخابات الطلابية، وقد استهواني بصراحة، وبدأ يظهر لدي نوع من الميول السياسية، وعلينا أن نؤكد أن هذا كان في المرحلة الجامعية. على الصفار:

ما الشرارة التي أدخلك إلى العمل النقابي؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

ما شدني في تلك المرحلة هو الحس الوطني الذي كان كبيرًا بعد الغزو كما أن المنافسة الانتخابية كانت حقيقية. وبصراحة في الجزء الأكبر من الدوائر الانتخابية لم يكن الموضوع طائفيًا أو قبليًا بل كان قائمًا على الفكر والتيارات. قد تكون المناطق خارج المدينة يغلب عليها الطابع القبلي في التصويت، لكن في الجامعة كان الموضوع فكريًا أكثر. لذلك أصبح لدي اهتمام بهذا المجال.

وأعتقد أن أحد الأمور التي أثرت فيّ أنني في أول فصل دراسي في الجامعة أخذت مادة «مقدمة في العلوم السياسية». كان يدرسها الدكتور غانم النجار، وأذكره بالخير. كانت المادة تشرح تاريخ الكويت منذ عام ١٧٧٣ تقريبًا عندما كانت تسمى «الكوت»، مرورًا بمرحلة اكتشاف النفط، وصولًا إلى تأسيس الدستور والانتخابات والمجالس. طريقة الشرح وطريقة الإلقاء التي كان يقدمها الدكتور غانم جعلتني أطور حبًا للسياسة، حتى أن جزءًا من وقت فراغي أصبح يُقضى في القراءة في هذا المجال. فكانت بوابة لدخولي الانتخابات الجامعية، فانضمت إلى قائمة الوسط الديمقراطي. وبصراحة سبحان الله، بعد أن تركت العمل السياسي لاحقًا لم يعد لدي اهتمام كبير بمتابعته، حتى إنني لا أدري إن كانت هذه القائمة ما زالت موجودة أم لا.

على الصفار:

ولماذا اخترت الوسط الديمقراطي آنذاك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لأنه كان تيارًا وطنيًا يؤمن بمبادئ الحرية والمساواة، ويقف ضد جميع أشكال التعصب والعنصرية. وكان في الحقيقة يعكس فكر المنبر الديمقراطي؛ فكرًا وطنيًا مستنيرًا بعيدًا عن التعصب والطائفية والاختلافات الطبقية، ولا يفرق بين السنة والشيعية، ولا بين البدو والحضر. لذلك كان هناك اهتمام كبير لدي بأن هذا هو الفكر الذي يناسبني، وهذا هو التوجه الذي أشعر بالارتياح له، ولهذا انضمت إلى القائمة.

وبصراحة مع مرور الوقت شعرت أنني أستطيع أن أقدم شيئاً ولذلك أصبحت رئيساً للقائمة لمدة ثلاث سنوات ووصلت إلى منصب رئيس القائمة في كلية الهندسة وكنا نسميه آنذاك «منسق القائمة» فكنت منسق القائمة في كلية الهندسة، وكذلك على مستوى الكليات كلها في جامعة الكويت. وتوليت مناصب عدة، مثل أمين سر القائمة، ومسؤول العلاقات الخارجية. كما شاركت في المهرجانات الخطائية التي كان يقف فيها رؤساء القوائم ليتحدثوا أمام الطلبة، وكان الحضور يصل أحياناً إلى ألف أو ألفين طالب. على الصغار:

الم يكن لديك رهبة في تلك الفترة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في أيام المرحلة الثانوية كانت لدي رهبة، وكنت أخاف حتى من التحدث أمام عشرة أشخاص فقط. لكن مع مرور الوقت تحدثت في أكثر من عشرين أو اثنين وعشرين مهرجاناً خلال فترة ثلاث أو أربع سنوات. وأنا أعد نفسي محظوظاً فعلى الرغم من أن من حولي كانوا أشخاصاً مميزين، إلا أنني ربما لأنني بدأت في سن مبكرة تحدثت كثيراً ومثلت القائمة كثيراً، واستفدت كثيراً من هذه التجربة. استفدت في أمور عديدة، فالأمر الأول أن الرهبة زالت لدي. لم أعد أخاف من التحدث أمام الناس. وهذا الأمر عندما أتحدث عنه الآن أرى أثره في حياتي العملية؛ فقد زالت رهبة الوقوف أمام الجمهور، وأصبحت قادراً على التحدث في أي مهرجان أو مناسبة وكان حضور تلك المهرجانات يصل إلى ألف أو ألف وخمسة شخص.

ففي تلك الفترة كانت الانتخابات في أوج حرارتها. أعتقد أن بداية تلك الانتخابات كانت قبل الغزو، واستمرت بعدها وأنا تخرجت تقريبًا في عامي ٢٠٠١ أو ٢٠٠٢، وربما استمرت المنافسة القوية حتى عامي ٢٠٠٣ أو ٢٠٠٤ أو ٢٠٠٥، ثم بعد ذلك لم تعد بنفس الحماس والمنافسة التي كانت في أيامنا. ففي ذلك الوقت عندما نقول مهرجانًا انتخابيًا، كان الحضور بالفعل كبيرًا ومهيأ. أذكر مثلًا في كلية التجارة في منطقة العديلية وما زالت موجودة أنك عندما تقف في الخلف ترى ساحة مفتوحة مربعة الشكل، وفوقها طوابق عدة. وكان هذا المربع كله ممتلئًا بالطلبة، والطوابق كذلك ممتلئة بالناس الذين يشاهدون المهرجان وأنت تتحدث. هذا الأمر ساعدني كثيرًا فقد زالت الرهبة تمامًا، وأصبحت لدي قدرة على الإلقاء كما ساعدني على معرفة كيفية التحدث مع الناس، وكيف أخاطبهم، وكيف أغيّرت نبرة الصوت، ومتى أكون هادئًا، ومتى أكون حازمًا، ومتى أكون مهاجمًا، ومتى أكون مدافعًا. على الصفار:

هل كنتم تلتحقون بدورات في فن الخطابة في تلك الفترة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا، لم نكن نفعل ذلك. كان الأمر قائمًا على الممارسة، والرغبة، والإيمان بأنك تريد أن تقدم شيئًا للقائمة التي تنتمي إليها. وكان أيضًا جزءًا مما يمكن أن نسميه تحقيق الرضا الذاتي أي أنك تشعر بأنك تحقق ما تريد فيما يتعلق بالعمل الانتخابي.

وهذا الأمر ساعدني كذلك على تمثيل كلية الهندسة والبتترول في مؤتمر يتعلق بطلبة كليات الهندسة على مستوى العالم وعقد هذا المؤتمر، سبحان الله في أبوظبي. وأذكر أنه كان هناك مشاركة من طلبة يمثلون نحو مئة واثنين وخمسين دولة. وكان معي طالبان آخران سبحان الله أصبحا الآن دكتورين: الدكتور عبد الرحمن الصليلى، وهو أستاذ في كلية الهندسة والبتترول، والدكتور ثامر اليقوب، وهو دكتور في معهد الكويت للأبحاث العلمية. وكنا نحن الثلاثة نمثل جامعة الكويت في ذلك المؤتمر عام ٢٠٠١. لذلك كانت هذه التجربة مفيدة جدًا لي خلال فترة الجامعة. على الصفار:

ربما ساعدك ذلك لاحقًا في العمل الإداري، مثل إدارة مجموعة من الطلبة؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم بالتأكيد فعندما تكون منسقًا أو رئيسًا لقائمة في الجامعة، فهذا يعني أنك تعقد اجتماعات وتدير اجتماعات تنسيقية بين الطلبة المؤيدين للقائمة، وتفكر وتخطط لكيفية طرح قضية معينة، وكيفية كتابة منشور معين، وكيفية إعداد منشور دعائي وتوزيعه على الطلبة. كما تفكر في ما هي القضية الأهم بالنسبة للطلبة. وأضف إلى ذلك أن دائرة معارفك تتسع لأنك لا تحتك فقط بطلبة كلية الهندسة، بل تحتك أيضًا بطلبة الكليات الأخرى. ولذلك لدي اليوم أصدقاء كثيرون من خارج كلية الهندسة، مثل كلية العلوم الإدارية، وكلية التجارة سابقًا، وكلية الآداب، وكلية الحقوق، وغيرها. ولا شك أن هذا الأمر ساعدني كثيرًا.

على الصفار:

لماذا اخترت الهندسة المدنية تحديداً؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

منذ أن كنت صغيراً، سبحان الله، هناك بعض اللقطات في حياة الإنسان تبقى عالقة في ذاكرته ولا ينساها حتى لو كان صغيراً. أتذكر أنني ذهبت مع والدي إلى طبيب أسنان وكانت هناك لعبة تركيب. وفي تلك الفترة، في الثمانينات لم تكن ألعاب التركيب كما هي اليوم. فكنت أركب القطع مع بعضها. أتذكر أن والدي قال لي: «يا بني، لماذا تركب هذه القطع؟» فقلت له: «أنا أحب أن أصنع بيوتاً.» فقال لي: «إذن عليك أن تدخل كلية الهندسة.» ومنذ تلك الفترة فسبحان الله عندما تخرجت من الثانوية أو حتى قبل أن أتخرج كنت دائماً أفكر: ما التخصص الذي له علاقة بالبيوت؟ وكانوا يقولون لي: الهندسة المدنية. وطبعاً اكتشفت لاحقاً أن هناك أيضاً الهندسة المعمارية. في البداية كنت أظن أن الهندسة المدنية وحدها لها علاقة بالبيوت، لكن تبين أن الهندسة المعمارية أيضاً مرتبطة بذلك، بل وحتى تخصصات أخرى في الهندسة لها علاقة بالبناء. لكن كان هناك فرق بين الهندسة المدنية والهندسة المعمارية وفي ذلك الوقت عندما دخلت الجامعة، كان قسم الهندسة المعمارية في بداياته في الكويت لأن المماريين سابقاً كانوا يُبتعثون إلى الخارج للدراسة، ولم يكن هناك قسم معماري محلي. وعندما خُيرت بين الهندسة المدنية والهندسة المعمارية، قالوا لي إن الهندسة المعمارية تتطلب الكثير من الرسم والتخيل ولا يستهويني ولكنني في الحقيقة لا أجد الرسم.

لذلك قلت لنفسي: دعني أوجه إلى الهندسة المدنية و عندما دخلت الهندسة المدنية اكتشفت فيما بعد أن هناك العديد من التخصصات ضمن هذا المجال فهناك ما يُسمى الهندسة الإنشائية وهي المعنية بحسابات الخرسانة والحديد وهناك هندسة التربة وهي المسؤولة عن دراسة القواعد والأساسات وهناك هندسة الطرق وهي المسؤولة عن تصميم الشوارع وهناك الهندسة البيئية التي تهتم بقضايا البيئة والمحافظة عليها كما يوجد تخصص هندسة السواحل وهو المعني بالأرصفة والموانئ وكل هذا يقع تحت مظلة الهندسة المدنية. بالإضافة إلى ذلك هناك تخصص إدارة المشاريع أو ما يُعرف بالـ «Management»، ويُعد هذا التخصص جزءًا من الهندسة المدنية أيضًا. كان هناك العديد من التخصصات، لكن الذي جذبني واستهواني حقًا هو الهندسة الإنشائية أي موضوع تصميم المباني، والخرسانة، والحديد المسلح، وكيفية توزيع الحديد داخل الخرسانة بطريقة دقيقة. هذا المجال استهواني كثيرًا، ولذلك واصلت دراستي فيه والحمد لله كنت متفوقًا في الجامعة أيضًا وإذا أردنا الحديث عن مرحلة الجامعة، يمكنني أن أقول إنني تخرجت بمعدل ٨٩,٣. على الصفار:

قبل الجامعة، كنت منخرطًا في العمل الانتخابي، وتوليت رئاسة التنسيق، ووصلت إلى منصب أمين السر في التنسيق العام، وكنت مسؤول العلاقات الخارجية، وفي الوقت نفسه كنت متفوقًا دراسيًا. كيف كنت توفق بين الدراسة والعمل النقابي؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أنا متيقن أنه لو لم أكن منخرطاً في العمل النقابي لكنت حصلت على معدل أعلى. أعني أنني ربما كنت سأحقق معدلاً يقارب ٣,٩٨ فالعمل الانتخابي أثر عليّ من الناحية الدراسية، لكن في الوقت نفسه كنت حريصاً جداً على دراستي. كنت أتجنب الكثير من الأمور في حياتي الجامعية حتى أتمكن من التفوق في دراستي ومع ذلك وبصراحة، فإن العمل الانتخابي أثر عليّ في أمرين أساسيين.

الأمر الاول: أن معدلي لم يصل إلى المستوى الذي كنت أطمح إليه. فقد كان معدلي العام ٣,٨٩، بينما كان معدل التخصص ٣,٩٤. وأنا متأكد أنه لو لم أكن مشغولاً بالعمل الانتخابي لكان بإمكانني تحقيق معدل أعلى وربما الوصول إلى أربعة كاملة.

الأمر الثاني: وربما يكون هذا في الوقت نفسه ميزة وعبئاً. في الجامعة كان هناك نظام يسمى FI، وهو أن تسجل المادة ثم لا تكملها لاحقاً. كنت في كثير من الأحيان أسجل بعض المواد، ثم بعد شهر أو شهر ونصف، وبسبب انشغالي بالعمل الانتخابي، أضطر إلى الانسحاب من إحدى المواد. فبدل أن أكمل الفصل الدراسي بخمس مواد، كنت أكتفي بأربع مواد فقط. هذا الأمر أخرجني فصلاً دراسياً كاملاً. فبدل أن أخرج خلال أربع سنوات ونصف، تخرجت بعد خمس سنوات. لكن، إن أردت أن أكون صريحاً معك، فإن الفائدة التي اكتسبتها من العمل النقابي كانت تستحق هذا التأخير، بل وتستحق أيضاً انخفاض المعدل قليلاً.

فأنا مقتنع بأن الحياة الجامعية ليست مجرد معدل دراسي أو شهادة تحصل عليها، بل هي خبرة وتجربة تساعدك في حياتك العملية على المدى الطويل. فقد ساعدني العمل النقابي كثيرًا في حياتي العملية. أصبحت قادرًا على حضور الاجتماعات دون أي مشكلة، وأصبحت أستطيع النقاش والتعبير عن رأيي دون رهبة. كذلك لم يعد لدي أي خوف من الوقوف أمام الناس لتقديم عرض تقديمي. على الصفار:

وهل كانت هذه المهارات موجودة لديك منذ بداية التخرج؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم لأنها مهارات اكتسبتها خلال سنوات الجامعة. لذلك، وحتى الآن عندما يقال لي إن هناك مقابلة أو لقاء سأحدث فيه، لا أشعر بالارتباك بل على العكس، أحيانًا أشعر أن التحضير المسبق قد يربكني أكثر، لأنني تعودت أن أتحدث بشكل طبيعي وعفوي. كل ذلك نتيجة الممارسة التي اكتسبتها في الجامعة وبصراحة هذه التجربة ساعدتني كثيرًا. على الصفار:

دعنا ننتقل إلى جانب آخر. أنت درست الهندسة المدنية، واخترت تخصص الإنشاءات. هل يمكن أن تحدثنا قليلاً عن مواد الهندسة المدنية؟ وهل هناك مادة معينة أثرت فيك أو لا تزال تتذكرها؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة المواد في كلية الهندسة كانت تنقسم إلى عدة أنواع. كانت هناك مواد عامة يدرسها جميع طلاب كلية الهندسة، وكان جزء منها يُدرّس في كلية الهندسة نفسها، وجزء آخر في كلية العلوم ثم هناك مواد التخصص، وهي المواد الخاصة بتخصص الهندسة المدنية. وبعد ذلك تأتي مواد التخصص الدقيق، وهي المواد المرتبطة بتخصص الهندسة الإنشائية ضمن الهندسة المدنية. بالنسبة لي، كان هناك بعض الأساتذة الذين تأثرت بهم كثيرًا. ومن أكثر الأساتذة الذين تركوا أثرًا كبيرًا في نفسي الدكتور غانم النجار. كان يمتلك قدرة كبيرة على الخطابة، وكذلك قدرة مميزة على إيصال المعلومة بطريقة سهلة وبسيطة وسلسلة لذلك، حتى اليوم عندما أتحدث أو ألقى كلمة، أستحضر في ذهني طريقته في الشرح وأسلوبه في الكلام. ومن الأمور الطريفة التي أذكرها أن أقل درجة حصلت عليها في الجامعة كانت في مادة الدكتور غانم النجار نفسه، حيث حصلت على B-. تخيل أن أكثر دكتور أترفي هو نفسه الدكتور الذي أعطاني أقل درجة في الجامعة. فهناك بعض الأساتذة ما زالت تربطني بهم علاقات حتى اليوم. بعضهم تربطني بهم علاقة عمل، وبعضهم علاقة صداقة، خاصة لأنني كنت مجتهدًا في دراستي وفي الوقت نفسه نشيطًا في الأنشطة الطلابية، وأتحدث كثيرًا وأشارك في النقاشات، فكوّنت علاقات قوية معهم. لكن هذا الدكتور تحديدًا، رغم أنه أكثر من تأثرت به لم تكن بيننا علاقة شخصية قريبة ومع ذلك حدث موقف لاحقًا؛ فقد كان من ضمن اهتماماتي أن أكتب في الصحف، فكتبت مقالًا في إحدى المرات وأرسلته إليه، ودار بيننا حوار حوله.

على الصفار:

في عام ٢٠٠٢ تخرجت من جامعة الكويت. في تلك الفترة، ومع معدل يقارب ٨٩,٣ ، أعتقد أن الخيارات المهنية كانت كثيرة. ما التوجه الذي كان أمامك آنذاك؟ هل كانت هناك رغبة من العائلة أن تعمل في جهة معينة؟ أم كان لديك أنت مكان محدد ترغب في العمل فيه؟ هل يمكن أن تصف لنا المشهد بعد التخرج في عام ٢٠٠٢؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في عام ٢٠٠٢، كما ذكرت، تخرجت من الجامعة وكان معدلي ٨٩,٣. كنتُ من المتفوقين وكان توجيه الأهل دائماً أن أختار ما يناسبني وما أراه صحيحاً. لم يكن هناك ضغط مباشر، لكن في عام ٢٠٠٢ تحديداً لم يكن هناك شيء يُذكر باسم القطاع الخاص الكبير. كانت طموحاتنا في ذلك الوقت أن يتجه كل شخص إلى مجال حكومي يناسبه. ربما كانت الشركة الوحيدة التي تناسب خريجي الهندسة هي شركة الصناعات الوطنية، ولذلك كان عدد كبير من أصدقائنا يتجهون للعمل فيها، وكانت تلك بداية حياتهم المهنية. كنا نعتقد أن شركة الصناعات الوطنية هي الشركة الوطنية التي تنتج المواد وتشارك في عمليات البناء، ولذلك كانت تبدو مناسبة جداً لتخصص الهندسة. وقبل أن أكمل، أود أن أذكر أن الإنسان غالباً ما يتمسك بما درسه. فعلى سبيل المثال أنا تخرجت في الهندسة المدنية، فكنت أعتقد أنه يجب أن أعمل في مجال الهندسة المدنية. لكن في الواقع ليس من الضروري أن يكون الأمر كذلك؛ فالأهم أن يرى الإنسان المجال الذي يستطيع أن يبدع فيه، وليس بالضرورة أن يكون نفس المجال الذي درسه.

بصراحة لأنني كنت من المتفوقين كنت أقول لنفسي إنه من غير المناسب أن أكون متفوقاً ثم لا أكمل دراستي. لذلك كان هناك في ذلك الوقت جهتان أو ثلاث جهات ترسل بعثات لها علاقة بكلية الهندسة: جامعة الكويت، ومعهد الكويت للأبحاث العلمية، ومؤسسة الكويت للتقدم العلمي. لكن جامعة الكويت كانت تعتمد نظاماً مختلفاً إذ تقدم طلباً للبعثة وإذا لم يتم قبولك فيها تبقى منتظراً. وأنا في ذلك الوقت لم أكن أرغب في الانتظار، فقلت إن الأفضل أن أتوظف. لذلك تقدمت إلى معهد الكويت للأبحاث العلمية، والحمد لله لم يستغرق الأمر وقتاً طويلاً؛ ففي غضون شهرين تقريباً تم توظيفي. أعتقد أنني تخرجت في منتصف السنة تقريباً، وبعد شهرين أصبحت موظفاً في معهد الكويت للأبحاث العلمية. وكان هدي في الأساسي أن أكمل دراساتي العليا. لذلك كان معهد الكويت للأبحاث العلمية بمثابة باب لتحقيق هذا الهدف. وقد وضعت في ذهني أنه إذا لم يتم الأمر عبر المعهد فأتجه إلى جامعة الكويت. لم يكن لدي في ذلك الوقت تفكير في العمل في القطاع الخاص، أو أن القطاع الخاص قد يكون له مستقبل كبير. كان التوجه العام في ذلك الوقت حكومياً بالكامل. حتى توجه الدولة آنذاك لم يكن يشهد مشاريع كبيرة مميزة في القطاع الخاص. أذكر أنه في ذلك الوقت كان سوق شرق من المشاريع الكبيرة، وربما أيضاً مارينا مول الذي كان في مراحلها الأخيرة من الإنشاء. هذان المشروعان العقاريان كانا من أبرز المشاريع التي نتحدث عنها في الكويت في تلك الفترة.

على الصفار:

هل كان مشروع تخرجكم مرتبطاً بمارينا مول؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في الواقع كان مشروعنا عبارة عن تصميم إنشائي. كما ذكرت لك، نحن تخصصنا في الهندسة الإنشائية، وهي تصميم الهياكل الحديدية والخرسانية. كان مشروع التخرج عبارة عن تصميم يحاكي القبة الموجودة في مارينا مول، وهي قبة مميزة زجاجية ومدعومة بالخرسانة في الأسفل. لذلك كان مشروعنا يقوم على دراسة كيفية حساب الأحمال التي تؤثر على القبة الزجاجية، وكيف يمكن للخرسانة الموجودة في الأسفل أن تتحمل هذه الأحمال. مشروع مارينا مول مثلاً، وكنت ضمن مجموعة عمل أذكر زملائي بالخير وكان أيضاً من المتفوقين، كما كان معنا فيصل بورحمة أعتقد أنه يعمل الآن في وزارة الأشغال في القطاع الحكومي وفيصل معرفي الرئيس التنفيذي أصول والاستثمار.

على الصفار:

دعنا نتحدث قليلاً عن معهد الكويت للأبحاث العلمية. **معهد الكويت للأبحاث العلمية** هو مؤسسة بحثية كويتية تهدف إلى القيام بالبحوث العلمية والدراسات المتعلقة بالصناعة في الكويت، ودراسة موارد الثروات الطبيعية ومصادر المياه والطاقة، وتحسين طرق الاستغلال الزراعي، وتنمية الثروة المائية. كما يشجع المعهد أبناء الكويت على ممارسة البحث العلمي وتنمية روح البحث لدى الجيل الناشئ. وقد أنشئ المعهد في عام ١٩٦٧. ومن الأمور التي تُذكر عنه أنه يتبع له عدد من المراكز المتخصصة، مثل شبكة الكويت الوطنية للزلازل، ونظام مراقبة المواد المشعة، ومختبر الاستشعار عن بعد للصور الفضائية، والمركز المناخي، ومركز أبحاث ودراسات البترول. ما طبيعة عملك في بداية الأمر في معهد الكويت للأبحاث العلمية؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في البداية أود أن أقول إن الدخول إلى معهد الكويت للأبحاث العلمية لم يكن أمرًا بسيطًا. كان المعهد يُعد من الجهات شبه الحكومية، وليس جهة حكومية بالكامل. ولذلك كان مميزًا مقارنة بالعمل في الوزارات. كان الدخول إليه صعبًا نسبيًا إذ كان يشترط التفوق، والقدرة على استخدام اللغة الإنجليزية، إضافة إلى اجتياز عدد من الاختبارات والمقابلات. أذكر أنه كان هناك ثماني مقابلات تقريبًا، حيث قابلني ثمانية أشخاص قبل أن يتم قبولي. وفي النهاية تم قبول شخصين فقط في تخصص الهندسة: أنا وثامر العقوب الذي أصبح لاحقًا دكتورًا. كان العدد كبيرًا لكن لا يحضرنى العدد تحديدًا الآن. بدأت العمل في إدارة تُسمى إدارة البناء والطاقة. وكان مدير الإدارة في ذلك الوقت الأستاذ عصام السيد عمر عاصم. كما كان هناك شخصان أثرا في كثيرًا بحب العمل: المهندسة سعاد البحر، والدكتور حسن كمال. والدكتور حسن كمال أصبح لاحقًا عضوًا في المجلس البلدي لمدة اثنتي عشرة سنة، وما زالت علاقتي به قوية حتى اليوم. كنت أعمل في إدارة البناء والطاقة، وهي إدارة متخصصة في كل ما يتعلق بعمليات البناء والطاقة. وبما أن تخصصي كان الهندسة المدنية، فقد كان تركيزي في مجال البناء أكثر من الطاقة. كان دور المعهد يقوم على ثلاثة أمور رئيسية:

١- إعداد الدراسات والبحوث العلمية.

٢- المشاركة في المؤتمرات والندوات العلمية.

٣- إعداد الدراسات البحثية التي تحتاجها الجهات الحكومية.

وبلغة بسيطة، كان جزء من عملنا يتمثل في إعداد الدراسات المتعلقة بالمشاريع الحكومية لأنك من خلال هذا العمل تستطيع الاطلاع على المشاريع الحكومية الحالية أو تلك التي قد تُنفذ في المستقبل. وبصراحة كنت في ذلك الوقت مهندسًا حديث التخرج، أي موظفًا صغيرًا ضمن فريق عمل كبير والمعهد مؤسسة ضخمة من حيث عدد الموظفين والمرافق. كان مديري المباشر الدكتور حسن كمال، وكان له تأثير مباشر عليّ. كان حريصًا على تعليمنا، وإشراكنا في المشاريع، والجلوس معنا وكان يتعامل معنا كزميل في العمل أكثر من كونه مديرًا. وبسبب طيبته وأخلاقه المميزة استمرت علاقتنا حتى اليوم. وقد أفادتني هذه العلاقة كثيرًا، خصوصًا أنه أصبح رئيس اتحاد العقارين وعضوًا في المجلس البلدي، وهي جهات ترتبط بشكل مباشر بطبيعة عملنا. لذلك ما زلت أكن له تقديرًا واحترامًا كبيرين، وأذكر دائمًا فضله عليّ، رغم أنه لا يجب أن أقول ذلك ويقول لي إنني أكبر منك سنًا ومديرك السابق وبصراحة، عملت بعد ذلك في العديد من المشاريع.

على الصفار:

ما المشاريع التي أشرفت على إعداد دراساتٍ فيها؟ وما دورك أنت كموظف مبتدئ في تلك الإدارات وفي إعداد الدراسات؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

انظر، هناك مشاريع كثيرة فهناك مشاريع بحثية عديدة لكن لو بدأت بالحديث عنها فقد يملّ المستمع أو لا يرغب أحد في سماعها. غير أن هناك مشاريع أخرى حكومية. أتذكر مثلاً أنه كان هناك مشروع في منطقة الظهر، وكان هناك مشروع يتعلق بمبنى الإدارة العامة للجمارك، وكذلك مشروع له علاقة بجزيرة بوبيان.

والمثير أن هذه المشاريع الثلاثة، أو القضايا المرتبطة بها، ما زالت مستمرة إلى اليوم. بمعنى أنني كنت أعمل عليها في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤، ومع ذلك فما زالت مشكلاتها أو موضوعاتها على الأقل موجودة على الساحة. على الصفار:

لنبدأ بمنطقة الظهر.

م. إبراهيم أديب العوضي:

مشروع الظهر... ربما إذا ذهب أي شخص الآن إلى منطقة الظهر فسيرى جزءاً من إحدى القطع السكنية مسوّراً بالكامل. البيوت موجودة لكنها مهجورة، والدخول إليها ممنوع. ولذلك يبدو منظرها غريباً وغير مألوف. ولا أعلم ما الذي حدث فيها الآن، لكنني أتحدث عن وضعها قبل ثلاث أو أربع سنوات تقريباً عندما مررت بها، وقد رأيتها ما زالت على حالها. هذا الكلام يعود إلى عام ٢٠٠٣، ونحن الآن في عام ٢٠٢٥ تقريباً. وبالطبع فإن أصل الموضوع يعود إلى ما قبل الغزو العراقي للكويت. ففي يومٍ من الأيام استيقظ الناس صباحاً ليكتشفوا وجود حُفَرٍ في الشارع يبلغ عمقها نحو أربعة أمتار وعرضها ثلاثة أمتار، كما وُجِدَت حُفَرَةٌ داخل فناء أحد المنازل بمساحة ثلاثة أمتار في مترين تقريباً، وكان المنزل شبه منهار. تفاجأ الناس بما يحدث إذ ظهرت هذه الحفر فجأة دون مقدمات. وبطبيعة الحال كنا في ذلك الوقت صغار السن، لكن القائمين على المشروع كانوا يتابعون الأمر، وحتى عندما اطلعنا على الصحف – لأن ذلك كان جزءاً من الدراسة التي يجريها معهد الأبحاث – كانوا يحاولون معرفة الحل الممكن لهذه المشكلة. والحقيقة أن المشكلة كانت بسيطة نسبياً أو أن سببها كان معروفاً، لكنهم كانوا يراجعون ما نشر في الصحف ويتتبعون ما حدث في ذلك الوقت لفهم طبيعة الأحداث التي وقعت.

وكانت التعليقات في الصحف أحياناً طريفة أو غريبة فبعض الناس قال إن في الأمر جنًا، وآخرون قالوا إن السبب خطأ في التدعيم، وبعضهم قال إن المنطقة مسكونة. وبعد أسبوع أو أسبوعين حدثت الواقعة نفسها في قطعة أرض أخرى فيها جزيرة صغيرة تضم محولاً كهربائياً. عندها قررت الحكومة إخلاء السكان وتسوير تلك المنطقة. لكن السؤال هو: ما سبب هذه الحفرة؟ تخيل أنك تستيقظ في يوم ما فتجد حفرة بعمق أربعة أمتار في وسط منزلك، وقد انهار البيت تقريباً. والسبب أن منطقة الظهر تحتوي في جزء من طبقاتها الأرضية السفلية على طبقة كلسية غنية بالملح. وعندما يصل الماء إلى هذه الطبقة يبدأ الملح في الذوبان. وبذلك يذوب الملح وتضعف الأرض في تلك المنطقة، ومع مرور الوقت يحدث هبوط في التربة وتتكون هذه الحفرة. وفي هذا المشروع تحديداً تم تعيين مستشار فرنسي لدراسة الأماكن التي تحتوي على هذه الطبقة الكلسية، بحيث يتم حقنها بمواد إسمنتية. وأظن أنهم كانوا يسمون هذه العملية «الجرأوتنج» (Grouting)، أي ضخ خليط يشبه الأسمنت مع مواد أخرى لملء الفراغات. تخيل أن لديك جزءاً فارغاً تحت الأرض وتريد ملأه، فيتم حقنه بهذه المواد حتى يتماسك. في ذلك الوقت جاء الفريق الفرنسي للعمل في الصيف، وكان الجو حاراً جداً، ولذلك كنا نعمل ليلاً. وبصراحة واجهتنا مواقف طريفة. فعندما كنا نضع الأجهزة في منطقة الظهر، كان بعض الناس يخرجون إلينا. فمنهم من كان يقول إننا نتجسس، ومنهم من يظن أننا نراقبهم أو نصورهم. وأحياناً كانت تخرج إلينا نساء كبيرات في السن يسألوننا مازحات: «بشروا، هل وجدتم النفط؟»

فكنا نواجه مثل هذه المواقف كثيرًا، إلى درجة أن دوريات الشرطة كانت ترافقنا أحيانًا. ويجب أن نتذكر أن ذلك كان في عامي ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣، أي في الفترة التي سبقت الحرب الأمريكية على العراق، ولذلك كان وجود الأجانب في بعض المناطق أمرًا قد يثير الحساسية أو القلق. ولهذا كانت مراقبة دوريات الشرطة لنا نوعًا من الاحتياط لكنها كانت تجربة جميلة في الحقيقة.

على الصفار:

هل كان ذلك نتيجة خطأ إنشائي؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا، إطلاقًا لم يكن خطأ إنشائيًا، بل كان متعلقًا بطبيعة الأرض في تلك المنطقة.

على الصفار:

دعنا نستذكر معك ما ورد في عام ٢٠٠٨ في تقرير نشرته جريدة «الراي» عن منطقة الظهر. فقد جاء فيه أن المنطقة «بدت وكأنها انفصلت عن الكويت ونقلت إلى إحدى الدول المدقعة بالفقر، وأن سكانها عُزلوا من صفحات التاريخ والجغرافيا، وتركوا يواجهون مصيرهم بمفردهم، بينما تكتفي الأجهزة الحكومية المسؤولة بالمسكنات والوعود. أما نواب الدائرة التي تتبعها المنطقة فيبدو أنهم أسقطوا سكانها من حساباتهم الانتخابية». وعن الظهر نتحدث، عن المنطقة التي أنشئت عام ١٩٨١. وبدلاً من أن تصبح منطقة نموذجية بعد مرور سبعة وعشرين عامًا — أي أننا نتحدث هنا عن عام ٢٠٠٨ الإنشاء تحولت إلى نموذج مجسد للإهمال والفضوى. يعيش سكان هذه القطعة تحت وطأة تردّي الخدمات وانتشار الفضوى والاستهتار.

إذ تخدم منازلها، البالغ عددها ٢٥٤١ وحدة سكنية، مستوصفاً واحداً فقط يعاني من قلة الكوادر، ولا تتوافر في صيدليته معظم الأدوية. المشكلة الكبرى هنا هي لبّ الموضوع؛ فالمشكلة الأساسية هي مسلسل الانهيارات الذي ينذر بكارثة محققة ما لم يتم تداركها سريعاً. وقد بدأت هذه الانهيارات عام ١٩٨٨، كما ذكرت، في القطعة رقم واحد، حيث تم إخلاء ١٣٠ منزلاً، واستمرت المشكلة حتى الآن، ولم تتمخض مطالبات السكان بحلّ لها سوى عن وعود.

م. إبراهيم أديب العوضي:

طبعاً، كما قلت لك، سبب المشكلة ليس بيد أحد وحتى يكون الإنسان أميناً في كلامه، فهي ليست بيد الحكومة، وليست مشكلة إنشائية، ولا شيء من هذا القبيل. إنما هي مشكلة لها علاقة طبقات الأرض. حسب ما أذكر، بعد هذه المشكلة صدر قرار حكومي يقضي بأنه قبل توزيع أي منطقة سكنية لا بد من دراسة طبقات الأرض فيها. وأرجو أن تكون هذه المعلومة صحيحة، لأن هذا الأمر بلا شك يساعد السكان. وكما ذكرت، هناك طبقة كلسية موجودة في أعماق الأرض، ربما على عمق كيلومتر أو كيلومتر ونصف. وعندما تصل المياه إلى هذه الطبقة فإنها تذيبها، وبسبب الضغط الموجود في الطبقات العليا تحدث هذه الانهيارات. وبالفعل فإن الحكومة جزاها الله خيراً، في ذلك الوقت قالت: بدلاً من أن نتسبب في مشكلة أكبر، فلنقم بإخلاء هذه البيوت ونحاول إيجاد حل للمشكلة. طبعاً، في ذلك الوقت كتب معهد الكويت للأبحاث العلمية تقريراً مطولاً عن المشكلة، وطريقة حلها، وآلية المعالجة بشكل واضح. ودور المعهد ليس أن يعالج المشكلة بنفسه بل هو دور بحثي أي إنه يشرح المشكلة، ويبين أسبابها ويقترح كيفية معالجتها.

وأنا أذكر أن دوري في ذلك الوقت كان أخذ العينات وزيارة الموقع، لأنني كنت مهندسًا صغيرًا في بداية عملي. لكنني أذكر أن الدكتورة المسؤولين عن الموضوع كانوا مميزين. كان منهم دكتور اسمه عمرو صادق، وهو مصري، وأذكره بالخير. وكان هناك أيضًا دكتور آخر في جامعة الكويت انتقل لاحقًا إلى معهد الأبحاث. وقد كتبوا تقريرًا مميزًا بالفعل. وما زلت أستحضره في ذاكرتي، لأننا في ذلك الوقت كنا حريصين على قراءته والتعلم منه. بعد ذلك توقف الموضوع، وكما قلت لك، أعتقد أن المنطقة ما زالت مسورة، والمشكلة ما زالت قائمة، مع أن حلها بسيط؛ وهو ضخ مادة معينة في الطبقات السفلية من الأرض، مما قد يسمح بإعادة استغلال تلك البيوت مرة أخرى. على الصفار:

برأيك، لماذا لم تُحل المشكلة حتى الآن؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا أدري، لكن سبحان الله، فالكثير من المشاريع إذا تحدثنا عنها، مثل مشروع مبنى الإدارة العامة للجمارك أو مشروع بوبيان، ما زالت قصصها قائمة. على الصفار:

لنذهب إلى موضوع الجمارك.

م. إبراهيم أديب العوضي:

الجمارك. قصتها، في الحقيقة، مميزة بالنسبة لي، بل تكاد تكون أغرب من الخيال. وأسمح لي أن أكون صريحًا معك: عندما كنت أعمل في القطاع الحكومي وأرى هذا الإهمال، كان ينتابني شعور غريب، يجمع بين الضيق والإحباط، والحسرة على الكويت. وفي الوقت نفسه كنت أتساءل: لماذا أعمل في هذا القطاع الحكومي؟

هذا المشروع بُني قبل الغزو العراقي للكويت، واكتمل بعد الغزو. وهو مبنى الإدارة العامة للجمارك الموجود في الشويخ الصناعية، وما زال قائمًا حتى اليوم. كان المشروع منتهيًا بالكامل بواجهاته وعزله وحتى أثاثه. أذكر عندما كنت أدخل المبنى وكان مكونًا من سبعة طوابق، كنت أذهب إلى الطابق السابع حيث مكتب المدير العام أو رئيس الجمارك وكان دوري في المشروع مميزًا نوعًا ما لذلك كنا ندخل المكاتب فنجد الكراسي وطاولات الاجتماعات وغرف الاجتماعات، وكل الأجهزة والمعدات الموجودة في المبنى مكتملة وجاهزة. تم استلام المشروع من قبل وزارة الأشغال لكن الإدارة العامة للجمارك رفضت استلامه بحجة أن المبنى فيه مشاكل إنشائية وتشققات، وأنه قد يكون مهددًا بالسقوط. عندها كان دور معهد الكويت للأبحاث العلمية أن يجري دراسة لمعرفة ما إذا كان المبنى بالفعل مهددًا بالسقوط أم لا. وكان دور المعهد في هذه الحالة دورًا استشاريًا وكذلك دورًا تحكيميًا لحل الخلاف بين وزارة الأشغال والإدارة العامة للجمارك. كانت الجهات الحكومية تستعين بالمعهد لإبداء الرأي الفني. وكان المعهد مميزًا في هذا الجانب، وإن كنت لا أدري إن كان لا يزال يؤدي هذا الدور بنفس الطريقة أم لا. فدور المعهد ليس بحثيًا فقط، بل يشمل أيضًا إعداد الدراسات وإعطاء الرأي الفني في أي مشروع حكومي. لذلك كان لا بد من دراسة ما إذا كان هذا المبنى آيلاً للسقوط أم لا، وإذا لم يكن كذلك فكيف يمكن معالجة مشكلته. وكان جزء من عملنا أن نقيس قوة الأعمدة الخرسانية وقدرتها على تحمل الأوزان. فكنا نجري اختبارًا يُعرف باسم اختبار اللبّ الخرساني (Core Test)، حيث نأخذ جزءًا من العمود الخرساني وندرس قوته.

وبالفعل اكتشفنا أن أساسات المبنى فيها مشكلة، لكنها لا تستدعي هدم المبنى بالكامل، بل يمكن معالجة الأمر من خلال تدعيم الأعمدة، كأن يتم إضافة طبقة خرسانية حول الأعمدة أو استخدام طرق تدعيم أخرى. وكما قلت لك كنت في ذلك الوقت مهندسًا صغيرًا لكننا أعدنا التقرير وقدمناه إلى الجهات المعنية.

على الصفار:

هل كنت تشارك في إعداد التقارير يا أبا خالد؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، كنت أشارك في إعداد تقارير، بل وشاركت أيضًا في أبحاث علمية. ما يُعرف اليوم بـ«الأوراق البحثية». أتذكر أنني قدمت بحثًا علميًا، وذهبت أيضًا لتقديم عرض تقديمي له في منظمة الدول العربية للتعددين أو المعادن. كان المؤتمر يُعقد في اليمن. ولكن في هذه اللحظة، وبصراحة، لا أتذكر التفاصيل بدقة، ولا أود أن أقول شيئًا غير متأكد منه.

على الصفار:

إذن، قدمتم أحد الأبحاث العلمية المتعلقة بمبنى الجمارك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم. والشاهد في الموضوع أن هذا المبنى ما زال موجودًا إلى يومنا هذا. في كل مرة أمرُّ به أراه قائمًا، لكنه غير مستغل. ومع مرور الوقت، يبدو أن الإدارة العامة للجمارك لم تقبل استلام المشروع، كما أن وزارة الأشغال لم تقبل هدمه.

وكان الحل بسيطاً. ومع ذلك ظل المبنى قائماً. أتذكر أن تكلفة الإنشاء في ذلك الوقت بلغت سبعة ملايين دينار، وكان مبلغاً كبيراً جداً. بعد مرور اثني عشر عاماً على إنشائه، عندما كنا نذهب لتفقدته، كنا نتعجب من جودة التشطيبات وطريقة التنفيذ، وحتى الأثاث الموجود بداخله. تخيل أننا كنا ندخل ونرى الأثاث مغطى بالغبار، وعندما تمسحه بيدك تجد طبقة سميكة من الغبار، ما يدل على أنه لم يكن هناك أي اهتمام به. كان مهملاً. سبحان الله هذا المبنى ظل في ذاكرتي. حتى بعد أن تركنا المشروع، كنت كلما مررت به ورأيت قائماً وغير مستغل، كان يثير في نفسي شعورين: الأول شعور بالحسرة، كيف يمكن أن يحدث مثل هذا الأمر. والثاني أنه يعكس حجم الإهمال الحكومي الذي كنا نعاني منه في تلك الفترة.

على الصفار:

إذن بدأ شغفك بالعمل الحكومي يقل؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، إلى حد ما. وقد رأينا نتائج مشابهة وربما نفس النتيجة في مشاريع أخرى، مثل **جزيرة بوبيان**. جزيرة بوبيان في عام ٢٠٠٢، وحتى قبل حرب العراق، كان هناك توجه من الدولة بضرورة استغلال جزيرة بوبيان. لذلك كلف معهد الكويت للأبحاث العلمية بدراسة الطبيعة الجغرافية للجزيرة، وإجراء ما يسمى بالمسح الطبوغرافي أي قياس ارتفاعات الأرض من نقطة إلى أخرى، ورسم خريطة توضح تضاريسها. بمعنى أنك تضع الجزيرة في نموذج ثلاثي الأبعاد، وتحدد الارتفاعات والانخفاضات.

مثلاً: هنا الارتفاع عشرون سنتيمتراً عن مستوى سطح الأرض، وهنا أربعون سنتيمتراً، وهنا عشرة سنتيمترات تحت المستوى، وهكذا. كان هذا هو دور المعهد وبالتالي كلفنا نحن، كمهندسين صغار أو موظفين، بالذهاب إلى الجزيرة لأخذ هذه القياسات. عندما دخلنا جزيرة بوبيان لأول مرة، بالنسبة لنا كان الأمر غريباً. أعتقد أن نحو ٧٠٪ أو ٨٠٪ من الكويتيين لم يسبق لهم دخول الجزيرة. عندما دخلناها، كانت تجربة مذهشة. أول ما لاحظناه أن الجزيرة كبيرة جداً، لكنها خالية تماماً. لا يوجد فيها أي شيء، سوى ما يسمى «الدشم»، وهو مصطلح عسكري. كانت هناك دشمة كل خمسة كيلومترات تقريباً. وعندما سألنا عنها، قيل لنا إن الجيش كان يستخدمها خلال فترة الحرب العراقية الإيرانية، تحسباً لأي هجوم قد يأتي من إيران وكان هناك أيضاً مركز تابع للجيش يبعد نحو خمسة وعشرين كيلومتراً داخل الجزيرة. كنا كلما انتهينا من عملنا نذهب إليهم، لأنهم كانوا يقيمون هناك بنظام أسبوع عمل وأسبوع راحة. كان لديهم مطبخ وطباخون، فكنا عندما نجوع نذهب إليهم، لأنه لم يكن هناك أي شيء آخر في الجزيرة.

الأمر الثاني أن النصف العلوي من الجزيرة، باتجاه العراق، عبارة عن سبخة. أي أنك لا تستطيع دخولها بالسيارة، لأن الأرض لينة جداً، حتى إن قدمك تغوص فيها أثناء المشي. لذلك، رغم أن الجزيرة كبيرة جداً، إلا أن نصفها فقط قابل للاستخدام، بينما النصف الآخر يصعب الوصول إليه لذلك كانوا يستخدمون ما يسمى بالطرايد البرمائية، وهي مركبات ذات مروحة خلفية تتحرك فوق الأرض والماء، وتستطيع القفز فوق هذه المناطق الطينية ومن المدهش أن فكرة تطوير الجزيرة كانت موجودة منذ عام ٢٠٠٢.

على الصفار:

ما طبيعة عملكم هناك بالتحديد؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

كان لدينا جهاز يُسمى - على ما أذكر - «التيودوليت». وهو جهاز يستخدم في المساحة لقياس الزوايا والارتفاعات بين النقاط المختلفة. بدأنا العمل في الصيف. كانت الجزيرة كبيرة جدًا، ولذلك استغرق العمل وقتًا طويلًا. وأتذكر حادثة طريفة لكنها خطيرة حدثت لنا هناك. في أحد الأيام، وكان آخر يوم تقريبًا من العمل، قررنا تقسيم الفريق. كنا أربعة أشخاص، فقلنا إن يعمل كل اثنين معًا. وكانت السيارة التي معنا صغيرة من نوع سوزوكي، وهي سيارة تابعة للمقاول. كنت قد صليت الفجر، وكنت مستيقظًا طوال الليل. في ذلك الوقت لم تكن الهواتف الذكية موجودة كما هي اليوم، ولم تكن هناك وسائل شحن أو اتصال متطورة. قررنا أن نخرج بعد صلاة الفجر مباشرة حتى نعمل في الجو المعتدل قبل اشتداد الحر. كان معي أحد العمال المصريين، وكان يعمل «فورمان». خرجنا في حوالي الساعة السابعة صباحًا، وفجأة عقلت السيارة في منتصف الجزيرة. كان هاتفي يحتوي على شحن قليل جدًا، ربما خمس أو ست دقائق فقط. فأرسلت رسالة إلى زميل لنا اسمه تامر اليعقوب، وقلت له: نحن ضائعون في بوبيان، وهذه إحداثيات موقعنا، لأن معنا جهاز تحديد مواقع. ثم انقطع الهاتف. جلسنا في السيارة، وكنا قلقين من نفاد البنزين. ومع اشتداد الحر لم نعد قادرين على الجلوس داخل السيارة.

كانت الساعة التاسعة صباحًا تقريبًا، وكان الجو شديد الحرارة، خاصة وأن ذلك كان في شهر أغسطس. في ذلك الوقت كان هناك جسر واحد فقط يوصلنا من الكويت إلى الجزيرة، وهذا الجسر موجود أسفل الطريق. يعني أول جزيرة من أسفل، فكنا في منتصف الجزيرة، ولكن سبحان الله، لأن الجزيرة أرض، فتشاهد الجسر من بعيد، ولكن لا تعرف أنه الجسر نمشي نمشي، تسع، عشر، أحد عشر، ونحن متجهون نحو الجسر... لأن وصلت إلى مرحلة شعرت فيها أنني لا أستطيع المشي أكثر، فالمكان الذي كنت فيه للجسر لم يتغير. لا بالعكس بدأ يبتعد... شعرت بالارتباك، لا تعرف، كأنك ترى السراب في الصيف. هذا لأنك كنت في جزيرة، يعني على البر... ولا نحن نعرف مكان مركز الجيش، لكنني وصلت لدرجة لم أعد قادرًا على الحركة، حتى لا أتذكر من كان معي. صراحة، قلت للأخ المصري فورمان: «أنا لا أستطيع»، وأذكر أنه كان يصيح: «لا لا زريد، لا زريد أن نموت، زريد أن نعيش». فقلت له: «حبيبي، اذهب وعيش حياتك»، فأتذكر أنني استلقيت على الأرض. سبحان الله لم أع إلا بعد مرور ساعتين أو ثلاث ساعات، حتى جاء بعض الأشخاص، وسبحان الله، المصري على ما يبدو رآه أحد في الطريق أثناء دخوله الجزيرة وأنا بقيت عشر أيام، ولم أستطع التحرك في البيت أغمي علي، ولم أع حتى أنني موجود في المعهد حينها. وبعد عشر أيام لم أستطع التحرك، احتجت إلى تدخل بسبب ضرب السموم والجفاف، فذهبت إلى المستشفى لتلقي العلاج. طبعًا هذا كان بسبب سوء التخطيط، يجب أن تكون مستعدًا، يجب أن يكون لديك هاتف وجهاز GPS يعمل تدرى شباب، ذهبنا إلى الجزيرة، ودرسنا المكان جيدًا...

هذه كانت آخر رحلة شعرت أنها بالفعل آخر رحلة، لأننا لم نكمل العمل، وكان من المفترض أن يتبادل معنا الفريق الآخر، ولكنه أكمل العمل الذي توقفت أنا عنه بسبب مشكلة في السيارة، فكانت هذه آخر تجربة. التجربة كانت مفيدة جدًا، تعلمنا منها الكثير في معهد الأبحاث.

على الصفار:

الجمارك أو الظهر أو بوبيان حتى الآن لم تُوجد حلول واضحة، ولم استمرينا في معهد الأبحاث

م. إبراهيم أديب العوضي :

بقيت في معهد الأبحاث سنتين، وتركت لأسباب حقيقية، كان لدي فرصة للحصول على بعثة من المعهد، ولكنني حصلت على بعثة من جامعة الكويت. في نفس الوقت، العمل في المعهد مقيد، يجب أن تحضر من الساعة السابعة والنصف صباحًا حتى الساعة الثالثة والنصف مساءً، بينما الجامعة تعطيك المحاضرات فقط، فقلت لنفسي: لماذا لا أذهب إلى الجامعة؟ فرصة للحصول على درجة الماجستير، وربما الدكتوراه، وأيضًا للعمل في مجال آخر وبعد حرب العراق تحديدًا في ٢٠٠٣ و٢٠٠٤، بدأ الاقتصاد الكويتي في الانتعاش. قبل ٢٠٠٣، كان القطاع الخاص ضعيفًا جدًا، لكن بعد الحرب بدأت الشركات في العمل، شركات اللوجستية والتخزين والعقارات بدأت تتحرك، وبدأنا نرى مشاريع في السالمية وحولي وغيرها.

السوق بدأ يتنفس الحمد لله في ذلك الوقت حصلت على بعثة في جامعة الكويت، وقررت الذهاب. كانت هذه الأسباب التي ذكرتها للحصول على الماجستير وربما الدكتوراه وكنت أرى الكثير من زملائي ينتقلون من الحكومة إلى القطاع الخاص، وكنت أسمع من حين لآخر أن العمل الحكومي حتى في معهد الأبحاث كان غير منظم أيام العمل غير منتظمة، وأحياناً قد تمر شهور بدون عمل فعلي. وكموظف صغير التزاماتك الوظيفية أقل ومع تقدم العمر تدرك هذا أكثر لم يكن هناك حوافز حقيقية للعمل الحكومي حتى عندما كنت في الأبحاث كان الراتب جيداً

الجزء الثاني ما قبل ازمة ٢٠٠٨م

بتاريخ | ٦-٣-٢٠٢٦م

م. إبراهيم أديب العوضي:

سمعتُ أن هناك شركة اسمها «أجيليتي». ويقال إن هذه الشركة كبيرة وضخمة، ولديها عقود مع الجيش الأمريكي، وأنها كانت تبحث عن موظفين. ويقال أيضًا إنها ليست مجرد شركة محلية، بل شركة كبيرة منذ ذلك الوقت. سمعتُ ذلك من بعض أصدقائنا الذين يعملون في القطاع الخاص. كان الجميع يتحدث عن شركة اسمها «أجيليتي»، وأنها شركة مميزة وكبيرة وضخمة. فقلت في نفسي: لماذا لا أجرب؟ في ذلك الوقت لم تكن لدي بعثة دراسية في جامعة الكويت فذهبت وبصراحة عندما دخلت الشركة اندهشت. كانت الشركة أشبه بخلية نحل. أتذكر أنني عندما بدأت العمل فيها كان عدد الموظفين يقارب ثلاثة آلاف موظف، ولم يكونوا كويتيين فقط، بل كانوا من مختلف دول العالم. لذلك كانت بالفعل شركة عالمية. عندما تدخل إليها تشعر وكأنك دخلت شركة بريطانية أو أمريكية. لم يكن الموظفون كويتيين فقط، بل من جنسيات متعددة. قد تجلس بجانب شخص ولا تعرف هل هو كويتي أم أردني أم فلسطيني أم مصري، بل حتى أوروبي أو أمريكي. شركة ضخمة جدًا في تلك الفترة بدأت أفكر بيني وبين نفسي: هل أخرج لإكمال دراستي أم لا؟ وفي النهاية اتخذت قرارًا بإلغاء البعثة. وأذكر أن هناك دكتورًا وما زالت علاقتي به طيبة حتى الآن، ومن الأشخاص الذين أثروا في حياتي، وهو الدكتور هاشم الطببائي كان رئيس قسم الهندسة المدنية في ذلك الوقت، وكان داعمًا لي بشكل كبير، وفي الوقت نفسه كان متأثرًا جدًا بقراري عدم إكمال الدراسة. لذلك حاول قدر استطاعته أن يقنعني بالاستمرار.

وبصراحة هذا الأمر جعلني أشعر أنه كان حريصًا علي وأتذكر أنه بعد فترة حتى دعاني إلى منزله وقال لي: يا إبراهيم، أكمل دراستك. إنها فرصة وفي النهاية قد تصبح دكتورًا. لكنني في الحقيقة لم أرغب في ذلك سبحانه الله عندما تبدأ العمل، خصوصًا إذا كنت متفوقًا في الثانوية والجامعة، ثم تدخل سوق العمل وتتوقف عن الدراسة والقراءة والكتب، فإن رغبتك في الدراسة لم تعد كما كانت في السابق. على الصفار:

ربما كان ذلك بسبب تأثير العمل في القطاع العام الذي كنت تعمل فيه؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

ربما، لا أدري لكنني شعرت أنني لا أريد الاستمرار في الدراسة، وقلت لنفسي: دعني أذهب إلى القطاع الخاص، ربما أجد نفسي هناك. وعندما بدأت العمل بصراحة، منذ الأسبوع الأول اكتشفت أنني في عالم مختلف تمامًا. على الصفار:

وكيف تم قبولك في البداية؟ كيف جرى الأمر؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة ساعدني أولاً معدلي الدراسي كما أنني كنت أعمل في معهد الأبحاث وعندما تقارن الجهات الحكومية بمعهد الأبحاث، تجد أن معهد الأبحاث كان من الجهات المتميزة لذلك عندما ذهبت إلى الشركة كان هناك تقدير لهذا الأمر؛ فأنا موظف في معهد الأبحاث، ومتفوق في جامعة الكويت، وكان لدي أصلًا بعثة دراسية.

لذلك كان قبولي سهلاً والتحقت بإدارة اسمها إدارة الهندسة والبناء وكانت شركة أجيليتي في ذلك الوقت من الشركات المسيطرة على قطاع التخزين في الكويت لذلك كنت أعمل في الإدارة المعنية ببناء المخازن فقط. كانت الإدارات كثيرة والشركة كبيرة جداً، لذلك كانت كل إدارة متخصصة في شيء بسيط جداً. كانت هناك إدارة متخصصة في البناء، وإدارة متخصصة في النقل، وإدارة متخصصة في التخزين، وإدارة متخصصة في الأعمال الإدارية. كان عدد الإدارات والموظفين كبيراً جداً، لدرجة أنك عندما تدخل استراحة المطعم ترى ما يشبه جيشاً من الموظفين ولا تزال أجيليتي شركة كبيرة حتى الآن، وإن كانت قد واجهت بعض المشكلات في الكويت، لكنها استمرت كشركة كبيرة.

على الصفار:

وفقاً للتاريخ، تأسست شركة أجيليتي في الكويت عام ١٩٧٩ تحت اسم «شركة المخازن العمومية» وكانت شركة مملوكة للدولة وفي عام ١٩٨٤ أُدرجت الشركة في سوق الأوراق المالية. وفي عام ١٩٩٧ تم خصخصة الشركة عندما قامت الشركة الوطنية العقارية، وهي إحدى شركات عائلة سلطان العيسى، بشراء ما يقارب ٢٥٪ من أسهم الشركة، وتم تعيين طارق عبد العزيز سلطان العيسى رئيساً لمجلس الإدارة. ومنذ عام ١٩٩٦ بدأت الشركة تنمو بسرعة كبيرة ازدادت مبيعاتها من خلال عمليات استحواذ استراتيجية على شركات خدمات لوجستية أخرى. ومن أبرز هذه الاستحواذات شركة «تريستار» في الإمارات، ومجموعة شركات «ترانز لنك» في سنغافورة، وشركات «كرونات القابضة للنقل».

وفي عام ٢٠٠٦ قامت الشركة بتوحيد جميع شركاتها وخدماتها تحت اسم جديد هو «أجيليتي». وبحلول نهاية عام ٢٠٠٩ أصبح لدى الشركة أكثر من ٣٢ ألف موظف وإيرادات سنوية تقترب من ستة مليارات دولار.

م. إبراهيم أديب العوضي:

في ذلك الوقت حتى اسمها لم يكن «أجيليتي»، بل كان «شركة المخازن العمومية» وكما ذكرت كانت شركة تابعة للقطاع العام ثم تمت خصصتها. وأعتقد أن هذا من الأمثلة المميزة لنجاح خصخصة المشاريع الحكومية إذ انتقلت من شركة حكومية إلى شركة في القطاع الخاص ونمت بشكل كبير جدًا حتى أصبحت شركة عالمية. أصبحت لها أعمال في مختلف أنحاء العالم من الصين إلى الولايات المتحدة وكان لديها مشاريع كثيرة بل كانت تسيطر حتى على مشاريع الجيش الأمريكي في الكويت والعراق فقد قدمت خدمات كبيرة للجيش الأمريكي وبالتالي قدمت خبرة وخدمة كبيرة للكويت أيضًا؛ لأن الجيش الأمريكي هو الذي ساعد الكويت في إسقاط نظام صدام وإزالة الخطر عن الكويت. لذلك بالفعل كانت شركة كبيرة و ضخمة ومشاريعها كبيرة وكما قلت لك كان دوري الإشراف على مشاريع المقاولات المتعلقة ببناء المخازن داخل الشركة أو خارجها سواء في الكويت أو خارجها. وأتذكر أنني كنت مسؤولاً عن مشروع داخل الشركة في منطقة الصبية وكان هناك أيضًا مخزن في ميناء عبد الله، وكذلك مخزن في الأردن إن لم تخني الذاكرة في العقبة وكانت هذه المشاريع الثلاثة التي عملت عليها في أجيليتي، أو شاركت في العمل عليها، لأنني كنت لا أزال موظفًا صغيرًا في ذلك الوقت.

على الصفار:

ما تفاصيل طبيعة العمل في البداية هناك يا أبو خالد؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

طبعًا، إدارتنا كانت الإدارة الهندسية، وكما قلت لك كانت متخصصة في عملية البناء كانت تأتينا المخططات وكان دورها عبارة عن طرح المشاريع والإشراف على تنفيذها، ثم تسليمها إلى الإدارات المعنية بالتشغيل فكان دور إدارتي فقط استلام المخطط البنائي وتسليم المشروع. لكن بسبب كثرة المشاريع، كانت هناك حاجة إلى إدارة مستقلة. قد يظن البعض أن هذا العمل بسيط، لكنه في الحقيقة كان يحتاج إلى إدارة كاملة بسبب حجمه. أذكر أن عدد المهندسين فيها كان يقارب اثنين وعشرين أو ثلاثة وعشرين مهندسًا، من مستويات عليا إلى مهندسين صغار.

على الصفار:

هل كان لديك احتكاك بالإدارة، أي بأصحاب القرار في الشركة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا لم يكن هناك احتكاك مباشر، لأننا كنا لا نزال موظفين صغارًا، ولأن الشركة كانت كبيرة. لكن طبيعة العمل هناك كانت تعكس ما يُعرف اليوم بثقافة العمل كانت الثقافة هناك مبنية على أن العمل هو حياتك كنت ترى الناس يعملون من الصباح حتى الليل وحتى في أيام العطل. وكنا نرى الإدارة العليا موجودة أيضًا وهذا كان من الأمور التي أعطتني، وأنا أكبر سنًا، انطباعًا مهمًا. فقد تعلمت أن الإنسان حتى لو كان صاحب مال أو يتولى منصبًا مهمًا، فإنه لا يمكن أن ينجح إلا إذا عمل واجتهد وتعب.

كنت أرى طارق السلطان وهو أحد أفراد العائلة المالكة للشركة يحضر إلى العمل من الصباح حتى الليل وحتى في عطلة نهاية الأسبوع، وحتى يوم الجمعة أتذكر أن نظام العمل في الشركة وخصوصًا في إدارتنا كان خمسة أيام ونصف كنا نعمل أيام الأحد والاثنين والثلاثاء والأربعاء والخميس، وكان أحد الأيام إجازة، ثم نعمل نصف يوم في يوم آخر. لا أتذكر تحديدًا إن كانت الإجازة يومي الجمعة والسبت أو الخميس والجمعة، لكنني أتذكر أننا كنا نعمل نصف يوم في أحد الأيام، ويكون لدينا يوم إجازة واحد. ومع ذلك حتى في يوم الإجازة عندما نمر بالشركة، كنا نرى طارق السلطان والفريق التنفيذي موجودين في العمل. وهذا أعطاني انطباعًا بأن القيادة لا تكون بالاسم أو الملكية، بل بالجهد والعمل، وبالذكاء والقدرة وغيرها من هذه الأمور. هذا الأمر ساعدني كثيرًا على فهم أن الإنسان إذا اجتهد وعمل بجد يمكنه أن يصل ويحقق ما يريد. هذا كان انطباعي عن الإدارة التنفيذية، وكذلك عن مجلس الإدارة والقيادات الموجودة في الشركة. على الصغار:

ما الذي تتذكره عن منتجات التخزين في شركة أجيليتي أو المخازن العمومية في تلك الفترة، ما الذي يمكن أن نتذكره؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

بالطبع أنواع منتجات التخزين تنقسم أساسًا إلى ثلاثة أنواع هناك التخزين البارد، والتخزين المبرد، والتخزين الجاف والفرق بينها يكون في درجة الحرارة. التخزين الجاف يكون عادة في درجة الحرارة العادية.

أما التخزين المبرد فيستخدم لحفظ الأطعمة في درجات حرارة منخفضة ولكن فوق درجة التجمد أما التخزين المثلج فهو ما نعرفه بالفریزر، أي درجات حرارة التجميد وكان لكل نوع من هذه الأنواع طبيعته وخصائصه. لكن في الغالبية العظمى، تكون المخازن من النوع الجاف، لأنها تمثل الاحتياج الأكبر في السوق. وبشكل عام هذه هي الأنواع الرئيسية: المخازن الجافة، والمبردة، والمثلجة. على الصفار:

كم سنة استمرت في شركة أجيليتي؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أنا بقيت في أجيليتي سنة واحدة وخلال هذه الفترة حدثت نقلة نوعية في حياتي بعد دخولي إلى القطاع الخاص اكتشفت أن القطاع الخاص لا يقوم على الهندسة فقط بل هو مزيج من الإدارة والمال والميزانيات والأرقام إضافة إلى الهندسة. كنت أعاني في الحقيقة من ضعف في مواد المحاسبة والتمويل لم أكن أعرف ما هي البيانات المالية، ولا ما هو التمويل ولا ما هي التدفقات النقدية هذه المصطلحات التي نستخدمها اليوم في السوق لم أكن أعرف عنها شيئاً في ذلك الوقت لذلك رغبت في أن أوسس نفسي في هذا الجانب لكن من الناحية العملية وليس فقط من الناحية العلمية. فقررت أن أكمل دراسة ماجستير إدارة الأعمال وعندما دخلت برنامج الماجستير لم يكن هدفي الحصول على شهادة فقط بل كان هدفي أن أتعلم. ومن الأمور الطريفة أن زملائي في الماجستير كانوا يقولون لي: يا إبراهيم، من غير المعقول أنك في بعض المواد تحصل على تقدير ممتاز كامل، وفي مواد أخرى تنجح بصعوبة. فكنت أقول لهم إنني جئت لأتعلم، وليس فقط لأحصل على شهادة.

لذلك كنت أهتم كثيرًا بالمواد التي أعتقد أنها مهمة في العمل، مثل المحاسبة والتمويل. كما كانت هناك مادة اسمها الاحتمالات وأخرى عن الهيكل التنظيمي هذه المواد كانت قريبة من طبيعة العمل في القطاع الخاص ولذلك كنت مهتمًا بدراستها بشكل كبير أما بعض المواد الأخرى التي لم تكن تلامس طبيعة العمل في القطاع الخاص الكويتي فلم أكن أهتم بها كثيرًا بصراحة. أما عملي في أجيليتي فكان من الساعة الثامنة صباحًا حتى الخامسة مساءً، وكانت الدراسة في الماجستير من الساعة السابعة والنصف مساءً حتى العاشرة والنصف ليلاً. لذلك كان يومي بأكمله تقريبًا بين العمل والدراسة. فالأمور التي كانت صعبة بالنسبة لي، خصوصًا ما يتعلق بالجوانب التي كنت أواجه فيها تحديات في العمل الخاص مثل التمويل وغيرها حاولت أن أقويها من خلال التحاقني ببرنامج الماجستير في ذلك عندما تسألني اليوم: يا إبراهيم هل كانت شهادة الماجستير هدفًا بالنسبة لك؟ أقول بصراحة: لم تكن هدفًا بحد ذاتها. كان الهدف أن أتعلم أمورًا معينة لم أكن أعرفها من قبل. ولهذا ركزت كثيرًا على مواد لها علاقة بالتمويل والمحاسبة والبيانات المالية، وكذلك الدراسات المالية وعلاقات المستثمرين وعمليات الاندماج والاستحواذ، وكل ما له علاقة بالاستثمار والقطاع الخاص. هذه الأمور بالنسبة لي كانت الأساس في دخولي الجامعة، وليس مجرد الحصول على الشهادة.

على الصفار:

ما هي التوجهات بعد أجيليتي؟ لماذا خرجنا منها أساسًا؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

عندما كنت أدرس الماجستير، كان لدي زميل اسمه أحمد معرفي وكان يعمل في شركة اسمها شركة المدار للتمويل والاستثمار وهي أيضاً شركة مدرجة في بورصة الكويت. وكانت شركة جديدة في ذلك الوقت من حيث أوراقها وتأسيسها إذ إن دار الاستثمار استحوذت على هذه الشركة، ولا أتذكر على وجه الدقة إن كان اسمها المدار منذ البداية أم لا، لكن الاسم تغير لاحقاً إلى شركة المدار للتمويل والاستثمار. كانت الشركة في بدايتها وكانت متخصصة أساساً في التمويل، إذ كان لديها محفظة تمويلية كبيرة كما كانت مهتمة بالاستثمار في الأسهم وكان نشاط تداول الأسهم في ذلك الوقت في بداية مرحلة ازدهاره وكان لدى الشركة إدارة صغيرة أرادت تطويرها، وهي الإدارة العقارية. فطرح عليّ زميلي فكرة أن الشركة قد بدأت حديثاً العمل في المجال العقاري، وأن هذا المجال ليس هو النشاط الأساسي لها ولكنهم لاحظوا أن القطاع العقاري بدأ ينمو ويريدون أن يكون لديهم مهندسون متخصصون فيه. فسألني: ما رأيك أن تعمل معنا؟ فقلت: دعني أجرب سبحانه الله عندما ذهبت إلى هذه الشركة، كان الراتب تقريباً مثل راتبي السابق، لكنني شعرت براحة أكبر لماذا؟ لأن ساعات العمل في البداية كانت أقل، وكان مقر العمل في المدينة. كما أن الشركة كانت جديدة وعدد موظفيها قليل، وبالتالي قد تتاح لك فرصة التواصل المباشر حتى مع رئيس مجلس الإدارة. في ذلك الوقت كان من الممكن أن يجمع الشخص بين منصب رئيس مجلس الإدارة ومنصب الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب

وكان رئيس مجلس الإدارة لدينا آنذاك هو نفسه العضو المنتدب في الشركة كان نبيل الأمين. كان قد وصل سابقاً إلى منصب نائب مدير عام في بيت التمويل الكويتي، ثم انتقل إلى مجموعة عدنان البحر – ولا يحضرني الآن اسم الشركة تحديداً – وبعد ذلك تولى رئاسة مجلس إدارة شركة المدار للتمويل والاستثمار وكان أيضاً العضو المنتدب فيها. وقد تقلد لاحقاً العديد من المناصب الكبيرة، فكان عضو مجلس إدارة في شركة أستون مارتين كما كان نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك البحرين الإسلامي، وفي فترة من الفترات كان عضو مجلس إدارة، وكان كذلك رئيساً تنفيذياً في بنك بويان. كل هذه المناصب تقلدها أثناء فترة عملنا في شركة المدار للتمويل والاستثمار. وقد فكرت كثيراً في تلك الفترة في موضوع الماجستير، لكن الرسالة التي كانت تصلني من الشركة كانت أنهم يريدون الاستثمار في، ويريدون تطوير شخص كويتي يمكنه في المستقبل المتوسط أن يتولى إدارة القسم العقاري.

على الصغار:

يمكن أن تكون السيرة الذاتية قد ساعدتك في تلك الفترة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا، في الحقيقة لم تكن السيرة الذاتية مؤثرة إلى هذا الحد. كانت بسيطة، إذ إن خبرتي لم تتجاوز ثلاث أو أربع سنوات على الأكثر بين عملي في معهد الأبحاث وشركة أجليتي. لكنهم كانوا يبحثون عن شخص، كما ذكرت لك، لأنهم في تلك الفترة كانوا قد بدأوا للتو في الاستثمار في العقارات.

كان لديهم عقارات استثمارية، بحسب ما وصلني وقت المقابلة، وكانوا يرغبون في تطويرها. كذلك كان لديهم اهتمام بالقطاع الصناعي ويريدون العمل عليه وتوسيعه. في ذلك الوقت كنت متردداً، ولكن سبحان الله، استخرت الله، ثم تقدمت للوظيفة وأكملت الإجراءات. على الصفار:

ألم يكن هناك خوف؟ فأنت كنت تعمل في شركة كبيرة مثل أجيليتي، وربما كان هناك مجال للتطور الوظيفي والترقي في الإدارات. أما الانتقال إلى شركة جديدة، خصوصاً أن القسم العقاري فيها صغير، فقد يكون مخاطرة. فما كان الهدف في البداية؟ ما هدف إبراهيم العوضي في تلك الفترة؟ م. إبراهيم أديب العوضي:

في ذلك الوقت كنت شاباً في الخامسة والعشرين أو السادسة والعشرين من عمري. لم تكن لدي التزامات، فلم أكن متزوجاً ولم تكن لدي أسرة. بالتأكيد كنت مندفعاً، وأطمح دائماً إلى الأفضل وإلى ما هو أحسن لكن في الحقيقة كان تفكيري حينها يدور حول أمر واحد: في شركة أجيليتي كان عدد الموظفين نحو ثلاثة آلاف موظف، وكما ذكرت أنت في تقريرك فقد وصل عددهم لاحقاً إلى اثنين وثلاثين ألف موظف. فكنت أتساءل: إلى أين يمكن أن أصل داخل هذه الشركة؟ وعندما طُرحت على فكرة الانضمام إلى شركة المدار للاستثمار، كان عدد الموظفين فيها لا يتجاوز — على ما أذكر — بضع عشرات. صحيح أنه كانت هناك إدارة تمويل كبيرة، لكنها لم تكن معنية مباشرة بالاستثمار أو بالاستثمار العقاري أو الاستثمار المباشر.

كانت الإدارة التي تتعامل مع هذه الأنشطة تضم نحو أربعين موظفاً فقط، وربما كان عدد موظفي الشركة كلها آنذاك بين سبعين وثمانين موظفاً، وكانت في بداياتها فقلت لنفسي إن هذه فرصة عندما أنضم إلى شركة في بدايتها أستطيع أن أعرف الجميع فيها، وأن أنمو معها. حتى إن الإقناع الذي جاءني من نبيل الأمين (أبو أحمد)، وكذلك من أحمد معرفي الذي كان يدير إدارة الاستثمار المباشر، كان يتمحور حول هذه الفكرة: «يا إبراهيم، شركتنا صغيرة ونريد أن نكبرها، وأنت يجب أن تكبر معنا». على الصغار:

ومن الجدير بالذكر أن شركة المدار للاستثمار تأسست في عام ١٩٩٨، وأدرجت في البورصة تقريباً في الفترة التي انضمت فيها، أي في عام ٢٠٠٥. والآن نريد أن نتحدث عن أول مقابلة مع مجلس الإدارة. م. إبراهيم أديب العوضي:

دعني أولاً أوضح شيئاً. عندما التحقت بشركة المدار عملت فيها من عام ٢٠٠٥ حتى عام ٢٠١٣ أي نحو ثماني سنوات متواصلة. وخلال هذه السنوات الثاني تغيرت المسؤوليات التي توليتها. في البداية كنت أعمل في إدارة تُسمى الإدارة العقارية، وكانت معنية بالاستثمار العقاري، وكان تركيزها بالكامل على القطاع الصناعي عندما دخلت العمل هناك اكتشفت لأول مرة أن في الكويت شيئاً يُسمى القطاع الصناعي. لأن كل عملي السابق كان يتركز في مجال المخازن، ولم أكن أعرف شيئاً عن الاستثمار العقاري أو الاستثمار الصناعي.

ولا تزال تلك الأرقام حاضرة في ذهني حتى الآن. وسأذكر حادثة أرجو أن تذكرني بها لاحقاً يا أبو حسين. عندما أصبحت رئيساً تنفيذياً لشركة أعيان العقارية، كان لدي دفتر قديم فتحته قبل يومين، فأعاد إليّ الذكريات. في عام ٢٠٠٥ كان العائد من القسائم الصناعية يتراوح بين ١٥٪ و١٦٪. في ذلك الوقت لم يكن أحد يعرف مناطق الشويخ أو الري على نطاق واسع، وحتى المناطق الصناعية الأخرى مثل الأحدي والفحيحيل والجهراء لم تكن تحظى باهتمام كبير كان التركيز كله تقريباً على الشويخ والري، وربما كانت شركة المدار من الشركات القليلة التي تعمل في هذا المجال، إلى جانب شركة تُدعى «مجمعات الأسواق» لا أعلم إن كانت هذه الشركة لا تزال موجودة أم لا، لكن في ذلك الوقت كانت هي وشركة المدار من أكثر الشركات نشاطاً في منطقتي الشويخ والري. وبسبب تركيز شركة المدار للتمويل والاستثمار على هذا القطاع، اكتسبت خبرة كبيرة في القسائم الصناعية في الشويخ والري. بل إن الشركة كانت تمتلك صندوقاً استثمارياً يُسمى «صندوق الشويخ العقاري» أيضاً بالتعاون مع شركة مجمعات الأسواق، وكان من أنجح الصناديق أذكر أنه كان يوزع أرباحاً تصل إلى ١٢٪ وكان هذا الرقم كبيراً جداً في ذلك الوقت. تخيل اليوم أن يوجد صندوق عقاري يوزع ١٢٪؛ في الوقت الحالي لا يوجد شيء من هذا القبيل. في تلك الفترة اكتشفت أموراً كثيرة وتعلمت أن هناك مجالات قد تكون غائبة عن الناس لكنها تحقق عوائد كبيرة لمن يكتشفها وكانت أسعار القسائم الصناعية منخفضة جداً، حتى يمكن القول إنها كانت «تراباً». كان بإمكان أي شخص أن يشتريها، لكن الغريب أن أحداً لم يكن يفعل ذلك، لأن الوعي بها كان محدوداً.

كان هناك اهتمام كبير مثلاً بشارع التمور، وكذلك شارع الزينة، وأيضاً الشارع الصحي. أما منطقة الري فلم تكن مرغوبة كثيراً فكان يُنظر إلى من يشتري فيها كأنه شخص يسكن خارج المدينة بينما من يشتري في الشويخ كان يُقال إنه اشترى بالقرب من الضاحية. كانت منطقة الشويخ فيها رغبة كبيرة، بينما كانت منطقة الري لا يلتفت لها أحد في عامي ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦ كان معظم التداول في ما يسمى بـ«البوطات» بوطات شارع التمور، وحتى البوطات التي فيها محلات كهربائيات في شارع الكهرباء. هذه البوطات كانت تشكل أجزاء كبيرة من الشويخ، ومع ذلك لم تكن جذابة في ذلك الوقت. على الصفار:

الآن دعنا نعود إلى بداية عملنا: ماذا كنا نفعل بالضبط في تلك الفترة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في البداية كان دوري مكملاً للدور الذي كنت أقوم به في شركة أجيليتي، وهو الإشراف على المشاريع الإنشائية. كانت الشركة تمتلك العديد من المشاريع في الشويخ، تحديداً في الشويخ، كما كان لديها مشاريع أيضاً في منطقة الري. ولكن العدد الأكبر من مشاريع البناء والإنشاء كان في الشويخ، إضافة إلى مشاريع تطويرية في السالمية. في المرحلة الأولى كانت بالنسبة لي مرحلة تأسيس وكذلك مرحلة إثبات وجود كان عليّ أن أثبت لمن حولي أنني أعمل بجد وأن لدي طموحاً ورغبة في الوصول بطبيعتي أحب القراءة كثيراً، وما زال هذا الشغف موجوداً حتى الآن، لكن الموضوعات تختلف بحسب المرحلة التي أعيشها والجو العام المحيط بي

فثلاً في أيام الجامعة كان لدي اهتمام كبير بالسياسة، ولذلك كنت أقرأ كثيراً في هذا المجال. ولكن بعد أن تركت الجامعة انتهى هذا الاهتمام تقريباً. حتى الآن عندما يحدثني أحد في موضوع سياسي لا أشعر بأنه يهمني كثيراً. حتى عندما يُذكر موضوع الانتخابات أو انتخابات مجلس الأمة، لم يعد الأمر يشغلني كما في السابق أصبحت حياتي الآن تدور بشكل أساسي بين البيت والعمل، ولا أفضل أكثر من ذلك. في تلك الفترة كنت أقرأ كثيراً عن موضوع تحقيق النجاح في القطاع الخاص، وكيف يمكن للإنسان أن يكون شخصاً مميزاً في عمله، وكيف يستطيع الوصول إلى أهدافه. من الأمور المهمة التي قرأتها أن القطاع الخاص يؤمن بعمل الشخص نفسه، ولا يؤمن باسمه أو بماله. قد تصل إلى منصب معين لأنك ابن فلان، وقد تحصل على راتب معين بسبب علاقتك بفلان، لكن هناك مناصب لا يمكن الوصول إليها إلا بالاجتهاد الحقيقي مثل منصب الرئيس التنفيذي لا يمكن أن تصل إليه فقط لأنك ابن فلان أو لأنك تملك مبلغاً معيناً من المال. ففي النهاية، بعد سنة أو سنتين أو ثلاث سنوات لن تستطيع الاستمرار إن لم تكن قادراً على الإنتاج وتحقيق ما يريد مالك الشركة أو الملاك لذلك كان طموحي بناءً على ما قرأته أن أثبت وجودي. أردت أن أظهر للناس أنني شخص يعمل بجد، وأني قادر على تجاوز أي ظلم قد يقع عليّ. في المرحلة الأولى كنت أعمل كثيراً، ومع ذلك لم أكن أحقق على الأقل المردود الذي أريده سواء المعنوي أو المادي لكنني كنت دائماً أقول لنفسي: «وراء كل مجتهد نصيب» إذا بذلت ما يجب عليك فسوف تحقق ما تريد يوماً ما وقد تكرر هذا الأمر معي كثيراً.

ربما نتحدث عنه لاحقاً. فقد شعرت مرات كثيرة بأنني مظلوم. مرات لم تتم ترقيتي، ومرات لم يتم زيادة راتي، ومرات لم أحصل على الراتب الذي كنت أطمح إليه. لكنني كنت دائماً أقول لنفسي: «إبراهيم استمر في اجتهادك وابذل الأسباب، واترك الأمر على الله». نعود إلى البداية كما قلت كان دوري في البداية هو الإشراف على مشاريع الشركة فيما يتعلق بعمليات البناء ومع مرور الوقت وكان ذلك في عام ٢٠٠٥ ثم ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ وصولاً إلى ٢٠٠٨، بدأ السوق في جميع قطاعاته يتحرك بشكل جنوني في العقار، وفي الاستثمار، في الأسهم، وحتى في الصناعة. أي مجال يدخله الشخص كان ينجح فيه ويربح ويحقق أهدافه لذلك أصبحت عمليات التطوير في الشركة، وكذلك عمليات البيع والشراء، ضخمة جداً كنا نبيع ونشتري بشكل متكرر. كل شخص كان يجلب فرصاً وكل شخص كان يجلب منتجات ومشاريع وكانت الفرصة سهلة والمنتج متوفراً، وكان تحقيق الربح سهلاً أيضاً. كنت أجلب مشروعاً تلو الآخر تدريجياً بدأت مسؤولياتي تتغير لم أعد مجرد شخص مسؤول عن أعمال البناء بل بدأت أدخل في مجال الاستثمار.

* ساعدني في ذلك أمران:

١- الأمر الأول أنني استفدت من دراسة الماجستير حيث تمكنت من إعداد دراسات الجدوى، وتحليل الأرقام، وإعداد التدفقات النقدية (Cash Flow)، وإجراء دراسات الجدوى المالية (Feasibility Study)، وحساب معدل العائد الداخلي (IRR)، واستخدام أسلوب التدفقات النقدية المخصومة (Discounted Cash Flow).

كل هذه الأمور المتعلقة بالدراسات المالية ساعدتني عندما كنت أجلب الفرص الاستثمارية فأقدمها بطريقة أكثر ترتيباً وتنظيماً مما كان يحدث في الشركة في ذلك الوقت. في تلك الفترة لم تكن الإجراءات كما هي الآن اليوم عندما تُعد دراسة تدخل في إدارة الاستثمار ثم يتم التحليل والدراسة، ثم تقييم المخاطر، ثم تعرض على لجنة التدقيق، ثم لجنة المخاطر، ثم اللجنة التنفيذية، ثم مجلس الإدارة أما في السابق فالأمر لم يكن بهذه الطريقة. كان القرار يُتخذ غالباً بينك وبين رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب، أو بينك وبين المدير العام ونائب المدير العام فقط ولذلك عندما سألتني قبل قليل عن علاقة مجالس الإدارة، في الحقيقة لم أكن محتكاً بها كثيراً آنذاك كما أن دورها لم يكن بالقوة التي هو عليها الآن في اتخاذ القرار ومع مرور الوقت، كما قلت، بدأت أدخل بشكل أكبر في الاستثمار ليس فقط في الإدارة العقارية، بل في الاستثمار العقاري والاستثمار المباشر أيضاً. ومن الأمور التي تحدث عندما تعمل في الموقع أنك تكتسب خبرة كبيرة فيما يجري حولك، خصوصاً من ناحية الإشراف ومتابعة الموضوع بشكل مباشر. ومن الأمور التي كانت لافتة بالنسبة لي في الأبحاث، وأتذكرها الآن وأنا أتحدث معك، أن أحد الأبحاث كان يتحدث عن العمل الميداني. فمثلاً إذا خرجت للعمل في الميدان، كأن تذهب خارج المكتب للعمل في مشروع معين، كان يُحسب وقت العمل بطريقة مختلفة. فمثلاً، إذا كان دوامك اليومي ثماني ساعات، وخرجت للعمل في الموقع أربع ساعات فقط، فإنهم كانوا يعتبرونها كأنك داومت ثماني ساعات كاملة، وبالتالي لا يُطلب منك إكمال بقية الدوام.

كان التبرير أنهم يقولون إن العمل في الخارج متعب. وربما يكون كذلك، ولكن في الواقع، عندما عملت في القطاع الخاص، اكتشفت أن العمل في الموقع يمنحك خبرة مضاعفة مقارنة بالعمل في المكتب. وخلال تلك الفترة أي في أول سنة ونصف أو سنتين عندما كنت أعمل في الموقع، كنت أذهب إلى القسائم الصناعية وأشاهد العمارات الاستثمارية وهي تُبنى ومن خلال ذلك كنت أكتسب خبرة كبيرة. وطبعًا، شيء يذكّر بشيء، فقد كان تركيز الشركة في البداية على القسائم الصناعية لأنها كانت تحقق عوائد جيدة بالإضافة إلى أن السوق بدأ ينشط، وبدأت الشركات تتحرك حتى داخل الشركات نفسها أصبح هناك اهتمام بأن يبدأوا بتطوير مشاريع العمارات. في ذلك الوقت، لم تكن العمارات التي تراها اليوم منتشرة كما هي الآن في مناطق مثل السالمية وحوالي وميدان حوالي وغيرها من المناطق التي امتلأت بالعمارات السكنية كانت تلك العمارات قليلة نسبيًا. فبدأت الشركة التي كنت أعمل فيها تشتري العقارات القديمة ثم تهدمها وتبني مكانها مشاريع جديدة كان العمل يدور حول: شراء، ثم هدم، ثم بناء، أي عملية تطوير عقاري. وفي بعض الأحيان حتى لو لم تكن ترغب في التطوير، فإن مجرد شراء العقار كان يؤدي إلى ارتفاع سعره خلال ثلاثة أو أربعة أشهر. وكما قلت لك، كان السوق في تلك الفترة سوقًا يدخل فيه الجميع ويحققون أرباحًا. وهذا كان ينطبق على السوق العقاري ويمكنك أن تقيس عليه أيضًا سوق الأسهم وأسواقًا أخرى. بعد ذلك بدأنا نقدم دراسات للمشاريع وبدأت أنا شخصيًا أقدم بعض هذه الدراسات وهذا الأمر جعلني أحتك بشكل أكبر مع الإدارة التنفيذية في الشركة، وبالأخص مع رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، وهو نبيل الأمين أبو أحمد.

وإذا كنا قد تجاوزنا المرحلة الأولى من حياتي وتأثيرها عليّ فقد ذكرت لك سابقًا أن هناك شخصين أثرا فيّ في مرحلة الدراسة وهما غانم النجار وهاشم الطبطبائي، رغم أنه لا توجد علاقة بيننا الآن. أما في مرحلة العمل، فقد كان هناك ثلاثة أشخاص أثروا فيّ أولهم نبيل الأمين ومع مرور الوقت منحني ثقة كبيرة وكانت تلك الثقة مفاجئة بالنسبة لي بل ومستغربة حتى من قبل من حولي. فكنت شخصًا صغير السن في الشركة، ومع ذلك مُنحت صلاحيات وثقة في اتخاذ القرار وكان حولي أشخاص أكبر مني سنًا وخبرة، ولكن احتكاكهم بالعضو المنتدب لم يكن مثل احتكاكي به. بل إن الأمر وصل إلى أن بعض مديري الإدارات كانوا يتواصلون معي ويطلبون مني أن أتوسط لهم عند العضو المنتدب، رغم أنني في ذلك الوقت لم أكن مدير إدارة. أذكر أنني كنت قد وصلت إلى منصب مساعد مدير إدارة، ثم نائب مدير إدارة، ومع ذلك كان بعض مديري الإدارات يطلبون مني أن أتحدث مع العضو المنتدب نيابة عنهم.

على الصفار:

ما سبب هذه الثقة برأيك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا أعلم على وجه التحديد، تولى أيضًا إدارة بنك البحرين الإسلامي، وأتاح لي الفرصة للذهاب والاطلاع على مشاريع البنك وإبداء رأيي فيها.

مع أنني، كما ذكرت لك، بقيت معهم حتى عام ٢٠١٣ تقريبًا، بينما كان هو في بنك البحرين الإسلامي حتى حوالي عام ٢٠١٠. وعندما بدأت المشاركة في تلك الأمور كان عمري يقارب الثلاثين عامًا. وبحسب مقاييس اليوم، فإن شخصًا في الثلاثين من عمره ما يزال في بداية مسيرته في القطاع الخاص. ومع ذلك، فقد منحني ثقة كبيرة أشركني في اتخاذ القرارات. بل كان أحيانًا يجعلني أحضر اجتماعات من المفترض أنني لا أحضرها، ويطلب رأيي في أمور لم يكن من المفترض أن يكون لي رأي فيها. وكان أيضًا يتيح لي الجلوس مع أشخاص ربما لو كان غيره في مكانه لما سمح لي بالجلوس معهم.

على الصفار:

هل يمكن أن تعطينا أمثلة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

على سبيل المثال، دخلت في مشاريع كبيرة وبعض هذه المشاريع كانت تواجه مشكلات. ولو عاد بي الزمن اليوم، قد أتساءل كيف تجرأت أصلًا على اتخاذ بعض تلك القرارات ولو كنت اليوم في مناصبي الحالي كرئيس تنفيذي لشركة، وكان لدي موظف في نفس سني آنذاك، ربما لما أعطيته تلك الصلاحيات أو تركته يتخذ مثل تلك القرارات.

على الصفار:

ما المعيار في ذلك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

المعيار يعتمد على أمور كثيرة، مثل الخبرة والتمرس في العمل. فاليوم العمل في القطاع الخاص لا يعتمد فقط على الشهادة، ولا على التفوق الأكاديمي، ولا على أن تكون خريج هندسة بترول بمعدل مرتفع مثل ٣,٩٨. إدارة الشركات تعتمد على الممارسة العملية والخبرة والاحتكاك والتجارب والتعامل مع الناس، إضافة إلى الفهم والوعي والإدراك، وحتى الجوانب العاطفية والنفسية. هذه كلها أمور تجتمع تمنح الإنسان القدرة على اتخاذ القرار. على الصفار:

ماذا رأى فيك وجعله يتجاوز هذه الاعتبارات؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أعتقد أن السبب يعود إلى أنني كنت أشرك في مشاريع وأقدم دراسات تتعلق بمشاريع بملايين الدنانير كما كنت أحضر اجتماعات مهمة خصوصاً أننا كنا جزءاً من مجموعة دار الاستثمار، وهي في ذلك الوقت كانت من أكبر الشركات الاستثمارية في الكويت. طبعاً كما تعلم وصلت دار الاستثمار لاحقاً إلى مرحلة الإفلاس وهي الآن تحت إشراف قاضي الإفلاس، ولكن هذا الأمر لا يعني أنني كنت صانع القرار. كنت مجرد موظف في صرح كبير. ومع ذلك، كان يحدث أحياناً أن يُدخلني إلى مجلس إدارة دار الاستثمار لأقدم عرضاً تقديمياً عن مشاريع تخص المجموعة مع أن من المفترض أن يقوم بذلك مديري أو مدير مديري.

كما كنت أحضر لجائناً خاصة بمشاريع بنك البحرين الإسلامي وهو بنك بحريني مدرج في بورصة البحرين وكانت تلك اللجان مرتبطة بالمشاريع العقارية وكنت أبدي رأيي فيها. كل هذه الأمور ساعدتني على اكتساب الخبرة والمعرفة في فترة أقصر بكثير مما كان يفترض. فلو أن شخصاً آخر عمل في القطاع الخاص فقد يحتاج إلى خمس عشرة أو ست عشرة سنة ليكتسب ما اكتسبته أنا خلال ثماني سنوات في شركة المدار. وأعترف أيضاً أن هناك مشاريع كثيرة فشلت عندما عملت عليها، لكن تلك التجارب ساعدتني كثيراً. وعندما انتقلت لاحقاً لأصبح رئيساً تنفيذياً في شركة أعيان العقارية، استطعت أن أتجاوز أخطاء تلك التجارب. لذلك فإن الثقة والخبرة والدافع الذي منحني إياه نبيل الأمين ساعدني كثيراً على أن أتأسس بشكل صحيح في المرحلة التالية من حياتي المهنية، وهي عندما انتقلت من مجموعة دار الاستثمار إلى مجموعة أعيان وما زلت مستمراً فيها حتى الآن. وبالمناسبة لا تزال هناك مشاريع قائمة حتى اليوم بعضها فشل وبعضها نجح. وعندما أنظر إلى هذه التجارب مجتمعة أجد أنها هي التي شكلت أساس خبرتي. سنوات التي قضيتها هناك ساعدتني على بناء المرحلة الثانية من حياتي، عندما أصبحت رئيساً تنفيذياً في إحدى الشركات العقارية المدرجة في بورصة الكويت. كما أن خبراتي تنوعت؛ فقد بدأت كمهندس، ثم عملت في الإدارة العقارية، ثم انتقلت إلى الاستثمار العقاري. وبعد ذلك تم دمج عملي مع إدارة الاستثمار المباشر، وهي الإدارة المسؤولة عن المشاريع العقارية وغير العقارية واستمر عملي في هذا المجال حتى غادرت شركة المدار.

على الصفار:

إذا تحدثنا الآن عن شركة المدار

٣. إبراهيم أديب العوضي:

شركة المدار مشاريعها كانت مرتبطة بالمرحلة المتعلقة بالعمل في المدار. بمعنى أننا يجب أن نربط بين طبيعة المشاريع وبين المرحلة التي يعمل فيها الشخص في شركة معينة. أنا كنت أعمل في شركة المدار من عام ٢٠٠٥ إلى عام ٢٠١٢، هذه المرحلة كما ذكرت لك كان يغلب عليها أولاً طابع المضاربة، وكان التطوير فيها قليلاً نسبياً، لكن التطوير كان موجوداً في أماكن معينة.

ثانياً، كان يغلب عليها طابع القرارات السريعة لأن الأسعار كانت تتحرك بسرعة كبيرة. لذلك كانت القرارات في الغالب غير مؤسسية، بمعنى أنه لم تكن هناك دراسات جدوى مفصلة أو مذكرات تحليلية كما نراها اليوم. كانت الدراسات موجودة، لكنها تُعد خلال ساعة أو فترة قصيرة، وليست دراسات تفصيلية كما نراها الآن في أي قرار استثماري تصدره أي شركة. السوق كان مرتفعاً، والرقابة كانت ضعيفة كما أن طبيعة عمل الشركات كانت مختلفة فلم تكن الشركات قد واجهت بعد مشاكل كبيرة أو تراكت خبرات طويلة كان القطاع الخاص آنذاك في مرحلة نمو وكما تعلم، مرّ القطاع الخاص في الكويت بمراحل مختلفة أحياناً ينشط وأحياناً يضعف، ثم ينشط مرة أخرى. في تلك الفترة كنا في بداية مرحلة الانتعاش كما كانت هناك مشاريع أخرى،

حيث بدأت بعض الشركات بالخروج خارج الكويت لتنفيذ مشاريع ضخمة. كانت هناك شركات مميزة في ذلك الوقت تعمل في دبي وقد عملت أنا شخصياً في دبي. ومن الشركات التي تحضرني الآن: شركة أبيار، وشركة مزايا، وشركة إيفا. كانت جميعها شركات نشطة في دبي، وآمل ألا أكون قد نسيت أحداً. أما نحن في شركة المدار فكان معظم عملنا - وليس مجرد جزء بسيط منه - يحقق أرباحاً عوائد ضخمة وكان ذلك من خلال الاستثمار في القطاع الصناعي في الكويت إضافة إلى المضاربة المرتبطة بالتطوير. كذلك كنا نستثمر ونضارب في القطاع الاستثماري، فكنا نشترى الكثير من الأراضي السكنية ثم نبيعها، كما كنا نشترى أراضي صناعية واستثمارية في الكويت ونبيعها. كذلك كان لدينا تركيز كبير على الاستثمار في البحرين، وذلك بحكم أن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لدينا، وهو نبيل الأمين، كان أيضاً نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك البحرين الإسلامي. وقد أتاح لنا ذلك وصولاً جيداً إلى السوق البحريني ولذلك اشترينا العديد من الأراضي في البحرين وبعناها كما قمنا بتطوير أراضٍ كثيرة هناك ثم بيعها.

على الصغار:

ما هي المشاريع التي قُدمت لها دراسات جدوى في البداية؟ حدثنا قليلاً بتفصيل عن تلك المرحلة في شركة المدار.

م. إبراهيم أديب العوضي:

طبيعة المشاريع كانت متنوعة. ففيما يتعلق بالقطاع الصناعي، كانت المشاريع مرتبطة بتطوير القسائم الصناعية أو العمارات الاستثمارية كما دخلنا في مشاريع بنظام البناء والتشغيل والتحويل (BOT). لكن مع الأسف فإن هذه المشاريع إما سُحبت من قبل الحكومة أو فشلت بسبب إجراءات حكومية. أذكر مثلاً أننا فزنا بمشروع نادي الرماية، وهو مشروع تطوير وإنشاء نادي الرماية في منطقة الجهراء كان المشروع بنظام BOT لمدة عشرين سنة، ويتضمن ثلاث سنوات للإنشاء وقد فزنا بالمشروع لأننا كنا أعلى شركة مقدمة للعطاء. لكن بعد طرح المشروع وإعلان فوزنا رسمياً اكتشفنا أن نادي الرماية لم يكن قد حصل على جميع الموافقات الرسمية من الجهات الحكومية لتوقيع المشروع وتنفيذه. فقد كانت هناك إجراءات مرتبطة بالمجلس البلدي وبلدية الكويت وأملاك الدولة ووزارة المالية. اكتشفنا أن نادي الرماية كان قد طرح المشروع ضمن ثلاثة مشاريع، لكنه لم يحصل على جميع الموافقات الرسمية. وبالتالي أُلغيت المشاريع الثلاثة. كانت تلك المشاريع في الجهراء، منها مشروع نادي الرماية، ومشروع نادي صباح الأحمد - أعتقد أنه يحمل هذا الاسم الآن أو اسماً قريباً منه. هذا أحد المشاريع التي أذكر أنني أعددت لها دراسة مفصلة تشمل دراسة فنية ومالية.

على الصفار:

ما الذي تعتمد عليه هذه الدراسات المالية والفنية؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بصراحة في السابق لم تكن الدراسات كما هي الآن كانت دراسات بسيطة جداً، تعتمد أساساً على حسابات مباشرة: كم سيكون الإيجار؟ كم ستكون المصروفات؟ وما هو الربح السنوي المتوقع. لم يكن هناك ما يسمى بصافي القيمة الحالية (Net Present Value)، ولم يكن هناك حساب معدل العائد الداخلي (IRR). حتى الدراسات الفنية كانت بسيطة جداً. أذكر مثلاً أن دراسة مشروع نادي الرماية أنجزتها خلال ثلاثة أو أربعة أيام فقط. وكان ذلك نتيجة لطبيعة السوق في ذلك الوقت. فحتى في سوق الأسهم كنا أحياناً ننام ثم نستيقظ في اليوم التالي لنجد أن سهم شركة ما قد وصل إلى الحد الأعلى. وكان هناك آنذاك نظام الوحدات السعرية بحيث يتوقف السهم عند حد معين ولا يستطيع الارتفاع أكثر من ذلك في اليوم الواحد لذلك لم تكن الدراسات مبنية على أسس علمية دقيقة وصحيحة. وحتى عندما درست في مرحلة الماجستير اكتشفت أن جزءاً كبيراً مما تعلمته لم يكن يُستخدم فعلياً، على الأقل في ذلك الوقت في بعض القطاعات في الكويت. لكن لكي أكون منصفاً، كانت هناك مشاريع أكبر دخلت فيها الشركة مثل مشاريع في البحرين وفي السعودية، تحديداً في المدينة المنورة ومكة المكرمة. في تلك المشاريع كنا نرى مستوى أعلى من الدراسات، لكن كانت تُكلفها جهات استشارية خارجية وليست شركة المدار نفسها. بعد أزمة عام ٢٠٠٨ وهذه نقطة مهمة حدث توقف شبه تام للمشاريع لذلك أصبح تركيزنا أكبر على تنمية استثمارات الشركة والمحافظة عليها وزيادة دخلها.

ظلت المشاريع العقارية القائمة كما هي، لكن قدرة الشركة على الشراء لم تعد كما كانت سابقاً، كما أن السوق نفسه لم يكن مشجعاً كذلك كانت قنوات التمويل شبه معدومة أو مغلقة، لأن البنوك كانت تواجه مشاكل وتحاول معالجة أوضاع المتعثرين. وبالتالي أصبح التوجه: بما أن لدينا عقارات قائمة وتعمل وتحقق دخلاً تشغيلياً، فلم يعد هناك داع للتركيز على شراء عقارات جديدة. بل أصبح دوري يتركز على المحافظة على العقارات المدرة للدخل، ومحاوله إيجاد حلول للأراضي أو العقارات التي اشتريناها سابقاً تصريفها بعد أن حدثت أزمة ٢٠٠٨. وكانت أزمة غريبة فعلاً. على الصغار:

وقبل الأزمة، بين عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٧، أتذكر أننا التقينا بالمهندس أحمد القرشي - وأحبيه بهذه المناسبة - وكذلك بدر. وقد قال لي إن الوضع في الشركات المدرجة، خصوصاً الشركات العقارية، كان يشهد نوعاً من التضييل للمساهمين. وقال إن بعض أعضاء مجالس الإدارة كانوا يشترون عقارات لأنفسهم ثم يعيدون بيعها للشركة. فسؤالي لك: ما هو الوضع العام تجاه المساهمين؟ وكيف كانت ثقة المساهمين بالشركات العقارية في تلك الفترة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

يجب أن نميز بين عمل الشركة العقارية وبين سعر سهمها في البورصة. هذان الأمران كانا منفصلين تماماً بصراحة لم تكن أسعار الأسهم مرتبطة بأداء الشركات ولا بنتائجها المالية ولا بخطتها المستقبلية ولا حتى بمن يدير هذه الشركات.

كانت حركة الأسهم في الغالب حركة مضاربة بحتة بمعنى أن سعر السهم لم يكن يعكس حقيقة الشركة أو ملاكها أو طبيعة أعمالها أو مشاريعها أو خططها المستقبلية أو تدفقاتها النقدية.

أولاً أتحدث عن الشركات العقارية قبل أن أبدأ أود أن أوضح أنني أتحدث من منظور شخص كان في الإدارة المتوسطة في تلك الفترة لم أكن من الإدارة العليا، بل كنت بين الإدارة المتوسطة والعليا أو وصلت إلى تلك المرحلة لاحقاً لذلك لم أكن صانع قرار رئيسياً، لكنني كنت أشترك في عملية اتخاذ القرار. كنت أرى الممارسات داخل الشركة وأتابع ما يحدث في الشركات الأخرى. وبصراحة جزء مما ذكر صحيح فقد كنا نرى ممارسات تتعلق بعمليات بيع وشراء عقارات بين أعضاء مجلس الإدارة والشركة كما كنا نرى شراكات بين أفراد من مجلس الإدارة أو من الإدارة التنفيذية وبين الشركة التي يعملون فيها كذلك كان هناك أشخاص يحصلون على عمولات من عمليات بيع أو شراء أو من الأرباح التي تحققها الشركة بسبب مساهمتهم في إتمام تلك العمليات. كانت هناك عمولات خارجية وحتى عمولات داخلية وكنا نلاحظ وجود استفادة غير مباشرة. كما كنا نرى أن هناك نوعاً من الاستقلالية لدى الشركات التي تدير الصناديق العقارية، حيث كانت تستغل السيولة الموجودة في هذه الصناديق لاستثمارات تخص الشركة نفسها. ولذلك كانت هناك بالفعل ممارسات سيئة وممارسات خاطئة وغير رشيدة ولهذا السبب رأينا أنه بعد الأزمة أصبح من الضروري وكما ذكرت أننا ستندرج في الحديث أننا رأينا اليوم وجود هيئة أسواق المال، ووجود الحوكمة، والتدقيق الداخلي، ولجان مجلس الإدارة، ومجلس الإدارة نفسه، إضافة إلى رقابة لاحقة من هيئة أسواق المال.

كل هذه الأمور ظهرت بسبب الممارسات الخاطئة والسيئة التي مارسها بعض الأشخاص وليس الجميع ولذلك في تلك المرحلة، كنا نحن في الإدارة الوسطى في معظم الشركات نقول أمرين، وما زلنا نكرر هذين الأمرين رغم أخطائهم.

< الأمر الأول أن زمنهم لم يكن مثل زمننا فالشخص الذي كان يشغل منصبًا في تلك الفترة لم يكن وضعه مثل الوضع الحالي من ناحية الرواتب والمكافآت والحوافز.

< الأمر الثاني أن الممارسات التي كانت تحدث آنذاك وأنا لا أبررها ولا أقول إن هذا الأمر صحيح لكن هذه الممارسات كانت سببًا في تكوين ثروات لدى هؤلاء الأشخاص. وربما اليوم من يشغل منصبًا تنفيذيًا أو يدير شركة لا يستطيع أن يفعل مثل تلك الأمور، بغض النظر عن كونها صحيحة أو خاطئة، فنحن لا نجادل الآن في صحتها أو خطئها لكن في ذلك الوقت كانت الأمور مختلفة ولذلك ما ذكر صحيح. ولهذا السبب لاحظنا أن كثيرًا من الأمور انكشفت بعد أزمة عام ٢٠٠٨، إذ كانت الأرباح المتصاعدة تخفيها وقوة السوق أيضًا ولذلك انكشفت هذه الأمور بعد عام ٢٠٠٨. قبل ذلك كانت مخفية، لأنك كنت ترى الشركة تعلن عن أرباح ضخمة وتوزيعات غير معتادة. كما أن هناك جانبًا آخر وهو سوق الأسهم حيث كانت عمليات البيع والشراء ترتفع بشكل كبير. على الصفار:

ثم جاءت أزمة عام ٢٠٠٨ وهي الأزمة الطاحنة الأزمة العقارية أو الأزمة المالية بصورتها الأشمل حدثني تحديدًا عن تلك الفترة، خصوصًا أنك كنت في شركة المدار للاستثمار والتمويل، متى شعرت أنك أصبحت صاحب قرار إداري أو عقاري أو استثماري داخل الشركة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بصراحة لا أريد أن أقول إنني كنت صاحب قرار بنسبة مئة في المئة حتى أكون صريحًا معك. لكن منذ بداية عام ٢٠٠٧ تقريبًا شعرت أنني أصبحت جزءًا من الإدارة التنفيذية العليا في الشركة. كنت دائمًا مشاركًا معهم في اتخاذ القرار، تحديدًا مع الأستاذ نبيل الأمين وكان رأيي يؤخذ بعين الاعتبار كما كنت أكون بشكل شبه يومي مع أبو أحمد، أشرح له ما الذي يحدث وما الذي نخطط لفعله ولذلك شعرت أنني أصبحت بالفعل أحد أفراد الإدارة الأساسية في الشركة. أما فيما يتعلق بعام ٢٠٠٨ فقبل الحديث عنه بصراحة، كان حدثًا لم يؤثر فقط على القطاع الاقتصادي في الكويت بل أثر على الكويت بشكل عام. الشخص الذي عاش عام ٢٠٠٨ عاش مرحلة صعبة فقد انهارت البورصة، وانهارت العقارات وتم تسريح كثير من الموظفين من أعمالهم فتأثرت البيوت والعائلات كما أن بعض الشركات لم تعد قادرة حتى على دفع الرواتب. وكان لهذا الأمر انعكاس واضح على الأسعار أيضًا، حيث تأثرت أسعار السلع بسبب الأزمة إذ انخفض الطلب حتى أصحاب المحلات التجارية الصغيرة تأثروا بشكل مباشر وغير مباشر لذلك كان تأثير الأزمة كبيرًا بالفعل. نحن كجيل لم نعش أزمة سوق المناخ بل سمعنا عنها فقط أنا شخصيًا أحب القراءة، لكنني لم أجد مادة غنية تعكس هذه الأزمة بشكل متكامل. هناك اجتهادات مثل كتاب صرح من خيال فهوى الذي يتحدث عن أزمة سوق المناخ للأستاذة نادية شراح جزاها الله خيرًا على اجتهادها. لكن الكتاب عبارة عن سلسلة مقابلات تحكي تجارب أشخاص ولا يقدم القصة الكاملة للأزمة.

تلك الفترة كانت مرحلة مفصلية في تاريخ الكويت فقد أثرت في الاقتصاد الكويتي وفي الأسر وحتى في سمعة البلاد. أما أزمة عام ٢٠٠٨ فالفارق بينها وبين أزمة سوق المناخ هو أن أزمة المناخ كانت مرتبطة بالكويت فقط بينما أزمة ٢٠٠٨ كانت أزمة عالمية، لكنها مع ذلك أثرت بشكل كبير على الكويت. نحن كجيل لم نعش أزمة المناخ لكن في المقابل لم نجد تاريخًا موثقًا لها نستفيد منه لم نعرف بالتفصيل ماذا حدث ولا ما هي إيجابيات تلك المرحلة أو سلبياتها ولا كيف يمكن الاستفادة منها أو تجنب أخطائها. لذلك أتمنى ما دام هناك أشخاص ما زالوا موجودين وعاصروا تلك الفترة، وما دامت تبعات أزمة ٢٠٠٨ ما زالت مستمرة أن يتم توثيق هذه المرحلة في كتب ومقابلات وأرشيف وذلك حتى يستفيد الجيل القادم من التنفيذيين من هذه الأحداث ومن المشاكل والمصاعب التي حدثت بما يساهم في تطوير عمل القطاع الخاص.

على الصفار:

ورد في كتاب كيف غير عقد من الأزمات المالية العالم للكاتب آدم توز أن أزمة الرهن العقاري عام ٢٠٠٨ تُعد من أبرز الأزمات المالية في التاريخ الحديث. فقد بدأت بتوسع البنوك الأمريكية في منح قروض عقارية عالية المخاطر لذوي الدخل المحدود. وعندما تعثر المقترضين في السداد انهارت أسعار العقارات، مما أدى إلى انهيار مؤسسات مالية كبرى مثل ليان براذرز و بير ستيرنز. ثم انتقلت الأزمة بسرعة إلى الأسواق المالية العالمية، مسببة ركودًا اقتصاديًا عالميًا.

<< متى انتقلت أزمة ٢٠٠٨ بشكل واضح إلى السوق العقاري في الكويت، خصوصًا وأنكم كنتم في قلب المشهد؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في البداية كنا نسمع بوجود حالات تعثر كبيرة في السوق الأمريكي بسبب أزمة الرهن العقاري كما ذكرت كانت هناك تمويلات عقارية ضخمة تُمنح لأشخاص قدرتهم المالية على السداد ضعيفة جدًا ومع مرور الوقت ازداد عدد المتعثرين فبدأت البنوك في تنفيذ إجراءات الحجز على العقارات ونتيجة لذلك ارتفع حجم العقارات المعروضة للبيع، مما أدى إلى زيادة العرض بشكل كبير وانخفاض الأسعار وبالتالي أصبحت البنوك غير قادرة على استرداد كامل مديونياتها من خلال بيع تلك العقارات. أما في الكويت فكنا نسمع بهذه التطورات مع شيء من القلق لكن السوق في البداية كان يبدو مستقرًا، وكانت الصفقات ما تزال تُبرم ثم فجأة عندما بدأ سوق الأسهم الأمريكي يتأثر، انتقل التأثير إلى السوق الكويتي. وبدأنا نلاحظ أن أسعار الأسهم بدأت تنخفض تدريجيًا، ثم أصبحنا نرى أن معظم الأسهم في السوق الكويتي تُعرض بكميات كبيرة دون وجود مشتريين واستمر هذا الوضع يومًا بعد يوم. ما الذي حدث بعد ذلك؟ بدأت قيم الشركات تنخفض وكما تعلم في تلك الفترة كانت معظم الشركات تستثمر بقوة في سوق الأسهم سواء في الكويت أو خارجها. كما أن جزءًا كبيرًا من مديونيات هذه الشركات كان مرهونًا بالأسهم. بل إن بعض الشركات كانت تحصل على تمويلات من البنوك بناءً على التدفقات النقدية المتوقعة فقط، دون ضمانات حقيقية وكانت المنافسة بين البنوك شديدة، فكل بنك كان يسعى لجذب العملاء ومنحهم التمويل.

لكن مع مرور الوقت بدأت البنوك الكويتية تعاني أيضاً لأن بعض الشركات لم تعد قادرة على سداد أقساطها أو حتى أصل الدين وبالتالي تأثرت هذه الشركات، وبدأ السوق العقاري يتأثر تبعاً لذلك. وفي عام ٢٠٠٩ تم استثناء العقار السكني من تعاملات الشركات لكن بقية القطاعات مثل العقار الاستثماري والتجاري والصناعي بدأت تتأثر تدريجياً لأن أصحاب هذه العقارات لم تعد لديهم القدرة على السداد وبدأت الأزمة تتفاقم مثل كرة الثلج وهذا ما أثر على السوق، ومع مرور الوقت لاحظنا أن الأسعار بدأت تنخفض بالفعل. كما لم يكن هناك طلب حقيقي بل كانت هناك عروض بيع ضخمة من شركات تحاول بيع أصولها حتى تتمكن من سداد ديونها. لذلك كانت سنوات ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ سنوات شبه خالية من التداولات في معظم القطاعات وبطبيعة الحال، كما ذكرت، فإن أزمة ٢٠٠٨ لم تكن أزمة شركات فقط، بل كانت أزمة دول واقتصاديات كاملة، وانتقل تأثيرها إلى العالم كله ولهذا السبب كان الجميع يعلم بوجود ما يسمى بالأزمة الاقتصادية العالمية لعام ٢٠٠٨ لأنها كانت أزمة عالمية بالفعل.

الجزء الثالث

ازمة ٢٠٠٨م

بتاريخ | ١٣-٣-٢٠٢٦م

على الصفار:

في مقال لك أو تحقيق نُشر بتاريخ ٢٠١٩/٥/١٩ في صحيفة الأنباء، ذكرتَ على الصعيد المهني أن تلك التجربة كانت ناجحة بكل المقاييس، وتعلمت منها أن التوسع غير المدروس في المشاريع، والاقتراض بهدف الدخول في مزيد من الاستثمارات دون مراعاة عوامل المخاطر، والمشاركة في مشاريع لا تمتلك هيكلًا استثماريًا واضحًا، وغياب الضوابط المرتبطة بالحوكمة، بالإضافة إلى تفرغ الشركات دون سبب واضح ومحدد، كلها أمور قد تحقق أهدافاً قصيرة المدى، لكنها في النهاية تنعكس سلباً على مساهمي الشركة والقائمين عليها. نود أن نفصل في هذه الأمور بشكل أكبر، وقد ذكرت ثلاث نقاط مهمة.

م. إبراهيم أديب العوضي:

بدايةً، كان ذلك المقال عبارة عن عمود في صحيفة الأنباء يستضيفون فيه شخصاً عاش أزمة عام ٢٠٠٨ وعلى المستوى الشخصي استفدت كثيراً من تلك التجربة إذ كنت آنذاك في الإدارة الوسطى، ولم أكن ضمن الإدارة العليا أو صانع قرار رئيسي بل كنت أشارك في اتخاذ القرار وأساهم فيه أحياناً وأعتقد أن هذه الأزمة علمتني كيف أتصرف عندما أصل إلى الإدارة العليا، وكيف أتخذ القرار بحذر، وأكون متمرساً، وأخذ جميع الاعتبارات بعين الحسبان عند مرحلة صنع القرار لا شك أن ما قبل عام ٢٠٠٨ شهد استثمارات غريبة في مختلف دول العالم وقطاعات متعددة سواء كانت الشركات تمتلك خبرة فيها أم لا لكن على المستوى الشخصي تكونت لدي قناعة بعدة أمور:

أولاً: عند الدخول إلى سوق جديد يجب التفكير ملياً بل مئات المرات، ومعرفة جميع الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والقانونية والتشريعية وغيرها.

ثانياً: يجب أن تكون الشراكات مبنية على أسس واضحة إذ لاحظت أن أغلب الشراكات في أزمة ٢٠٠٨ انتهت بالفشل بسبب عدم الانسجام سواء في الفكر، أو أسلوب الاستثمار، أو آلية التخارج، أو العائد المطلوب.

ثالثاً: رغم الانتقادات التي تُوجه للاقتصاد الكويتي، أصبحت لدي قناعة بأن السوق الكويتي هو الأفضل للاستثمار، ويرتبط ذلك جزئياً بوجود العلاقات التي تسهل الوصول إلى المسؤولين وشرح المشكلات وحلها وهو أمر يصعب تحقيقه بنفس السهولة خارج الكويت.

رابعاً: أي استثمار يجب أن يكون محكوماً بأطر قانونية واستثمارية محكمة وإلا فإنه معرض للضياع. وقد انتهى كثير من الاستثمارات بالفشل لأنها كانت مبنية على علاقات شخصية أو تمت في دول لا يفهم المستثمرون طبيعة أنظمتها القانونية والقضائية ولا تزال آثار هذه المشكلات قائمة حتى اليوم، إذ لا تزال بعض الشركات تعاني بسبب شراكات خارجية في مشاريع خارج الكويت. وعلى المستوى الشخصي خضنا تجارب استثمارية خارج الكويت نجح بعضها وفشل جزء بسيط منها، لكن هذه التجارب علمتني أهمية الاستثمار مع أشخاص موثوقين وذوي خبرة وتحديد الأطر القانونية بوضوح وأن يكون الاستثمار مدروساً وليس مبنياً على العاطفة أو الاندفاع.

<< **فعلني سبيل المثال** في تلك الفترة كان هناك اندفاع للاستثمار في الأراضي في رأس الخيمة والأراضي الصناعية في الشارقة، وفي منطقة صحار، وحتى الأراضي الزراعية في بريطانيا وهذه الاستثمارات لا يزال من دخل فيها يعاني حتى اليوم سواء من الأفراد أو الشركات، بما في ذلك الشركات الكبيرة والمدرجة لأنها لم تكن قائمة على أسس اقتصادية ودراسات مالية دقيقة.

على الصفار:

إذا أردنا توضيح الصورة أكثر، ذكرت أن من الدروس المستفادة التوسع غير المدروس والاقتراض للدخول في استثمارات جديدة، كما أشرت إلى مسألة «تفريغ الشركات». نود تفسير هذه النقاط.

م. إبراهيم أديب العوضي:

كان موضوع تفريخ الشركات قبل عام ٢٠٠٨ إلى حد ما مشابهاً لما حدث في سوق المناخ، إذ كان جزءاً من استراتيجيات التوسع والربح السريع. فعندما تحصل الشركة على فرصة استثمارية تحتاج إلى سيولة، كانت تلجأ إلى إنشاء شركة جديدة لكل مشروع، بهدف جمع رأس المال اللازم للاستثمار فيه وهذا كان نهجاً شائعاً بغض النظر عن نوايا الشركة الأم أو جودة المشروع. إضافة إلى ذلك كانت شروط الإدراج في البورصة سهلة، وكانت الأرباح الناتجة عن الإدراج والمضاربات مغرية لذلك كان التفكير السائد هو: إنشاء شركة جديدة، جمع رأس المال، ثم إدراجها في البورصة لتحقيق أرباح سريعة من بيع الأسهم. كما كان من أساليب التحفيز الوظيفي منح الموظفين أسهماً في هذه الشركات أو تمويلهم لشراءها، مما أدى إلى تورط كثير من القيادات التنفيذية بعد أزمة ٢٠٠٨ حيث امتلكوا كميات كبيرة من الأسهم بتمويل من الشركة الأم، وعندما وقعت الأزمة واجهوا صعوبات كبيرة وقد اختفت بعد الأزمة العديد من الشخصيات البارزة، وبعضهم لا يزال يواجه تبعات قانونية أو مالية حتى اليوم. ففي تلك الفترة كانت الصورة تبدو وردية، حيث كان المستثمر يشتري السهم بسعر منخفض، ثم بعد الإدراج يرتفع السعر بشكل كبير.

وأذكر موقفاً شخصياً: كانت هناك شركة ذات رأس مال ضخمة جداً، وكانت الأسهم تُوزع بشكل محدود على أشخاص معينين وقد حصلت على ٢٠٠ ألف سهم، وكانت قيمتها آنذاك ٢٠٠ ألف دينار، لكنها اليوم لا تتجاوز ١٥٠ أو ٢٠٠ دينار، ولا تزال هذه الأسهم بحوزتي حتى الآن. هذه كانت طبيعة المرحلة شركات تؤسس شركات أخرى بشكل متكرر، ومشاريع ضخمة تصل قيمتها إلى مئات الملايين، بل وحتى مليارات الدولارات، وكان ذلك معروفاً لدى كل من عايش تلك الفترة. على الصغار:

هل كانت هذه المشاريع عقارية أم استثمارية؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

كانت في الغالب عقارية أي أن معظمها كان عقارياً. كان الفكر الكويتي آنذاك ولا يزال إلى حد ما حتى اليوم، يقول: إذا أردت أن تستثمر، فأين تستثمر؟ إما في الأسهم أو في العقار. ومع الأسف ما زلنا نعيش هذه النظرة الاستثمارية، أي أن أنجح استثمارين في الكويت هما العقار والأسهم. على الصغار:

ما الذي كان يدعم السوق بحيث يدفع الناس للاستثمار في شركات أخرى، ويدفعهم لتأسيس شركات جديدة؟ ما الذي كان يدعم هذا التمويل وهذا المشهد الكبير الذي كنا نعيشه قبل عام ٢٠٠٨؟ م. إبراهيم أديب العوضي:

أرى أن الأمر كان أشبه بقطع الدومينو حيث يقود شيء إلى آخر. السوق الكويتي بطبيعته يشهد تذبذباً وصعوداً وهبوطاً، وحركة تشبه المنحنى الصاعد والهابط.

أي قاعًا منخفضًا يليه قاع أعلى في فترة من الفترات بدأ السوق الكويتي يتحرك، وكانت السيولة متوفرة، ولا تزال لدى الناس سيولة آنذاك مما حدث هو أن الوضع العام كان جيدًا بعد عام ٢٠٠٣ وسقوط نظام صدام، ظهرت حركة لتأسيس الشركات وكان هناك احتياج في السوق لوجود شركات خدمية تخدم إعادة الإعمار في العراق. إضافة إلى ذلك، زالت حالة الخوف التي كانت موجودة في السوق الكويتي بسبب فأصبح هناك اهتمام أكبر بالاستثمار، وكأن الوقت قد حان للبدء. هذه العوامل ارتبطت بعوامل أخرى عالمية، حيث كان العالم يشهد ازدهارًا كبيرًا وحركة قوية في التمويل مع توفر سيولة عالية هذا بدوره شجع السوق الكويتي على الصعود، بل الصعود بشكل جنوني، مما دفع الناس إلى التهافت عليه. كان الجميع يشتري سواء لسبب أو دون سبب و بهدف أو دون هدف، فقط لأنهم يعتقدون أن السوق في صعود. وفعلاً، كان السوق يجذب رؤوس الأموال من الجميع: التاجر المتمرس، وصاحب الدخل المتوسط، وحتى من لا يملك المال الكافي ولكنه يريد الدخول. على الصفار:

أعود إلى تصريحك في إحدى المقابلات حيث قلت: «على المستوى الشخصي خسرت كثيرًا في البورصة ومنذ ذلك الحين قررت ألا أستثمر مرة أخرى في أسواق المال بسبب خبرتي المتواضعة» وذكرت أن هذه التجربة سبقتها فترة ازدهار واضحة في جميع القطاعات الاستثمارية في الكويت والعالم كنا نعمل في القطاع العقاري، وكان من يشتري عقارًا سواء استثماريًا أو تجاريًا أو حتى سكنيًا، يحقق أرباحًا طائلة بل كنا نعتقد أن كل شخص في الكويت يمكن أن يصبح تاجرًا ناجحًا. هل هذا الوصف دقيق للوضع آنذاك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم صحيح. وعندما نتحدث عن سوق الأسهم وسوق العقار أود أن أذكر مشاهد وتجارب شخصية أروها لأول مرة، طالما أن الحديث يدور حول التجربة الشخصية هناك حادثتان لا أنساها وأستدل بهما دائماً.

<< التجربة الأولى:

كما تعلم كان لسوق الكويت وقت محدد للتداول، أعتقد من التاسعة صباحاً حتى الثانية عشرة أو الثانية عشرة والرابع تقريباً. لم تكن الأنظمة آنذاك متطورة كما هي اليوم، فتوقف التداول لفترة في الصباح، ثم تم الإعلان عن بدء التداول مساءً. في تلك الفترة تحديداً بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧، كان الجميع يتداول. أتذكر أننا كنا مجتمعين في ديوانية، وكان التداول سيبدأ، فرأيت حوالي ١٥ أو ١٦ شخصاً وكل واحد منهم يفتح جهاز حاسوب محمول ويتابع البورصة لم تكن الهواتف الذكية أو الأجهزة اللوحية متاحة كما اليوم. كان هناك شخص واحد لا يتداول، فسألته لماذا، فقال إنه لا يعرف شيئاً عن التداول فقلت له: جرّب حظك، فالجميع يربح. فتح جهازه، وبدأ يسأل هذا وذاك عن الأسهم. ثم قرر من تلقاء نفسه شراء أرخص سهم في السوق رغم أن عليه مشاكل كبيرة. اشترى بمبلغ يقارب ١٥ إلى ٢٠ ألف دينار وبعد ستة أو سبعة أشهر تضاعف السهم خمس أو ست أو سبع مرات. وعندما سألته لاحقاً أخبرني أنه باع السهم واشترى منزلاً. تخيّل أن شخصاً بلا خبرة استطاع تحويل هذا المبلغ إلى شراء بيت.

<< أما التجربة الثانية:

في عام ٢٠٠٧ وفي بداية مسيرتي لم يكن راتبي كبيرًا. كان هناك نظام يسمى «الشراء الآجل» اتصل بي شخص ونصحني بشراء سهم معين وقال إنه سيشهد صعودًا كبيرًا. اشتريت بمبلغ يقارب ١٥ إلى ٢٠ ألف دينار بنظام الآجل لمدة ثلاثة أشهر. وكنت أرى السهم يرتفع يوميًا إلى الحد الأعلى وبعد انتهاء المدة بعته ثم كررت العملية مرة أخرى بنفس الطريقة. خلال ستة أشهر تقريبًا ارتفع المبلغ من ٢٠ ألف إلى نحو ١٢٠ أو ١٣٠ ألف دينار وبدأت أشعر أنني أصبحت من كبار التجار. في المرة الثالثة نصحني الشخص نفسه بسهم آخر فقررت أن أضع كل أرباحي فيه لكن هذه المرة دون شراء آجل بل نقدًا وبعد يومين فقط حدثت أزمة وبدأ السوق بالانهيار في ٢٠٠٨ حاولت البيع لكن لم أستطع. كان السهم يهبط يوميًا دون قدرة على التصرف ووصل الأمر إلى أن مبلغ ١٢٠ ألف دينار اليوم يمكن تصل إلى نحو ١٧٠٠ أو ١٨٠٠ دينار الشركة لاحقًا ألغيت من البورصة وأصبحت تُداول بأسعار زهيدة جدًا. على الصفار:

هل يمكن مقارنة هذا المشهد بأزمة المناخ؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

إلى حد ما نعم لكن هناك فرق أزمة المناخ كانت أزمة محلية مرتبطة بأسهم ورقية داخل الكويت. أما أزمة ٢٠٠٨ فكانت أزمة عالمية، وتأثيرها كان أوسع، حيث شملت الأسهم والديون البنكية والعقار وقطاعات متعددة وحتى القطاعات الاستهلاكية تأثرت، لأن القدرة الشرائية للناس انخفضت واستمرت آثارها لفترة طويلة.

على الصفار:

نستكمل حديثنا، فقد ذكرت أن هناك قطاعات مهمة تعتقد أن لها مستقبلاً واعدًا، خصوصًا في مجال الإنترنت والبرامج والتطبيقات الذكية وكل ما يتعلق بقطاع التكنولوجيا. كما يجب على المستثمر الشاب دراسة المشروع من جميع جوانبه، والتأكد من كافة العوامل المرتبطة بالمخاطر وتأثيرها من الناحية العملية والمادية. هل يمكن أن نوضح للمشاهد كيف يمكن للإنسان أن يدرس السوق قبل أن يدخل فيه؟ خاصة وأنك، ما شاء الله، رئيس تنفيذي لشركة عقارية الآن.

م. إبراهيم أديب العوضي:

إذا أردت أن أقيس على ما حدث في عام ٢٠٠٨، وما زلنا نتحدث عن تلك الفترة، فسأتناول الموضوع على مستوى الأفراد، وتحديدًا فيما يتعلق بعمليات النصب العقاري، ثم لاحقًا يمكنني التطرق إلى موضوع الشركات. من وجهة نظري الشخصية، فإن أغلب المشاكل التي واجهها المستثمرون الأفراد في الاستثمارات الخارجية كانت ناتجة عن قلة الخبرة أو الجهل، أو ربما بسبب التبسيط المفرط للأمور. اليوم، أقول لأي شخص يرغب في الشراء خارج البلاد: يجب أن يفكر جيدًا، وأن يزور المشروع بنفسه، وأن يستعين بمحامٍ ليدرّس له الوضع القانوني؛ هل الصك صحيح؟ هل المشروع قائم عليه مشاكل مالية؟ هل عليه مجوزات؟ كما ينبغي عليه أن يستعين بمستشار ضريبي ليتأكد من طبيعة الضرائب التي سيدفعها في حال شراء المنزل أو المشروع أو الأرض.

كذلك، من المهم أن ينظر فيما إذا كان بحاجة إلى جهة تقييم مستقلة أم لا. هذه أمور أساسية كنا نفتقدها في تلك الفترة. أما فيما يتعلق بالشركات، فقد ذكرت سابقاً أن الدراسات التي تُجرى اليوم لأي مشروع ليست كما كانت في السابق، لا من حيث مستوى البحث، ولا من حيث دقة المعلومات وتفصيلها. وبالنسبة للقطاعات، فأنا أرى أن لكل زمن قطاعاته. على سبيل المثال، في الأعوام ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩، كان قطاع السياحة الدينية متوقعاً له نمو كبير. لذلك، اتجهت بعض الشركات الذكية إلى الاستثمار بشكل كبير في مكة المكرمة والمدينة المنورة، كما أن جزءاً من الشركات استثمرت في سوريا. هذه الشركات التي استثمرت استطاعت أن تستمر بعد الأزمة، لأنها كانت تمتلك نوعاً من التنبؤ. صحيح أنها قد تكون أخفقت في استثمارات أخرى، لكنني أؤكد أن جزءاً أساسياً من نجاح أي مشروع هو القدرة على التنبؤ باحتياجات المستقبل. سأعطيك مثالاً: اليوم يمكن أن تشتري مشروعاً عقارياً يحقق عائداً بنسبة ٦٪، وإذا قمت بتطوير أرض فقد تحقق عائداً أعلى. كما يمكنك الدخول في مشاريع ذات مخاطر أعلى وعوائد أكبر. كن الأهم هو أن تدخل في مجالات تتوافق مع احتياجات المستقبل واحتياجات الناس القادمة، فبالأكيد ستكون عوائدها أكبر بكثير، وقد تتعاضد الأرباح بشكل كبير. لذلك، أعتقد أن جزءاً مهماً من نجاحك في المستقبل يعتمد على كيفية تفكيرك اليوم في اختيار الاستثمار الصحيح. وأود أن أوضح ذلك بمثال: نحن الآن في مرحلة تعمل فيها الدولة على مشروع المطور العقاري. ولا أريد الدخول في تفاصيل الأزمة السكنية، لكن هديني هو توضيح أن فكرة المطور العقاري قائمة على تلبية حاجة الناس للسكن.

وبالتالي، فإن نجاح هذا المشروع يبدو واضحًا، ولهذا نجد أن العديد من الشركات لديها رغبة في الاستثمار في هذه المشاريع، لأنها تدرك وجود حاجة حقيقية، وتتوقع نجاحها وتحقيق عوائد جيدة منها. بناءً على ذلك، فإن أي مشروع يجب أن يرتبط بعدة عوامل:

هل توجد حاجة فعلية له؟

ما حجم الطلب المستقبلي عليه؟

ماذا سيقدم للمجتمع؟

ما هي فوائده المالية والاجتماعية والاقتصادية؟

وما هي المخاطر المحيطة به؟

على الصغار:

كيف يمكننا أن نعود لفهم كيف تأثرت البنوك في أزمة ٢٠٠٨؟ وكيف

حدث التعثر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أعتقد أن ما حدث للبنوك الكويتية كان مشابهًا لما حدث لمعظم البنوك حول العالم. فقد كانت تمنح القروض دون ضمانات كافية، أو كانت تعتمد في الإقراض على أسهم، سواء كانت أسهم شركات مدرجة أو غير مدرجة، أو تعتمد على التدفقات النقدية.

ونادرًا ما كانت تعتمد على ضمانات حقيقية. وحتى عندما كانت تعتمد على ضمانات حقيقية، فإن قيمة هذه الضمانات قد انخفضت. لذلك، واجهت الشركات صعوبة كبيرة، لأن جميع أصولها انخفضت قيمتها، كما انخفضت العوائد من المشاريع تبعًا لذلك، لأن الوضع العام في السوق لم يكن مساعدًا. ونتيجة لذلك، أصبحت الشركات غير قادرة على سداد التزاماتها تجاه البنوك. هنا واجهت البنوك مشكلة، وهي أن هذه الشركات لم تعد قادرة على السداد. وانقسمت حالات الشركات إلى عدة أقسام: فجزء من هذه الشركات وصل إلى مرحلة لم تعد أصوله تكفي لسداد ديونه، وقد شاهدنا حالات كثيرة من هذا النوع، ومع مرور الوقت انهارت هذه الشركات وانتهت، ووصلت إلى مرحلة الإفلاس. وهناك شركات حاولت المقاومة بطرق مختلفة، رغم أن أصولها لم تكن تساعدها. وبعض الشركات بدأت بالتفاوض مع البنوك، وحاولت تمديد آجال السداد، أو كانت تدفع الفوائد فقط دون أصل الدين. وهناك شركات استطاعت أن تتجاوز الأزمة، لكن مع بعض الأضرار البسيطة، وهي نسبة قليلة. وهذه الشركات كانت ديونها محدودة، وضمائمها المالية جيدة، وتدفعاتها النقدية مستقرة وتلبي احتياجات السوق، لذلك لم تواجه مشكلات كبيرة. لكن بشكل عام، كانت الأزمة مرتبطة بكون الشركات مثقلة بديون ضخمة من البنوك، وكانت البنوك تمنح القروض بطريقة اندفاعية أكثر من اللازم، مما أدى إلى مشكلة كبيرة عندما عجزت هذه الشركات عن سداد التزاماتها.

على الصفار:

إذا أردنا أن نأخذ مثالاً، مثل شركة المدار، هل تجاوزت الأزمة؟ هل تعثرت خلالها؟ وهل يمكن القول إن الشركات التابعة لها تأثرت أيضاً خلال وبعد أزمة ٢٠٠٨؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في الواقع، شركة المدار كانت من الشركات التي تأثرت بشكل كبير جداً بالأزمة. وكما تعلم، ما زالت الشركة مدرجة في البورصة، لكنها غيرت اسمها من «شركة المدار للتمويل والاستثمار» إلى «شركة المدار القابضة». أعتقد أن من أبرز الصعوبات التي واجهتها الشركة أنها، كما يدل اسمها، كانت تعمل في مجال التمويل والاستثمار، وكان جزء كبير من نشاطها تمويليًا. وبالتالي، ما ينطبق على البنوك ينطبق عليها أيضاً، إذ واجهت عملاء متعثرين غير قادرين على السداد، ما أثر على قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه البنوك. الأمر الثاني هو أن الشركة كانت تمتلك عقارات، وقد انخفضت قيمتها بشكل كبير، مما أدى إلى انخفاض قيمة الضمانات لدى البنوك. وبالتالي، لم تكن الشركة قادرة على بيع هذه العقارات، لأن ذلك كان سيؤدي إلى خسائر كبيرة، وفي الوقت نفسه لم تكن قادرة على تسوية ديونها. كما استثمرت الشركة في شراء أراضٍ ومشاريع في دول الخليج، مثل عُمان والبحرين والإمارات، وقد تأثرت هذه الاستثمارات بشكل كبير أيضاً. إضافة إلى ذلك، كانت الشركة، مثل غيرها من الشركات، تستثمر في محافظ ضخمة في سوق الأسهم الكويتي، وكانت لديها صناديق استثمارية، وكل هذه الاستثمارات تأثرت بشكل واضح.

وقد كان هذا حال أغلب الشركات: استثمارات في الأسهم، وعقارات انخفضت قيمتها. لكن ما ميّز شركة المدار أمران: **الأول**، أنها كانت تمتلك محفظة تمويلية، **والثاني**، أنها كانت لديها استثمارات مباشرة في قطاعات متعددة مثل التخزين، والنقل، والأدوية، وكذلك مصانع الكرتون والتغليف. حتى قطاع الأغذية تأثر، وجميع هذه القطاعات تضررت بسبب الأزمة. لذلك، عانت الشركة بشكل كبير جدًا، واضطرت إلى إجراء تسويات وتقديم تنازلات. ومن المشكلات التي واجهتها أيضًا، والتي بنيت عليها رأبي لاحقًا، أنها دخلت في شراكات عديدة، وكان بعض الشركاء، مع الأسف، غير قادرين على تحمل المسؤولية بعد الأزمة. **وفي النهاية**، كما يُقال: تعرف صديقك وقت الشدة لا وقت الرخاء. وبالفعل، كثير من هذه الشراكات أثرت سلبيًا على شركة المدار، وكانت الشركة هي من تحملت العبء الأكبر والمسؤولية، وليس الشركاء الآخرون. على الصفار:

ما كان وضعك أو قرارك الإداري خلال تلك الأزمة، خصوصًا فيما يتعلق بالعقارات والتسويات والعملاء والمساهمين؟ هل يمكن أن نستذكر بعض الأمثلة، بو خالد؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة، كما ذكرت لك يا أبو حسين، كان دوري في تلك الفترة ضمن الإدارة الوسطى، ولم أكن في الإدارة العليا. لكن دوري كان يعتمد بشكل كبير على موضوع تقييم الأصول المتعلقة بالتسويات، خصوصًا التسويات العقارية.

فقد حدثت تسويات كثيرة في البحرين والكويت بالنسبة للقطاعات الاستثمارية، وكانت مبنية على تقييمي، وكذلك تسويات الشركة مع الآخرين، سواء مع البنوك أو مع شركات أخرى. نحن كشركة «المدار» كنا نمول ونمُول، وكانت هذه العمليات مبنية على تقييم تلك الأصول. هذا كان دوري بشكل أساسي، وأكون صريحًا معك، فقد تم تسوية جزء من المديونيات بعد فترة طويلة، أي بعد عام ٢٠٠٩. وحتى عندما دخلت إلى شركة الأعيان العقارية، كانت هناك مديونيات قائمة، لم تكن ضخمة، لكن جزءًا من التسويات وجدولة السداد حدث بعد عام ٢٠١٢ و٢٠١٣، عندما بدأ السوق يتحرك مرة أخرى. لا أقول إنه انتعش بشكل كامل، لكنه بدأ يتحرك. في الفترة ما بين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ و٢٠١١ و٢٠١٢، كانت الأمور لا تزال متوترة، كما نقول بالعامية «متكهربه»، حيث كانت المشاكل قائمة، وعدم اليقين مستمر، والسوق في حالة ركود. لذلك كان دوري يتركز على تقييم الأصول، وآلية مبادلتها، وكيف يمكن تشغيل هذه الأصول بعد الحصول عليها. كما ذكرت لك، بين عامي ٢٠١٠ و٢٠١٢، كان تركيزي بالكامل داخل شركة المدار على كيفية تحسين الأصول الموجودة، خاصة فيما يتعلق بالاستثمار المباشر. وكنت مرتبطًا بشكل أكبر بقطاع النقل والتخزين والتغليف أكثر من القطاع العقاري، لأن القطاع العقاري في تلك الفترة كان شبه متوقف، وأصبح يقتصر فقط على تشغيل الأصول وإدارتها، وليس على الاستثمار أو البيع والشراء أو التطوير.

على الصفار:

تحدثنا عن استثمارات شركة المدار في القطاع الصناعي، هل تأثرت قيمة العوائد، سواء في العقار الصناعي أو التجاري أو الاستثماري خلال أزمة ٢٠٠٨؟ وكيف كان ذلك؟ م. إبراهيم أديب العوضي:

إذا تحدثنا عن القطاع الصناعي، فبسبب شح السيولة في السوق، كان من الطبيعي أن تزداد العروض. بالإضافة إلى ذلك، كانت هناك التزامات مالية تجاه البنوك، ما خلق رغبة عالية لدى الشركات والأفراد في البيع، وهذا أدى إلى انخفاض الأسعار. كما أن الأزمة لم تكن مقتصرة على الشركات أو البنوك فقط، بل شملت جميع مناحي الحياة، حتى أصحاب المحلات تأثروا بشكل كبير. وبالتالي، انخفضت أسعار الإيجارات بشكل ملحوظ. فبعد أن كانت بعض المواقع تشهد ارتفاعات كبيرة في الإيجارات، بدأت تشهد انخفاضات حادة، وأصبح الطلب ضعيفًا. هذا أثر بشكل كبير على القيم الإيجارية في القطاعين التجاري والصناعي، وانعكس بدوره على القطاعات الأخرى. وللتوضيح، يمكننا مقارنة ذلك بما حدث خلال جائحة كورونا؛ فعلى سبيل المثال، شقة في السالمية بمساحة ٦٠ مترًا مربعًا كانت تُؤجر قبل الجائحة بحوالي ٣٥٠ إلى ٣٦٠ دينارًا، وبعد الجائحة انخفضت إلى نحو ٢٨٠ دينارًا، ثم بدأت ترتفع تدريجيًا لتصل إلى حوالي ٣٢٠ أو ٣٣٠، لكنها لم تعد إلى مستوياتها السابقة. وهذا ما حدث أيضًا خلال أزمة ٢٠٠٨، حيث شهد القطاع الاستثماري انخفاضًا حادًا، نتيجة انخفاض الإيجارات وزيادة العرض مقابل ضعف الطلب. كما أن حاجة الشركات إلى البيع لتغطية التزاماتها زادت من الضغط على الأسعار، في ظل غياب السيولة والمشتريين.

على الصفار:

هل يمكن القول إن هناك حالة فوضى عامة حدثت في تلك الفترة؟ وإذا تحدثنا عن المساهمين، كيف كان وضعهم؟ وكيف كان تواصلكم معهم كشركة مدرجة في البورصة؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

ما حدث لشركة المدار كان ينطبق على جميع الشركات، بل وحتى على البنوك. فقد شهدت الأسهم انخفاضاً غير طبيعي، وكان السهم يُعرض يومياً بالحد الأدنى دون وجود مشتريين. في البداية، كانت هناك شكاوى من المستثمرين، بل ووصل الأمر إلى تجمعات أمام البورصة، حيث رفع البعض لافتات يعبرون فيها عن خسارتهم. أذكر هذه الأحداث جيداً لأنني عايتها. في ذلك الوقت، لم تكن هناك إدارات متخصصة لعلاقات المستثمرين كما هو الحال اليوم، ولم تكن وسائل التواصل الاجتماعي متاحة، وكان الوصول إلى المسؤولين صعباً. لذلك كان المستثمرون يأتون إلى الشركة بأنفسهم، وكان بعضهم يعبر عن خسارته بطرق مؤثرة، كمن يقول إنه باع منزله واستثمر كل أمواله في الأسهم. وكان الوضع عامّاً عالمياً، وليس محلياً فقط. فقد وصلنا في أواخر ٢٠٠٩ إلى مرحلة كنا فيها، نحن كإدارة وسطى، نقلق حتى على رواتبنا، ونساءل: هل سنحصل عليها أم لا؟ لكن، وللتاريخ، كنا موظفين بإدارة عليا متميزة، حيث كان المسؤولون حريصين على الموظفين، خصوصاً الكويتيين، ولم تحدث تسريحات كما في شركات أخرى، بل استمرت الرواتب، بل وحصل بعضنا على زيادات رغم الخسائر.

في المقابل، شهدنا في شركات أخرى حالات فصل وعدم دفع رواتب، وكان هناك صندوق لدعم الكويتيين المسرحين من القطاع الخاص، يمنحهم رواتب مؤقتة حتى يجدوا وظائف جديدة. هذه التجربة علمتني الكثير، خاصة عندما أصبحت رئيسًا تنفيذيًا لاحقًا. فقد أدركت أن الاستثمار في الموظف أمر مهم، وأن المبالغ الصغيرة التي تُصرف لتحفيزه يمكن أن تعود على الشركة بأضعافها. على الصغار:

وكيف انعكس ذلك على أسلوبك الإداري لاحقًا؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

عندما أصبحت رئيسًا تنفيذيًا في شركة الأعيان العقارية، كنت دائمًا أؤكد على ثلاث نقاط للموظفين:

أولاً: يجب أن تسأل عن بيئة العمل، لأنك ستقضي فيها وقتًا أطول من أي مكان آخر.

ثانيًا: بعد ستة أشهر، إذا لم تشعر أن الشركة هي شركتك، فلن تستطيع الاستمرار.

ثالثًا: كلما اجتهدت، ستحصل على مقابل أكبر.

أنا أؤمن أن الموظف يجب أن يشعر بالأمان والانتماء، وأن بيئة العمل المريحة هي أساس النجاح. وهذه الدروس تعلمتها من تلك الأزمة، ومن تجربتي في شركة المدار، التي كانت بيئة عمل مميزة، وما زلت على تواصل مع زملائي فيها حتى اليوم بعد مرور أكثر من ١٣ عامًا.

على الصفار:

الآن نعود للحديث عن الأزمة مرة أخرى. هل يمكن القول إن هذه الأزمة ساهمت في كشف بعض الممارسات، مثل التضليل أو نقص الشفافية، سواء أمام المساهمين أو الإدارة؟ وهل كشفت الأزمة أن بعض الشركات كانت تقدم معلومات غير دقيقة؟ كنا قد أشرنا سابقاً مع المهندس أحمد القرشي إلى مثل هذه الأمور، فكيف كنت ترى الوضع؟ هل انكشفت الشركات أو الأفراد بعد أزمة ٢٠٠٨؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة، عندما يحقق الناس أرباحاً فإنهم يعضون الطرف عن الكثير من الأمور. فعندما ترى أن دينارك أصبح دينارين أو خمسة أو عشرة، لا تهتم بما وراء هذه الزيادة. لكنك تبدأ في اكتشاف الأمور الخفية عندما تبدأ المشاكل بالظهور. قبل عام ٢٠٠٨، كان الناس يسمعون عن بعض الممارسات، لكنهم كانوا يتجاهلونها لأنهم كانوا يحققون أرباحاً. كانت هناك ممارسات غريبة بالفعل. وأنا في تلك الفترة كنت في موقع وظيفي متوسط، لست موظفاً صغيراً ولا كبيراً، فكنت أرى ممارسات الإدارات التنفيذية في بعض الشركات من حيث البذخ في المظاهر، والسفر، والمعارض، والمؤتمرات، وحتى في الاستثمارات. كنت أستغرب، لكنني كنت أقول ربما هذه طبيعة العمل في الشركات والقطاع الخاص. بل كنت أخشى أنه عندما أصل إلى مناصب أعلى قد أقوم بالأمر نفسه. وفي المقابل، كنت أتساءل: هل هذه هي الممارسات الصحيحة وأنا لم أفهمها بعد؟ فكنت في حيرة، مثل غيري، أرى هذه الأمور وأظن أنها طبيعية رغم أنني لم أستوعبها بالكامل.

رأيت مظاهر مثل السيارات الفارهة، والسفر، والطائرات الخاصة، والافتتاحات الضخمة، والمؤتمرات. كانت شركات كويتية تسافر إلى الإمارات لعقد مؤتمرات لموظفيها باستخدام طائرات خاصة، وقد ركبت أنا شخصيًا طائرات خاصة. فكنت أقول لنفسي: ربما عندما أصبح رئيسًا تنفيذيًا سأفعل الشيء نفسه. على الصغار:

هل كان لديك هدف أن تصبح رئيسًا تنفيذيًا في ذلك الوقت؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، كنت قد ذكرت لك ذلك. كان هدفي أن أصبح رئيسًا تنفيذيًا لأنني أردت أن أبنى نفسي بنفسي. أنا من عائلة متوسطة الحال، ليست فقيرة ولا غنية جدًا، لكن كان لدي طموح أن أؤسس نفسي مستقبلًا ماليًا جيدًا، وأن أؤمن حياة مريحة لعائلي عند التقاعد. لم يكن هدفي الظهور الإعلامي أو الشهرة، بل كان هدفي الاستقرار المالي. وحتى عندما توليت إدارة شركة عيال العقارية في عام ٢٠١٣، لم أكن شخصية معروفة حتى عام ٢٠٢٠، لأن طبيعة عمل الشركة كانت في مجال الأعمال بين الشركات (B2B)، ولم يكن لديها ظهور إعلامي كبير. **السبب في ظهوري لاحقًا** هو رئاستي لاتحاد العقارين، وأعتقد أنني عندما أترك هذا المنصب لن أعود للظهور الإعلامي. لم يكن هدفي يومًا الشهرة، بل بناء نفسي ماليًا. أما ما يتعلق بعام ٢٠٠٨، فطموحي بأن أكون رئيسًا تنفيذيًا كان نابغًا من رغبتني في الوصول لأعلى منصب وظيفي، وليس من أجل المظاهر مثل الطائرات الخاصة أو المؤتمرات.

كانت هناك مظاهر بذخ كبيرة، مثل المعارض العقارية التي كانت تُقام بأجنحة ضخمة جدًا، أشبه بالملاعب، مع فعاليات ليلية وعشاء وحفلات. كنت أنهر بهذه الأمور، وكنت أشعر وكأنني في عالم خيالي. على الصفار:

هل يمكن اعتبار هذه المظاهر شبيهة بمظاهر "المناخ" سابقًا من حيث البذخ؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، إلى حد كبير. كانت هناك مظاهر بذخ مثل السفر، والطائرات الخاصة، والاستثمارات الخارجية. وبعد الأزمة، تغيرت الأجواء. على الصفار:

ماذا عن الجمعيات العمومية بعد الأزمة؟ كيف كانت ردود فعل المساهمين تجاه مجالس الإدارة؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

إذا قارنا الماضي بالحاضر، نجد أن الجمعيات العمومية اليوم أصبحت ضعيفة من حيث الحضور والمشاركة. غالبًا لا تستمر أكثر من نصف ساعة، ولا يوجد نقاش فعّال. أما قبل عام ٢٠٠٨، فكان الحضور كبيرًا جدًا، وكانت القاعات ممتلئة، والنقاشات حادة. كان المساهمون يناقشون الميزانيات، سواء كانوا فاهمين أو غير فاهمين، وكان هناك اهتمام كبير بسوق الأسهم. لكن بعد الأزمة، تغيرت طبيعة الاجتماعات. تحولت من اجتماعات تحفيزية مليئة بالوعود إلى اجتماعات يغلب عليها الهجوم من المستثمرين، مقابل محاولات دفاع من الإدارة، وتقديم وعود لإصلاح الوضع.

ومع مرور الوقت، بدأ المستثمرون يفقدون الأمل، خاصة مع تأخر بعض الشركات في عقد الجمعيات العمومية أو إعلان البيانات المالية، خصوصًا الشركات غير المدرجة. فبدأ نوع من الاستسلام لدى المستثمرين. على الصفار:

ما هو دور الحكومة بعد الأزمة في معالجة الوضع؟ وماذا استفادت من تلك التجربة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

كنت وما زلت أؤمن أن دور الحكومة هو دور إشرافي وتنظيمي ورقابي. المستثمر هو من يتحمل نتيجة قراراته الاستثمارية أنا شخصيًا استثمرت مبلغ ٢٠ ألف دينار، وارتفع ثم انخفض إلى ٢٥٠٠ دينار. أنا من اتخذ القرار، وكان عليّ أن أدرس المخاطر. دور الحكومة هو حماية الاقتصاد بشكل عام، وليس حل مشاكل الأفراد. بعد الأزمة، عملت الحكومة على تعزيز الرقابة والحوكمة والشفافية، ومن أهم الخطوات كانت إنشاء هيئة أسواق المال. أعتقد أن جزءًا كبيرًا من الاستقرار الحالي في السوق يعود إلى وجود هذه الهيئة، التي ساهمت في حماية أموال المستثمرين. كما أن الشركات نفسها بدأت تهتم بالحوكمة، لأن كبار المستثمرين أيضًا تكبدوا خسائر، وهم حريصون على حماية أموالهم. في البداية، واجهت متطلبات هيئة أسواق المال اعتراضًا من الشركات بسبب التكاليف، مثل التقارير المالية، والتدقيق الداخلي، وإدارة المخاطر، والالتزامات التنظيمية. لكن مع الوقت، تبين أن هذه المتطلبات ساعدت في حماية الشركات وتعزيز استقرارها.

الجزء الرابع فبعد الأزم

بتاريخ | ٢٧-٣-٢٠٢٦م

على الصفار:

الآن، الحل الجذري والواضح، والاتجاه الصحيح إنشاء هيئة أسواق المال، هو من زاوية أخرى أزمة المناخ كانت أزمة رقابة على البنوك. ومن سياق حديثك هل يمكن القول إنها كانت أزمة ضعف رقابة من الدولة على البنوك في تلك الفترة؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

بطبيعة الحال، الجهة التي تراقب البنوك هي البنك المركزي، وهو الذي يحدد السياسات المرتبطة بالتمويل والمخاطر والانكشاف، وكذلك ما يتعلق بأخذ المخصصات اللازمة لأي تمويل، وغيرها من الأمور التي استُحدثت لاحقًا. في السابق ما حدث هو أن البنوك كانت تمّول بشهية مفتوحة ومن دون ضمانات كما ذكرت، وكانت تمّول مشاريع تعتقد أنها ناجحة، تعتمد على التدفقات النقدية للشركات لكنها استوعبت الدرس بعد ذلك واليوم نلاحظ أن طبيعة التمويلات أصبحت مختلفة عمّا كانت عليه في السابق إذ أصبح التمويل محددًا. ففي السابق كانت البنوك تمّول دون هدف واضح على سبيل المثال، كانت تأتي شركة وتطلب خمسة ملايين دينار، فيُمنح لها المبلغ لمجرد أنها شركة كبيرة ولديها مشاريع بمئات الملايين أو المليارات، فيُقال: ما المشكلة في خمسة أو عشرة ملايين؟ أما اليوم فإذا طلبت سحب مئة ألف دينار، سيسألك البنك: لماذا تحتاج هذا المبلغ؟ كيف ستسدده؟ وما هي مصادر دخلك التي تمكّنك من السداد؟ وما هو الضمان المقابل؟ لقد أصبح التمويل اليوم قائمًا على الضمان ويجب أن يكون هذا الضمان عالي السيولة، بحيث يستطيع البنك التنفيذ عليه وبيعه في أي وقت.

فعلى سبيل المثال نحن كشركات عقارية عندما نتوجه إلى البنك أول سؤال يُطرح: ما هو الضمان؟ وهل هو أصل؟ وإذا كان أصلاً فيجب رهنه والتأكد من خلوه من المشكلات أو المخالفات وأنه قابل للتسييل. وإذا كان الضمان أسهماً فيجب أن تكون أسهماً مدرجة وقوية وقابلة للتداول وتابعة لشركة تشغيلية جيدة. أما إذا كانت غير مدرجة، فهذه مسألة أخرى تتطلب دراسة دقيقة للتأكد من متانة الشركة وتأثيرها بالأزمات وبالتالي أصبحت البنوك أكثر حذرًا ومسؤولية في اتخاذ قرارات التمويل، سواء للشركات أو للأفراد وقد ساهم ذلك في تعزيز متانة البنوك وقوتها وهو ما نراه اليوم من خلال تصريحات البنك المركزي التي تؤكد قوة البنوك، وكذلك تصنيفاتها المرتفعة لدى الجهات العالمية، نتيجة تبنيتها لمصداًت تحميها من الأزمات. وقد لاحظنا ذلك خلال أزمة كورونا فعلى الرغم من شدتها لم تتأثر البنوك بشكل كبير بل قدمت تسهيلات ومنحت آجالاً إضافية للشركات وفي المقابل وبسبب الاحتياطات والضمانات والمخصصات السابقة لم تتضرر بل شهدت زيادة في الأرباح بعد الأزمة وانعكس ذلك على التوزيعات النقدية وأسهم المنحة للمساهمين.

على الصغار:

إذن دخلنا مرحلة ما بعد أزمة ٢٠٠٨ باقتصاد أكثر متانة على مستوى الدولة. ومن سياق الحديث ننتقل إلى البورصة بتاريخ ١٣ نوفمبر ٢٠٠٨ حدث أمر تاريخي وهو إيقاف التداول في البورصة بقرار قضائي صادر من المحكمة الإدارية بعد تقدم مجموعة من المتداولين بطلب الإيقاف نتيجة تضررهم من الانخفاض الكبير في أسعار الأسهم وقد تم الاستشكال على القرار باعتبار أن التداول قرار سيادي، وأعيد التداول بعد يومين فقط. هل تتذكر هذا الحدث؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

كانت هناك قضية رُفعت وكما ذكرت كانت البورصة آنذاك أشبه بشيء يسقط من السماء ولا يمكن الإمساك به، فكنت تحاول فقط تقليل الخسائر قدر الإمكان. كانت الأسهم تنخفض بشكل متسارع؛ فالسهم الذي كان سعره ٥٠٠ يصبغ في اليوم التالي ٤٥٠، ثم ٤٠٠، ثم ٣٥٠، وهكذا. والحمد لله أن هناك حدودًا دنيا آنذاك ولم تكن مثل النظام الحالي حيث كانت تحد من سرعة الانخفاض وتخفف من حدة التأثير السلبي فلو كان الوضع كما هو الآن لكان الانهيار أكبر. وبطبيعة الحال، فإن سوق الأوراق المالية قائم على العرض والطلب ومن غير المنطقي، على سبيل المثال، إذا انخفضت أسعار العقار أن يتم إيقاف التداول في العقار بحجة حماية السوق. من وجهة نظري الشخصية ومع كامل الاحترام للسلطة القضائية فإن القرار كان غير صائب لأن التداول في البورصة قرار سيادي مرتبط بمكانة الدولة الاقتصادية ولو نظرنا إلى أزمة كورونا رغم الحظر والإغلاق، لم يتم إيقاف التداول لأن ذلك مرتبط بجوهر الاقتصاد. نعم القرار ربما خفف الضرر على المدى القصير، لكنه على المدى البعيد حافظ على مكانة الدولة الاقتصادية. فالمستثمر الأجنبي ينظر إلى قوة التشريعات واستقرار السوق ولا يمكن أن يكون هناك سوق يمكن إيقافه في أي وقت بسبب الانخفاض. في النهاية، ما حدث كان نتيجة العرض والطلب، ولم يكن مقتصرًا على الكويت فقط بل تأثرت به سأعطيك مثالاً من القطاع العقاري. في السابق، كانت هناك شركات تشتري الأراضي وتضارب عليها، وهي شركات غير تشغيلية. في المقابل، كانت هناك شركات تهتم بتطوير العقارات، وتعتمد على إيرادات الإيجارات في تحقيق الأرباح.

قبل عام ٢٠٠٨، برزت أسماء لامعة، وكان يُنظر إليها بإعجاب كبير، حتى إن رؤيتها في الشارع كانت تُعد أمرًا مميّزًا. لكن بعض هؤلاء استمروا بعقلية "أنا الفارس الذي يفهم كل شيء، وأنا القادر على إنقاذ الشركة"، ومعظم شركاتهم لم تستطع الاستمرار. في المقابل، كان هناك أشخاص امتصوا الصدمة، وأدركوا أن الواقع قد تغير، وتيقنوا أن الاستمرار بنفس الفكر الإداري والاستثاري وطريقة التعامل لن يساعدهم، فتمكنوا من تجاوز الأزمة. على الصغار:

هل يمكن أن نقول إن الشركات التي تجاوزت الأزمة هي التي لم تستثمر في الخارج أيضًا؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا، لا أعتقد ذلك. سأعطيك مثالاً من شركة أعيان العقارية، وقد عشت التجربة بنفسني. وأعتذر إن كنت أستشهد كثيرًا بشركتي. من الأمور التي ساعدت أعيان العقارية على الاستمرار، أنها أكملت مشروع برج هاجر، وهو فندق موفنيك في مكة ضمن أبراج الحرم أو وقف الملك عبد العزيز. وأنا دائمًا أفتخر بأن هذا البرج—رغم أنني لم أكن مطوره—يُعد أكبر فندق موفنيك في العالم، بحوالي ١٥٠٠ غرفة. وقد كانت عيان العقارية شريكًا في شركة برج هاجر العقارية، وكان هذا الاستثمار المميز في موقع مميز، مرتبط بحاجات الناس، أحد أسباب نجاحها. هذا المشروع وفر لنا السيولة. وفي النهاية، في العالم العربي، مهما كانت الخسائر أو الأزمات، فإن التوجه إلى الله سبحانه وتعالى يستمر. بل في الأزمات، يزداد هذا التوجه. وربما في وقت الأزمة، أصبح النشاط في مكة أقوى من وقت الرخاء.

لذلك، الاستثمار خارج الكويت ليس بالضرورة سيئًا. المهم هو اختيار الاستثمار الصحيح في المكان الصحيح. ومع ذلك، يبقى الاستثمار داخل الكويت أسهل لأنه أمامك ويمكنك معالجة مشكلاته بسرعة. لكن هذا لا يعني أن كل من استثمر خارج الكويت قد خسر. فعلى سبيل المثال، في سوق دبي، استثمرت شركات كثيرة وتأثرت بشكل كبير بسبب الفقاعة العقارية في عام ٢٠٠٨، ولم تستطع الصمود. لكن في المقابل، كانت هناك شركات استثمرت في قطاعات عقارية خارج الكويت واستثمرت. وفي نفس عام ٢٠٠٨، صدر قانونان: القانون رقم ٩ والقانون رقم ٨. القانون رقم ٩ فرض ضرائب على الأراضي التي تزيد مساحتها عن ٥٠٠٠ متر، بواقع دينارين عن كل متر من الأراضي الفضاء. أما القانون رقم ٨، فقد منع الشركات من تداول العقارات السكنية. على الصفار:

نود أن نأخذ رأيك في هذا المشهد. كان هناك ترحيب شعبي كبير بهذه القوانين، باعتبارها ستحد من المضاربات وتخفف الأسعار. كيف رأيت هذه القوانين في بدايتها؟ وما تحليلك العام لها؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في رأيي، كان هذا القانون في إطاره العام بمثابة تغطية للفشل الحكومي في معالجة الأزمة الإسكانية. بدلًا من محاسبة الحكومة والمطالبة بتوفير أراضٍ وزيادة المعروض، تم منع الشركات من التداول في القطاع السكني بحجة خفض الأسعار. لكن في الواقع، صدور القانون تزامن مع الأزمة، وبالتالي فإن انخفاض الأسعار في ذلك الوقت لم يكن بسبب القانون، بل بسبب الأزمة نفسها. والدليل على ذلك أن الأسعار عادت للارتفاع لاحقًا بشكل غير معقول.

قبل القانون، كان ارتفاع الأسعار منطقيًا، مرتبطًا بالعرض والطلب وبحجم التطوير واحتياجات الناس. أما بعد القانون، فقد ازدادت الأسعار، لأن الطلب أصبح أكبر، بينما لم يتوفر عرض حكومي كافٍ. إذ إن متوسط توزيع الأراضي لم يتجاوز ٢٥٠٠ إلى ٣٠٠٠ وحدة، مقابل طلبات إسكانية ضخمة جدًا. في هذه الأثناء، بدأت السيولة تتكوّن من جديد. الأفراد فقدوا الثقة في سوق الأسهم بعد أزمة ٢٠٠٨، وكذلك في الصناديق الاستثمارية والعقارية. فكان السؤال: أين يضعون أموالهم؟ اتجهوا بشكل كبير إلى القطاع السكني. لماذا؟ لأن القطاع الاستثماري كان ضعيفًا، إذ يعتمد على الوافدين، ومعظمهم يعملون في القطاع الخاص الذي تأثر بالأزمة، مما أدى إلى انخفاض أسعار هذا القطاع، وكذلك القطاع التجاري بسبب نقص السيولة. وبالتالي، اندفع المواطنون الذين لديهم أموال نحو القطاع السكني، وظهرت فئة جديدة تُعرف بـ«تاجر السكن» وذلك بعد عام ٢٠٠٨. على الصغار:

بعد عام ٢٠٠٨، وفي الأعوام ٢٠١٠ و٢٠١١ وما بعدها، ما زالت تبعات تلك المرحلة مستمرة حتى اليوم.

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، عندما نتحدث اليوم ونقارن بالماضي، كان يُقال إن الشركات هي التي تسيطر، بينما في الواقع لم تكن هناك سيطرة حقيقية كما يُتصوّر. أما اليوم، فقد نشأت طبقة من التجار، وهم المضاربون في القطاع السكني، وتكوّنت هذه الطبقة تحديداً في عامي ٢٠١٠ و٢٠١١، واستمرت حتى يومنا هذا، وأعتقد أنها لن تختفي.

في الحقيقة، كان الهدف من ذلك القانون هو العودة إلى وضع تكون فيه الشركات هي التي تقود عملية التطوير. فقد كان يُراد منع الشركات بدعوى أنها ترفع الأسعار، لكن الواقع الذي لاحظناه في تلك الفترة كان مختلفًا. فالشركات لم تكن تشتري مساحات كبيرة من الأراضي (مثل ٣٠ أو ٤٠ قطعة) بغرض إعادة بيعها فقط، بل كانت تشتري الأراضي، ثم تقوم بنائها وتطويرها، وبعد ذلك تبيعها، وكانت الأسعار في ذلك الوقت مناسبة جدًا. وما الذي ساعد على ذلك؟ أن أغلب هذه الشركات كانت ترتبط بنوك أو شركات تمويل، بحيث إن الشخص الذي يرغب في الشراء كان يستطيع شراء المنتج منها، ثم يحصل على تمويل من البنك أو الشركة الممولة، بالإضافة إلى قرض من بنك الائتمان، وبالتالي يتمكن من شراء منزله. فكانت تجربة قريبة، وإن كانت مصغرة، من التوجه الحكومي الحالي فيما يتعلق بمفهوم المطور العقاري. ولكن، بصراحة يا أبو حسين، صدر القانون في عام ٢٠٠٩ في وقت كانت فيه الشركات أصلاً غير راغبة في الاستثمار. لذلك، كان وجود القانون وعدم وجوده سواء في تلك المرحلة. وأقول ذلك بصراحة، لأن وضع السوق حينها كان ضعيفًا، وكانت الشركات متأثرة بشدة، ولا تملك القدرة على الاستثمار أو ضخ الأموال. وبالتالي، فإن منع الشركات جاء في وقت لم تكن فيه قادرة أصلاً على الدخول إلى السوق. ومن وجهة نظري الشخصية، لم يكن لهذا القانون تأثير مباشر لا على الشركات ولا على السوق، ولم يحقق فائدة تُذكر. ربما بعد عام ٢٠١٣، عندما بدأ السوق يتحسن، بدأت بعض الشركات في التحرك، ولكن منعها آنذاك أصبح له تأثير. أما في الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٣، فلم يكن هناك تأثير مباشر على حركة أسعار العقار السكني.

على الصفار:

دعنا نعود إلى تاريخ ١٤/٤/٢٠٠٨، حيث صرّح المدير العام لقطاع التمويل في إحدى شركات التمويل بأن قانوني ٨ و ٩ لعام ٢٠٠٨، اللذين يحظران على الشركات والبنوك التعامل في السكن الخاص بالشراء أو البيع أو الوكالة أو الرهن، قد أضرا بالمستثمرين والمقترضين على حد سواء. وأشار إلى أن الشباب والشراخ الأخرى لا يمكنهم الحصول على سكن مناسب دون تمويل من الجهات التمويلية لاستكمال شراء المنزل. كما حذّر من احتمال أن يؤدي هذا القانون إلى ظهور أزمة رهن عقاري جديدة، لأنه يوقف رهن العقارات، في حين أن المملكة العربية السعودية أقرت مؤخرًا قانون الرهن العقاري. وهذا يعني أننا نترجع إلى الوراء بدلًا من التقدم. وأكد أن هذا القانون لن يؤدي إلى خفض الأسعار، وأن هناك وسائل أخرى عديدة يمكن من خلالها تحقيق ذلك. وبالتالي، فإن الانعكاسات التي نراها اليوم تشير إلى أن الأسعار لم تنخفض، بل تضاغت أكثر من مرة. إضافة إلى ذلك، فإن الشركات كان يمكن أن توفر منتجات تنافسية يستفيد منها المواطن. وإذا نظرنا إلى القوانين، نجد أنها غالبًا ما تتزامن مع الأزمات؛ فهناك قانون في عام ١٩٩٥ تزامن مع أزمة، وكذلك قانون ٢٠٠٨، ويبدو أن القوانين القادمة أيضًا تتزامن مع أزمات. فما العلاقة بين صدور القوانين وحدث الأزمات في قطاع الإسكان؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

المنطق يقول إنه عندما تشعر بوجود مشكلة، فإنك تحاول إيجاد حل لها، وغالبًا ما يكون هذا الحل في شكل قانون.

لكن في الحقيقة، إذا انتقلنا إلى المرحلة الحالية، أستطيع أن أقول إنني بدأت الاهتمام بالقضية الإسكانية منذ عام ٢٠٠٢، وازداد هذا الاهتمام في عام ٢٠٠٧ عندما تزوجت، لأن الإنسان حين يدخل مرحلة تكوين أسرة يبدأ التفكير الجدي في السكن. وقد استمرت الأزمة من ٢٠٠٧ إلى ٢٠١٠، ثم إلى ٢٠١٥، ثم إلى ٢٠٢٠. وأنا لذي قناعة بأن الأيديولوجية الحكومية، وكذلك الفكر الشعبي في التعامل مع القضية الإسكانية، لم يكونا سليمين. ولكن في الآونة الأخيرة، بدأ كل من الحكومة وأعضاء مجلس الأمة – وهذا هو اللافت – يدركون أن طريقة معالجة الجهاز الحكومي لمفهوم الرعاية السكنية كانت خاطئة، وقد بدأ هذا الإدراك يتشكل مؤخرًا فقط. لذلك، إذا سألتني اليوم، أقول إن القوانين التي تصدر في الوقت الحالي بدأت، على الأقل، تلامس الواقع وتعكسه بشكل أفضل. لذلك اليوم فإن القوانين التي تصدر في الوقت الحالي بدأت على الأقل تلامس الواقع وتعكسه وما يجب تطبيقه لمعالجة الأزمة الإسكانية. وبصراحة ووضوح هذه المسألة ليست مرتبطة بوجود مجلس الأمة لأن أعضاء مجلس الأمة بدأوا يستشعرون أن طريقة تعامل الدولة مع الأزمة الإسكانية كانت خاطئة. كما أن إصرارنا نحن كأعضاء مجلس أمة على إبعاد القطاع الخاص، والرهن العقاري، والتمويل العقاري، كان أيضًا خطأ لذلك تم طرح ما يُعرف بقانون إنشاء المدن الإسكانية، والذي في طبيعته وإطاره العام يرتبط بالمطور العقاري، لكن كانت هناك حساسية تجاه هذا المصطلح، لأن المطور العقاري يعني شركة، أي قطاع خاص، والقطاع الخاص يسعى للربح، ولم نكن نريد أن يثير ذلك حفيظة الناس ضد مجلس الأمة لذلك تم تسميته قانون إنشاء الشركات أو قانون شركات إنشاء المدن الإسكانية،

لكن هذا مجرد إطار عام ولم يتم الدخول في التفاصيل. وفي حقيقته، هو يقوم على فكرة المطور العقاري كما كان هناك توجه عام بضرورة معالجة أزمة بنك الائتمان وقدرته على التمويل لأن مصادر السيولة والتدفقات المالية لديه لا تساعد وقد ذكرت ذلك أكثر من مرة حيث إن بنك الائتمان عندما كنا نناقش قانون إنشاء المدن الإسكانية داخل مجلس الأمة، لم يكن قادرًا على تمويل أكثر من ١١,٠٠٠ طلب وحتى مع زيادة رأس ماله لا يمكنه تمويل أكثر من ٥٥,٠٠٠ إلى ٦٥,٠٠٠ طلب تقريبًا، حسب ما أذكر وفي المقابل فإن عدد الطلبات اليوم يتجاوز ١٠٠,٠٠٠ طلب وبالتالي حتى لو أنشأنا بنكًا جديدًا ماثلاً لبنك الائتمان الحالي فلن يكون قادرًا على تغطية هذا العدد لذلك عندما تسألني اليوم أقول إن صانع القرار بدأ يفهم طبيعة المشكلة وأسبابها، وهذا يساعده في الانطلاق نحو تشريع القوانين المناسبة لمعالجتها.

على الصغار:

الآن نعود إلى مسيرتك. استمرت في شركة المدار الاستثمارية حتى متى؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

استمرت حتى عام ٢٠١٢، ولكن كما ذكرت لك، منذ عام ٢٠٠٩ أو ٢٠١٠ وحتى ٢٠١٢ أصبح تركيزي بشكل أكبر على الاستثمارات المباشرة للشركة. وفي أثناء عملي في شركة المدار بدأ تركيزي يتجه أكثر نحو الاستثمار المباشر. وتوليت إدارة شركة تُدعى «باك موف»، وهي شركة متخصصة في النقل والتخزين والشحن وبصراحة هذا مثال حي يستحق أن يُذكر خاصة عندما نتحدث عن أهمية تركيز الشباب على الأنشطة المتميزة.

شركة «باك موف» بدأت كشركة نقل وتغليف، أنشأها شباب كويتيون أدركوا أن السوق يفتقر إلى مفهوم النقل عالي الجودة ففي السابق كان الانتقال من منزل إلى آخر يتم بطريقة عشوائي حيث يعلن شخص يمتلك شاحنة صغيرة ويقوم بنقل الأغراض دون عناية كافية لكن هؤلاء الشباب أرادوا تقديم خدمة احترافية، أسسوا الشركة لتقديم خدمات نقل وتغليف بمستوى عالي حيث يرتدي الموظفون زيًا رسميًا، ويتم التعامل مع الأغراض بعناية، ويُخصص لكل قطعة رقم تعريف، ويتم تغليفها بشكل مميز مع تقديم ضمان على عملية النقل. وقد لاحظنا في شركة المدار تميز هذه الشركة فقررنا الاستحواذ عليها. وبعد ذلك قمنا بتوسيع أسطولها من سيارتين إلى نحو ٢٠ أو ٢٥ سيارة وزدنا عدد العاملين من ١٢ إلى ما يقارب ١٥٠ أو ١٦٠ عاملاً كما توسعت خدماتها لتشمل التخزين، وبفضل أفكار الشباب الإبداعية، لاحظوا أن السوق الكويتي يفتقر إلى مفهوم «التخزين الذاتي» هو نظام يتيح للعميل استئجار مساحة تخزين بحسب حاجته، سواء كانت صغيرة جدًا أو كبيرة، ولمدة مرنة. فمثلاً، يمكنك استئجار مساحة متر ونصف ليوم واحد، أو مساحة ٢٠ مترًا أسبوع، أو ١٠ أمتار لثلاثة أشهر حسب رغبتك وقد كانت هذه الشركة أول من أدخل مفهوم التخزين الذاتي في الكويت فهذه الشركة توسعت

علي الصفار:

من هم مؤسسوها؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

جاسم الرفاعي وعلي، وأعتقد أن اسمه علي طالب بدأت الفكرة بسيطة ثم استحوذت عليها شركة مدرجة في البورصة. هؤلاء الأشخاص استفادوا، وإن شاء الله يكونون قد حققوا مكاسب كبيرة، ورفعوا اسمهم واسم الشركة، التي توسعت بشكل كبير جدًا بفضل أفكارهم المميزة. في وقتٍ لم يكن السوق يحتوي على مثل هذا المشروع، تخيل لو عاد بك الزمن اليوم وفكرت بهذه الفكرة، كيف يمكن لشركة صغيرة كانت تملك سيارتين و١٢ أو ١٣ موظفًا أن تتحول إلى شركة قد يصل عدد موظفيها إلى ٢٥٠ أو ٣٠٠ موظف، وتفتح أعمالًا في البحرين والإمارات.

علي الصفار:

ما كان دورك تجاه هذه الشركة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في فترة من الفترات الشخص الذي كان يدير الشركة قرر أن يتركها فتوليتُ مكانه، وأصبحت رئيس مجلس إدارة شركة «باك موف» وكان النظام في السابق يسمح بأن يكون الشخص رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب أو الرئيس التنفيذي في الوقت نفسه وكانت تلك بدايتي الأولى في إدارة شركة وهي شركة جديدة بالنسبة لي وكان الإخوة يقولون لي: يا إبراهيم اليوم عمالك ليس تنفيذيًا بل إداري عليك رسم الاستراتيجيات وكان رأس مال الشركة على ما أذكر مليون دينار ثم ارتفع إلى عشرة ملايين دينار. فقلت إنها فرصة تحمل جانبًا إيجابيًا وآخر سلبيًا.

الجانب السلبي أن القطاع جديد بالنسبة لي فقد كنت أعمل في مجال العقار، وأفهم البيع والشراء والتطوير، وكنت قريبًا من صاحب القرار، لكن لم أكن المسؤول الأول. فلم تكن هناك مسؤولية مباشرة عليّ لكنني رأيت أنها قد تكون مفتاحًا لتطوري، خصوصًا أنني أصبحت رئيسًا تنفيذيًا لشركة «باك موف» وهي شركة معروفة في السوق أي شخص كان يريد نقل منزله كان يلجأ إليها، وكانت بمثابة الوسيط للحصول على موعد، إذ كان أحيانًا يستغرق الحصول على موعد شهرًا ونصف بسبب كثرة الطلب بل إن الجهات الحكومية كانت تتواصل مع الشركة مباشرة خصوصًا خلال فترة ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩، وقت الأزمة وكانت من الأنشطة التي ساعدت شركة المدار على إبراز دورها وتحقيق عوائد تشغيلية إذ كانت في مرحلة نمو و هذه الفرصة ساعدتني على العمل في مجال الإدارة التنفيذية كما ذكرت لم تكن الشركة كبيرة جدًا، لكن عدد الموظفين كان كبيرًا نسبيًا وكانت متخصصة في قطاع النقل والتخزين وهو مجال لم تكن لدي خبرة فيه لكن دوري كان إداريًا بشكل أكبر أضع الصورة العامة وأرسم الخطط الاستراتيجية أكثر من الانخراط في الأعمال اليومية أو التنفيذية. وقد ساعدني ذلك كثيرًا في فهم كيفية التعامل مع الموظفين واحتياجاتهم، ورغباتهم، ومشكلاتهم فعندما تكون موظفًا تنقل همومك إلى مديرك، وتطلب زيادة، أو تعبر عن تعبك، أو تفكر بالاستقالة، أو تشتكي من زميل كنت في السابق أنا من يقوم بذلك لكن فجأة أصبحت في موقع المدير والموظفون ينقلون إليّ هذه الأمور وأتذكر أنني كنت أحب أن يكون رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب على اطلاع بكل التفاصيل لكن عندما أصبحت رئيسًا تنفيذيًا، أدركت أنني كنت مخطئًا.

والرئيس التنفيذي لا يحتاج إلى الدخول في كل التفاصيل بل عليه رسم السياسات والتركيز على الصورة العامة كنت أيضًا كموظف أحب محاسبة الجميع وتقييمهم، لكن عندما أصبحت رئيسًا تنفيذيًا لم أعد أحب سماع هذا الكلام بل أردت أن أكون أنا من يقيم ويقرر. سبحان الله عندما تصل إلى منصب الرئيس التنفيذي، تبدأ بالتعلم من أخطائك السابقة كموظف وتقول: ليتني لم أكن أفعل كذا ولذلك أحرص الآن على توجيه الموظفين الجدد خصوصًا في المستويات الصغيرة والمتوسطة، بأن هناك أمورًا لا ينبغي قولها، ولكن بطريقة غير مباشرة، لأنني كنت أفعلها ولم أكن أدرك تأثيرها. على الصفار:

هل بدأت من البداية في وضع الاستراتيجيات؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

شركة «باك موف» كانت جزءًا من مجموعة المدار التي كانت تواجه بعض الإشكالات المالية فكان من أهداف المجموعة الحفاظ على الشركة من خلال تحقيق أداء تشغيلي جيد وتوسع مدروس. أول ما قمنا به هو التوسع في قطاع التخزين واكتشفنا أنه من القطاعات المميزة التي عليها طلب كبير فعملنا على التوسع في خدمات «التخزين الذاتي». كذلك لاحظنا أن من أكبر المشاكل التي تواجه العملاء في عملية النقل هي عدم توفر مواد التغليف المناسبة. واكتشفنا أن سوق التغليف كبير جدًا، رغم أننا كنا نستعين به. لذلك قررنا الدخول في تجارة التجزئة وفتحنا فروعًا توفر منتجات التغليف وكان هذا الأمر يجمع بين التجارة والتسويق لأن العميل عندما يزور الفروع سيطلع على جودة المنتجات.

حرصنا على أن تكون المنتجات مميزة مثل الكراتين، ومواد التغليف، والربط، وكل ما يتعلق بالنقل والتخزين حتى وصلنا إلى بيع علاقات الملابس وأغطية حفظها. أما الأمر الثالث المهم فهو أننا راجعنا التوسع غير المدروس الذي حدث قبل ٢٠٠٨ حيث توسعت الشركة في دبي والبحرين واكتشفنا أن هذه الأسواق لا تناسبنا لأن طبيعة العملاء والبيئة الاقتصادية مختلفة. في دبي كانت هناك ضرائب ورسوم والتزامات مختلفة، وفي البحرين كانت القدرة الشرائية وطبيعة الطلب مختلفة. أما السوق الكويتي فكننا نفهمه جيدًا ونعرف احتياجات العملاء فيه لذلك قمنا بتقليص النشاط خارج الكويت والتركيز على السوق المحلي وأعتقد أن الاستفادة الكبرى من تجربتي في «باك موف» لم تكن فقط في الاستراتيجيات، بل في تعلمي كيف أكون رئيسًا تنفيذيًا، وكيف أتعامل مع فريق يتجاوز ٢٠٠ موظف وأنقل لهم رؤيتي وطريقتي في الإدارة. وهذا ساعدني كثيرًا عندما انتقلت لاحقًا إلى مجموعة أعيان. على الصغار:

الآن ننتقل إلى مرحلة مهمة وربما تكون مستمرة حتى الآن في عام ٢٠١٢ انضمت إلى شركة أعيان نود أن نتحدث عن شركة أعيان العقارية هي شركة مساهمة كويتية عامة، تأسست عام ١٩٧٦ وأدرجت في بورصة الكويت للأوراق المالية عام ٢٠٠٥. تقدم الشركة خدمات التطوير العقاري والاستثمار داخل الكويت وخارجها، إضافة إلى إدارة أملاك ومشاريع الغير. كما تولي اهتمامًا كبيرًا بالدخول في المشاريع الكبرى التي تتنوع بين المدن السكنية، والأبراج الفندقية، والمكاتب، والمجمعات التجارية وغيرها واطاعة مجموعة من الأهداف الاستراتيجية. وقد تأسست الشركة برأسمال قدره ٢ مليون، ووصل اليوم إلى ما يقارب ٤١ مليون. نود أن نسمع القصة من البداية.

م. إبراهيم أديب العوضي:

كما ذكرتُ لك خلال الفترة من ٢٠٠٥ إلى ٢٠١٢ كنت ضمن مجموعة المدار، أو مجموعة دار الاستثمار وكانت شركة المدار للتمويل والاستثمار جزءاً من مجموعة دار الاستثمار. وفي عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ بدأت الدخول في مجال الاستثمار المباشر وكانت لدي علاقة مباشرة وقوية مع الإخوة في شركة أعيان علاقة صداقة في الأساس وكانت أعيان أيضاً مجموعة كبيرة، تشمل أنشطة الإجارة والاستثمار وتمتلك مجموعة من الشركات من بينها شركة تُدعى «إنشاء القابضة» وهي شركة متخصصة في مواد البناء. وكان هناك مجلس إدارة وقد طلب مني الإخوة في أعيان أن أكون عضواً في مجلس إدارة هذه الشركة. وكان الهدف من ذلك هو إدخال عناصر من خارج المجموعة بحيث تسهم في تقديم أفكار جديدة وكان مجلس الإدارة يتكون من خمسة أعضاء: اثنان من خارج المجموعة، وثلاثة من داخل مجموعة أعيان. وقد أصبحت عضواً في مجلس الإدارة. وكان الهدف أن يكون المجلس أكثر تفاعلاً في اتخاذ القرارات، وأكثر فاعلية في تطوير الاستراتيجيات المتعلقة بشركة «إنشاء». وعندما عُرض عليّ الأمر، تحدثت مع من اعتبره أخي الكبير نبيل الأمين رئيس مجلس إدارة شركة المدار وطلبت إذنه فرحّب بذلك وشجّعني. وأصبحت عضواً في مجلس إدارة شركة إنشاء القابضة وكنت عضواً فعالاً إذ كنت حريصاً على أن أبذل كل ما بوسعي لتحقيق المطلوب خاصة أنني انضممت إلى مجموعة لا أعرفها جيداً في البداية. وكانت شركة إنشاء القابضة من الشركات المميزة في مجموعة أعيان وكانت شركة تشغيلية بامتياز، ومتخصصة في قطاع الإنشاءات ومواد البناء.

فقد كانت تمتلك امتياز دركالين للرمل وشركة متخصصة في الخرسانة الجاهزة، وشركة لإنتاج الجبس والجبسن بورد في سلطنة عمان، وشركة متخصصة في مواد البناء المتخصصة كما قامت لاحقاً بإنشاء مصنع للبلاط المتداخل وغيرها من الاستثمارات وكان هذا مدخلي غير المباشر إلى شركة أعيان للإجارة والاستثمار. على الصفار:

نود أن نتحدث عن شركة أعيان للإجارة والاستثمار، وكيف كانت تُقسّم شركاتها؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

عندما التحقت بشركة أعيان للإجارة والاستثمار في عام ٢٠١٢ أي بعد الأزمة المالية وجدت أنها عبارة عن شركة قابضة تضم تحتها عددًا كبيرًا من الشركات من بينها شركات مدرجة مثل: أعيان العقارية، ومشاعر، ومبرد، وكذلك أعيان للإجارة القابضة. كما كانت تمتلك شركة «عناية للتأمين»، ومشاعر القابضة، إضافة إلى شركات أخرى تابعة مثل: رواحل، وجرين ويفز، مارفل سيتي، برج هاجر العقارية، وعنان للتمويل وكان هذا الهيكل امتدادًا لما حدث في عام ٢٠٠٨، حيث كانت هناك شركة قابضة تتبعها شركات، وهذه الشركات تتبعها شركات أخرى. وفي البداية كنت عضو مجلس إدارة فقط، دون علاقة مباشرة بالمجموعة لكنني كنت نشطًا في اتخاذ القرارات الخاصة بشركة إنشاء كما كانت أعيان تمتلك نسبة كبيرة في شركة «أبيار للتطوير العقاري»، وهي شركة مدرجة في البورصة، وكانت من الشركات التابعة للمجموعة وكان هناك أيضًا شركة «أبيار قطر للتطوير العقاري»، وهي شركة تحمل اسمًا مشابهًا، لكنها ليست تابعة مباشرة لشركة أبيار للتطوير العقاري،

وكانت متخصصة في الاستثمار في قطر وقد نشأت فكرة هذه الشركة قبل أزمة ٢٠٠٨ حيث كانت شركة أبيار للتطوير العقاري من أكبر وأنجح الشركات الكويتية التي تستثمر في دبي ففكر القائمون على أعيان في تكرار هذا النموذج في قطر خاصة مع بداية نهضة قطر ورغبتها في منافسة دبي. في عام ٢٠١٢ كانت شركة أبيار قطر موجودة، برأس مال قدره ٢٥ مليون دينار لكنها كانت تحتوي على مجموعة من الأصول المتعثرة نسبيًا فطلب مني أن أتولى إدارتها، وأن أعمل على معالجة مشكلاتها وتطويرها وكانت ٧٥٪ من استثماراتها في قطر، والباقي في الكويت وبعضها متعثر. وبالتالي كانت هناك جهتان للعمل: استثمارات في قطر، وأخرى في الكويت. وفي تلك الفترة شهدت دول الخليج وكذلك الكويت طفرة عقارية وعندما توليت الشركة ارتفعت قيمة الأصول العقارية في قطر بشكل كبير فقررت بناءً على دروس أزمة ٢٠٠٨ أن نبدأ ببيع هذه الأصول وتحويل الاستثمارات إلى الكويت. وبدأنا بالفعل ببيع الأصول: الأول بخسارة، والثاني عند نقطة التعادل، ثم بدأنا نحقق أرباحًا مع تحسن السوق في قطر. وبدأنا في المقابل بتكوين محفظة عقارية قوية في الكويت تضم عقارات مميزة في مواقع ممتازة ذات دخل ثابت وعوائد مناسبة للسوق كما بدأت البنوك في تمويل الشركة بعد تحسن ملاءتها المالية وفي الوقت نفسه عملت على معالجة الأصول المتعثرة إما بالتخارج منها بخسارة أو بإجراء تسويات مالية وبفضل التوفيق من الله إضافة إلى تحسن السوق تحولت الشركة من شركة عبء على المجموعة إلى شركة ذات قيمة وفائدة.

اتفق أغلب المستثمرين على أنه بعد أن استعادت الشركة جزءًا كبيرًا من رأس مالها فإن من الأفضل تصفيتهما خاصة أن بعض المستثمرين كانوا يواجهون ظروفًا مالية صعبة أو بحاجة إلى السيولة. وبالفعل تم اتخاذ قرار التصفية وقت بيع المحفظة العقارية في الكويت التي كونتها خلال عدة أشهر وحققت أرباحًا منها كما تم إنهاء الأصول المتعثرة والتسويات وقد أعطى ذلك انطباعًا إيجابيًا لدى مجموعة أعيان بأني أصبحت جزءًا منهم و هذا الأمر ساعدني كثيرًا إلى جانب التوفيق ووضع السوق، ورغبتني في أن أكون جزءًا من المجموعة وكانت مجموعة أعيان للإجارة تضم شركات عقارية قوية على عكس مجموعة دار الاستثمار التي كانت تضم شركات عقارية محدودة نسبيًا. ففي أعيان كانت هناك شركات عقارية قائمة مثل: أبيار، وأعيان العقارية، وحتى شركة مشاعر كان لها جانب عقاري أما شركة مبرد فرغم أنها شركة لوجستية إلا أن نشاطها كان يرتبط بالتخزين والعقار بشكل غير مباشر لذلك، شعرت بأن لدي فرصة حقيقية لتولي منصب رئيس تنفيذي لشركة عقارية مدرجة وكان هذا هدفي بالفعل.

الجزء الخامس شركة أعيان العقارية

بتاريخ | ٣-٤-٢٠٢٦ م

على الصفار:

في عام ٢٠١٢ بدأت مرحلة جديدة في حياتنا، حيث انضمنا إلى شركة أعيان ثم في عام ٢٠١٣ شهدت الشركة تطورات مهمة، فقد كانت قد تأسست برأس مال قدره ٢ مليون دينار، ومع نتائج الجهود المبذولة والرؤية التوسعية للشركة نحو زيادة الاستثمارات وتحقيق النمو، تم رفع رأس المال ليصل إلى أكثر من واحد وأربعين مليون دينار وذلك استعدادًا لاستيعاب التوسعات المستقبلية. كيف كانت بدايتك داخل شركة عيان؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

انتقلت ضمن المجموعة عبر شركة تُدعى «أبيار قطر» هذه الشركة كانت مكونة من شقين: «أبيار» و«قطر» وكانت شركة «أبيار» شركة مميزة تعمل بشكل كبير في دبي وكانت تمثل قصة نجاح لشركة كويتية، خاصة في الفترة ما بين ٢٠٠٥ و٢٠٠٦. إجتمع الملاك آنذاك على نقل نموذج النجاح الموجود في الإمارات إلى قطر، فتم الجمع بين اسم «أبيار»، نظرًا لتميزها في دبي، و«قطر» لتأسيس شركة «أبيار قطر» لكن هذه الشركة واجهت تحديات بعد أزمة ٢٠٠٨ شأنها شأن العديد من الشركات التي اعتمدت على الاستثمار في أسواق جديدة وبمشاريع ضخمة في الواقع لم تكن المشاكل مالية بحتة، بل كانت إدارية في المقام الأول إضافة إلى مشاكل في كيفية التعامل مع الأصول. لذلك كانت الفكرة هي تطوير الشركة وتحويلها من شركة جامدة لا تحقق إيرادات إلى شركة تشغيلية تحقق أرباحًا وبفضل الله تزامن ذلك مع ارتفاع الأسعار في الفترة بين ٢٠١٢ و٢٠١٣ خاصة مع استعداد قطر لاستضافة كأس العالم

فتمكنا من بيع بعض الأصول وتحويل الشركة إلى كيان تشغيلي ومع ذلك كان هناك قرار من الملاك بعدم التخارج الكامل بل الاحتفاظ بجزء من الأصول، مع تركيز النشاط داخل قطر وأتيحت لي فرصة الانتقال من شركة «أبيار قطر» ثم إلى شركة أعيان العقارية وهي شركة مدرجة في البورصة ولعل من المهم التطرق إلى تاريخ هذه الشركة. تأسست شركة أعيان العقارية في الأصل عام ١٩٧٦ برأس مال قدره ٢ مليون دينار، وكانت تُعرف آنذاك باسم «سوق بن دعيج العقارية» وكانت مملوكة لعائلة الدعيج. وحتى اليوم إذا زرت سوق المباركية ستجد أن اسم «سوق بن دعيج» لا يزال قائماً بل وستجد بعض اللافتات التي تحمل الاسم القديم أو شعار أعيان العقارية ورأت مجموعة أعيان الاستثمارية أنها ترغب في التوسع في القطاع العقاري دون تأسيس شركة جديدة فقررت الاستحواذ على شركة قائمة وبالفعل تم الاستحواذ على «سوق بن دعيج» وتحويلها إلى «أعيان العقارية» ثم إدراجها في سوق الكويت للأوراق المالية. في الأصل، كانت ملكية السوق تعود إلى عائلة بن دعيج، ثم قامت شركة عيان الاستثمارية بالاستحواذ عليه، بهدف إنشاء شركة عقارية جاهزة، و قابلة للإدراج في سوق الكويت للأوراق المالية آنذاك. على الصغار:

من هم الأشخاص التنفيذيون الذين احتككت بهم في بداية مسيرتك داخل شركة أعيان الاستثمارية وكان لهم تأثير في مسيرتك المهنية؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة مرّت شركة أعيان الاستثمارية بمرحلة انتقالية صعبة، خاصة أنها كانت من المجموعات التي تأثرت بشكل كبير بالأزمة المالية. واستمر تأثير تلك الأزمة لفترة طويلة، تقريبًا حتى عام ٢٠١٩، وربما حتى ٢٠٢٠ حيث تمكّنت الشركة من سداد جميع ديونها، ثم انطلقت من جديد بعد ذلك أصبحت الشركة من الشركات الراجعة، تحقق أرباحًا جيدة وتوزع أرباحًا نقدية، وأصبحت نموذجًا يُحتذى به في كيفية التحول من شركة مثقلة بالديون إلى شركة خالية من الديون بل وأصبحت البنوك تتنافس على التعامل معها. و أعيان العقارية كانت مختلفة نسبيًا إذ كان نموذج عملها قائمًا على استثمارات منخفضة المخاطر، ولم تكن تعتمد بشكل كبير على الديون كما أن جزءًا كبيرًا من استثماراتها كان مددًا للدخل لذلك لم تتأثر بشكل كبير خلال الأزمة المالية، بل استمرت في تحقيق الأرباح وتوزيعها طوال تلك الفترة. من المهم أن يعرف المستمع أو المشاهد أن مجموعة أعيان الاستثمارية تمتلك عدة شركات مدرجة، وليس فقط «أعيان العقارية».

على سبيل المثال:

< شركة «مبرد» كانت متخصصة في عمليات النقل والتخزين خاصة بعد أحداث عام ٢٠٠٣، حيث زاد الطلب على هذه الخدمات.

< شركة «مشاعر» كانت متخصصة في خدمات الحج والعمرة من حيث النقل، والإقامة وكل ما يتعلق بالمشاعر المقدسة. كل شركة من هذه الشركات لها تخصصها وكنا جميعًا جزءًا من مجموعة واحدة.

كنا فريقًا جديدًا مكونًا من مجموعة شبابية بقيادة وإدارة جديدة. وهذه القيادة، في الحقيقة، ما زالت مستمرة منذ عام ٢٠١٣ حتى اليوم، وهي التي استطاعت نقل مجموعة أعيان للإجارة والاستثمار من مرحلة الضغوط المالية إلى مرحلة الربحية والاستقرار. اليوم أصبحت المجموعة تحقق أرباحًا وتمتلك أنشطة تشغيلية متنوعة ولديها علاقات قوية مع البنوك.

في هذه المرحلة كان هناك شخصان لهما تأثير كبير

عليّ « الشخص الأول هو من ساعدني في الوصول إلى منصب الرئيس التنفيذي فقد أصبحت رئيسًا تنفيذيًا عندما كان عمري حوالي ٣٠ عامًا وهو عمر صغير نسبيًا لهذا المنصب.

وحتى اليوم وبعد أكثر من ١٢ عامًا في هذا الدور ما زلت أتعلم فمع مرور الوقت يزداد النضج والقدرة على فهم الأمور سواء في إدارة الشركة أو في التعامل مع الموظفين أو تحقيق الأهداف وهذه المهارات لا تُكتسب بسرعة بل تحتاج إلى وقت وخبرة. والشخص الذي منحني هذه الفرصة كان ذلك بدعم من السيد فهد علي الغانم رئيس مجلس الإدارة آنذاك. في البداية، قد يظن البعض أن الاختيار كان مبنيًا على علاقة شخصية، لكن عندما أفكر في الأمر اليوم، أرى أن هناك العديد من الأشخاص الذين كانوا يمتلكون نفس القدرات والإمكانات. لذلك أعتقد أن الاختيار كان قائمًا على الاجتهاد والقدرة وربما لأنه رأى في القدرة على تحقيق المطلوب. عندما أنظر إلى الماضي أرى أن القرار كان مسؤولية كبيرة، خاصة أن هناك الكثير من الأشخاص الذين كانوا يستحقون هذه الفرصة.

ولكن في النهاية أعتقد أن الثقة التي مُنحت لي كانت مبنية على أسس مهنية وليس فقط على العلاقات الشخصية ومُنحت فرصة والحمد لله تمكنت منها واستمررت فيها لمدة ١٢ سنة هذه الفرصة كانت بدعم من الأخ فهد الغانم، ولذلك فإن لهذا الرجل فضلاً كبيراً عليّ ولا يمكن إنكاره كذلك كان هناك منصور حمد المبارك الذي كان في ذلك الوقت رئيس مجلس إدارة المجموعة وهو اليوم رئيس مجلس إدارة مجموعة أعيان للإجارة والاستثمار في ذلك الوقت كان يشغل منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة وأنا استفدت منه كثيراً خاصة في الجوانب التي كانت تنقصني، مثل أساليب إدارة الشركات: كيف تتعامل مع الموظفين، كيف تضع رؤية استراتيجية، كيف تتخذ القرارات المالية، وكيف تفكر خارج الصندوق هذه أمور إدارية وليست فنية، وهي مرتبطة بفلسفة الإدارة وهذه الفلسفة لا يمكن تعلمها من الكتب فقط بل تُكتسب من خلال الخبرة والتجربة العملية. وقد ساعدني منصور المبارك بشكل كبير جداً في هذا الجانب، وبطريقة غير عادية. وموضوع الإدارة لم تكن سهلة كانت هناك ضغوط كبيرة لتحقيق الأهداف وضغوط على النتائج المالية، وعلى التوزيعات، وعلى تحسين الإيرادات وزيادة أرباح الشركة بشكل مستمر كما أن المجموعة كانت تسعى للتخلص من ضغوط البنوك والدائنين وفي المقابل تحسين أداء استثماراتها كل هذه التحديات ساعدتني كثيراً في تطوير نفسي. وهذا ما فيه أنا اليوم مرتبط بهذين الشخصين بشكل كبير، ولا أنكر فضلهما عليّ دائماً أقول ذلك في السر، ومن المفترض أن يُقال في العلن أيضاً، خاصة في مثل هذه اللقاءات. هذا اللقاء شخصي أكثر من كونه متعلقاً بالقطاع العقاري.

الأخ فهد الغانم وكذلك منصور حمد المبارك، هؤلاء الأشخاص أثروا في حياتي المهنية بشكل كبير، وساعدوني في الوصول إلى ما أنا عليه اليوم فقد تمكنت من أن أكون رئيس اتحاد العقارين، وأمين سر في جمعية المقيمين العقارين الكويتية، ورئيس لجنة اعتماد المقيمين في وزارة التجارة، والمشاركة في العديد من اللجان الحكومية، وأن يكون لي دور في تنظيم أعمال المجموعة فيما يتعلق بالاستثمار العقاري. على الصفار:

لا أعتقد أنه كان صدفة. أرى أن هناك اجتهادًا، ومبادرة، وفكرًا معينًا ساعدك في الوصول إلى هذه المراحل قد تتكرر الفرص في مراحل مختلفة من العمر سواء في سن ٢٨ أو ٣٣، لكن الأهم هو الاستعداد لها واستثمارها. م. إبراهيم أديب العوضي:

أنصح كل شخص يعمل في القطاع الخاص بأن يدرك أن الفرص قد تأتي في أي وقت، وقد لا تتكرر، لذلك من المهم بذل الأسباب. كذلك الخبرة لا تُكتسب بسرعة، بل مع الوقت والممارسة والتعامل مع الناس. مع مرور الزمن يكتشف الإنسان أخطاءه ويتعلم منها هناك أمور كثيرة لو عاد بي الزمن لما قت بها، سواء على المستوى الشخصي أو العملي لأنني اليوم أتعامل معها بطريقة مختلفة. في السابق، كنت أتخذ قرارات بدافع الانفعال أو العصبية أو الاندفاع. أما اليوم فقد تغير هذا الأسلوب تمامًا أصبحت أكثر هدوءًا وروية، وأميل إلى تحليل الأمور وتفكيكها إلى أجزاء بسيطة قبل اتخاذ القرار هذا الأسلوب هو الذي يساعد على النجاح سواء في الإدارة أو في القطاع العقاري بشكل عام.

لذلك اليوم ترى العمر ليس العامل الأساسي بل الخبرة هي الأساس قد يصل الشخص إلى منصب قيادي في سن مبكرة لكن النجاح الحقيقي هو في اكتساب الخبرة التي تمكنه من تحقيق النتائج المطلوبة. على الصفار:

كيف تم اختيارك لإدارة تنفيذية في شركة أعيان العقارية؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في عام ٢٠١٢-٢٠١٣ كان هناك توجه لضخ دماء شابة في مختلف إدارات وشركات المجموعة. وتم اختياري بناءً على عاملين رئيسيين: الأول هو استقالة الرئيس التنفيذي السابق ليتفرغ لعمله الخاص، والثاني هو تجربتي السابقة والأمر الثاني عندما انضمت إلى مجموعة أعيان، كان هناك ارتباط شركة تُدعى «أبيار قطر» وكانت تواجه تعثرًا كان الهدف هو إيجاد حلول والتخارج من بعض الأصول غير الجيدة والدخول في استثمارات جديدة. وبالفعل كانت هناك حركة في السوق القطري في ذلك الوقت، وتمكنا من التخارج من بعض الاستثمارات بسرعة وبأرباح، وإن كانت في البداية بسيطة لكنها زادت مع الوقت هذا انعكس بشكل إيجابي على نتائج الشركة التي بدأت تستعيد جزءًا كبيرًا من رأس مالها. كما دخلنا في استثمارات داخل الكويت وبحكم خبرتي السابقة في شركة المدار في القطاع الصناعي اتجهنا نحو الاستثمار الصناعي، وحققنا عوائد جيدة تراوحت بين ١٠,٥٪ و ١١٪ واستمرت هذه الاستثمارات بالنمو حتى بعد انتقالي من «المدار» إلى «أبيار قطر»

و نفس ما حدث في قطر في عام ٢٠١٢ وكنت قد ذكرت ذلك في أكثر من مناسبة خصوصًا بين ٢٠١٢ و ٢٠١٣، والتي تُعد من القمم التاريخية لسوق العقار في الكويت و كانت تلك الفترة من الفترات الاستثنائية في سوق العقار الكويتي. شهدنا موجة صعود قوية، وكنت آنذاك أستثمر في القسائم الصناعية، وكانت أسعارها في ارتفاع مستمر. حتى عندما خرجنا من استثماراتنا في قطر، وتوجهنا إلى الكويت بدأنا نشترى هناك، ومع مرور الوقت ارتفعت الأسعار بشكل ملحوظ. على سبيل المثال، بعض الأصول التي اشتريناها تضاعفت قيمتها من نحو ١٠ إلى ١٥ وهذا يعكس أنني كنت حريصًا جدًا في استراتيجاتي والحذر كان ولا يزال جزءًا أساسيًا من أسلوبتي وقد منحني ذلك القدرة على إدارة الشركة، خاصة في ظل الظروف التي كنا نمر بها. كنا في مرحلة نحتاج فيها إلى ضخ دماء جديدة داخل المجموعة وكنا كمجموعة أعيان نتعامل مع التزامات تجاه جهات دائنة لذلك كان من الطبيعي أن نكون أكثر حرصًا، خصوصًا بعد الأزمات التي مررنا بها و في الحقيقة كانت أمام شركة أعيان العقارية مشاريع كبيرة، سواء من ناحية الإدارة أو التطوير أو حتى معالجة أوضاع المجموعة كان لدينا مشاريع في مصر متأخرة نتيجة للأزمة المالية وكذلك الأحداث السياسية. كما كان لدينا مشروع أرض كبيرة في منطقة الفحيحيل بمساحة تقارب ٧١٠٠ متر مربع وكانت نسبة البناء فيها عالية، وكان هناك توجه لتحويلها إلى مجمع تجاري ضخم ومبنى حديث بمواصفات عالية جدًا كذلك كان لدينا أرض كبيرة في الجهراء تحتاج إلى تطوير وتحويلها إلى مجمع تجاري بالإضافة إلى مشاريع في السعودية ومصر والبحرين والإمارات، وكلها كانت تحتاج إلى إعادة تقييم ومعالجة.

علي الصفار:

كيف كانت آلية العمل داخل الشركات العقارية المدرجة في البورصة
خلال عامي ٢٠١٣ و٢٠١٤؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

تلك الفترة كانت مرحلة انتقالية مهمة جدًا. كنا نعمل على معالجة آثار الأزمة المالية العالمية، وبدأنا في تطبيق مفاهيم جديدة تتعلق بالحوكمة والشفافية والرقابة الداخلية كما أصبحنا أكثر حذرًا في الدخول في أي استثمارات جديدة. وكانت مصفوفة الصلاحيات غير مرتبطة بأشخاص لذلك ما كان يريحني هو أن القرارات لم تكن فردية لم تكن بيد الرئيس التنفيذي وحده ولا حتى رئيس مجلس الإدارة بل كانت تمر عبر لجان متعددة ومجلس الإدارة لم يكن القرار يُتخذ بشكل فردي، بل كان يعتمد على عملية متكاملة حتى في الفرص الصغيرة التي قد تكون بقيمة ٥٠٠ أو ٦٠٠ ألف دينار، كنا نقوم بدراسة السوق بشكل كامل. كنا ندرس الإيجارات، ونحلل أسعار الشقق والمحلات، وكان فريق الإدارة العقارية يقوم بجولات ميدانية لجمع البيانات. بعد ذلك يتم إعداد تقرير مفصل، يُعرض على إدارة المخاطر ثم على اللجنة التنفيذية، وبعدها يُرفع إلى مجلس الإدارة لاتخاذ القرار النهائي كانت العملية معقدة وتستغرق وقتًا. في البداية كنت أرى ذلك فعلاً كنت أتساءل: كيف لا يكون للرئيس التنفيذي صلاحية اتخاذ قرار حتى بمبلغ بسيط نسبيًا؟ لكن مع مرور الوقت، أدركت أن هذا هو النموذج الصحيح للعمل بالحوكمة تتطلب وجود آلية واضحة لاتخاذ القرار، وليس الاعتماد على الأفراد.

كانت هناك فرص عرضتها ولم يتم الموافقة عليها، وكنت مقتنعاً بها، لكن تبين لاحقاً أن قرار الرفض كان صحيحاً. وفي المقابل كانت هناك فرص لم أكن مقتنعاً بها لكن القرار الجماعي كان بالموافقة وحققت تلك الاستثمارات نجاحاً. هذا علمني أن القرار الجماعي غالباً ما يكون أكثر دقة وتوازناً. أصبح التشاور جزءاً أساسياً من منهجية العمل. اتشاور مع فريقتي ومع الإدارة العليا، وأصبحت عملية اتخاذ القرار مبنية على الدراسات والتقارير والتحليل وهذا النهج نطبقه حتى اليوم، خصوصاً في القرارات المتعلقة بالاستثمار العقاري، حتى لو كانت بمبالغ ليست كبيرة. علي الصفار:

هل يمكن تنفيذ دراسة مشروع عقاري خلال يوم واحد؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم يمكن ذلك على سبيل المثال، نحن في شركة أعيان العقارية ندير حالياً ما يزيد عن ٤٠٠ عقار وأعتقد أننا من أكبر الشركات في الكويت من حيث عدد العقارات التي نديرها. نحن لا ندير فقط عقارات خاصة بل ندير أيضاً عقارات تتبع جهات مختلفة، مثل الأوقاف الخيرية الإسلامية، وفي فترة من الفترات أدرنا عقارات تخص جهات أخرى، إضافة إلى عقارات تابعة لوزارة المالية خصوصاً فيما يتعلق بمديونيات المتعثرين، وغيرها من الجهات سواء كانت خاصة أو عامة. الأمر يعتمد على توفر البيانات. عندما تكون لديك قائمة جاهزة من العقارات، ومعرفة جيدة بالسوق، إضافة إلى قاعدة بيانات قوية، يصبح اتخاذ القرار سهلاً وسريعاً، وقد يتم خلال يوم واحد فقط.

ومع مرور الوقت، واستخدام التكنولوجيا، يمكن تحويل هذه البيانات إلى قاعدة معلومات متكاملة تساعد في تحديد الفرص الاستثمارية بشكل أدق. عندها يمكن إعداد مذكرة استثمارية واضحة، تتضمن دراسة السوق، والعقارات التي تم تحليلها، إضافة إلى التجارب السابقة ثم تُرفع هذه المذكرة إلى اللجنة المعنية داخل مجلس الإدارة، لتكون عملية اتخاذ القرار مبنية على معلومات واضحة ومنظمة. هناك فرص بسيطة يمكن اتخاذ القرار بشأنها بسرعة، وهناك فرص كبيرة ومعقدة تتطلب جهداً أكبر. على سبيل المثال، نحن دخلنا في العديد من المشاريع الكبرى من خلال المناقصات. شاركنا في مشاريع إسكانية مثل مشروع المطلاع، وتحديد مشروع «أمون»، والذي اعتقد أن شركة بيوت فازت به بينما كنا نحن في المركز الثاني من بين ست شركات كان المشروع عبارة عن تطوير أرض وتبلغ مساحتها تقريباً ٢٥٠ ألف متر مربع وقيمة المناقصة كانت تقارب مليون دينار. هذه المشاريع تحتاج إلى فريق عمل متكامل. يجب أن يكون لديك فريق قادر على إعداد الدراسات، بالإضافة إلى مستشار مالي، ومستشار فني، ومكتب هندسي لإعداد التصاميم. وطبيعة المتطلبات تختلف حسب نوع المشروع. يمكن آخر مشروع فوزنا به وهو مشروع تطوير شاطئ العقيلة، بمساحة تقارب ٦٠ ألف متر مربع، وكانت قيمة هذا المشروع حوالي ١٧ مليون دينار. ونحن بحاجة إلى إجراء دراسة لكن لدينا أيضاً خبرة في احتياجات السوق مثل طبيعة السكان ومستويات الدخل. هذه العوامل تساعدنا في دعم الدراسة واتخاذ القرار المناسب وبالطبع، يعتمد ذلك على طبيعة المشروع على سبيل المثال في حال تأهلنا لمشاريع كبرى في القطاع العقاري، فإننا سنحتاج إلى مستشار فني، ومستشار مالي، ومكتب تصميم داخلي داخل الكويت بالإضافة إلى مطور رئيسي (Master Developer) لتطوير فكرة المشروع، وجهة استشارية مالية لتحديد آلية التمويل وطبيعته.

على الصغار: في الفترات التي كان فيها السوق سريعًا، مثل ما بين ٢٠١٤ إلى ٢٠٢١، هل كانت الدراسات تشكل عائقًا أمام اغتنام الفرص بسرعة واتخاذ القرار السريع؟ أم أن هناك توجهًا مختلفًا لدى الشركات اليوم؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

طبيعة عمل الشركات بعد أزمة عام ٢٠٠٨ أصبحت مختلفة عما كانت عليه قبل ذلك اليوم نلاحظ أن سرعة اتخاذ القرار لم تعد مرتبطة بالنشاط المضاربي كما في السابق بل تغيرت بشكل واضح. فأصبح قرار الفرد أسرع بكثير من قرار الشركة. فلو ذهبت اليوم إلى أي وسيط أو دلال، وأخبرك بأنه إذا عرض هذه السلعة على فرد، فإن القرار قد يصدر خلال يوم أو يومين بينما إذا كانت الجهة شركة فقد تحتاج إلى أسبوعين لاتخاذ القرار ويعود ذلك إلى تغير طبيعة الشركات وطبيعة نشاطها وطريقة تعاملها مع السوق. الأمر الآخر هو أن فلسفة الاستثمار لدى الشركات تغيرت لم تعد الفلسفة مضاربية بمعنى أنني أشتري أرضًا اليوم لبيعها بعد سنة. قد يحدث هذا أحيانًا، وقد حدث معنا بالفعل إذ اشترينا أراضي وارتفعت قيمتها بعد سنة ولكن لم يكن هذا هو التوجه الأساسي. الفكر السائد اليوم هو فكر استثماري قائم على شراء العقار بهدف الاستثمار طويل الأجل وليس بهدف المضاربة السريعة. كما أن هناك جانبًا آخر مهمًا وهو أن الشركات المحترفة لم تعد تركز على شراء عقارات صغيرة بمساحات ٥٠٠ أو ٧٠٠ او ١٠٠٠ متر. اليوم يجب أن يتغير حجم استثمارات الشركات ليتماشى مع مستوى الثقة والاستقرار المتوقع في سوق العقار الكويتي وكذلك سوق الأسهم.

فأصبحت الشركات تتجه نحو شراء عقارات كبيرة مثل أراضٍ بمساحات تصل إلى ٧٥٠ ألف متر، أو قسائم صناعية، وتضعها كأصول استراتيجية أو «ذخر» للمستقبل، بحيث تدر عوائد مستمرة في حال حدوث أزمات. وبالتالي انتقلت فكرة الشركات من تحقيق أرباح بسيطة تتراوح بين ٥,٠٠٠ إلى ١٠,٠٠٠ دينار إلى التفكير في إنشاء مجتمعات سكنية ومشاريع تطويرية كبيرة وقد بدأنا نسمع في السوق، خاصة خلال الأربع أو الخمس سنوات الماضية، عن مثل هذه التوجهات. على الصفار:

من خلال الموقع الإلكتروني لشركة عناية العقارية، لاحظنا وجود عدة أنشطة مثل «عنان للاستثمار العقاري»، و«عنان لإدارة أملاك الغير»، و«محفظة الأصول العقارية». نود أن نركز على «عنان للاستثمار العقاري» فهل يمكن أن توضح لنا تفاصيل هذا النشاط؟ م. إبراهيم أديب العوضي:

شركة «عنان للاستثمار العقاري» هي في الأصل نتاج ما قبل أزمة ٢٠٠٨ حيث كانت تُعرف سابقاً باسم «عنان للتمويل والاستثمار» وكانت شركة متخصصة في التمويل، وخصوصاً التمويل العقاري وكانت واحدة من ثلاث شركات تقدم هذا النوع من التمويل في السوق. كان نموذج عملها بسيطاً وسهلاً ويحقق أرباحاً كبيرة في ذلك الوقت واستمر هذا النموذج حتى حوالي عام ٢٠١٢ أو ٢٠١٣ وربما حتى ٢٠١٤ أو ٢٠١٥ بعد ذلك أصبح من الصعب تطبيق هذا النموذج.

آلية العمل كانت تقوم على أن الشركة تحصل على قروض من البنوك - كما هو حال معظم شركات التمويل - ثم تقوم بإعادة إقراض هذه الأموال للعملاء الذين يحتاجون إلى تمويل لشراء عقارات. فعلى سبيل المثال كانت البنوك تمنح التمويل بنسبة فائدة تبلغ ٦٪ بينما تقوم الشركة بإقراض العميل بنسبة تتراوح بين ٩٪ و ١٠٪ وقد تصل أحياناً إلى ١٢٪ وبالتالي فإن هامش الربح للشركة يكون الفرق بين النسبتين أي حوالي ٤٪. ولكن كان العميل يلجأ إلى هذه الشركات بدلاً من البنوك؟ هناك عدة أسباب لذلك. أولاً قد يحتاج العميل إلى تمويل سريع بقرار سريع لإتمام صفقة عاجلة خاصة في فترة ما قبل ٢٠٠٨ وربما حتى بعدها. ثانيًا، قد يكون العميل قد تجاوز الحدود الائتمانية المسموح بها في البنوك فلا يستطيع الحصول على تمويل منها. ثالثًا قد يكون العميل كويتيًا وجد فرصة استثمارية خارج الكويت لكنه لا يملك سجلًا ائتمانيًا في الخارج وبالتالي لا يستطيع الحصول على تمويل من هناك، فيلجأ إلى شركات مثل «عنان» كانت الشركة تأخذ التمويل من البنوك بنسبة ٦٪، وتعيد إقراضه للعملاء بنسبة أعلى، محققة هامش ربح يبلغ حوالي ٤٪ وكان هذا النموذج ناجحًا في السوق لفترة طويلة ولكن مع حلول عامي ٢٠١٤ و ٢٠١٥ أصبح من الصعب الاستمرار في هذا النموذج ولم يكن هذا التحدي خاصًا بشركتنا فقط بل شمل معظم شركات التمويل لذلك قررنا تغيير نهج شركة «عنان» من شركة تمويل إلى شركة عقارية. وكان هذا التحول خطوة مهمة خاصة أن النموذج السابق كان يعتمد بشكل كبير على سوق مضاربي سريع قبل عام ٢٠٠٨ وحتى ٢٠١٣ أو ٢٠١٤ ومع تغير طبيعة السوق، لم يعد هذا النموذج مناسبًا.

في المقابل كانت الشركة تحمي نفسها من المخاطر من خلال رهن العقارات، بحيث إذا تعثر العميل في السداد يكون لدى الشركة ضمانات وكنا نعتمد على نموذج إسلامي في التمويل يُعرف بنموذج الإجارة مع الوعد بالتملك. تقوم الشركة بشراء العقار، ثم تؤجره للعميل مع وعد تمليكه له بعد انتهاء فترة التمويل المتفق عليها. بمعنى آخر إذا كنت ترغب في شراء عقار، فإننا نقوم بشرائه لك، ثم نؤجره لك لفترة محددة وبعد سداد جميع الالتزامات تنتقل الملكية إليك. أما في حال تعثر العميل عن السداد فإن العقار يعود إلى الشركة، مع العلم أن العميل يكون قد دفع نسبة تقارب ٣٠٪ إلى ٤٠٪ من قيمة العقار وفي هذه الحالة، تقوم الشركة ببيع العقار لاسترداد رأس المال والربح المتفق عليه، وأي فائض من عملية البيع يُعاد إلى العميل وحدثت بعض حالات التعثر، سواء داخل الكويت أو خارجها، ولكن من الناحية المالية، لم تتأثر الشركة بشكل سلبي كبير، لأن العقار في الأصل يعود إلينا في حال التعثر. وفي بعض الحالات كانت هناك عقارات في مواقع مميزة داخل الكويت وعندما ننظر إليها اليوم نجد أن نموذج التمويل كان ناجحًا، بل إن بعض ملاك تلك العقارات ربما يشعرون بالندم لأنهم فقدوا فرصة الاستفادة من ارتفاع قيمتها لاحقًا. على سبيل المثال إذا كانت مديونية العميل تبلغ مليونًا ومائة ألف، وقمنا ببيع العقار بمليون دينار، فإن الشركة تسترد المبلغ المستحق لها وهو مليون ومائة ألف بينما يحصل العميل على التسعمائة ألف المتبقية ولكن في المقابل، قد لا يستفيد العميل من الارتفاع الكبير في قيمة العقار خاصة إذا كان في موقع مميز وتم تطويره لاحقًا.

على الصفار:

هل تأثر السوق العقاري في تلك الفترة؟

م. إبراهيم أديب العوضي: السوق شهد تقلبات ففي الأعوام ٢٠١٢ و٢٠١٣ كانت هناك قفزات سعرية كبيرة ثم شهد السوق نوعًا من التهدئة في ٢٠١٤ و ٢٠١٥ و ٢٠١٦ وهنا بدأت تظهر حالات التعثر. بالإضافة إلى ذلك بعض العملاء كانوا قد تجاوزوا حدود التمويل المسموح بها لدى البنوك أو لديهم التزامات مالية متعددة مع جهات تمويلية مختلفة ما أدى إلى عدم قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم.

على الصفار:

وماذا عن شركة عنان لإدارة أملاك الغير؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في البداية كانت لدينا شركة تُدعى "أعيان العقارية"، وكانت تقدم خدمات إدارة أملاك الغير بشكل محدود. ولكن لاحقًا، فكرنا في توسيع هذا المفهوم ليشمل إدارة العقارات بشكل متكامل، بما في ذلك إدارة المرافق والصيانة (Facility Management). بدأنا بعدد بسيط من العقارات حوالي ١٠ إلى ١٥ عقارًا في عام ٢٠١٣، ثم تطورنا اليوم لنصل إلى أكثر من ٤٠٠ عقار تحت إدارتنا كما أننا ندير أصولًا عقارية تُقدّر بحوالي مليار وسبعمائة مليون دولار. هذا لم يكن جهد فرد بل هو عمل فريق متكامل. لدينا اليوم حوالي ٧٠ موظفًا في إدارة العقارات، بالإضافة إلى نحو ٣٠ فنيًا كما قمنا بتطوير خدماتنا لتشمل الصيانة وأطلقنا تطبيقًا يُسمى "عناية" وهو متاح للجمهور، حيث يمكن من خلاله طلب خدمات صيانة التكييف، والمصاعد، والكهرباء، والسباكة، سواء للعقارات أو حتى للمنازل.

بصراحة، أرى أن هذا القطاع مظلوم في الكويت سواء من ناحية تقدير الملاك لأهميته، أو من ناحية الوعي العام بدوره وهناك جمعيات متخصصة في إدارة المرافق على مستوى السعودية، والشرق الأوسط، وحتى عالمياً بينما لا يزال هذا المفهوم غير مطبق بشكل كامل لدينا. لدينا منشآت كبيرة مثل مركز الشيخ جابر الأحمد الثقافي وغيرها من المشاريع الحكومية لكنها تحتاج إلى أنظمة متقدمة في إدارة المرافق لضمان تشغيلها بكفاءة عالية غياب هذا المفهوم يؤدي إلى خسارة في جودة التشغيل والصيانة. نرى أن من واجبنا كشركات عاملة في القطاع العقاري أن نسهم في نشر الوعي بأهمية إدارة العقارات وإدارة أملاك الغير، وكذلك مفهوم إدارة المرافق. لا نسعى فقط إلى توسيع حصتنا السوقية بل نطمح إلى أن يستوعب السوق شركات أكثر وأن يدرك ملاك العقارات أهمية هذه الخدمات. على الصفار:

أخيراً، ما أصل تسمية الشركات مثل "أعيان" و"عناية"؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

"أعيان" هي جزء من مجموعة "أعيان" للاستثمار وهي شركة مدرجة في السوق. أما "عناية" فهي الشركة المتخصصة في إدارة العقارات وأملاك الغير وقد تم تطويرها لتكون امتداداً عملياً ومتخصصاً في هذا المجال. نجد أنهما مرتبطان بشكل أو بآخر بالاهتمام والانطباع. وبصراحة يوماً بعد يوم أجد نفسي أتعاطف مع هذا الارتباط بين الاسم والهوية. وأنت بدورك نقلتني إلى نقطة أخرى تتعلق بالتغيير الذي يحدث في السوق فلو لاحظت فإن أغلب الشركات والبنوك سواء الصغيرة أو الكبيرة بدأت تغير شعاراتها وحتى أسماؤها وأنتم في مجموعة أعيان للاستثمار قتم أيضاً بتغيير الاسم والشكل وحتى الشعار لكنني شخصياً مرتبط بالاسم والشعار وأرى أن تغييرهما يؤثر كثيراً.

فعلى سبيل المثال شركة أعيان العقارية خلال السنة الحالية تأثرت بشكل كبير، وأنا بطبعي متحفظ تجاه التغيير، و متمسك بالشعار والاسم فقد أصبحت جزءاً من حياتي اليومية لقد أمضيت ١٣ سنة وعندما يُذكر الاسم أشعر أنه يمثل جزءاً من كياني بل اعتبره بمثابة "بيتي" حيث تقضي فيه معظم وقتي. وهذا الارتباط مرتبط أيضاً بشيء من النجاح، خصوصاً في موضوع الأُسرى على الصفار:

محفظة الأصول العقارية ما هي طبيعتها؟ وكيف يتم إدارتها؟ ما المقصود بمحفظة الأصول العقارية تحديداً؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في بداية دخولنا كانت محفظة الأصول مرتبطة بعدة دول فقد كان لدينا استثمارات في الإمارات، والبحرين، ولبنان، ومصر، والسعودية، والكويت. ومع مرور الوقت، اكتشفت بصراحة أن أفضل استثمار هو ذلك الموجود داخل الكويت، أي الاستثمار تحت عينك. الاستثمار القريب منك يمنحك راحة نفسية، فإذا حدثت مشكلة يمكنك التدخل بسهولة وإذا احتجت إلى مقابلة مسؤول يكون الوصول إليه سهلاً لأنك تعرف البلد وتفهم آلياته. لذلك كانت البداية عبارة عن مجموعة متنوعة من الأصول ثم بدأنا نركز على بعض المواقع ونتخارج من أخرى وبكل صراحة عندما قررنا التركيز على بعض الأماكن، لم يكن ذلك دائماً لأن هذه الأماكن هي الأفضل بل أحياناً بسبب عوامل أخرى مثل شراء الأصول بأسعار مرتفعة مما يجعل بيعها صعباً، أو لأن بعض الأصول كانت جيدة وتدر عائداً مناسباً.

في النهاية أصبح تركيزنا الأكبر في البحرين والسعودية، وجزئيًا في مصر، وتخلصنا بشكل كبير من الاستثمارات في الإمارات وقطر وعمان ومع مرور الوقت ظهرت لدينا قصص نجاح في هذه الأسواق وأبرزها في السعودية ومن أهم الأمثلة شركة تابعة لنا وهي شركة أبراج العقارية التي تأسست قبل الأزمة واستمرت في النجاح خلالها وبعدها وحتى اليوم وهي تمثل نموذجًا مميزًا مليئًا بقصص إيجابية وسلبية على حد سواء ، لدينا مشروع ”برج هاجر“، وهو تابع لشركة تأسست عام ٢٠٠٧. نحن كجموعة نملك حوالي ٤٩,٥٪، بينما نملك عيان العقارية نسبة ٣٠,٣٪ الإدارة لدينا بشكل أو بآخر، ولكن معنا شركاء مميزون لهم دور كبير في اتخاذ القرار مثل شركة الأوقاف العقارية وشركة المتاجرات، وهما شركتين مساهمتين مدرجتين. وأؤمن دائمًا أن الشركات التي تُبنى على أساس علاقات جيدة وفكر مهني مشترك تنجح وهذا المشروع نموذج واضح لذلك فيما يتعلق بالمشروع فهو جزء من أبراج وقف الملك عبد العزيز ويُعرف ببرج هاجر، وهو فندق موفنيك أحد أبراج البيت المطلة على الحرم في مكة المكرمة مقابل الكعبة مباشرة. يضم الفندق حوالي ١٤٦٠ غرفة بالإضافة إلى ٦ أو ٧ مطاعم ويتم تشغيله من قبل مجموعة موفنيك التابعة لمجموعة أكور وهي من أبرز مشغلي الفنادق عالميًا. وقد واجهنا تحديات تشغيلية عديدة سواء أثناء التشغيل أو بعد التغييرات التي شهدتها المملكة العربية السعودية خاصة فيما يتعلق بكيفية إدارة فندق في منطقة مزدحمة جدًا حيث يستقبل نحو مليون ومئتي ألف نزيل سنويًا ويقم فيه ما بين ٧٠٠٠ إلى ٨٠٠٠ شخص يوميًا مع وجود أكثر من ٧٠٠ موظف يعملون بشكل يومي.

هذه التجربة ساعدتني كثيرًا في فهم سوق الفنادق وهو سوق مميز لكنه مليء بالتحديات ومن أبرز الدروس التي تعلمتها أن المنافسة إذا كانت شريفة فإنها تساعد الجميع على النجاح. فعلى سبيل المثال في فترات سابقة كانت هناك حرب أسعار شديدة في فنادق مكة حيث كانت أسعار الغرف منخفضة جدًا حتى في فنادق خمس نجوم إذ كانت الغرفة تُباع بحوالي ٣٠٠ ريال لشخصين مع الإفطار خلال المواسم الهادئة. لكن مع التغيرات الحكومية والتوجه نحو تطوير الاقتصاد تم تنظيم السوق بشكل أفضل وأصبح هناك تركيز على جودة الخدمة والتسعير العادل مما أدى إلى ارتفاع الأسعار، حيث أصبحت الغرفة لا تقل عن ٧٠٠ ريال، مع نسب إشغال تصل إلى ٩٨٪ طوال العام تقريبًا أي أن الفندق يعمل بكامل طاقته معظم أيام السنة. وهذا يعكس كيف يمكن أن يتحول السوق من حالة صعبة إلى حالة من النجاح والاستدامة حتى مع التحديات الكبيرة مثل أزمة كورونا. كانت هناك مشكلة كبيرة؛ تخيل أنه تم إغلاق المدينة بالكامل، وكان لديك ٧٠٠ موظف و١٤٠٠ غرفة لا تستطيع تشغيلها. كنتم تستنزفون في الشركة ملايين الدنانير شهريًا دون القدرة على تحقيق إيرادات سواء لتغطية الرواتب أو الصيانة وغيرها من المصاريف. أعطيك مثالًا: قبل جائحة كورونا بشهر تقريبًا قررت حكومة السعودية إيقاف التأشيرات في البداية، كنا نعتقد أن الإيقاف يخص الدول الأجنبية فقط، لكننا اكتشفنا لاحقًا أنه يشمل دولًا عربية ثم دول الخليج، بل وحتى السعوديين الذين لا يملكون إقامة في مكة خلال ثلاثة أسابيع لم نكن نعمل، وكنا نتكبد خسائر كبيرة.

لذلك أعتقد أن تجربة التعامل مع الفنادق في مكة كانت تجربة مميزة على المستوى الشخصي حيث تعلمت كيف تتعامل مع الظروف وتقلبات السوق. ولكن في المقابل، أرى أن جميع الشركات يجب أن تستفيد من هذه التجربة. ولا أتحدث فقط عن مكة أو المدينة بل أعلم أن هناك أماكن دينية أخرى في سوريا والعراق وإيران. أعتقد أن هذه الأماكن إذا تم استغلالها بطريقة صحيحة وسليمة، يمكن أن تحقق أرباحًا كبيرة. على الصفار:

كيف بدأت فكرة الدخول إلى السياحة الدينية من قبل شركة أعيان؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة، لم أكن حاضرًا عند بداية الفكرة، لكن الإخوة دائمًا يضربون المثل بطريقة تنفيذ الصفقة وقيمة العقار، التي كانت تُقدَّر بحوالي عشرين مليون دينار، وربما أكثر بقليل. وحتى أنا عندما بحثت لاحقًا في الإنترنت والجرائد، أدركت أن الصفقة لم تكن بسيطة، خاصة أن رأس المال في ذلك الوقت لم يكن متوفرًا بسهولة. هذا يعطيك مثالًا على أهمية اختيار الفرص الاستثمارية بشكل صحيح. عندما نتحدث عن مكة في ذلك الوقت، كانت تنقصها الكثير من الخدمات، وبصراحة حتى اليوم، رغم وجود مشاريع مثل جبل عمر وأبراج البيت والعدد الكبير من الفنادق، ما زالت مكة المكرمة وكذلك المدينة المنورة تحتاجان إلى المزيد. لذلك نحن مستمرين في الاستثمار في مكة والمدينة، لأن هناك رغبة حقيقية في وجود استثمارات كبيرة في مناطق تشهد حركة مستمرة. لا أعرف تحديدًا كل الأسباب التي دفعت الإخوة للاستثمار هناك، لكنني أعتقد أنه كان من أهم القرارات الاستثمارية التي اتخذتها الشركة، وساهم في نموها حتى خلال الأزمات المالية وبعدها.

على الصفار:

لننتقل إلى مصر، ما طبيعة استثماراتكم هناك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

كانت لدى المجموعة عدة استثمارات في مصر. في المرحلة الأخيرة، كان لدينا مشروع في التجمع الخامس يتضمن مجمعات سكنية (كومباوندات)، وفيلات، بالإضافة إلى مجمع تجاري. هذا المجمع التجاري لا يزال قائماً حتى اليوم، وهو «سبوت مول»، ولا يزال هناك فريق يديره. كما كان لدينا مشروع كبير في منطقة الشيخ زايد، يضم حوالي ٦٠٠ فيلا ووحدات سكنية متنوعة من شقق صغيرة وكبيرة. استمرت عمليات التطوير حتى عام ٢٠١٨ تقريباً، وتم بيع الوحدات الموجودة. إلى جانب ذلك، لدينا مجموعة من المباني المكتبية في التجمع الخامس، وهي مؤجرة لجهات مختلفة.

على الصفار:

ذكرت أن الربيع العربي أثر على استثماراتكم، هل يمكن أن توضح ذلك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، كما تعلم، شهدت مصر فترة من عدم الاستقرار بعد سقوط نظام حسني مبارك ودخول البلاد في مرحلة انتقالية. لا أريد الخوض في الجانب السياسي، لكن خلال تلك الفترة لاحظنا تراجعاً كبيراً في شهية المصريين للشراء، سواء في العقارات السكنية أو حتى في المجمعات التجارية.

أصحاب المحلات كانوا يشتكون من ضعف الحركة وعدم وجود نشاط تجاري، وهذا أثر علينا بشكل كبير، خاصة في المبيعات لكن بعد حدوث استقرار سياسي نسبي، بدأت الأمور تعود تدريجيًا، وعادت الشركة إلى العمل بشكل طبيعي، وبدأنا نبيع الوحدات السكنية مجددًا، كما عاد النشاط إلى المجمع التجاري. بشكل عام، القطاع العقاري في مصر مميز من ناحية الربحية، لكن ما أثر علينا بشكل كبير هو موضوع العملة، حيث أدى انخفاض قيمة الجنيه المصري وتحرير سعر الصرف إلى تأثيرات سلبية كبيرة على استثمارتنا.

الجزء السادس الأسمم الكوييتية

بتاريخ | ١٠-٤-٢٠٢٦م

على الصفار:

وإذا تحدثنا عن توزيع المخاطر، ونظرنا إلى تجارب الاستثمار في الإمارات أو مصر، قد يقال إن الاستثمار في الكويت هو الأفضل لأنه قريب وتحت نظر المستثمر ولكن ألا تعتقد أنه من الضروري اليوم وضع استراتيجية لتوزيع المخاطر من خلال الاستثمار في أكثر من دولة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بطبيعة الحال، توزيع المخاطر أمر مهم جدًا، سواء من حيث القطاع أو الدولة. نحن في شركتنا العقارية نستثمر في مختلف القطاعات، سواء التجارية أو الاستثمارية أو الصناعية. ومع فتح المجال أمام المطورين العقاريين لدينا رغبة في دخول القطاع السكني أيضًا. أما خارج الكويت فلدينا استثمارات في البحرين والسعودية ومصر، وكذلك استثمارات محدودة في الإمارات بعد أن قمنا بتقليص جزء كبير منها. ولدينا توجه للدخول إلى أسواق أخرى مثل السوق البريطاني والسوق الأمريكي لكن ذلك يعتمد على الفرص والعوائد المتوقعة.

بكل صراحة وعلى المستوى الشخصي أرى أن السوق الكويتي هو الأكثر استقرارًا وجاذبية بالنسبة لي رغم وجود بعض العوائق والتحديات من ناحية القدرة على الفهم والتواصل يمكننا الوصول إلى ما نريده من خلال القنوات القانونية، والتواصل مع المسؤولين، وحل المشكلات بسرعة إذا ظهرت مشكلة اليوم، يمكن متابعتها وحلها في اليوم التالي، وهذا أمر قد لا يتوفر في دول أخرى.

على الصفار:

مع اتساع أعمالكم وتعدد مشاريعكم في عدة دول، كيف تديرون هذه المنظومة؟ خاصة مع وجود مشاريع في مصر والسعودية، وتوجهات للتوسع في التطوير العقاري وإدارة الأصول.

على الصفار:

كيف تتعاملون مع موضوع الكوادر الوظيفية والطاقة الاستيعابية، وكيف تنجح الإدارة في تحريك كل هذه المشاريع وفق رؤية واضحة وأهداف محددة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أعتقد أن من أهم عوامل النجاح، بعد توفيق الله سبحانه وتعالى ودعاء الوالدين، هو فريق العمل. لدي فلسفة واضحة في التعامل مع الفريق، ودائمًا أكررها لكل من ينضم إلينا أو أقابله.

على الصفار:

وما هي هذه الفلسفة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أذكر ثلاث نقاط رئيسية، وأولها: على الموظف أن يسأل عن الشركة وعن الأشخاص الذين يعملون فيها قبل أن ينضم إليها.

على الصفار:

ذكرت أن العمل يشكّل جزءًا كبيرًا من حياة الإنسان، هل يمكن أن توضح هذه الفكرة أكثر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، أنت تقضي وقتًا في العمل أكثر من الوقت الذي تقضيه مع أبنائك أو زوجتك أو والدتك أو والدك أو حتى في الديوانية وغيرها. عندما نعمل ثماني أو تسع ساعات يوميًا، وننام ثماني أو تسع ساعات، لا يتبقى لنا في اليوم سوى خمس أو ست ساعات فقط. لذلك، من المهم جدًا أن تكون بيئة العمل مريحة ومناسبة.

على الصفار:

وما الذي تحرص عليه تجاه الموظفين في هذا الجانب؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أنا دائمًا أقول لكل موظف ينضم إلينا إن أمامه خلال الأشهر الستة الأولى أمرين يجب أن يحققهما. الأمر الأول هو أن يشعر بأن جميع الموظفين أصدقاء له. أنا أحرص على خلق بيئة عمل قائمة على الصداقة، وقد يكون لهذا علاقة بما درسته في الماجستير، حيث كنا نتحدث عن أهمية العلاقات الإنسانية. لذلك، أرى أن المدير التنفيذي يجب أن يكون صديقًا لكل موظف، ويمكنه أن يخرج معه في أي وقت، ويجلس معه في المقهى الذي يختاره، أو يتناول الطعام معه في أي مطعم.

على الصفار:

وما هو الأمر الثاني؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

الأمر الثاني هو أن يشعر الموظف خلال ستة أشهر بأن هذه الشركة شركته هو. إذا لم يصل إلى هذا الشعور، فلن يتمكن من الاستمرار معنا. أنا أحرص على تحقيق هذين الأمرين. على الصفار:

ذكرت أيضًا مسألة الحوافز والرواتب، كيف تنظر إليها؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

دائمًا أقول للموظف: إذا أردت أن تستفيد، وأن يزيد راتبك، وأن تحصل على مكافآت، فلا بد أن تحقق الشركة أرباحًا. لذلك، عليك أن تشاركني في الربح، كما تشاركني في الخسارة، لأن الشركة أيضًا تشاركك. أنا أحرص على تكوين فريق عمل متماسك، يعمل بروح واحدة، تسوده المحبة والتعاون. بهذه الطريقة، نوفر الراحة النفسية للموظف، وندفعه لبذل أقصى جهده. على الصفار:

وماذا عن سياسات الرواتب والترقيات؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أرى أن أي شركة لا ينبغي أن تبخل على موظفيها، سواء من حيث الرواتب أو الترقيات أو التوظيف. على سبيل المثال، عندما نتحدث عن شركة رأسها ٤٠ مليون، وأصولها تقارب ١٠٠ مليون، فإن توظيف شخص براتب ١٥٠٠ دينار، أو حتى توظيف عشرة موظفين بتكلفة إجمالية ١٥٠ ألف دينار، لا يُعد مبلغًا كبيرًا مقارنة بحجم الأصول. لذلك، الاستثمار في الموظفين أمر أساسي.

م. إبراهيم أديب العوضي:

الأمر الثاني هو أن يشعر الموظف خلال ستة أشهر بأن هذه الشركة شركته هو. إذا لم يصل إلى هذا الشعور، فلن يتمكن من الاستمرار معنا. أنا أحرص على تحقيق هذين الأمرين. على الصفار:

ذكرت أيضًا مسألة الحوافز والرواتب، كيف تنظر إليها؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

دائمًا أقول للموظف: إذا أردت أن تستفيد، وأن يزيد راتبك، وأن تحصل على مكافآت، فلا بد أن تحقق الشركة أرباحًا. لذلك، عليك أن تشاركني في الربح، كما تشاركني في الخسارة، لأن الشركة أيضًا تشاركك. أنا أحرص على تكوين فريق عمل متماسك، يعمل بروح واحدة، تسوده المحبة والتعاون. بهذه الطريقة، نوفر الراحة النفسية للموظف، وندفعه لبذل أقصى جهده. على الصفار:

وماذا عن سياسات الرواتب والترقيات؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أرى أن أي شركة لا ينبغي أن تبخل على موظفيها، سواء من حيث الرواتب أو الترقيات أو التوظيف. على سبيل المثال، عندما نتحدث عن شركة رأسها ٤٠ مليون، وأصولها تقارب ١٠٠ مليون، فإن توظيف شخص براتب ١٥٠٠ دينار، أو حتى توظيف عشرة موظفين بتكلفة إجمالية ١٥٠ ألف دينار، لا يُعد مبلغًا كبيرًا مقارنة بحجم الأصول. لذلك، الاستثمار في الموظفين أمر أساسي.

على الصفار:

ذكرت أنك استفدت من دراستك للماجستير، هل هناك جانب معين أثر عليك؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، هناك مادة ما زلت أذكرها حتى اليوم، وهي مادة السلوك التنظيمي (Organizational Behavior). كان أستاذها ذا أسلوب مميز جذبني. هذه المادة تتناول طرق إدارة الشركات، ومن ضمنها نموذج يُسمى «المؤسسة المسطحة» (Flat Organization).

على الصفار:

وما المقصود بالمؤسسة المسطحة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

هي مؤسسة يكون فيها الهيكل الإداري بسيطاً، حيث يوجد مدير، وتحت إدارته جميع الموظفين بشكل متقارب دون تعقيد هرمي كبير. أنا أحرص على تطبيق هذا النموذج، بحيث يكون لكل موظف دور مهم في الشركة، دون التقليل من شأن أي وظيفة، من عامل الضيافة إلى نائب الرئيس التنفيذي. جميعهم متساوون في الأهمية، ولكل منهم دور في نجاح الشركة. حتى من يقدم الشاي أو القهوة في الوقت المناسب وبالطريقة المناسبة، له دور في تحقيق النجاح.

على الصفار:

ننتقل إلى موضوع الأسهم، كيف تنظر إلى تسعير الأسهم؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بصراحة، في الكويت، أسعار الأسهم غالبًا لا تعكس القيمة الحقيقية للشركات. نجد شركات أسعار أسهمها مرتفعة رغم أن أداءها ضعيف، وفي المقابل شركات قوية جدًا وأسعارها منخفضة. هذا يعود إلى عاملين رئيسيين: طبيعة الملاك، وسلوك المضاربين. على الصفار:

هل يمكنك توضيح ذلك أكثر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

هناك ملاك لا يهتمون بسعر السهم بقدر اهتمامهم بتحقيق الأرباح، وهناك من يركّز على رفع سعر السهم ليستفيد من بيعه أو رهنه. لذلك، السوق يتأثر بالمضاربة والإشاعات، وليس دائمًا بعوامل موضوعية. على الصفار:

وهل هذا يختلف عن الأسواق العالمية؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم، في الأسواق العالمية، مثل السوق الأمريكي، قد تجد شركات كبيرة لا توزع أرباحًا، ومع ذلك تكون أسعار أسهمها مرتفعة، لأن المستثمرين يراهنون على نمو الشركة وقيمتها المستقبلية. أما في الكويت، فهناك تركيز أكبر على التوزيعات، إضافة إلى تأثير الإشاعات وتحركات بعض المجموعات. على الصفار:

كيف تصف السوق في هذه الحالة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أحد الأصدقاء وصفه بأنه أشبه بصالة قمار "حلال"، لأن صعود وهبوط الأسهم لا يعتمد دائماً على أسس واضحة. هناك شركات خاسرة ارتفعت أسعار أسهمها بشكل كبير، وشركات قوية ما زالت أسعارها منخفضة.

على الصفار:

ما دور الإدارة التنفيذية في هذه الحالة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

دور الإدارة التنفيذية ليس التحكم في سعر السهم، بل إدارة الشركة بشكل صحيح، واختيار الاستثمارات المناسبة، وتحقيق أرباح حقيقية. أما توزيع الأرباح فهو قرار يعود إلى مجلس الإدارة.

على الصفار:

وهل ترى أن توزيع الأرباح دائماً هو الخيار الأفضل؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

ليس بالضرورة. أحياناً يكون من الأفضل إعادة استثمار الأرباح لتوسيع أعمال الشركة وزيادة أصولها، مما يرفع قيمتها على المدى الطويل. فبدل أن تكون القيمة الدفترية للسهم ٢٠٠ فلس، قد ترتفع إلى ٣٠٠ أو ٤٠٠ فلس.

على الصفار:

خلاصة رؤيتك إذن؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

باختصار، الإدارة التنفيذية يجب أن تركز على تشغيل الشركة بكفاءة وتحقيق نمو حقيقي، وليس على سعر السهم في السوق، لأن ذلك يتأثر بعوامل خارج نطاقها. على الصفار:

ما هي الإجراءات التي تتخذونها تجاه المساهمين من الناحية التسويقية والتحفيزية، بهدف تشجيعهم على الاستثمار معكم وعدم التخارج؟ وما هي الأنشطة التي تجعل المساهم متمسكًا بالشركة؟ م. إبراهيم أديب العوضي:

أنا أذكر على سبيل المثال بعض الممارسات في شركة أعيان العقارية، وأعتقد أنها ممارسات صحيحة هناك أيضًا ممارسات أخرى تُطبق وتُعد صحيحة وفي المقابل توجد ممارسات أراها مضللة إلى حد ما. نحن في الشركة حريصون على الإعلان بشكل مستمر عن نتائجنا، وكذلك عن خططنا المستقبلية والمشاريع التي نقوم بتنفيذها كما نحرص على أن تكون لدينا مشاريع تشغيلية واضحة حيث نستثمر في أصول ذات عوائد محددة وإيرادات واضحة وتدفقات نقدية صريحة هذه الأمور تعزز ثقة المستثمر. هناك نقطة مهمة جدًا تتعلق بطبيعة المستثمر فالمستثمر قصير الأجل، أو المضارب لا يستثمر فعليًا في الشركة بقدر ما يستثمر في السهم وحركته اللحظية في السوق أما المستثمر طويل الأجل فإن شعوره بالاطمئنان يرتبط باستمرار الأرباح وديمومتها وطبيعتها.

فقد تكون هناك أرباح ناتجة عن عملية بيع واحدة ثم لا تحقق الشركة أرباحًا لعدة سنوات بعد ذلك أو قد تكون الأرباح ناتجة عن إعادة تقييم الأصول على سبيل المثال: إذا اشترت أصلًا بمليون وفي نهاية السنة تم تقييمه بمليونين فإنك تحقق ربحًا غير محقق فعليًا لكنه يُسجل محاسبيًا. في شركتنا لدينا توجه واضح وهو جزء من سياسة المجموعة ويُعد من الأمور المريحة وهو الحرص على أن تكون الأرباح حقيقية وتشغيلية وليس مجرد أرباح دفترية. صحيح أنك قد تكون ملزمًا محاسبيًا بتسجيل فروقات التقييم ولكننا نؤكد دائمًا على أن تكون أرباحا تشغيلية. وهذه رسالة نوجهها باستمرار للمساهمين لإعطائهم شعورًا بالاطمئنان مفادها أن أرباحنا تشغيلية، وأن جميع مشاريعنا معلنة ونقوم بتحديث المعلومات بشكل مستمر. كما أن جزءًا من التزامات الشركة وفق متطلبات هيئة أسواق المال هو وجود موقع إلكتروني مخصص لعلاقات المستثمرين يتم من خلاله تقديم بيانات الإفصاح عن أرباح الشركة ونتائجها ومشاريعها. ومن الجدير بالذكر أن من إيجابيات أزمة عام ٢٠٠٨ هو ظهور هيئة أسواق المال وما تبعها من تنظيمات والتزامات تُفرض على الشركات فيما يتعلق بعلاقات المستثمرين والإفصاح.

على الصغار:

كيف يتم الإعلان عن الأرباح عادة؟ وما هي مصادر هذه الأرباح؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

يتم الإعلان عن الأرباح وفقًا لمتطلبات هيئة أسواق المال وضوابط الإفصاح المحددة.

* أما بالنسبة لمصادر الأرباح في الشركات العقارية فهي تتنوع بين:

- أرباح ناتجة عن الإيجارات.
- أرباح من عمليات البيع.
- أرباح من إعادة تقييم الأصول.
- بالإضافة إلى أرباح من خدمات أخرى تقدمها الشركة.

فعلى سبيل المثال تشمل هذه الخدمات إدارة العقارات وإدارة أملاك الغير وخدمات الصيانة وخدمات التقييم والوساطة في بيع المشاريع سواء داخل الكويت أو خارجها. وتُعد هذه كلها أرباحًا مكملة للأرباح الأساسية. على الصفار:

ما هي السنوات الصعبة التي مررت بها فيما يتعلق بتحقيق الأرباح، خصوصًا بعد عامي ٢٠١٨ و ٢٠١٩؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بالأكيد من أبرز السنوات الصعبة كانت فترة جائحة كورونا في عام ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ فقد تأثرنا بشكل كبير لأن جزءًا كبيرًا من استثماراتنا التشغيلية كان مرتبطًا بقطاعات تم إغلاقها بقرارات حكومية. على سبيل المثال لدينا استثمار في برج هاجر وهو نشاط فندق، وقد تم إغلاقه لفترة طويلة مما أدى إلى خسائر، حيث كنا نستمر في دفع الرواتب وتكاليف الصيانة والتشغيل.

كما كنا نقوم بما يُعرف بالصيانة الوقائية وهي الصيانة التي تهدف إلى منع حدوث أضرار ففي بعض الأحيان يكون تشغيل المنشأة أفضل من توقفها لأن توقف الأجهزة والمعدات قد يؤدي إلى تلفها وزيادة تكاليف إصلاحها لاحقًا كذلك تأثرت استثماراتنا الأخرى مثل مجمع في مصر لم يعمل ومشروع في البحرين (وهو عبارة عن مجمع تجاري مفتوح) إضافة إلى مجمع داخل الكويت يال مول و في الجهراء المجمع التجاري لدينا (الجهراء مول) لم يكن يعمل وقد أثر ذلك بشكل كبير جدًا على أرباحنا خصوصًا مع أزمة كورونا، والتي ربما ارتبطت بالكويت بشكل كبي وقد تناول هذا الموضوع لاحقًا. وإذا كنا نتحدث عن اتحاد العقارين، فقد ظهرت موجة كبيرة تتعلق بالوافدين وهذه الموجة لم تكن مدفوعة من الحكومة بل كانت مدفوعة شعبيًا نتيجة ضغط وسائل التواصل الاجتماعي وبدعم من الصحف الرسمية وغير الرسمية. ما حدث خلال أزمة كورونا أن العديد من الوافدين أعادوا عائلاتهم إلى بلدانهم مما أثر على القطاع الاستثماري وسنتحدث عنه لاحقًا حيث كان هذا القطاع يضم عائلات ثم تحوّل إلى قطاع ارتفعت فيه نسبة الشواغر لأن الوافدين غادروا مع عائلاتهم وأصبح هذا القطاع مرتبطًا بسكن العمالة أو الأفراد أو الوافدين العزاب ولكن بدخل مميز وقد ساهم ذلك أيضًا في انخفاض الإيجارات. لقد تأثرنا بشكل كبير جدًا في عام ٢٠٢١ وبدأت الشركة تتحسن في عام ٢٠٢٢ إلا أن هذا الأمر لم يكن تحت سيطرتنا وتأثرت به العديد من الشركات وليس فقط الشركات العقارية، بل معظم الشركات التي يرتبط نشاطها بالتعامل المباشر مع الجمهور.

على الصفار:

دخلنا في نظام البناء والتشغيل والتحويل (BOT) كشركة، فأين دخلنا؟ وما هي استثماراتنا في هذا المجال؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

انظر من الأمور المهمة في الكويت وربما الشغل الشاغل للناس هي الأزمة الاسكانية إنها من القضايا التي يتحدث عنها الجميع، سواء من يفهم في العقار أو من لا يفهم، حيث يقولون إنه لا يوجد عرض كافٍ في الكويت وهذا ما أدى إلى ارتفاع الأسعار. نحن أيضًا في القطاع الخاص نفتقر إلى الفرص فلا يوجد شيء مطروح. دعني أسألك: وأنت مطلع على القطاع العقاري والدراسات العقارية، أين آخر منطقة استثمارية مميزة طُرحت في الكويت؟ ومتى؟ هل لديك إجابة؟

على الصفار:

صباح السالم.

م. إبراهيم أديب العوضي:

ومتى كان ذلك؟

على الصفار:

ربما قبل ١٠ إلى ١٣ سنة.

م. إبراهيم أديب العوضي:

تخيل أن آخر فرصة استطعتُ فيها كشركة شراء أرض جديدة كانت قبل ١٣ سنة لا توجد فرص حاليًا القطاع الصناعي هو أملاك دولة وحتى هيئة أسواق المال بدأت تشدد على الصناديق. اليوم الصندوق العقاري الذي تُديره شركات استثمارية ممنوع من التملك في الشويخ الصناعية أو أي قسيمة صناعية مملوكة للدولة وبالتالي لا أستطيع الشراء في القطاع الصناعي لأن المخاطر فيه عالية، والبنوك التي تموله قليلة ومن يقوم بتمويلها في السوق حاليًا هما بنك وربة وبيت التمويل الكويتي وهما المسيطران بينما هناك بنوك أخرى بخصص صغيرة جدًا. لذلك لم يتبقَّ أمامي سوى القطاع الاستثماري وآخر فرصة فيه كانت قبل ١٣ سنة وكذلك القطاع التجاري، وهو شبه معدوم. وإذا كنا نقول إن ٩٪ من مساحة الكويت مستغلة شكليًا فإن القطاع الاستثماري والتجاري قد لا يتجاوز ٠,٣٪ إلى ٠,٤٪ بالتالي لا توجد فرص ولذلك نبحت عن قنوات بديلة. في السابق لم يكن نظام الـ BOT مناسبًا لكثير من الشركات لأنه واجه عقبات كبيرة جدًا لكن مع مرور الوقت بدأت الدولة تدرك أن القطاع الخاص يجب ألا يُنظر إليه كخصم، بل كشريك. وبدأت تتحسن الممارسات فيما يتعلق بإشراك القطاع الخاص وأبسط مثال على ذلك هو المؤسسة العامة للرعاية السكنية التي كانت أول جهة تتبنى بشكل جاد فكرة إشراك القطاع الخاص. كما أن هناك جهات أخرى طرحت مشاريع بنظام BOT مثل شركة النقل العام وهيئة الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

في السابق قبل نحو عشر سنوات كانت مشاريع BOT تُطرح بطريقة غير مناسبة حيث كانت مستندات الطرح لا تتجاوز ٢٠ صفحة وهي غير كافية لكن بعد ذلك خاصة قبل وبعد كورونا طرحت المؤسسة العامة للرعاية السكنية العديد من المشاريع، مثل مشاريع G٢ و G٣ و S١. في البداية، كانت المشاركة ضعيفة حيث يتقدم لكل مشروع شركتان أو ثلاث فقط بسبب تخوف القطاع الخاص.

* هذه المشاريع:

- مشروع S١ في صباح الأحمد وفازت به شركة أجيليتي.
- مشروع أفتورا في جابر الأحمد، وفازت به شركة المباني.
- مشروع آخر فازت به شركة الأرجان.

ومع مرور الوقت ومع رؤية جدية الدولة، ازدادت المنافسة بشكل كبير وأصبحت الشركات تنتظر هذه المشاريع. ثم طُرحت مشاريع سياحية ومشاريع بلدية مثل مشروع عبدالله الأحمد إضافة إلى مشاريع مثل المباركية والقصر الأحمر بل وهناك توجه لإنشاء مشاريع مماثلة في شمال وجنوب الكويت. هذا الحراك واجه إقبالاً كبيراً من القطاع الخاص لأن الفرص الأخرى غير متاحة. ونحن كنا جزءاً من هذا الحراك ونجحنا في بعض المشاريع ولم نوفق في أخرى. آخر مشروع نجحنا فيه هو مشروع تطوير منتجع شاطئ، العقيلة وهو مشروع BOT سياحي بمساحة ٦٠ ألف متر مربع يتضمن سنتين للتصميم والبناء و١٦ سنة للتشغيل.

* المشروع مميز ويتضمن:

- ناديًا صحيًا بمساحة ٤٠٠٠ متر مربع.
- منطقة ترفيه للأطفال بمساحة ٤٠٠٠ متر مربع.
- مطاعم ومقاهي متعددة بمساحة ٤٠٠٠ متر مربع.
- شاطئًا بطول ٥٠٠ متر.
- أطول لعبة «زيب لاين».
- أكبر لعبة من نوع «Suspended» في الوطن العربي.

هذا المشروع سيخلق فرص عمل، ويُحرك الاقتصاد رغم أنه مشروع صغير مقارنة بغيره. وإذا نظرنا إلى مشاريع أخرى مثل G٢ و G٣ ومشاريع التخزين التجاري ومشاريع المطلاع ومشروع الشرق والمثنى سنجد أنها ستخلق قيمة مضافة كبيرة وتدعم الاقتصاد، وتوفر فرص عمل، وتُنشط السياحة كما ستشجع المواطنين على الإنفاق داخل الكويت بدلًا من الخارج. وأخيرًا عندما نتحدث عن الوافدين وتحويل الأموال للخارج، يجب أن نسأل: أين يمكن للوافد أن ينفق أمواله داخل الكويت؟ حتى أنا كمواطن أقضي معظم وقتي في مجمع الأفنيوز لأنه لا توجد بدائل كثيرة. إذا تم إنشاء بيئة مناسبة فإن الناس ستبدأ بالإنفاق داخل الكويت وهذا ما حدث جزئيًا في العام الماضي حيث ارتفعت نسبة إشغال الفنادق بسبب أحداث مميزة مثل كأس الخليج، مما ساهم في تنشيط الاقتصاد.

إحدى القضايا التي تثير استيائك وأتبعها باستمرار بحكم كوني رئيسًا تنفيذيًا في شركة عقارية ورئيس اتحاد العقاريين هي أن الشركات المدرجة في السوق الأول لديها التزام بتقديم تقارير ربع سنوية لمساهميها. فعلى سبيل المثال شركة المباني تمتلك فندقين في الأفيزوز شركة التمدين التي تمتلك فندق «٣٦٠» وشركة الصالحية العقارية التي لديها فنادق فندق الياة وفندق العاصمة، إضافة إلى الشقق الفندقية وفندق ماريوت الخاضع حاليًا للتجديد كل هذه الشركات مدرجة في السوق الأول وتصدر تقارير دورية. جزء من هذه التقارير يتضمن نسب الإشغال، وللأسف الشديد فإن نسب الإشغال في هذه الفنادق لا تتجاوز ٦٠٪ تخيل أن يكون لديك فندق بهذه المواصفات من حيث الموقع والجودة والمزايا ومع ذلك لا تتجاوز نسبة إشغال ٦٠٪. لماذا لا تصل هذه النسبة إلى ٩٠٪ أو حتى ٩٥٪؟ ولماذا وصلت خلال دورة الخليج إلى ١٠٠٪؟ هذا يعني أن لدينا خللاً ما. ما هو هذا الخلل؟ هل المشكلة في عدم قدوم الناس؟ في دورة الخليج، تم تهيئة الحدث والبيئة والأجواء التي جذبت الزوار، فجاؤوا. ومن هنا أقول إن مشاريع تهيئة البيئة والأجواء ليست مسؤولية القطاع الخاص وحده بل هي مرتبطة بالدولة واستقرارها وتنميتها. وأذكر حادثة طريفة حصلت معي: لا أود ذكر اسم الفندق لكنه أحد الفنادق المرتبطة بمجمع تجاري. زوجتي قالت لي بمناسبة ذكرى زواجنا إنها ترغب في الذهاب إلى ذلك الفندق لقضاء ليلة وكما هو معروف النساء يفضلن التسوق فقالت لي في فترة العصر إنها تريد التجول فقلت لها سأجلس في الردهة وأشرب القهوة وأثناء جلوسي رأيت شخصاً أنيقاً فسلمت عليه، فقال لي إنه مدير الفندق فقلت له: مبارك لك، دعنا نتحدث وعرفته بنفسه كرئيس تنفيذي في شركة عقارية وذكرت له أنني أعرف مالك الفندق، وكان هدفي فتح باب الحديث.

سألته عن خبرته فقال إنه عمل في أوروبا، وفي فرنسا تحديداً، ولديه خبرة تمتد لـ ٢٥ سنة في إدارة الفنادق. فسألته عن تجربته في الكويت، فقال إنها تجربة غريبة سألته: كيف؟

<< فقال إن هناك أمرين غريبين:

- الأول أن الفندق لا يمتلئ إلا في عطلة نهاية الأسبوع.

- والثاني أن نزلاء الفندق هم من أهل البلد وهذه أول مرة يرى فيها أن نزلاء الفنادق من السكان المحليين، وليس من الخارج.

وهذا يعطي انطباعاً بعدم وجود زوار من خارج البلاد. فتخيّل ماذا سيحدث إذا تم فتح البلد بشكل أكبر؟ على الصغار:

هل تعتقد أننا الآن في مرحلة جديدة مع الشراكة بين القطاعين العام والخاص، بوجود جدية حكومية أكبر؟ أم أننا نبالغ في ذلك؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

نحن في مرحلة جديدة من حيث التجربة وليس من حيث التنفيذ. ومن وجهة نظري الشخصية فإن التجربة السابقة للشراكة بين القطاعين العام والخاص كانت تجربة سيئة وفاشلة. لا أحمل المسؤولية لطرف دون الآخر، بل أرى أن الفشل كان من الطرفين. أعتقد أن هناك قلة خبرة لدى القطاع الحكومي، وعدم فهم لطبيعة العلاقة مع القطاع الخاص، إضافة إلى اعتقاد سائد بأن القطاع الخاص جشع.

على الصفار:

هل هذا الاعتقاد سائد فعلاً لدى الحكومة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم هو اعتقاد موجود بالفعل، وهناك بعض الممارسات التي تعززه لكن لا يمكن التعميم والقول إن القطاع الخاص جشع أو انتهازي فهذا غير صحيح. ومع ذلك أعتقد أن طبيعة العقود والممارسات والعلاقات السابقة بين القطاعين ساهمت في فشل العديد من المشاريع لكن في المقابل هناك مشاريع نجحت وحقت إنجازات كبيرة. على سبيل المثال مشروع «سوق شرق» كان مشروعاً ناجحاً ومثل نقلة نوعية في الكويت وكان من أوائل المشاريع التي يمكن وصفها بمجمع تجاري حديث (مول). فعندما نتحدث عن الماضي، وتحديدًا أيام الدراسة الجامعية كان «سوق شرق» يمثل تجربة جديدة ومميزة في ذلك الوقت. كنا نذهب إلى سوق شرق، ونجلس في المقهى المطل على المرسى، ولم يكن لدينا مكان آخر وفي السابق عندما كنا نذهب للتنزه، كانت حالتنا بسيطة، وكان ذلك مفهومًا. وكذلك مجمع مارينا مول. أنا أقول إن سوق المثني سابقًا كان يمثل مفهومًا ناجحًا جدًا وكان من أنجح المشاريع حيث استمر لفترة طويلة قبل الغزو وبعده، وكان مميزًا بالفعل. نحن اليوم نعيش في أعوام التجربة لماذا أقول إنها أعوام تجربة؟ لأننا نمر بمرحلة تحدي والتحدي الأول يتمثل في دور القطاع الخاص فقد ذكرت أن القطاع الخاص يعاني وهو بالفعل يعاني بشكل كبير جدًا من عدم وجود الفرص لذلك أعتقد أن دوره اليوم كبير في إثبات وجوده وفي تحقيق رغبات الحكومة فيما يتعلق بطرح هذه المشاريع، وكذلك في إقناع المجتمع بأن للقطاع الخاص دورًا مهمًا في هذه المشاريع.

والأهم من ذلك أن هذه المشاريع يجب أن تنجح بالطريقة التي ترضي الجميع: فالحكومة تريد مشاريع منفذة والقطاع الخاص يريد مشاريع تحقق له الربح والمواطن يريد مشاريع تلبي احتياجاته. في المقابل أعتقد أن القطاع الحكومي بحاجة إلى أن يعمل القطاع الخاص لماذا؟ دعنا نأخذ مثالاً: القطاع الحكومي اليوم عاجز عن حل الأزمة السكنية ولن يستطيع حلها بمفرده ولذلك يجب أن يوجه هذا الدور إلى القطاع الخاص. وعندما نتحدث عن القطاع الخاص، فنحن لا نقصد فقط القطاع المحلي، بل نتحدث عن القطاع الخاص بمفهومه العام سواء كان محلياً أو إقليمياً أو دولياً. فالحكومة لا يمكنها تنفيذ كل المشاريع بنفسها، ويجب أن تلجأ إلى القطاع الخاص كما أن الحكومة لا تستطيع تطوير المشاريع الخدمية بمفردها، ولذلك نجد أنها تحتاج إلى الاستعانة بالشركات. على سبيل المثال مشروع البورصة وهو من المشاريع المطروحة وقد تم تخصيصه لعدد من الشركات، وبعض هذه الشركات نجحت بينما تعاني شركات أخرى من الفشل وأعتقد أن جزءاً من الحل للخروج من هذا الفشل هو التخصيص. كما أن هناك شركات أخرى مثل شركة المواشي، وكذلك شركة الخطوط الجوية الكويتية لذلك إذا كنا نتحدث عن مفهوم الدولة الرأسمالية، فيجب أن ترفع الدولة يدها عن بعض القطاعات وتترك للقطاع الخاص الدور فيها. أنا أتفهم تخوف الناس وأتفهم أن البعض قد يقول إن إدارة القطاع الخاص قد تفرض تكاليف أعلى عليهم، لكنني أعتقد أن الدولة هي التي ستسهم في حماية الناس وحفظ حقوقهم، وذلك من خلال طريقة طرح هذه المشاريع وآلية فرض الرسوم أو تحديد تكلفة الخدمات التي ستقدم للمواطنين.

على الصفار:

في العام الماضي، أعلنت شركة أعيان العقارية عن إصدار كتاب بعنوان «فتاوى عقارية»، وهو يتناول الفتاوى الشرعية الصادرة عن هيئة الفتوى والرقابة الشرعية للشركة ويُعد من الإصدارات القليلة التي تخصص في بيان الأحكام الشرعية للمعاملات في القطاع العقاري. لماذا اتجهتم إلى هذا النوع من الإصدارات؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة، نحن نحرص على العمل وفق توجهات ملاك الشركة والعقد التأسيسي والنظام الأساسي للشركة ينصان على أن تعمل الشركة وفق أحكام الشريعة الإسلامية ولذلك نحن حريصون في أي أمر نقوم به على استشارة هيئة الفتوى لدينا في الشركة. بل وأكون صريحًا معك هناك الكثير من الفرص والإجراءات والأرباح التي كان بإمكاننا تحقيقها، ولكننا لم نقم بها أو لم نصل إليها لأنها تخالف مبدأً أو حكمًا من أحكام الشريعة الإسلامية. في المرحلة الماضية لاحظنا أن هناك العديد من الإصدارات المتعلقة بالمعاملات المالية الإسلامية لكنها لا تتطرق بشكل كافٍ إلى القطاع العقاري رغم أن هناك العديد من المسائل التي قد تكون محل خلاف.

<< على سبيل المثال:

* مسألة «الخلو»: هل هو جائز شرعًا أم لا؟ وكيف يمكن تكييفه بطريقة شرعية؟

* مسألة تأجير المحلات لبعض الأنشطة، مثل الصالونات النسائية أو الرجالية: هل هو جائز أم لا؟

* مسألة فرض نسبة على العميل المتأخر في السداد: كيف يمكن تنظيمها شرعاً؟
* مسألة دفع الضرر، وغيرها من القضايا.

وهناك أيضاً عقود الإيجار سواء كانت محددة المدة أو غير ذلك، وهي مسائل مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالشرعية الإسلامية. ونحن نرى أن من المسؤولية الاجتماعية للشركات أن تسهم في توعية المجتمع المالي والعقاري، ولذلك فكرنا في إصدار هذا الكتاب. قمنا بجمع الفتاوى الشرعية الصادرة عن الشركة خلال السنوات الماضية، والتي تمتد إلى نحو ١٧ عاماً وبالطبع كان هناك عدد كبير من الفتاوى المرتبطة بحالات خاصة أو ضيقة، بحيث لا يمكن للقارئ العام الاستفادة منها فقمنا باستبعاد قدر كبير منها. وذلك لأن بعض الفتاوى تكون مرتبطة باستثمار معين أو عميل معين أو حالة خاصة، وبالتالي لن تكون مفهومة للقارئ ما لم يكن مطلعاً على تفاصيل الموضوع بالكامل كما أننا حرصنا على تبسيط محتوى الكتاب قدر الإمكان لأن المسائل الشرعية قد تكون معقدة من حيث الفهم أو المصطلحات فكان هدفنا أن نقدم مادة واضحة وسهلة الفهم للمتلقي لذلك قمنا بإدراج جميع فتاويننا خلال المرحلة الماضية، مع التأكيد على أن هذه الفتاوى ترتبط بطبيعة عملنا كما أشرنا إلى احتمال وجود بعض الجوانب أو الأنشطة العقارية التي لم نقوم بممارستها بشكل فعلي ومن هذا المنطلق حرصنا على أن يتضمن هذا المنتج أيضاً مصطلحات عقارية كويتية ذات صلة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. كذلك سعينا إلى شرح المصطلحات الشرعية المرتبطة بالقطاع العقاري بالإضافة إلى توضيح أوجه التمويل الإسلامي المرتبطة بالعقار، وبيان مدى ارتباطها بالأحكام والضوابط الشرعية الإسلامية.

على الصفار:

هناك رواج اتجاه متزايد نحو الشركات الإسلامية التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية ونلاحظ هذا الراج بشكل أساسي في البنوك. فاليوم هناك بنوك تحولت إلى العمل وفق الشريعة الإسلامية مثل بنك الكويت الدولي الإسلامي. ما سبب هذا الاتجاه؟ ولماذا نرى هذا التوجه حتى في الشركات العقارية الإسلامية؟ لماذا أصبح هذا الاتجاه يتزايد بشكل ملحوظ على مستوى المنظومة الاقتصادية في دولة الكويت؟ لماذا تتجه الدولة بشكل خاص نحو البنوك الإسلامية والشركات العقارية التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية؟ ما سبب هذا الراج في الفترات الأخيرة؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أعتقد أن طبيعة المجتمع الكويتي هي طبيعة محافظة وغالبية المجتمع تميل إلى التدين لذلك من وجهة نظري الشخصية لا توجد عوائق كبيرة أمام الشركات الإسلامية في ممارسة أعمالها التجارية بل إن الدين الإسلامي دين متكامل ينظم حياة الإنسان من الجوانب السياسية والاقتصادية والدينية والعملية والاجتماعية وغيرها والتجارة في حد ذاتها ليست أمرًا جديدًا بل هي موجودة منذ عهد الرسول صلى الله عليه وسلم وقد نظم الإسلام عملية التجارة بشكل واضح لذلك أرى أن الاتجاه نحو البنوك والشركات الإسلامية هو الاتجاه الصحيح وما يدعم انتشاره هو طبيعة المجتمع الكويتي كما ذكرت. أما على المستوى الشخصي، فأنا إبراهيم أحرص على أن يكون رزقي حلالًا طيبًا.

وبعد تجربتي في شركة «أجيليتي» وهي شركة لا تعمل بشكل كامل وفق الشريعة الإسلامية كان توجهي نحو الشركات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وكان هذا هو المسار الذي اخترته بل إنني عُرِضت عليّ فرص خلال مسيرتي المهنية وحتى في فترة سابقة، للعمل في جهات لا تلتزم بالكامل بأحكام الشريعة الإسلامية وكانت تلك الفرص تتضمن رواتب ومزايا أفضل لكنني رفضتها. ومن وجهة نظري، فإن الصناعة الإسلامية سواء في القطاع المصرفي أو غيره مزدهرة في الكويت بل وتزداد ازدهارًا وقد بدأت المنتجات الإسلامية، خاصة في القطاع المصرفي، تنافس بقوة المنتجات التقليدية. أما بالنسبة للقطاعات الأخرى وتحديدًا القطاع العقاري فساكون صريحًا: الموانع الشرعية للاستثمار في هذا القطاع محدودة جدًا ولها حلول متعددة. لكن اليوم هناك بعض المحظورات الشرعية التي لا يمكن الدخول فيها مثل الاستثمار في أنشطة محرمة كأماكن القمار أو ما شابه ولكن في الواقع المجتمع الكويتي محافظ وأغلب الشركات العقارية لا تستثمر في مثل هذه الأنشطة أصلًا. على الصغار:

من ضمن ما تقدمونه أيضًا التقارير الدورية، مثل التقارير السنوية والنصف سنوية، وفي السابق كانت هناك تقارير ربع سنوية. ومن ضمن التقارير العقارية شركة أعيان العقارية هناك تقرير عن سوق العقار في النصف الأول من العام، يتناول موضوع المساحات التخزينية في دولة الكويت، وحاجة السوق، والطلب المتزايد نتيجة بعض القرارات الحكومية. كما يتضمن التقرير جزءًا يتعلق بسوق التمليك وقد اطلعت على التقرير، ووجدته تقريرًا فنيًا ومدعومًا بالأرقام. فمن هو الكادر الفني الذي يشرف على إعداد هذه التقارير؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أعتقد أن هذا الأمر يرتبط بشيئين أساسيين، وضمن هذين الشيئين توجد أمور ثانوية. الأمر الأول مرتبط بنا نحن كشركة ودورنا في القطاع العقاري وفي خدمة البلد ربما لأنني رئيس في اتحاد العقاريين وعضو فيه. في كل مرة أظهر في مقابلة أو ألتقي بشخص أو مسؤول حكومي أقول له: في الكويت ينقصنا وجود قاعدة بيانات، وتنقصنا المعلومات لاتخاذ القرار ولا يوجد لدينا مركز نلجأ إليه لتحليل البيانات واتخاذ القرار، وأرى أن الحكومة مقصرة في هذا الجانب. في أحد الأيام، قال لي ابن عمي وهو ليس له علاقة بالمجال إنه شاهدني في مقطع قصير، وقال لي: "مشكلتكم في الكويت أنكم تكثرون من التذمر" فقلت له: كيف؟ قال: "ماذا فعلتم أنتم؟ إذا كانت الدولة لا تمتلك بيانات، فهل لديكم أنتم بيانات؟" قلت له: لا. فقال: "لا يصح أن تكونوا شركة تدير عقارات وتقولون إنكم من أكبر الشركات العقارية، وفي الوقت نفسه لا تملكون بيانات. في تلك الليلة فكرت كثيرًا في كلامه وأدركت أنه محق. تساءلت: ماذا قدمنا نحن؟ وما هو دورنا؟ وبعد أسبوع، قلت: لماذا لا نقوم نحن بإعداد تقرير؟ نحاول جمع المعلومات وتقديمها للسوق، ليكون ذلك جزءًا من مساهمتنا وهذا هو الأساس الذي انطلقت منه الفكرة تشاورت مع الإخوة في مجلس الإدارة، وقلت لهم: لدينا مسؤولية اجتماعية، ودورنا أن نتقف المجتمع ونزيد وعيه وأن نوفر بيانات ومعلومات. وبصراحة كان جزء من هذا التوجه ذا طابع تسويقي أيضًا؛ بحيث تظهر شركتنا كجهة تمتلك معلومات وبيانات، فيلجأ إلينا الآخرون للاستفادة من خبرتنا، سواء في الدراسات أو في إدارة عقاراتهم.

وقد اقتنع مجلس الإدارة بالفكرة وبدأنا بتطبيقها فكان الهدف منها مزدوجًا: مسؤولية اجتماعية وجانب تثقيفي حتى إن الموظف لدينا عندما يبحث ويعمل على جمع المعلومات، يتعلم ويستوعب أكثر، ويواكب تطورات السوق وما يحدث فيه، وإلى أين يتجه. وبالطبع، استعنا بشركات من داخل الكويت وخارجها تزويدنا بالبيانات والمعلومات وكان لها دور كبير في ذلك ولا أنسى شركة "ستيتز" وشركة "بيرفكشن" وغيرها من الشركات التي قدمت لنا بيانات استفدنا منها في السوق وأعتقد أن هذه مسؤولية مشتركة، وليست مسؤولية الشركات العقارية فقط فهناك جهات أخرى تقدم تقارير مثل البنك الدولي، وبيت التمويل، وفي فترة من الفترات كانت شركة الحسبة العقارية تقدم تقارير كذلك وأرجو ألا أكون قد نسيت أحدًا وأنتم أيضًا لكم جهودكم المشكورة، وقد كان تقريركم مميزًا وقد عقدت عليه أكثر من ندوة. وأرى أن ميزة التقرير تكمن في توفر المعلومة وأذكر كما تذكر الندوة التي أقيمت في جامعة الخريجين حيث قلت إن الجهد الذي يقوم به أشخاص مثل علي الصفار من المفترض أن تقوم به جهات حكومية، بحيث تتوفر البيانات ليستفيد منها الجميع في بناء القرارات. وعندما نتحدث عن اتخاذ القرار فإننا لا نقصد فقط الشركات الكبيرة بل حتى المواطن البسيط فعلى سبيل المثال، عندما نسأل عن سعر أرض في منطقة ما نجد تفاوتًا في الأسعار ولا توجد مرجعية واضحة. لماذا لا توفر الدولة منصة تُظهر آخر صفقة تمت في منطقة معينة، مع تفاصيلها من حيث الموقع والمواصفات والسعر، وهل كانت بتمويل أم دون تمويل؟ وكذلك في العقار الاستثماري لماذا لا يتم عرض معلومات واضحة مثل: عمارة مكونة من عشرة طوابق إيجار الشقة فيها ٣٠٠ دينار وتم بيعها بسعر معين؟ أمثلة بسيطة يمكن أن توضح الصورة.

أذكر تجربة شخصية عندما بعنا عقارًا نملكه في منطقة ما وبعد إتمام الصفقة نظرت إلى الشريط الموجود في البورصة الذي يعرض أسعار الشركات بشكل فوري فتخيل لو كان هناك شريط مشابه يعرض صفقات العقار مع ذكر المنطقة والسعر وسعر المتر بحيث يكون لدينا نوع من "بورصة العقار" قائمة على الشفافية. في دول أخرى يمكنك الدخول إلى تطبيق ومعرفة متوسط الإيجارات في منطقة معينة لذلك من المفترض في الكويت أن تكون لدينا مثل هذه المنصات التي توفر المعلومات بشكل واضح ومتاح للجميع.

الجزء السابع المعارض العقارية وأزمة كورونا

بتاريخ | ١٧-٤-٢٠٢٦م

على الصفار:

نشأت الاتحادات المهنية في بداية الستينات، وكان أولها اتحاد المهندسين، ثم اتحاد المحامين أو جمعية المحامين. أما الاتحادات المرتبطة بالشركات أو الأنشطة العقارية فقد تأخر ظهورها إذ يُلاحظ وجود فترات زمنية طويلة بين تأسيس هذه الاتحادات قد تصل إلى نحو ثلاثين عامًا. وهذه الاتحادات لم تُنشأ في التسعينات، بل ربما في السبعينات. وقد أشار السيد خالد المرزوق إلى أنه في السبعينات لم يكن هناك سوى ثلاث شركات فقط، ولذلك ربما لم يتم إنشاء اتحادات بسبب قلة عدد الشركات. نود أن نتحدث عن اتحاد العقاريين، وبحكم أنك رئيس مجلس إدارة اتحاد العقاريين، نود أن نتحدثنا عن ظروف نشأته في بداياته.

م. إبراهيم أديب العوضي:

لقد تأسس اتحاد العقاريين في عام ١٩٩٠ وفي الحقيقة كانت بداية الاتحاد عبارة عن مجموعة من الأشخاص الذين لديهم اهتمام بالقطاع العقاري وقد سعوا إلى إنشاء اتحاد يجمعهم وينقل أفكارهم ووجهات نظرهم إلى المسؤولين ومنتخذي القرار. وبطبيعة الحال بدأ الاتحاد قبل الغزو واستمر بعد الغزو أيضًا. لكنه، كما ذكرت لك كان في بداياته مجرد اتحاد يضم أفرادًا مهتمين بالقطاع والحقيقة أن الحركة العمرانية في الكويت بدأت بشكل واضح بعد الغزو. ففي السابق عندما كنا نرى برج التحرير أو أبراج الكويت كنا نعتبرها معالم ضخمة في البلاد ولكن اليوم إذا نظرت إلى مدينة الكويت ستجد أنها قد تشكلت بصورة مختلفة تمامًا. لذلك أعتقد أن النهضة العمرانية في الكويت بدأت بشكل جلي بعد الغزو.

صحيح أنه كانت هناك مبانٍ قديمة مميزة في الكويت، وكانت تمثل مصدر فخر، مثل برج التحرير ومبنى مجلس الأمة (الذي أصبح لاحقًا المجلس البلدي) وغيرها من المباني ومع مرور الوقت تطور عمل الاتحاد من كونه اتحادًا يضم أفرادًا مهتمين بالقطاع العقاري إلى كيان أكثر تنظيمًا ومؤسسية حتى وصلنا إلى المرحلة الحالية. ومنذ نشأته وحتى اليوم مرّ الاتحاد بمراحل عديدة، كانت في بعضها مميزة جدًا وفي مراحل أخرى شهد نوعًا من الهدوء ولم يكن له دور بارز أما بالنسبة لي فقد عايشت مرحلتين: مرحلة كنت فيها مجرد متابع ومرحلة أخرى كنت فيها شبه مشارك ومن الجدير بالذكر أن الاتحاد كان في فترة من الفترات يعين أعضاء في المجلس البلدي وأذكر أن العم جواد بوخمسين قال لي عندما أصبحت رئيسًا للاتحاد في عام ٢٠٢٠ وجلست معه للاستماع إلى خبراته، إن الاتحاد كان يحظى بتقدير كبير. وقد ذكر أنه طلب من الشيخ سعد ضرورة أن يكون هناك عضو من اتحاد العقاريين يمثلهم في المجلس البلدي وأصرّ على هذا الطلب بل إنه في اليوم الذي سبق التعيين، ذهب إلى مكتب الشيخ سعد وطلب مقابله وبالفعل تم تعيين أول عضو من اتحاد العقاريين في المجلس البلدي وهو بدر الحميدي الذي أصبح لاحقًا وزيرًا وعضوًا في مجلس الأمة وكانت بدايته من اتحاد العقاريين وربما يمكنه أن ينقل لنا هذا الموضوع وقد أخبرنا أننا نود أن يكون للاتحاد دور أكبر فيما يتعلق بالتعيين في المجلس البلدي ومن ضمن هذه الأمور كان هذا الطرح جزءًا من النقاش خاصة في بداياتنا في الاتحاد أو عندما أصبحت أنا رئيسًا للاتحاد في التشكيلة الجديدة التي تراها الآن كذلك قام الاتحاد في يوم من الأيام بتنظيم مؤتمر أعتقد أنه كان على مستوى عالٍ جدًا ولا أظن أن أي اتحاد أو جمعية مهنية يمكن أن تنظمه بهذا الشكل.

فقد أُقيم برعاية الأمير الراحل الشيخ صباح، رحمه الله وبحضور ولي العهد آنذاك الشيخ نواف كما حضر رئيس مجلس الوزراء والوزراء وأعضاء مجلس الأمة جميعهم وكان هذا المؤتمر بمثابة تنسيق بين اتحاد العقارين ومجلس الأمة لوضع تصور لحل الأزمة الإسكانية قبل نحو عشر أو اثني عشرة سنة واليوم أعتقد أن الاتحاد قائم على أرضية صلبة والدليل على ذلك أن مجلس الإدارة بأكمله يمثل شركات عقارية مدرجة في البورصة وعندما نقول شركات عقارية فنحن نتحدث عن شركات مثل أركان، التمدين، والمباني، وعقارات الكويت، ومشاعر القابضة، وأعيان العقارية، وغيرها من الشركات مثل الصاحبة العقارية، وكذلك العربية العقارية كما أن الدكتور عبد الله كان وزير الإسكان الأسبق وهو حاليًا عضو مجلس إدارة معنا لذلك أصبح الاتحاد اليوم يضم كبرى الشركات وأصبح له دور كبير في مجلس الأمة قبل أن يتم حله وكذلك في مجلس الوزراء أو مع الوزراء المعنيين في القطاع العقاري. على الصغار:

إذا تحدثنا عن دور الاتحاد، فقد ذكرت في البداية أنه كان يضم أفرادًا، ثم تحول إلى شركات. فما هو الدور الفعلي للاتحاد؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

في الحقيقة أعتقد أن للاتحاد ثلاثة أدوار رئيسية، وسأبدأ من الأسهل إلى الأصعب.

<< **الدور الأول** هو نشر الثقافة والوعي العقاري وبالتالي نحن كاتحاد مسؤولون عن إقامة دورات تدريبية، وورش عمل، وندوات، ومحاضرات، هدفها نشر الوعي والثقافة، وتبادل الأفكار والآراء المتعلقة بالقطاع العقاري.

<< **الدور الثاني** فهو أن للاتحاد دورًا كبيرًا جدًا في المشاركة في اللجان الوزارية وفي صنع القرار الحكومي.

<< **الدور الثالث** هو أن الاتحاد يساهم بشكل كبير في وضع القوانين والاستراتيجيات وطرح الأفكار، ومعالجة الإشكالات التي يواجهها القطاع العقاري أمام الجهات الحكومية.

وفي الحقيقة إذا أردنا تقييم دور الاتحاد فإن تجربتي الشخصية معه مرت بمرحلتين: مرحلة كنت فيها عضوًا من عام ٢٠١٥ أو ٢٠١٦ حتى عام ٢٠٢٠ ومنذ عام ٢٠٢٠ وحتى اليوم وأنا رئيس للاتحاد. وخلال هاتين المرحلتين كان للاتحاد إسهامات كبيرة في مجالات عديدة سواء مع وزارة التجارة، أو وزارة العدل، أو المؤسسة العامة للرعاية السكنية، أو الهيئة العامة للمعلومات المدنية، أو مجلس الأمة، وغيرها من الجهات وقد كان للاتحاد دور واضح ويمكننا لاحقًا التطرق إلى القوانين أو اللوائح والقرارات التي كان له دور أساسي فيها. على الصغار:

لماذا هناك اهتمام كبير كبرى الشركات بالانتساب إلى الاتحاد؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

بالأكيد لأن الاتحاد يمثل هذه الجهات وينقل وجهة نظرها وبالتالي إذا كانت هناك أي قضية تمس هذه الشركات فإن الاتحاد يتصدى لها. كانت هناك قضايا كبيرة أثرت على جميع الشركات وعلى سبيل المثال موضوع تسجيل العقارات وهو موضوع نوقش كثيرًا في الصحف. ففي وقت من الأوقات، امتنعت وزارة العدل عن تسجيل العقارات باسم الشركات المدرجة في البورصة وكان للاتحاد دور كبير في معالجة هذا الموضوع

وأعتقد أنه لولا تحرك الاتحاد الجاد لما وصلنا إلى صدور قانون جديد ينظم عملية تملك العقارات للشركات العقارية المدرجة في البورصة بموجب هذا القانون أصبحت أي شركة عقارية مدرجة تستطيع اليوم تملك العقار وتسجيله باسمها في وزارة العدل بعد توقف استمر أربع سنوات عانينا خلالها كثيرًا. وقد راجعنا العديد من الجهات مثل وزراء العدل والتجارة، وهيئة أسواق المال، ومجلس الوزراء، وبورصة الكويت، وهيئة تشجيع الاستثمار، وغيرها ولولا وجود الاتحاد لما تمكنا من الوصول إلى هذا الحل وهناك أمور أخرى كثيرة، لكن خلاصة القول أن الشركات تنضم إلى الاتحاد لأنه يمثلها ويدافع عن قضاياها. على الصفار:

نعود إلى بداياتك في عام ٢٠١٥ وانضمامك إلى اتحاد العقارين نود أن نتحدثنا عن ظروف دخولك إلى الاتحاد.

م. إبراهيم أديب العوضي :

كما ذكرت لك فقد دخلتُ إلى اتحاد العقارين الكويتي ممثلًا عن شركة أعيان العقارية في السابق كان الأخ يوسف العمر الله وذكره بالخير هو من يمثل الشركة بصفته الرئيس التنفيذي، لكنه ترك أعيان العقارية فحللتُ محله في الاتحاد. في تلك الفترة كان يرأس الاتحاد توفيق الجراح وكان نائب الرئيس قيس الغانم وأمين السر سامي الدليجان كما ضم مجلس الإدارة عددًا من الأعضاء، وأرجو ألا أنسى أحدًا منهم كان معنا عبد الله العوضي، وطارق بدر العدساني من الشركة الصاحبة العقارية ولا يزال بدر يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي في الصاحبة العقارية.

كذلك التحق بنا لاحقاً عبد الرحمن التركيت وهو الرئيس التنفيذي لشركة أركان، وأحمد اللهيبي، صاحب برنامج «الحسبة العقارية» كما كان معنا أسامة بوخمسين من الشركة العربية العقارية. هذه كانت المجموعة تقريباً في عام ٢٠١٥ وقد يكون هناك عضو أو عضوان لا يحضرنى ذكرهما حالياً. في ذلك الوقت كان الاتحاد يعالج قضايا معينة ولكن كما ذكرت سابقاً فإن من كان يحرك الاتحاد فعلياً هم الرئيس ونائب الرئيس وأمين السر إذ كانوا يتبنون القضايا وي طرحونها للنقاش داخل الاتحاد ثم يستمعون إلى وجهات نظر الأعضاء بشأنها أما أنا ففي تلك المرحلة لم أكن منخرطاً بشكل كبير في قضايا الاتحاد إذ كان كل من قيس الغانم وتوفيق الجراح يديران دفة الاتحاد ويقودان العمل فيه. على الصغار:

بالحديث عن فترة رئاسة توفيق الجراح نود أن ننقل إلى موضوع الدراسات والبحوث، وتحديدًا «المرشد العقاري» هذا الإصدار يُعد من المصادر المعتمدة وقد أُعلن عن طرح الإصدار الثاني منه بوصفه دراسة ميدانية واقعية للقطاع العقاري في الكويت مكونة من مئة صفحة وذلك بهدف تعزيز الشفافية في سوق يعاني من نقص في المعلومات. ماذا يمكن أن نقول عن «المرشد العقاري»؟ م. إبراهيم أديب العوضي :

كان «المرشد العقاري» منتجاً يقدمه اتحاد العقاريين الكويتي إلى السوق. وباختصار كان عبارة عن دراسة شاملة لواقع القطاع الاستثماري في الكويت حيث يقدم تصوراً واضحاً لتوجهات هذا القطاع من حيث الإيجارات ونسب الإشغال في مختلف المناطق

وذلك بحسب نوع الوحدات العقارية وقد كان يُعد مرجعًا مهمًا يستفيد منه الجميع إذ يوفر معلومات عن أسعار الإيجارات، ونسب الإشغال، واتجاهات السوق، وكذلك أسعار العقارات والعوائد التي تحققها، خصوصًا في القطاع الاستثماري ولذلك كان يُعد أحد المراجع الأساسية التي يقدمها الاتحاد إلى السوق العقاري تحقيقًا لأهدافه في نشر الوعي والثقافة العقارية.

وكان هذا المنتج يعتمد على أمرين رئيسيين:

- ١- أولهما الدعم المقدم من مؤسسة الكويت للتقدم العلمي.
- ٢- وثانيهما، الجهد الكبير المبذول إذ إن إعداد مثل هذه الدراسات يتطلب فريق عمل ضخمًا يعمل ميدانيًا داخل السوق الكويتي لجمع البيانات المتعلقة بالإيجارات ونسب الإشغال وتحليل توجهات السوق.

وقد صدر أيضًا إصدار ثالث من «المرشد العقاري» وكان بصيغة إلكترونية نظرًا لظروف جائحة كورونا وبكل صراحة فقد توقف الاتحاد عن إنتاج هذا الإصدار، وذلك لسببين رئيسيين: الأول، الحاجة إلى جهود كبيرة وتكاليف مالية مرتفعة جدًا. والثاني توقف الدعم من مؤسسة الكويت للتقدم العلمي لمثل هذه الأبحاث.

على الصفار:

ما هي التحديات التي تتذكرها فيما يتعلق بالمعلومات؟ ربما تحدثنا سابقًا عن تحديات المعلومات في القطاع العقاري، خاصة في البحث العلمي العقاري ما الذي يمكن أن نقوله عن «المرشد العقاري»، خصوصًا أنك عاصرت جزءًا منه؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

بصراحة كانت المعلومات في ذلك الوقت عبارة عن معلومات مُنتجة ومُشكّلة ومُرتّبة ومُخرّجة بنسبة ١٠٠٪ من خلال جهود أشخاص يعملون في القطاع الخاص. وبالتالي عندما نتحدث اليوم عن توفر المعلومات، فهي في الواقع غير متوفرة. عند إصدار «المرشد العقاري» كانت جميع البيانات يتم إعدادها وترتيبها وإخراجها من قبل فريق كبير وصل عدده إلى نحو ١٥ شخصًا كانوا ينزلون إلى السوق ميدانيًا يدخلون إلى العمارات ويسألون عن أسعار الإيجارات، ونسب الإشغال، وعدد الشقق الشاغرة كما كانوا يراجعون مواقع وزارة العدل للاطلاع على عمليات البيع ويسألون في السوق عن العوائد المتحققة من هذه العمليات لذلك عندما نتحدث عن توفر المعلومات أوكد لك أن المعلومات لم تكن متوفرة أساسًا فكان عملاً ميدانيًا يعتمد على أشخاص من القطاع الخاص مهتمين بإصدار بيانات ومعلومات للسوق العقاري لكن في الواقع لم تكن المعلومات متوفرة أبدًا كان يتم بشكل يدوي ولا تزال المعلومات حتى الآن غير متوفرة لم يتغير شيء منذ عام ٢٠١٥ عندما كنت في الاتحاد وحتى اليوم في عام ٢٠٢٥ أي خلال عشر سنوات. على الصغار:

إذا لم يتغير شيء فيما يتعلق بالمعلومات وصعوبتها. دعنا ننتقل إلى بعض القضايا التي مررت بها، ومنها القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠١٦. أود أن أسمع تعليقك عليه. تم تطبيق زيادة تعرفه الكهرباء والماء رسميًا على العقار التجاري في ٢٢ مايو ٢٠١٧، وقد أكد رئيس الاتحاد في ذلك الوقت، توفيق الجراح، أن الزيادة بلغت ٧٠٠٪، أي ١٥ فلسًا، وهو أمر مبالغ فيه. لذلك حرصت الدولة على أن تكون الزيادة تدريجية حتى لا تُسبب مشكلات لشركات وملاك المجمعات التجارية. ومن المتوقع أن تنعكس هذه الزيادة على أسعار السلع والخدمات، وبالتالي سيتحملها المستهلك النهائي.

ما هي انعكاسات هذا القانون على السوق العقاري، خصوصًا العقار الاستثماري والسكني؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

في الواقع، كانت هذه الزيادة مرتبطة فقط بالعقار الاستثماري والتجاري، كما هو معروف. وكان الهدف منها أن لا تتحمل الدولة تكلفة الكهرباء والماء المدعومين لأشخاص يستغلون أصولهم لتحقيق عوائد. أي أنه ليس من المنطقي أن يملك شخص عمارة استثمارية ويحقق دخلاً يتراوح بين ١٠,٠٠٠ و ١٥,٠٠٠ دينار، وفي الوقت نفسه يدفع تعرفه كهرباء وماء مدعومة كصاحب المنزل السكني. هذا كان التوجه العام للدولة من هذا القانون. أما ردود الفعل في ذلك الوقت، فكانت متشائمة. حيث كان يُعتقد أن هذه الزيادة ستؤثر سلبًا على السوق العقاري، وعلى العوائد، وأنها ستنعكس على المستأجرين. وأنا بصراحة كنت من بين من تبنوا هذا الرأي، إذ من الطبيعي أن أي زيادة في تعرفه الكهرباء والماء ستنعكس إما على المستأجر أو على سعر العقار. لكن ما حدث كان عكس ذلك تمامًا. فقد استطاع السوق استيعاب وامتصاص هذه الزيادة بسرعة كبيرة. ومن خلال الدراسات التي نطلع عليها اليوم في سوق العقار الاستثماري، نلاحظ أن نسبة المصاريف التشغيلية لا تتجاوز بين ١٣٪ و ١٥٪ من إجمالي دخل العقار، وهي نسبة لا تزال منخفضة مقارنة بدول أخرى. ذلك أعتقد أن هذه الزيادة، رغم أنها كانت كبيرة (حوالي ٧٥٠٪ كما ذكر)، وشكلت صدمة في البداية، إلا أن السوق امتصها بسرعة. ولم يكن لها تأثير يُذكر على حركة السوق، سواء من حيث ارتفاع أو انخفاض الأسعار. كما أن اتجاه أسعار الإيجارات في ذلك الوقت كان تصاعديًا، مما ساهم في امتصاص هذه الزيادة دون تأثير كبير على ملاك العقارات.

على الصفار:

هل يمكن أن يكون قد حدث انتقال للأموال في تلك الفترة من العقار الاستثماري إلى العقار السكني؟ أو ربما هجرة لرؤوس الأموال من القطاع الاستثماري إلى السكني بسبب هذه الزيادات؟
م. إبراهيم أديب العوضي :

هذه الظاهرة لم تكن موجودة في عام ٢٠١٦، وأعتقد أن بدايتها كانت تقريباً في عامي ٢٠١٨ و ٢٠١٩ ثم تفاقمت بشكل أكبر مع بداية أزمة كورونا قد يكون هذا أحد الأسباب، لكن موضوع الهجرة بحذ ذاته كبير، والنقاش فيه طويل ومعقد، والجدل حوله واسع. موضوع الهجرة مرتبط دائماً بعاملين رئيسيين: العائد والاستقرار فإذا لم يتحقق للمستثمر عائد أعلى واستقرار أكبر في الإيجارات، فمن الطبيعي أن يتجه إلى قطاع آخر. قد يكون عامل الكهرباء أحد الأسباب لكن هناك أيضاً عوامل أخرى مهمة جداً مثل الحاجة، وقلة المعروض ورغبة المواطن في السكن ضمن القطاع السكني هذه كلها عوامل مؤثرة وكبيرة. وبالطبع لا يمكن إنكار أن زيادة تعرفة الكهرباء والماء كانت أحد العوامل التي دفعت بعض المستثمرين من الأفراد (وليس الشركات، لأن الشركات غير مسموح لها بالتملك في القطاع السكني) إلى التوجه نحو القطاع السكني لكنها لم تكن العامل الرئيسي.
على الصفار:

هل شكل ارتفاع سعر المتر في العقار الاستثماري، مع زيادة تعرفة الماء والكهرباء عبئاً على المستثمر بحيث لم يعد أمامه خيارات مناسبة للاستثمار في هذا القطاع؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

الوضع الحالي أسعار العقارات الاستثمارية وصلت إلى مستويات يمكن وصفها بالجنونية ومع ذلك قد نرى بعد عشر سنوات أن هذه الأسعار أصبحت واقعا طبيعيا. أذكر أنني في عام ٢٠١٣ عندما أصبحت رئيسا تنفيذيا في إحدى الشركات العقارية كنت أدون في مفكرتي أهداف العوائد الاستثمارية قبل فترة وجيزة، عثرت على هذه المفكرة ولفت انتباهي ما كنت قد كتبه آنذاك كنت قد حددت أن العائد في العقار الصناعي لا يجب أن يقل عن ١٤٪، وفي العقار الاستثماري عن ٨٪، وفي العقار التجاري عن ٨,٥٪ إلى ٩,٥٪ وعندما قارنت هذه الأرقام بالوضع الحالي، شعرت بالصدمة لأننا اليوم لا نحلم بمثل هذه العوائد وربما بعد عشر سنوات سننظر إلى العوائد الحالية بنفس الطريقة. الأسعار اليوم مرتفعة جدا. فعندما تُعرض العقارات الاستثمارية بعوائد تقل عن ٦٪، في حين أن سعر الفائدة على القروض البنكية يتراوح بين ٥,٢٥٪ و ٥,٥٪ فإن الفارق يصبح ضئيلا جدا بل إن بعض العقارات تُباع بعوائد قريبة من تكلفة التمويل وهذا أمر مقلق. أعتقد أننا وصلنا إلى مستويات سعرية مرتفعة للغاية ولا أعلم إن كان السوق سيصحح نفسه أم لا. المشكلة تكمن في أنه إذا استمر الصعود فقد نشهد في يوم من الأيام هبوطا حادا يؤثر بشكل كبير على السوق. لذلك أرى أن القطاع الاستثماري بحاجة إلى تصحيح فنحن نرى اليوم أسعار أراضٍ تصل إلى ٢٥٠٠ و ٢٦٠٠ دينار للمتر في مناطق مثل السالمية، وأكثر من ٢٠٠٠ دينار في حولي، بل وحتى في مناطق مثل خيطان والفروانية تصل الأسعار إلى ٢٠٠٠ دينار للمتر وعند احتساب هذه الأسعار مع تكاليف البناء والإيجارات يصعب تحقيق عائد يتجاوز ٦٪ أو ٦,٥٪.

على الصفار:

لكن السوق حاليًا لا يزال يستوعب حتى العوائد المنخفضة مثل ٦% و ٧%، بل ويشهد طلبًا مستمرًا، وهناك ندرة واضحة في العقار الاستثماري. كيف يمكن تفسير ذلك؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

هناك عاملان رئيسيان: السيولة المرتفعة وقلة المعروض. هذان العاملان يفسران الوضع الحالي بشكل كبير. في الكويت تتركز قنوات الاستثمار بشكل أساسي في الأسهم والعقار ولا توجد خيارات واسعة في مجالات مثل الصناعة أو الإنتاج أو الابتكار لذلك يتجه المستثمرون إلى هذين الخيارين بشكل أساسي. وعندما تكون السيولة عالية والفرص قليلة يجد المستثمر نفسه مضطرًا للدخول في السوق حتى لو كانت الأسعار مرتفعة فيسير مع الموجة كما أن آخر منطقة استثمارية تم طرحها كانت صباح السالم ومنذ ذلك الوقت لم تُطرح مناطق جديدة ما أدى إلى زيادة حدة الندرة وارتفاع الأسعار بشكل أكبر.
على الصفار:

قانون المعارض العقارية أنتم كاتحاد عقارين ربما تحدثتم عنه سابقًا. في عام ٢٠١٧ صدر قرار من وزير التجارة والصناعة ووزير الدولة لشؤون الشباب بالوكالة آنذاك خالد الروضان يقضي بتنظيم عمل المعارض العقارية في البلاد وتضمنت لأئحة القرار رقم ٦٣٩٧ نحو ٢٠ مادة تشمل العديد من الشروط الصارمة التي انعكست بصراحة على المعارض بشكل أدى إلى شبه انعدامها. ما دور الاتحاد تجاه هذه القضية؟ وما رأيك وتحليلك لقانون ٢٠١٧؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

دعنا نتحدث عن وضع الاتحاد قبل عام ٢٠٢٠ وبعد عام ٢٠٢٠ حين توليت رئاسة الاتحاد وما هي تحركاتنا بشأن موضوع المعارض العقارية. في عام ٢٠١٧ وبصراحة لا أنسى أنه بعد صدور هذا القانون طلبنا مقابلة وزير التجارة آنذاك خالد الروضان وأذكر جيدًا وهذه شهادة حق أن الأخ أحمد اللهيبي أبو عبد اللطيف وكان عضوًا في مجلس إدارة الاتحاد وما زال قال للوزير خالد الروضان: «كان من الأفضل أن تصدر قرارًا من صفحة واحدة تكتب فيه: يُمنع إقامة المعارض العقارية.» وبالفعل لو عاد بنا الزمن لوجدنا أن هذا الكلام صحيح بنسبة ١٠٠٪ الشروط الموضوعية كانت تعجيزية وتمنع إقامة المعارض العقارية. وما حدث بعد ذلك أنه منذ عام ٢٠١٧ لم تعد هناك معارض عقارية ما يجري الآن هو أن بعض الشركات التي تمتلك عقارات بدلًا من عرضها من خلال معارض تقوم بتنظيم لقاءات تعريفية أو فرص للاطلاع على مشاريع معينة فتدعو الناس للاطلاع على منتج عقاري محدد لذلك الشركات اتجهت إلى هذا الاتجاه لكن ذلك لا يعفي من المسؤولية بضرورة عودة المعارض العقارية اليوم المعارض العقارية تُعد رافدًا اقتصاديًا مهمًا عندما تقيم معرضًا عقاريًا، فهذا يعني جذب رؤوس الأموال، وتحريك الدورة الاقتصادية، واستقطاب زوار من خارج البلاد، وخلق حالة من العرض والطلب، وتنشيط عمليات البيع والشراء، وزيادة السيولة، وتحريك الاقتصاد الكويتي، وتعزيز السياحة، وغير ذلك من الفوائد. نحن في الاتحاد حاولنا جاهدين ولا أخفي ذلك وبذلنا جهودًا كبيرة وكان هناك نوع من التعاون حاولنا تفتيح القرار الوزاري بما يسمح بعودة المعارض العقارية

لكن الأمر توقف عند الوزير كانت رؤية الوزير خليفة العجيل أن هناك تبعات سابقة للمعارض العقارية وأن بعض القضايا ما زالت قائمة، وأن إعادة فتح المجال للمعارض قد يؤثر سلبًا على سمعة الوزارة. في الحقيقة قمنا بصياغة قرار وزاري كامل وقد تحدثنا عنه قبل نحو عام يتكون من ثماني أو تسع صفحات حاولنا من خلاله تنظيم المعارض العقارية بطريقة تعالج مشكلات القانون السابق.

أولاً: قلنا إن وزارة التجارة والصناعة ليس من المفترض أن يكون لها دور مباشر في تفاصيل المعارض العقارية، بل يكون دورها إشرافيًا وليس رقابيًا تفصيليًا.

ثانيًا: تقوم الوزارة بوضع الإطار العام للشركات المشاركة لكن ليس من دورها التدقيق في كل ما تقدمه هذه الشركات لأن القانون القديم كان يشترط على الشركة المشاركة أن تقدم المشروع الذي ترغب في عرضه مصدقًا من السفارة ووزارة الخارجية وأن تكون جميع المستندات محتومة، مع وجود تقارير هندسية وغيرها من المتطلبات الكثيرة. ما حدث هو أن الشركات أصبحت ترى أن هذه المتطلبات معقدة جدًا وتتساءل: من يستطيع توفير كل هذه المستندات واعتمادها؟ وفي المقابل فإن إدارة العقار في الوزارة لا تمتلك القدرة الفعلية على تدقيق هذه المشاريع خصوصًا إذا كانت خارج الكويت. تخيل مشروعًا في بريطانيا أو في منطقة معينة من تطوير شركة كبيرة كيف ستمكن وزارة التجارة من التحقق من كل تفاصيله؟ لذلك طرحنا فكرة أن يكون دور الوزارة إشرافيًا فقط وأن تكون مسؤولية التحقق من المنتج العقاري المعروض مسؤولية المشتري نفسه. أما دور الوزارة فيتمثل في تقديم الإرشادات والتوجيهات لزوار المعرض مثل ضرورة الاستعانة بمستشار قانوني، ومستشار ضريبي، وجهة لتقييم العقار وجهة لفحصه قبل الشراء.

فهو يكون دور الوزارة إرشادياً وأن تتيح المجال لتحريك دور المعارض العقارية لكن في الحقيقة هذا المقترح قد يكون أحد الموضوعات التي يمكن أن نناقشها كاتحاد عقاريين وفي المقابل لا أقول إن هناك تعنتاً فالأخ خليفة العجيل جزاه الله خيراً لم يقصّر بل على العكس، نحن قرأنا قبل فترة بسيطة جداً قراراً وزارياً يتعلق بالإعلانات التجارية وقد اعتمده، وكان لنا دور كبير في هذا الموضوع وكان لنا دور أيضاً في موضوع الوسيط الإلكتروني وشاركنا فيه وقد أثنى الأخ أبو عبد الله على دورنا كاتحاد العقاريين كما كان لنا دور في اعتماد لجنة مناهج المقيمين، وكان أخي أحمد الهيب عضو مجلس الإدارة موجوداً في اللجنة وتم تشكيل لجنة لاعتماد مهنة المقيمين العقاريين، وتم ترشيحك رئيساً للجنة وكان لنا دور في الوزارة لذلك عندما أنتقد جزءاً معيناً اليوم، فهذا لا يعني أن الوزارة مقصرة بل إن هناك أموراً أخرى شاركنا فيها بالفعل لكن موضوع المعارض العقارية، كما ذكرت موضوع شائك وكبير جداً. على الصفار:

ما هي أسباب إيقاف المعارض العقارية؟ ما السبب الرئيسي وراء إيقافها في تلك الفترة إذا كنت تذكر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بالتأكيد حدثت عمليات نصب كبيرة، وعمليات بيع على الورق، ومشاريع بيعت في حين أن واقعها لم يكن موجوداً سواء داخل الكويت أو خارجها وتضرر من ذلك عدد كبير من الناس ودخل كثير من الأشخاص في مرحلة الإفلاس والعجز بسبب شرائهم مشاريع غير موجودة على أرض الواقع أو أراضٍ زراعية قيل إنها ستتحول إلى سكنية وما زالت زراعية حتى الآن، أو مشاريع لا وجود حقيقي لها وكل ذلك تم من خلال شركات كويتية أو غير كويتية.

على الصفار:

وقد ذكر أحد منظمي المعارض الكبار وهو سعود مراد، رحمه الله مثالا مفاده: إذا كان لديك مجمع تجاري فبدلاً من إغلاق المجمع بالكامل يجب محاسبة المحلات المخالفة داخله ونحن بدورنا شددنا على هذا الطرح لأن المعارض العقارية تمثل رافداً مهماً للاقتصاد الكويتي. والآن، نحن أمام ما يقارب ثماني سنوات دون إقامة معارض. ومع ذلك، هناك إعلان عن معرض عقاري كبير ستقدمه شركة "سيتي سكيب" في عام ٢٠٢٦، وربما نستطيع القول إن هناك انفراجة جديدة للمعارض في ذلك العام.

م. إبراهيم أديب العوضي :

أولاً أود أن أؤكد مرة أخرى وهذه نقطة ذكرتها مراراً، أن جزءاً كبيراً من مشكلة المعارض العقارية كان يتمثل في أن الدولة كانت تضيي شرعية أكبر مما ينبغي على هذه المعارض فكانت تُقام برعاية وزير معين ويقوم الوزير بافتتاح المعرض، والتجول فيه وإبداء الإعجاب بالمشاريع، كما كان موظفو الوزارة يرتدون الزي الرسمي. كل هذا كان يعطي المستخدم أو المشتري انطباعاً بأن المعرض تحت تنظيم الوزارة وأن الوزارة تضمنه. وأمر آخر قد لا يعجب البعض لكنه الحقيقة: أين كان المشتري؟ لماذا عندما يشتري شخص عقاراً بمبلغ ٢٠٠ أو ٣٠٠ أو ٤٠٠ ألف دينار لا يخصص ألفاً أو ألفين أو ثلاثة آلاف دينار للتحقق من قانونية العقار ومعرفة تأثيراته الضريبية والتأكد من وجوده فعلياً؟ لماذا لا يسافر لرؤية العقار بنفسه قبل الشراء؟ هذا الأمر غير موجود ولذلك يجب أن نعود إلى السؤال: هل النصب العقاري ما زال موجوداً؟ نعم ما زال موجوداً، وهناك قضايا لا تزال منظورة في المحاكم والسبب أن بعض الأشخاص يندفعون وراء وعود بعوائد مرتفعة أو مشاريع مميزة ويتقنون بأن الآخرين قد استثمروا فيها وحققوا أرباحاً.

لكن هل ذهب المشتري ليرى المشروع بنفسه؟ هل استعان بمحامٍ؟ هل طلب تقريرًا فنيًا؟ هذه أيضًا مسؤولية المشتري ولا يمكن تحميل الوزارة كامل المسؤولية. لذلك رسالتي لأي شخص يرغب في شراء عقار سواء داخل الكويت أو خارجها: لا تبخل بالوقت أو الجهد أو المال للتحقق من أي أصل ترغب في شرائه. وفيما يتعلق بموضوع "سيتي سكيب"، فقد أعلن الأخ مشعل ملحم عن إقامة معرض في أبريل ٢٠٢٦. ومن وجهة نظري الشخصية إذا لم يكن هناك تبين رسمي لهذا المعرض من قبل مجلس الوزراء أو الوزراء المعنيين، وفي ظل القرار الوزاري الحالي فلن ينجح هذا المعرض دون شك. ومع ذلك دعونا ننظر إلى الجانب الإيجابي رغم أن مشعل يُعد منافسًا لنا فأنا أعمل في شركة عقارية تقدم خدمات عقارية لكنني أتمنى نجاح هذا المعرض فهو معرض عالمي ووجوده في الكويت مهم جدًا خصوصًا أنه يُقام في جميع دول الخليج مثل قطر والبحرين والسعودية والإمارات ويختلف حجم المعرض من دولة إلى أخرى لكنني أعتقد أنه إذا أُقيم في الكويت فسيحقق نجاحًا كبيرًا نظرًا لوجود قوة شرائية عالية ورغبة في الاستثمار وإمكانات وقدرات لا تقل عن نظيراتها في الدول المجاورة، بل قد تكون أفضل لذلك أتمنى إقامة هذا المعرض وأن يكون برعاية الوزراء المعنيين أو مجلس الوزراء وأن يتم تجاوز القيود الحالية في القانون. لأنه من وجهة نظري إذا أُقيم المعرض وفق القانون الحالي سيواجه منظومة صعوبات كبيرة وقد ينجح. على الصفار:

الآن عن رقابة الوزارة في عام ٢٠١٧ وما قبل ٢٠١٧ كانت الوزارة تمتلك رؤية رسمية وموثقة لهذه المعارض بشكل رسمي؟ وهل كانت تتابع موضوعات النسب العالية وعمليات النصب العقاري

في تلك الفترات التي استمرت؟ نحن في إحدى السنوات قبل ٢٠١٢، أقمنا ثمانية معارض في السنة، ثم وصلنا إلى أحد عشر معرضًا عقاريًا في السنة. فهل لم تكن هناك متابعة من كوادر الوزارة؟
م. إبراهيم أديب العوضي :

لم تكن هناك متابعة ولم تكن لديها القدرة ولا ينبغي أصلًا أن يحدث ذلك، لا في السابق ولا في الوقت الحالي كما ذكرت لك اليوم أنا أفهم أن دور الدولة هو حماية مواطنيها من النصب والاحتيال لكن هذا الدور يجب أن يكون استرشاديًا وتثقيفيًا وتوعويًا فقط دون أن تمنح إطارًا عامًا للحماية الكاملة. اليوم عندما آتيك مثلًا وأقول لك: أريد أن أشتري منك عقارًا في بريطانيا فهل من دور الدولة أن تحفظ حقي بشكل كامل؟ ليس دور الدولة أن تحفظ حقك بنسبة ١٠٠٪ دورها أن تقدم لك الإرشاد والتوعية اللازمة لحفظ حقوقك أما إذا تعرضت لعملية نصب فماذا يُطلب مني كدولة؟ أنا أقول لك: اذهب عيّن محاميًا، تحقق، ورتّب أمورك. لكن ليس من دوري أن أمسك بكل مواطن وأقول له: هذا العقار جيد وهذا العقار غير جيد. لم تكن للدولة دور تقدمه وليس من الضروري أن تقدمه أصلًا ولكن كما ذكرت لك، كان الوضع أن هذه المعارض تُقام برعاية وإشراف الوزارة فكان الانطباع السائد أن الوزارة مسؤولة عن أي منتج يُعرض أو أي مشروع يُطرح وهذا ما حدث.
على الصغار:

أزمة جائحة كورونا (كوفيد-١٩). نود أن نتحدث عن بدايتها، وانعكاساتها على القطاع العقاري، ودوركم كاتحاد، وكذلك بداية الصدمة.

م. إبراهيم أديب العوضي :

في ذلك الوقت لم أكن رئيس الاتحاد بل كان توفيق الجراح هو رئيس الاتحاد إذا كنا سنتحدث عن أزمة كورونا، فيجب أن تناولها من جانبين: << الجانب الأول هو دور الاتحاد في التواصل مع الجهات الحكومية >> والجانب الثاني هو تبعات هذه الأزمة على القطاع العقاري.

لا شك أن هذه الأزمة أثرت بشكل كبير جدًا على القطاع العقاري وعندما نتحدث عن القطاع العقاري فإننا نتحدث عن القطاع الصناعي والاستثماري والتجاري وأعتقد أن أسهل هذه القطاعات من حيث تحليل التأثير هو القطاع التجاري. اليوم كما نعلم حدثت إغلاقات، وهذه الإغلاقات أدت إلى توقف الكثير من الأنشطة التجارية مما تسبب في أضرار كبيرة جدًا للعديد من المجمعات التجارية وبالطبع وجد مالك العقار نفسه أمام خيارين: إما أن يستمر في فرض الإيجار على المستأجر أو أن يتماشى مع ما يحدث عالميًا ويحقق توازنًا بين استمرار المستأجر وتحمل جزء من هذه الخسائر لذلك اضطرت شريحة كبيرة من ملاك العقارات بل الغالبية العظمى إلى إما إعفاء المستأجرين أو تخفيض القيمة الإيجارية بشكل كبير جدًا، خاصة في العقارات التجارية. أما بالنسبة للقطاع الاستثماري، فأعتقد أن أزمة كورونا صاحبها أمر آخر أثر بشكل كبير جدًا، وهو الهجمة الغربية والعجيبة على الوافدين و كانت هذه الهجمة حقيقية أي أنها مدفوعة بتصريحات نارية من نواب مجلس الأمة، ومدعومة بتوجهات إعلامية يمكن القول من الحكومة وهذا ما أشعر الوافد بالخوف فبدأ في المرحلة الأولى يفكر: هل أستمر في الكويت أم لا؟ وهل في يوم من الأيام قد ينتهي مصدر رزقي؟ لذلك بدأ يحاول البحث عن فرصة أخرى.

في المرحلة الأولى لاحظنا أن هناك عدداً كبيراً جداً من الوافدين انتقلوا خارج الكويت خصوصاً من أصحاب المهارات العالية والحرف الجيدة الذين خافوا على أوضاعهم واعتقدوا أنهم قد يجدون فرص عمل أفضل في دول أخرى وقد أدى ذلك إلى انخفاض في نسب الإشغال خاصة في نهاية عام ٢٠١٩، وتحديدًا في الربعين الأخيرين ومع بداية أزمة كورونا استمر تأثير الأزمة بشكل أكبر وأكثر سلبية على القطاع الاستثماري لأن عدداً كبيراً من الوافدين اضطر أيضاً إلى نقل أسرته إلى خارج الكويت لتخفيف الأعباء المالية خاصة أن كثيراً من الأعمال توقفت وعدد كبير من الوافدين يعملون في القطاع الخاص الذي قرر جزء كبير منه إما تخفيض الرواتب أو إيقافها بحجة عدم وجود عمل. وبالتالي حدثت موجة هجرة أخرى من القطاع الاستثماري بسبب سفر عائلات الأجانب وهذا أدى إلى انخفاض كبير جداً في أسعار الإيجارات بنسبة تتراوح بين ٢٠٪ إلى ٢٥٪. أعطيك مثلاً: كانت أسعار الشقق في السالمية - شقق مكونة من غرفتين وصالة وحمامين ومطبخ بمساحة تقارب ٦٠ متراً مربعاً - تتراوح بين ٣٥٠ و ٣٦٠ ديناراً، ثم انخفضت إلى نحو ٢٨٠ ديناراً. أي أننا نتحدث عن انخفاض يصل إلى ٢٠٪ أو حتى ٢٥٪ وعندما تنخفض الإيجارات بهذه النسبة فإن قيمة العقار تنخفض تلقائياً ولكن في ذلك الوقت كان هناك نوع من التعاون - أو ربما توجيه - من البنك المركزي بعدم الضغط على الأصول العقارية حتى لا تتأثر البنوك من ناحية الضمانات. لذلك، كان هناك تعاون في تقدير قيمة العقارات من قبل البنوك كما امتد التأثير إلى القطاع الصناعي بسبب الإغلاقات وكان لذلك أثر واضح.

أما دور اتحاد العقاريين مع الجهات الحكومية كان لاتحاد العقاريين دور كبير وكانت هناك محاولات كبيرة جداً من القطاع العقاري لتقليل أثر الأزمة. فقد عقدنا عدة اجتماعات مع البنك المركزي ومع المحافظ آنذاك الدكتور محمد الهاشل وكان متعاوناً جداً وأعتقد أن نظرتة كانت قريبة من رؤيتنا. كما عقدت اجتماعات على مستوى مجلس الوزراء ربما اجتماعين أو ثلاثة بحضور وزير التجارة والصناعة خالد الروضان ووزيرة المالية مريم العقيل وكذلك براك الشيتان وكانت هذه الاجتماعات تضم معظم الجهات المعنية بالقطاع الاقتصادي في الكويت مثل اتحاد البنوك، واتحاد الشركات، واتحاد المصارف، واتحاد الأغذية، واتحاد وكالات السفر وكان دور كل جهة هو تقديم تصور لها لتخفيف الأثر الاقتصادي الناتج عن أزمة كورونا وأذكر أنه في بداية الأزمة قالت وزيرة المالية مريم العقيل في أحد الاجتماعات: «أبشركم أول طائرة للقادمين من خارج الكويت هبطت في مطار الكويت الدولي» وكان ذلك أمراً لافتاً في ذلك الوقت لكن ما لاحظناه أن التوجه الحكومي كان يقوم على فكرة: لا مانع من أي مقترح بشرط ألا يكون له تأثير مالي بينما كان تصورنا أن جميع المعالجات يجب أن يكون لها طابع مالي. في البداية حدث نوع من الصدام حول هذا الموضوع لكن مع مرور الوقت بدأت تظهر بعض الإجراءات مثل توجيه البنوك لتأجيل الأقساط وعدم تسجيل الأرباح المرتبطة بفترة التوقف عن السداد وتمديد آجال السداد للمشاريع الصغيرة والمتوسطة وكل هذه العوامل ساعدت في تخفيف آثار الأزمة. لكن من ناحية النتائج المالية، لاحظنا خسائر كبيرة في الشركات العقارية المدرجة أما بالنسبة لأصحاب العقارات الأفراد فمن الصعب قياس التأثير لعدم توفر بيانات مالية دقيقة.

كان التأثير يختلف حسب الدولة ومرتبباً بمجم الإغلاقات على سبيل المثال في تجربتنا بشركة أعيان العقارية، تأثرنا بشكل كبير في الكويت بسبب شدة الإغلاقات في المقابل في البحرين كانت الإغلاقات أقل، لذلك لم تتأثر أصولنا هناك بنفس القدر. وكذلك في الإمارات. أما في السعودية، فكانت الإغلاقات قريبة من مستوى الكويت وتأثرنا بشكل كبير بالتالي كان حجم التأثير مرتبباً بموقع الأصول وطبيعتها وكذلك سياسة الدولة في التعامل مع الأزمة. على الصغار:

كيف كانت تدار الاجتماعات في مجلس الأمة أو مجلس الوزراء أو مع البنك المركزي؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

كان هناك ارتباك واضح لم يكن أحد يعرف ماذا سيحدث أو ماذا يجب أن يفعل، حتى على مستوى الوزراء وأعضاء مجلس الأمة. الأمر الثاني كان هناك تركيز كبير على أن الأزمة صحية بالدرجة الأولى وكان التوجه: «دعونا نعالج الأزمة الصحية أولاً ثم لكل حادث حديث خصوصاً من الوزراء المعنيين. الأمر الثالث أن الأزمة لم تكن مقتصرة على قطاع معين بل شملت جميع القطاعات وبالتالي كان حجم الطلبات والمشاكل كبيراً جداً. وعندما كنا نقدم توصياتنا كنا نجد أن اللجنة المالية والاقتصادية أعدت تقريراً ربما يصل إلى ٢٠٠ أو ٢٥٠ صفحة يتضمن توصيات كثيرة ولكن كان من الصعب تطبيقها بالكامل في ظل أزمة غير واضحة المعالم. بصراحة جزء كبير من هذه الاقتراحات لم يتم تطبيقه لكن في المقابل أرى أن القطاع الخاص لعب دوراً كبيراً ويُشكر عليه.

وخلال الأزمة أثبت التجار أنهم مستعدون للتساهل والمساعدة. صحيح أن التاجر يسعى للربح في أوقات الرخاء، وهذا أمر طبيعي لكن في وقت الشدة أظهروا تعاوناً كبيراً وكان البنك المركزي كان له توجه مالي واضح وهو ضخ السيولة في الاقتصاد وتشجيع المبادرات وتقليل الأثر المالي للأزمة وكان هذا التوجه مختلفاً إلى حد ما عن التوجه الحكومي العام في ذلك الوقت وقد لاحظنا وجود بعض التصريحات المتناقضة بين وزير المالية ومحافظ البنك المركزي. لكن بشكل عام ساهمت أزمة كورونا رغم سلبياتها في إنعاش القطاع السكني بشكل كبير بل وغيرت حتى طريقة تفكير المواطن الكويتي في تصميم المنازل فاليوم أصبح الكثيرون يفضلون وجود حديقة أو مسبح أو مساحة مفتوحة وهو أمر لم يكن شائعاً في السابق وفي النهاية هي أزمة نتمنى ألا تتكرر.

الجزء الثامن المطور والرهن العقاري واحتكار الاراضي

بتاريخ | ٢٤-٤-٢٠٢٦م

على الصغار:

نشرت صحيفة الأنباء أن الكويت تمتلك نحو ١,٧ مليون متر مربع من المساحات المكتبية بنسبة إشغال تبلغ ٩١٪. كما أن ٧٠٪ من هذه المساحات تتركز في محافظة العاصمة و ١٩٪ في حولي. وكشفت دراسة حديثة أصدرها اتحاد العقارين في تلك الفترة – وتنفرد الأنباء بنشرها – عن انخفاض القيم الإيجارية للعقارات المكتبية في الكويت خلال جائحة كورونا المستجد. ويُعد هذا من ضمن التقارير التي تناولت تأثير الجائحة عالمياً في عام ٢٠٢٠ وأشارت الدراسة إلى انخفاض الإيجارات بنسبة تتراوح بين ٥٪ و ٧٪، في حين ساهم ارتفاع مستوى الإشغال الذي يزيد حالياً عن ٩٠٪ في دعم استقرار هذا القطاع ومساعدته على تجنب مزيد من الانخفاضات خلال تلك السنة. ما هو موقف البنوك من المستثمرين خاصة أولئك الذين حصلوا على تمويل؟ كيف تعاملت البنوك مع المستثمرين في العقار الاستثماري، خصوصاً مع تراجع النسب؟ م. إبراهيم أديب العوضي :

كانت إحدى الخطوات التي دفع بها البنك المركزي وشجعته الدولة هي محاولة حث جهات التمويل على تقديم إعفاءات وتمديد آجال استحقاق القروض وقد لاحظنا أن كثيراً من أصحاب القروض تم إعفاؤهم من الفوائد كما مُدّدت آجال سداد قروضهم وقد ساعد هذا الأمر بشكل كبير في تقليل آثار جائحة كورونا. أنت تحدثت عن القطاع المكتبي لكن دعني أتطرق إلى القطاع الاستثماري هذا القطاع تأثر بالإيجارات حيث انخفضت بنحو ٢٥٪، كما تأثرت نسب الإشغال أيضاً

وأعتقد أن نسبة الإشغال في القطاع الاستثماري بعد بداية الجائحة مباشرة ونحن لا نزال في ظلها وصلت إلى نحو ٨٢٪ وهي نسبة لم يشهدها هذا القطاع من قبل كما انخفضت معدلات الإيجار بنسبة تتراوح بين ٢٠٪ و ٢٥٪. وقد أثر ذلك بشكل كبير على قيم العقارات لكن كما ذكرت ساعد هذا الوضع عاملان مهمان:

الأول، وجود توجيه غير مباشر وغير معلن من البنك المركزي للبنوك بعدم إجراء تخفيضات كبيرة في تقييم العقارات فعندما كنا نتلقى تقييمات العقارات في نهاية عام ٢٠٢٠ ونهاية عام ٢٠٢١ لم نلاحظ انخفاضات كبيرة، فكنا نتساءل ونتواصل مع البنوك وكان الرد أن هناك توجهًا أو تفكيرًا بعدم إحداث انخفاضات حادة. هذا التوجه يحافظ على قيمة الضمانات المقدمة للبنوك فالبنك يخشى أمرين: أولاً عجز العميل عن السداد، وثانيًا، في حال التعثر الكامل ألا يكون لدى البنك أصل (عقار) يمكنه بيعه أو التصرف فيه لاسترداد أمواله. لذلك، إذا وصلنا إلى مرحلة تعثر بعض العملاء، فمن الأفضل أن تبقى قيمة الأصول مرتفعة نسبيًا لتغطية أي خسائر محتملة وهذا ما سعى البنك المركزي إلى تحقيقه خلال الأزمة وأعتقد أنه نجح في ذلك.

الأمر الثاني والذي يُحسب للدولة والبنك المركزي هو وجود مصدات أمان كونتها البنوك بعد أزمة عام ٢٠٠٨ حيث فرض البنك المركزي وجود مخصصات واحتياطات لمواجهة الأزمات وبالتالي عندما حدثت جائحة كورونا لم نلاحظ تأثيرًا كبيرًا على البنوك وذلك نتيجة السياسات التي اتخذت بعد أزمة ٢٠٠٨ والتي هدفت إلى حماية القطاع المصرفي باعتباره بوابة الاقتصاد فإذا تأثر هذا القطاع تأثرت بقية القطاعات الاقتصادية وبالفعل نجحت الدولة في تجاوز أزمة كورونا في القطاع المصرفي بفضل تلك الإجراءات المسبقة.

على الصفار:

ذكرت خلال حديثك أن الوافد كان يرى أن الكويت بيئة طاردة ما دفعه إلى المغادرة وكان ذلك من ضمن المشكلات. كيف تقيم دور الحكومة في الإجراءات التي اتخذتها؟ وهل كان من الممكن احتواء الوضع عبر توفير بيئة أعمال أفضل لتجنب هذه السلبيات خلال الجائحة؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

هذا موضوع كبير في فترة من الفترات أصبح الوافد شهامة تُعلق عليها جميع المشكلات فكلما حدثت أزمة قيل إن السبب هو الوافد وقد استُخدم هذا الطرح لتوجيه الرأي العام خصوصاً عند وجود إخفاقات حكومية أو برلمانية. ففي حال تعطل جلسات مجلس الأمة أو طرح مشاريع قوانين ضعيفة أو وجود نقاشات غير مثمرة يتم تحويل الانتباه إلى قضية الوافدين وكذلك عند ارتفاع الأسعار أو تراجع الخدمات يُقال إن السبب هو الوافد وبهذا أصبح الوافد الحلقة الأضعف ومع الأسف لم تكن هناك جدية كافية من الحكومة في معالجة هذا النهج الذي أضر بالكويت ليس فقط اقتصادياً بل أيضاً إنسانياً واجتماعياً وسياسياً. عندما نقول إن الكويت بلد إنسانية وأن الشيخ صباح رحمه الله هو أمير الإنسانية، ثم نقرأ في الصحف أن الوافد هو سبب ارتفاع الأسعار وأنه أخذ وظائف الكويتيين وأنه السبب في ازدحام المستشفيات وأن طوابير المراكز الصحية ممتلئة بالوافدين بينما ينتظر المواطن ساعتين حتى يدخل إلى الطبيب... فهذا في الحقيقة كان أمراً ممنهجاً الهدف منه توجيه الشارع نحو هذه القضية، لكي يتم إغفال قضايا أخرى وقد شاهدنا ذلك في الوقت الحالي: مشاكل في القطاع الإسكاني، ومشاكل صحية، ومشاكل تعليمية، وحتى مشاكل في الشوارع.

الكويت في يوم من الأيام اكتشفنا أنها تعاني من مجموعة كبيرة من المشكلات. لماذا؟ لأننا كنا نركز على قضايا ثانوية وتم استخدام هذه القضايا للتغطية على المشاكل الرئيسية التي تعاني منها الدولة. لذلك عندما نسأل اليوم: هل الدولة مسؤولة عن كل هذه المشاكل التي حدثت؟ نعم هي مسؤولة بشكل عام لكن معالجة هذه التراكمات تحتاج إلى سنوات حتى نعود إلى ما كنا عليه سابقًا. على الصغار:

ربما شاهدنا خلال الأزمة تطويق منطقة الجليب وكذلك منطقة المهولة في تلك الفترة. وهذا يعيدني إلى مقابلي السابقة مع الدكتور ضاري الرشيد حيث قال إن تدني حقوق العمالة هو ما يؤدي إلى مثل هذه التصرفات ولو كانت هناك اتحادات تمثل الوافدين أو العمالة الأجنبية وتضمن حقوقهم وربما مشاركة مجتمعية في الدفاع عن هذه الحقوق لكان المشهد مختلفًا. اليوم إذا نظرنا إلى انعكاسات تصرفات الدولة... لم نتحدث بعد عن دور مجلس الأمة في هذا الموضوع. ماذا كان دوره خاصة من الجانب العقاري؟ م. إبراهيم أديب العوضي :

انظر مجلس الأمة في تلك الفترة ومن خلال اللجنة الاقتصادية والمالية كان يحاول الاستماع إلى أفكار وتوجهات جميع الجهات بما فيها القطاع العقاري وكنا نرى أن هناك مراكز اقتصادية قائمة سواء للشركات أو للأفراد وكان هدفنا ألا تتضرر هذه المراكز. لذلك كنا نؤكد على أهمية معالجة المديونيات وآلية سدادها وكذلك أسعار الفائدة المرتبطة بها مع ضرورة وجود مرونة في التعامل لكن في الحقيقة، خلال تلك الفترة، وبسبب الأزمة الصحية،

لم يكن لمجلس الأمة دور كبير إذ كان العبد الأكبر ملقى على عاتق مجلس الوزراء ولذلك رغم محاولاتنا المتكررة للتواصل مع مجلس الأمة، إلا أن التواصل الفعلي كان في الغالب مع مجلس الوزراء. وأود أن أذكر أنني في تلك الفترة كنت عضوًا في الاتحاد ولم أكن رئيسًا له، وكان الدور الأكبر يقوده الأخ توفيق الجراح، ومن الإنصاف أن نذكر جهوده في هذا الموضوع. على الصفار:

في مقال في جريدة «الراي» تحدثت عن القضية الإسكانية ووصفها بأنها الملف الأكثر تعقيدًا بل قال إنها «مصيبة بكل ما تحمله الكلمة من معنى وأشار إلى أرقام مهمة منها أن معدل سعر العقار مقارنة بدخل المواطن يبلغ نحو ١٦,٥ ضعفًا وهو ثلاثة أضعاف ما هو موجود في دبي وأبوظبي، وأعلى من الرياض، وحتى في لندن كما ذكر أن المواطن يحتاج إلى نحو ١٦,٥ سنة لسداد التمويل السكني وأن سعر المتر المربع للأراضي السكنية في عام ٢٠٢١ بلغ نحو ٧٧٤ دينارًا. وختم بالقول إن هذه الأرقام كافية لإدراك حجم المشكلة وأنه لا حاجة لإعادة طرح الحلول بقدر الحاجة إلى تحرك حقيقي من المسؤولين نود أن نتحدث عن دور اتحاد العقارين في هذه القضية وربما نريد أن نعرف ما الذي كان يحدث خلف الكواليس سواء في المجلس البلدي أو مجلس الأمة أو الجهات المختصة ما لم يتم التطرق إليه سابقًا. م. إبراهيم أديب العوضي :

قبل أن أتحدث أود الإشارة إلى أن المقال الذي ذكرته هو جزء من زاوية كنت أكتبها أسبوعيًا في جريدة «الراي»، وتناولت فيها عدة مواضيع من بينها القضية الإسكانية.

كنت على قناعة تامة بأن النهج الحكومي في معالجة القضية الإسكانية هو نهج خاطئ لأنه يعتمد على فكرة قديمة مفادها أن الدولة تقوم بكل شيء وتوفر السكن للمواطن كما أن الدولة لا تهدف فقط إلى توفير الرعاية السكنية بل تسعى إلى منح المواطن ثروة سكنية أما بالنسبة لما يحدث خلف الكواليس فبحكم كوني رئيسًا لاتحاد العقارين لاحقًا أصبح دوري أكبر وشهدت مراحل مختلفة مع مجلس الأمة ومع وزراء الإسكان المتعاقبين. في مجلس الأمة تم تبني قانونين مهمين: الأول هو قانون الضريبة، والثاني هو قانون المدن الإسكانية، وكلاهما يحمل قصصًا مهمة. فيما يتعلق بقانون المدن الإسكانية أود أن أشهد للتاريخ بأن الدكتور عبد العزيز الصقعي كان له دور كبير جدًا في تبني القضية الإسكانية ومحاولة معالجتها وكان يسعى جاهدًا لطرح حلول حقيقية وكان له الدور الأساسي مع مساهمة أقل من حسن جوهر. لكن يجب أن تعلم أن عضو مجلس الأمة يتأثر برودة فعل الشارع. فعلى سبيل المثال القانون الذي تم إقراره هو في جوهره «قانون المطور العقاري» لكن كان هناك تحفظ على التسمية لأن كلمة «المطور العقاري» كانت تُقابل برفض شعبي لذلك تم تغيير الاسم لتجنب الهجوم وهذا يدل على أن جزءًا كبيرًا من القرارات يتأثر برأي الشارع وليس فقط بالاعتبارات الفنية ففيها مواءمة مع رأي المواطن. ومع ذلك قمنا كاتحاد عقارين بعرض ملاحظتنا بالكامل على الدكتور الصقعي وقد أخذها بعين الاعتبار وفي المراحل اللاحقة أيضًا تم تقديم ملاحظات إضافية وتم الأخذ ببعضها لكن كانت هناك أمور أساسية لم يتم تغييرها على سبيل المثال تحديد مساحة الوحدة السكنية بـ ٤٠٠ متر كونا نتساءل: لماذا هذا التحديد؟ ولماذا لا نشجع أنماطًا سكنية أخرى مثل الشقق أو البنتهاوس؟

< ما الذي يمنع المواطن من السكن في شقة؟

- الحقيقة أن تكلفة الأرض والبنية التحتية مرتفعة جداً على الدولة.

على الصغار:

كم تبلغ التكلفة؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

تكلفة البيت الواحد على الدولة تصل إلى ٢٣٠ ألف دينار. وهذا الرقم لا يشمل فقط بناء المنزل، بل يشمل أيضاً الطرق، والبنية التحتية، والصرف الصحي، والرعاية الصحية، والمدارس، والمخافر، ومحطات معالجة المياه كل هذه تدخل ضمن التكلفة. و فيما يتعلق بتكلفة إنشاء محطات توليد الطاقة الكهربائية هل تدخل جميعها ضمن الحساب؟ كنت أقول هذا الكلام في اللجنة وأخاطب المواطن قائلًا: يا مواطن ما رأيك ألا تأخذ بيتًا بل تأخذ شقة بمساحة ٤٠٠ متر وتكون لك متى كدولة ٧٠ ألف دينار لا تُسترد بدل أن تكون التكلفة ٢٣٠ ألف دينار، أصبحت أقل وأعطيك أيضاً يا مواطن مبلغًا يتراوح بين ٣٠ إلى ٤٠ ألف دينار نقدًا لتأثيث شقتك. فلماذا لا يقبل المواطن؟ إذا قت بتوفير شقة له بشكل منظم ومرتب مع إنشاء اتحاد ملاك، وجعلتها في موقع مميز، مثل أن تكون على البحر، فإن مسألة المساحة تصبح أمرًا نسبيًا وكان من ضمن الأفكار أيضاً أننا عندما ننشئ هذه الشركات يجب أن يكون نسبة ٤٠ إلى ٥٠٪ للقطاع الخاص، و ٥٠٪ للمواطنين. لكن اليوم الهدف ليس أن يربح المواطن من دخوله في هذه الشركات، بل الهدف هو معالجة الأزمة. لذلك، لم يكن هدفنا إدخال المواطنين في هذه المشاريع من حيث الأرباح والخسائر.

كان هذا الأمر خطأً أحمر ومع ذلك، يجب أن تُقال الحقيقة: رغم وجود مسلمات لديهم بأن هذه الأمور لا ينبغي المساس بها لأنها قد تثير الشارع إلا أن الغالبية العظمى من الملاحظات تم أخذها بعين الاعتبار فيما يتعلق بقانون المدن الإسكانية، وقد تم اعتماد هذا القانون بتصويت جميع أعضاء مجلس الأمة ومجلس الوزراء. الغريب في الموضوع أن المؤسسة العامة للرعاية السكنية، عندما تتحدث عن قانون المطور العقاري فإنها في الحقيقة تتحدث عن نفس قانون المدن الإسكانية مع تعديل فقرتين فقط.

<< هاتان الفقرتان هما اللتان كنا نعترض عليهما:

- ١- أن تكون الشركات مملوكة بالكامل للقطاع الخاص، دون إشراك المواطنين في المشاريع وما يرتبط بها من أرباح وخسائر.
- ٢- مسألة المساحات.

ما حدث أن وزير الإسكان ويجب أن تُسجل له شهادة للتاريخ اجتهد في هذا الموضوع وجلس معنا واستمع إلى آرائنا كما استمع إلى آراء البنوك والمستثمرين واطلع على تجارب دول مختلفة وبناءً على ذلك، تم تعديل هاتين الفقرتين وبدأ طرح قانون المطور العقاري، الذي هو في الأصل قانون المدن الإسكانية ومع الأسف نرى اليوم هجوماً كبيراً عليه وهذا من التناقضات الغريبة. انتقل إلى موضوع رسوم الأراضي الفضاء وكذلك قانون منع احتكار الأراضي فيما يتعلق بهذا القانون يجب الإشارة إلى أمرين رئيسيين:

<< الأمر الأول: أن هذا القانون ليس جديدًا بل كان موجودًا سابقًا وكان يطبق على الأراضي التي تزيد مساحتها عن ٥٠٠٠ متر مربع، حيث يدفع المالك ١٠ دنانير.

<< الأمر الثاني: أنه تم تحديث القانون بحيث أصبحت المساحة ١٥٠٠ متر مربع بدلاً من ٥٠٠٠ وأصبحت الرسوم تصاعدية تبدأ من ١٠ دنانير في السنة الأولى وتصل إلى ١٠٠ دينار.

في الحقيقة كان موضوع تحديد المساحة أشبه بالمزاد في البداية طُرح أن تكون المساحة ١٠٠٠ متر مربع وقد دخلنا في نقاشات كبيرة مع أعضاء اللجنة ومنهم عبد العزيز الصقعي، وقلنا إن من يملك ١٠٠٠ أو ٢٠٠٠ متر مربع لا يُعد محتكرًا كما أن الحكومة كانت تضغط باتجاه ٣٠٠٠ متر، وفي النهاية تم الاتفاق على ١٥٠٠ متر اليوم حجم الأراضي الفضاء في الكويت لا يتجاوز ١٢ ألف أرض وهي لا تمثل سوى نحو ٥% من إجمالي الأراضي بينما يبلغ عدد العقارات السكنية حوالي ١٨٧ ألف عقار ولا تشكل شيئًا أمام الطلبات المتراكمة لكن كان هناك توجه لإقرار مثل هذه القوانين ضمن رغبة مجلس الأمة في تقديم حلول إضافية للأزمة الإسكانية وكذلك لتحقيق نوع من المواءمة السياسية و الذي لاحظناه خلال عامي ٢٠٢١ و ٢٠٢٢ أن مجلس الأمة ومجلس الوزراء بدأ يستوعبان أن هناك أزمة إسكانية حقيقية وأن الفكر السابق في التعامل مع هذا الملف لم يكن صحيحًا وأنه يجب تصحيحه وهذا أمر إيجابي وقد ساعدنا كقطاع خاص واتحاد عقاري على العمل بشكل أكبر مع المؤسسة العامة للرعاية السكنية لمحاولة إنجاح هذه الأفكار مع الاخ عبداللطيف المشارى وزير الإسكان ووزير البلدية هذا الشخص يُعد أمانة تاريخية وهو إنسان منفتح جدًا مستمع جيد ولا يجادل إذا كان الأمر صحيحًا لذلك ناقشنا معه العديد من القضايا خصوصًا ما يتعلق بالمطور العقاري

وطرحناها بشكل واضح لكن دعنا نتفق على نقطة محددة: اليوم نحن نتحدث عن المطور العقاري فهل هو الحل السحري؟ لا نحن في مرحلة تجربة قد تحمل الصواب وقد تحمل الخطأ لكنني أعتقد أننا أمام استحقاق مهم جدًا وتكمن أهميته في ارتباطه بالقطاعين الخاص والحكومي نحن في القطاع الخاص كنا دائمًا نقول إنه لا توجد لدينا فرص لكننا اليوم أمام فرصة حقيقية للمشاركة مع الحكومة في حل الأزمة ومن جهة أخرى كقطاع خاص لدينا مشاريع يمكن أن نحقق أرباحًا منها والحكومة تتبنى فكرة أن مشاركة القطاع الخاص تعني تحقيق الربح وهذا أمر طبيعي. اليوم المؤسسة العامة للرعاية السكنية طرحت مشاريع تجريبية (بايلوت) بعدد ٥٠٠٠ وحدة سكنية في حين أن هدفها هو توفير ١٠٠,٠٠٠ وحدة سكنية خلال السنوات العشر القادمة، وذلك من خلال ثلاث مناطق: صباح الأحمد، ونواف الأحمد، والصابرية وخلال هذه الفترة تعتمد الفكرة على أن جزءًا كبيرًا من هذه المشاريع سيتم تنفيذه عبر المطور العقاري لذلك نحن كقطاع عقاري خاص، يقع على عاتقنا إنجاز هذه المشاريع لكي نستمر في التقديم على مشاريع أخرى والعمل عليها وتحقيق أرباح منها، وكذلك على الحكومة دور في إنجاز هذه المشاريع من أجل حل الأزمة الإسكانية.

على الصفار:

دعني أسألك: ما رأيكم في قانون منع احتكار الأراضي؟ وما الذي قدمه اتحاد العقاريين تجاه هذا الموضوع؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

كان رأينا واضحًا هذا القانون بصيغته الحالية لن يحل الأزمة الإسكانية قد يؤدي إلى خفض أسعار الأراضي لكن السؤال هو: كم عدد الوحدات السكنية التي توفرها للمواطن؟ إذا كان العدد ١٢,٠٠٠ وحدة في حين أن عدد الطلبات الإسكانية كان حينها بين ١١٣,٠٠٠ و ١١٤,٠٠٠ طلب، فهذا يعني أننا عاجزنا فقط ما يقارب ١٢ إلى ١٣٪ من المشكلة كنا نقول دائماً لأعضاء مجلس الأمة إنه لا بد من وجود حزمة متكاملة من القرارات نحن لم نكن ضد الفكرة بشكل مطلق لكننا ضد إصدار هذا القرار بشكل منفرد ومع الأسف صدر القرار وتوقفت بقية الإصلاحات كنا نتحدث عن زيادة تعرفه الكهرباء لمن يملك أكثر من بيت، وعن تنظيم نسب البناء وعن معالجة مسألة الشقق السكنية تدريجيًا، وعن تفعيل دور المطور العقاري وطرح أراضٍ فضاء يتم استملاكها من القطاع الخاص وإعادة تطويرها للاستخدام السكني، مما يزيد حجم المعروض بشكل أكبر. لذلك كانت وجهة نظرنا أن هذا القانون وحده لن يحل الأزمة وأيضًا وبكل صراحة كنا نرى أن تحديد ١٥٠٠ متر مربع كحد للاحتكار هو أمر غير عادل فهناك من يملك ١٥٠٠ أو ٢٠٠٠ متر من الأراضي البيضاء وهذا لا يُعد محتكرًا بل هو مستثمر صغير أو شخص اشترى الأرض لنفسه أو لأبنائه أما من يملك ٤٠٠٠ أو ٥٠٠٠ متر وأكثر فهذا يمكن اعتباره محتكرًا.

على الصفار:

إذًا، أنتم ترون كاتحاد عقاري أن هذه القوانين يجب أن تأتي ضمن حزمة متكاملة وليس بشكل منفصل. ذكرت في بداية حديثك أن الحكومة ينبغي أن توفر "ثروة عقارية" وليس مجرد "سكن". ماذا تقصد بذلك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

من حق المواطن أن يمتلك سكناً ومن واجب الدولة أن توفر له هذا السكن ونحن نعلم جيداً أن الاستقرار الأسري يرتبط بالاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي وبالتالي يجب أن يكون الهدف الأسمى للدولة هو توفير سكن مناسب للمواطن لكن ليس من الضروري أن يكون دور الدولة هو توفير ثروة عقارية للمواطن من خلال الرعاية السكنية على سبيل المثال نحن نشكي من ارتفاع أسعار العقار في المدن الجديدة لناخذ مثال مدينة جابر الأحمد وهي منطقة مرغوبة تخيل أنني حصلت على أرض زاوية من خلال القرعة وأنت حصلت على أرض عادية ثم أتيت إليّ ودفعت لي ١٠٠,٠٠٠ دينار مقابل تبديل الأرض. ماذا يعني ذلك؟ يعني أن قيمة الأرض الزاوية ارتفعت ١٠٠,٠٠٠ دينار بسبب هذا التبادل وكذلك عندما تسمح الدولة ببيع وتبادل الأراضي فإنها تساهم في رفع الأسعار بشكل غير مباشر. المواطن لا ينبغي أن يشترط على الدولة موقع الأرض (زاوية أو بطن أو ثلاث شوارع) لأن ذلك يؤدي إلى تضخم الأسعار.

كذلك يجب أن تُمنح الرعاية السكنية للمستحق الحقيقي فقط فهناك من يحصل على أرض يبنها بتكلفة ١٥٠,٠٠٠ أو ١٦٠,٠٠٠ دينار، ثم يبيعها بـ ٤٠٠,٠٠٠ دينار. هل هذا الشخص كان بحاجة فعلية للسكن؟ لو كان بحاجة، لسكن فيها بدلاً من بيعها. هذا السلوك أدى إلى تضخم الأسعار في مناطق مثل المطلاع حيث وصلت أسعار البيوت إلى ٥٠٠,٠٠٠ أو حتى ٥٧٠,٠٠٠ دينار رغم أن تكلفة البناء قد لا تتجاوز ٢٥٠,٠٠٠ أو ٣٠٠,٠٠٠ دينار.

هذا يعني أن الأجيال القادمة ستضطر لشراء هذه العقارات بأسعار مبالغ فيها نتيجة المضاربات لذلك أرى أن الدولة تتحمل المسؤولية الأولى في تنظيم الرعاية السكنية ويجب أن تضع آليات واضحة لتحديد حاجة المواطن الفعلية بناءً على دخله ووضع الأسري لضمان العدالة ومنع الاستغلال.
على الصغار:

كيف يمكن قياس استحقاق الرعاية السكنية للمواطنين؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

دعني أطرح عليك مثالاً: إذا كان لديك اليوم عشرة ملايين دينار في حسابك ولكن لا يوجد بيت مسجّل باسمك، بينما أنا لدي مئة ألف دينار فقط ولا أملك بيتاً مسجلاً باسمي فمن هو الأحق بالرعاية السكنية؟ من حيث المبدأ، أنت الأحق. لكن في الوضع الحالي، من الذي يحصل على الرعاية السكنية؟ أنا وأنت على حد سواء، للأسف نجد أن من يملك الملايين ولا يسجّل عقاراً باسمه وهناك من يملكون مبالغ كبيرة — قد تصل إلى أربعة أو خمسة ملايين يقومون بشراء عقارات لأبنائهم لكن يحرصون على تسجيلها بأسمائهم، لماذا؟ حتى يتمكن أبنائهم لاحقاً من الحصول على بيت من الرعاية السكنية. وعندما يحصل الابن على هذا البيت يقوم ببنائه ثم يبيعه ويحقق ربحاً قد يصل إلى مئتي أو ثلاثمئة ألف دينار، ويبيعه لشخص آخر هو في الحقيقة محتاج فعلياً للسكن لأن هذا المستفيد لم يكن بحاجة للبيت أصلاً، فوالده قد اشترى له مسكناً مسبقاً.

هذا الأمر يؤدي إلى زيادة أسعار العقارات بشكل كبير فاليوم هناك مناطق تم توزيع بيوتها ووصلت أسعارها إلى أربعمئة أو خمسمئة أو حتى خمسمئة وخمسين ألفاً بل تصل أحياناً إلى ستمئة ألف دينار. والسبب هو أن هناك أشخاصاً محتاجين يضطرون للشراء، مقابل أشخاص حصلوا على هذه البيوت دون حاجة فعلية لها. أنا لا أعارض أن يحقق المواطن ثروة على العكس تماماً ولكن ليس على حساب المواطن المستحق للرعاية السكنية. أنا أرحب بأن يستفيد أي مواطن وأن يربح وأن يكون تاجراً ناجحاً لكن ليس على حساب شخص محتاج فعلاً للسكن. دور الدولة هو أن توفر لك رعاية سكنية وليس أن توفر لك فرصة لتكوين ثروة عقارية من خلال هذه الرعاية. دعني أعطيك مثالاً: لدينا منطقة المطلاع وهي أكبر مدينة في الكويت. دائماً ما أستشهد بها، فهي تضم ٢٨,٢٨٨ وحدة سكنية وقد أنفقت الدولة عليها نحو ٧ مليارات دينار واليوم نحن بحاجة إلى أربع أو خمس مدن مائة لتغطية الطلبات الحالية، تخيل الآن من بين هذه الوحدات (٢٨,٢٨٨) كم عدد الحالات التي تنطبق عليها المشكلة التي تحدثت عنها؟ حتى لو كانت النسبة ١٠٪ أو ١٥٪ فنحن نتحدث عن ٣,٠٠٠ إلى ٤,٠٠٠ وحدة سكنية وهذا رقم كبير جداً لأنه يعادل متوسط عدد التوزيعات التي تقدمها الرعاية السكنية خلال عشر أو خمس عشرة سنة لذلك لا يمكن الاستهانة بأي نسبة سواء كانت صغيرة أو كبيرة.

على الصغار:

وهل يمكن أن تكون عمليات البيع التي تحدث ناتجة عن حاجة الناس، بسبب عدم حل القضية الإسكانية؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نعم بالتأكيد لذلك أنا لا أُلقي اللوم بالكامل على المواطن بل إن المسؤولية الأساسية تقع على الدولة. نحن لا نتحدث عن أزمة بل عن مشكلة حقيقية من غير المعقول أن يعيش مواطن مع أسرته ولديه أربعة أو خمسة أبناء، في شقة لمدة ٢٠ أو ٢٥ سنة. أنا أعرف أشخاصًا تم تخصيص بيوت لهم في المطالع وهم الآن في مرحلة البناء، لكن أبناءهم تزوجوا قبل أن يسكنوا هذه البيوت. تخيل أنك كنت تتمنى أن يعيش ابنك أو ابنتك معك في بيت لكنك بقيت في شقة وتزوج الأبناء وما زالوا لم يسكنوا البيت لذلك المسؤول الأول عن هذه التصرفات هي الدولة الدولة هي من تضع القوانين وهي من تمنع الجشع وهي من تحد من هذه الممارسات ومع الأسف عندما كنا نناقش هذه القضايا داخل مجلس الأمة كان بعض الأعضاء يقولون: «كلامكم صحيح، لكن لا نستطيع تطبيقه». دون ذكر أسماء كانوا يقولون إن هذا الأمر يمس المواطن أو يؤثر عليه أو على الناخبين كنا نسأل: لماذا تسمحون بهذه الممارسات؟ لماذا تسمحون بالبيع الخارجي أو باستغلال حاجة الناس للسكن؟ وكان الرد دائمًا: «لا نستطيع» بحجة أن ذلك سيؤثر على المواطنين أو الناخبين وهذه للأسف واحدة من السلبيات التي كنا نواجهها داخل مجلس الأمة.

على الصفار :

وفقًا لوجهة نظر تُطرح إنه من حقي دستوريًا أن أقول: لدي خمسة ملايين أو عشرة ملايين، أو حتى مليون واحد فقط.

لكن في المقابل أنت تعطي الطرف الآخر الشيء نفسه ذلك الذي يُفترض أنه "مستحق" هذا المستحق الذي تحدثت عنه قد يكون مستحق ٢٠٠، بينما أنا مستحق دستورياً وقانونياً، وحتى من ناحية الإجراءات لا أملك عقاراً باسمي ولا توجد عقارات محوَّلة باسمي وبالتالي قد يقول إن له حقاً فيها. كيف ترى هذا الأمر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أرى أن هذا الأمر مرتبط مرة أخرى بنظرة المواطنين إلى موضوع السكن: هل هو وسيلة لتكوين الثروة أم هو تقديم رعاية؟ الأصل حتى دستورياً أن الدولة توفر الرعاية السكنية. والرعاية السكنية تعني أن تُوفّر السكن للمواطن، لا أن تمنحه ثروة، اليوم هناك أشخاص مقعدرون وقادرون على الشراء وهناك آخرون حالتهم المادية سيئة وأعتقد أن الفئة غير القادرة قد تشكّل بشكل طبيعي نحو ٩٧٪ أو ٩٨٪ من المواطنين في الكويت وهذا واقع بسبب ارتفاع الأسعار هذه النسبة قد تنخفض إلى ٧٠٪ أو ٦٠٪ لو كانت أسعار الأراضي منطقية، لكن حالياً السواد الأعظم يستحق الرعاية السكنية. مع ذلك توجد فئة تستغل هذا الأمر للحصول على بيت من الحكومة لذلك يجب أن أوجّه الرعاية إلى المستحقين فعلاً: من لديه أسرة أكبر ومن دخله أقل من حاجته للسكن أعلى هؤلاء هم من يجب أن تشملهم الرعاية السكنية لأن موضوع الرعاية السكنية ليس مجرد توفير سكن فقط بل هو قضية اجتماعية وإنسانية واقتصادية تمس جميع جوانب الحياة تحيّل مثلاً تفكك الأسرة بسبب الأزمات المرتبطة بالسكن وهذا أمر واقعي في أحد الاجتماعات مع وزارة الشؤون دار نقاش حول تبعات الأزمة الإسكانية في الكويت

وكيف أن المواطن عندما يسكن في شقة صغيرة قد يتأثر نفسيًا وقد يؤدي ذلك إلى زيادة حالات الطلاق وأبسط مثال على ذلك ما حدث خلال أزمة كورونا حين كانت الأسرة محصورة في شقة صغيرة لمدة شهر كامل مقارنة بمن يعيش في منزل واسع توفره الدولة الفارق في التأثير الاجتماعي كبير من تفكك الأسرة قد يؤدي إلى نشوء جيل بلا رعاية أبوية سليمة ما ينعكس على سلوكياته وأخلاقياته ويؤثر لاحقًا على الدولة من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والتعليمية وغيرها لذلك يجب أن تُوجَّه الرعاية السكنية لمن يستحقها فعلاً.
على الصفار:

بالانتقال إلى موضوع الرهن العقاري أو ما كان يُعرف سابقًا بقانون التمويل العقاري فقد كتبت عنه في ٢٩/٥/٢٠٢١ في جريدة الراي ذكرت أن مجلس الوزراء أعلن عن مشروع قانون بشأن التمويل العقاري للسكن الخاص تمهيدًا لرفعه إلى مجلس الأمة وقد لقي هذا القانون أصدقاء واسعة خاصة لدى المواطنين المنتظرين لمساكنهم والمسجلين لدى المؤسسة العامة للرعاية السكنية كما ذكرت أنه لا يُلام الحكومة في ذلك لأن مصادر دخل بنك الائتمان محدودة، وتعتمد على استرداد القروض من المواطنين على مدى سنوات طويلة ومن دون فوائد مما قد يؤدي في المستقبل إلى عدم قدرة البنك على تقديم تمويلات جديدة. استمر العجز في بنك الائتمان نحو ٤٠ إلى ٤٥ سنة. ما المشكلة تحديداً؟ وما الحلول المقترحة خاصة مع الحديث عن مسودات التمويل العقاري؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

المشكلة الأساسية أن بنك الائتمان الكويتي يعمل كجهة تمنح المواطنين مبالغ مالية ثم يستعيدها على مدى فترات طويلة دون تحقيق أي ربح بمعنى آخر عندما يمنح البنك المواطن قرضًا نتحدث مثلًا عن ٧٠ ألف دينار فإن المواطن يسدده خلال ٢٠ إلى ٢٥ سنة بدون فوائد وهنا تكمن المشكلة: الدينار اليوم لا يساوي الدينار بعد ٢٠ سنة. بعبارة مبسطة الدينار الذي يُسترد بعد عقدين قد تعادل قيمته ٤٠٠ أو ٥٠٠ فلس فقط وهذا يعني أن البنك يخسر من القيمة الحقيقية للأموال مع مرور الزمن. إضافة إلى ذلك المواطن يسدد ١٠٪ من راتبه شهريًا فن راتبه ١٠٠٠ دينار يدفع ١٠٠ دينار ومن راتبه ١٠٠٠٠ يدفع ١٠٠٠ دينار، وبالتالي تختلف مدة السداد حسب الدخل والمشكلة الأخرى أن القانون لا يسمح لبنك الائتمان باستثمار أمواله أقصى ما يمكنه فعله هو وضعها في ودائع ما يعني عدم وجود عوائد استثمارية تُنمي هذه الأموال. في السابق كان البنك قادرًا على الاستمرار لأن عدد الطلبات كان قليلًا لكن مع زيادة الطلبات أصبحت المسؤولية المالية أكبر لذلك المشكلة ليست في البنك ذاته ولا في إدارته بل في آلية عمله وسياسات الدولة المتعلقة بالرعاية السكنية وعدم استثمار الفوائض المالية بشكل يحقق عوائد ، لو نظرنا إلى الأرقام نجد أن ميزانية بنك الائتمان تقارب مليارين و ٥٥٠ مليون دينار ولو افترضنا إنشاء بنك جديد فلن يكون قادرًا على تغطية الطلبات الحالية التي تبلغ نحو ١٠٣ آلاف طلب هذا ما يفسر التأخير في صرف الدفعات وتعطل الموافقات مؤخرًا وهو مرتبط بنقص السيولة.

فعند ضرب ٧٠ ألف دينار في ١٠٠ ألف طلب نجد أننا نتحدث عن مليارات الدنانير غير المتوفرة لذلك أدركت الحكومة ضرورة إيجاد أدوات مالية جديدة تساعد المواطن على تملك السكن ويرتبط ذلك أيضاً بتعزيز دور المطور العقاري حيث تحاول الحكومة تشجيع المواطنين على شراء مساكن من المطورين بدلاً من انتظار دورهم في الرعاية السكنية في النظام التقليدي أو يتجه المواطن إلى المطور العقاري ما الذي يدفعه لذلك؟

أولاً : سيحصل على المنزل بشكل أسرع بدلاً من الانتظار لمدة تصل إلى ١٨,٥ سنة وهو متوسط مدة الانتظار الحالية، يمكنه الحصول على المنزل خلال ثلاث أو أربع سنوات. ثم نشجعه أكثر نقول له: سأمنحك ٧٠,٠٠٠ ونساعدك أيضاً في الحصول على تمويل من البنوك. أي أننا سأمنحك ٧٠ ألفاً وقد نساعدك كذلك في الحصول على مبالغ إضافية من البنك وذلك بناءً على دخلك وقدرتك على السداد. الحكومة ماذا فعلت؟ قالت لك: أنا سأتحمل تكلفة الدين وأنت تتحمل سداد أصل المبلغ وبالتالي فإن بنك الائتمان لن يدفع ٧٠,٠٠٠ للمواطن بل سيدفع فقط تكلفة الفائدة للبنوك التقليدية. من الناحية الاقتصادية ما هو الخيار الأرخص لبنك الائتمان؟ بالتأكيد الأرخص هو أن يدفع الفوائد فقط، على مدى ١٠ أو ١٢ أو حتى ٢٠ سنة حسب فترة التمويل وبذلك تم تخفيف الضغط على بنك الائتمان. إذن التمويل العقاري أو الرهن العقاري يرتبط بتشجيع المواطن على التوجه إلى المطور العقاري ومنحه موارد مالية أكبر وفي المقابل تخفيف العبء عن بنك الائتمان حيث إن البنك التجاري هو من يدفع أصل التمويل بينما تتحمل الدولة تكلفة الفائدة فقط وهو خيار أقل تكلفة مالياً.

على الصغار:

الآن إذا فصلنا بين المطور العقاري والرهن العقاري، لماذا يتم إعطاء المواطن تمويلاً قد يصل إلى مبالغ كبيرة، رغم أنه يستلم نماذج جاهزة من المطورين العقاريين؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

ما سيحدث هو التالي: حتى الآن النسخة النهائية من القانون لم تصدر وهناك جدل قائم حول هذا الموضوع. لكن بحكم عملي في اتحاد العقاريين نحن نشارك في نقاشات مع المؤسسة العامة للرعاية السكنية.

<< إذا دخلنا في تفاصيل المبالغ:

المواطن سيأخذ ٧٠,٠٠٠ من البنك التجاري وليس من بنك الائتمان، مع فترات سداد قد تكون مائة لما كان معمولاً به سابقاً. إذن بنك الائتمان خرج من العملية والبنك التجاري هو من يقدم التمويل لكن البنك التجاري لن يمنح هذه الأموال مجاناً فهو بنك يهدف إلى تحقيق الأرباح. إذن من سيدفع هذه الأرباح؟ بنك الائتمان سيتحمل تكلفة الفائدة الخاصة بمبلغ ٧٠,٠٠٠ لكن هل هذا المبلغ يكفي المواطن لشراء وحدة من المطور العقاري؟ غالباً لا لذلك أتيح له أن يأخذ تمويلاً إضافياً من البنك التجاري وهو أمر لم يكن مسموحاً به سابقاً. الآن من يحدد قدرة المواطن على السداد؟ البنك التجاري.

<< من يسدد أصل المبلغ؟ المواطن ومن يدفع الفوائد على التمويل الإضافي؟ المواطن أيضاً. إذن:

- ١- مبلغ ٧٠,٠٠٠: المواطن يسدد الأصل والدولة (عبر بنك الائتمان) تتحمل الفائدة.
- ٢- أي مبلغ إضافي: المواطن يسدد الأصل والفائدة معاً.

التخوف الأكبر هو: ماذا يحدث إذا تعثر المواطن في السداد؟ هل يقوم البنك بالتنفيذ عليه؟ وهل يمكن أن يفقد المواطن منزله؟ الدولة بحكم مسؤوليتها في الرعاية السكنية أخذت هذا الأمر بعين الاعتبار ففي حال تعثر المواطن قد يكون ذلك بسبب ظروف مالية صعبة، أو خسارة في العمل، أو مشاكل وظيفية أو تجارية لذلك فُرض على البنوك منح المواطن مهلاً (فترات سماح) أما مدة هذه المهلة، فلم تُحدد بشكل نهائي حتى الآن وبعد انتهاء المهلة أمام الدولة خياران: دراسة حالة المواطن وإذا ثبت أنه متعثر لظروف خارجة عن إرادته تقوم الدولة بشراء مديونية، والتعامل معه عبر صندوق المعسرين أو آلية مشابهة. أو إذا تبين أن المواطن متعثر بسوء نية أو بشكل متعمد فيترك للبنك الحق في اتخاذ الإجراءات القانونية والتنفيذ عليه. القرار النهائي يعتمد على تقييم حالة المواطن؟ فليس كل من يتعثر يكون معذوراً فقد يكون التعثر متعمداً بهدف التحايل على القانون وفي هذه الحالة يحق للبنك اتخاذ الإجراءات أما إذا كان التعثر حقيقياً وخارجاً عن إرادة المواطن فإن الدولة تتدخل لدعمه ومعالجة وضعه.

الجزء التاسع السُعبويّة فري الملف الاسكانير

بتاريخ | ١-٥-٢٠٢٦م

على الصفار:

إذا كنا نتحدث عن مسألة التعثر، كيف يمكن أن يتعمد المواطن التخلف عن السداد، في حين أن راتبه موجود لدى البنك، والمبالغ كذلك، وسجله الائتماني متوفر، وجميع البيانات موثقة لدى البنك؟ كيف يمكن لشخص أن يتلاعب بمثل هذه القوانين؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

حالته كحال أي متعثر عن السداد سواء في القروض الاستهلاكية أو القروض التمويلية العادية في البنوك قد ينقطع المواطن عن العمل، أو يقرر التوقف عن العمل، أو يغير وظيفته، ولا يمكننا الجزم بالظروف التي قد يمر بها لذلك حرص القانون على ألا تكون هناك ثغرات وكما أن دور الدولة هو حماية المواطن فإن من واجبه أيضاً أن تحمي نفسها من أي سلوكيات قد تصدر من المواطن، سواء كانت متعمدة أو تنطوي على إساءة أو استغلال لأي ثغرة قانونية وكما ذكرت سابقاً فإن المواطن عندما يحصل على هذه المبالغ من البنوك التقليدية فإنها لا تُحوّل إليه مباشرة ولا تُسلم للمطور العقاري إذا لم تكن الوحدة جاهزة بل تُودع في حساب خاص يُعرف بحساب الضمان وهذا الحساب يقوم البنك أو المؤسسة العامة للرعاية السكنية من خلاله بالدفع للمطور العقاري نيابة عن المواطن وذلك وفقاً لنسب الإنجاز ولن يستلم المطور كامل المبلغ إلا بعد أن يتسلم المواطن الوحدة السكنية التي يرغب بها.

على الصفار:

هل البنوك التجارية قادرة على تمويل مليارات الدنانير؟ نحن نتحدث عن نحو ١٠٠ ألف وحدة سكنية بطلبات متراكمة. هل لدى البنوك القدرة والاستدامة لتمويل هذه المشاريع؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة ورغم أنني لست خبيراً مالياً إلا أننا نعلم من خلال الاجتماعات التي عُقدت مع اتحاد المصارف وممثلي البنوك أن هناك رغبة شديدة لديهم في التمويل والبنوك عادة تبحث عن التمويل السهل أي التمويل منخفض المخاطر، عالي الطلب، ويلبي حاجة ملحة. اليوم هناك حاجة ملحة للسكن وطلب مرتفع إضافة إلى وجود ضمان قوي لا يتوفر في أنواع تمويل أخرى حيث تُعد الدولة ممثلة ببنك الائتمان ضامناً وفي حال تعثر العميل فإن البنك سيلجأ أولاً إلى بنك الائتمان الذي بدوره يدرس الحالة، وقد يقوم بشراء المديونية وبالتالي فإن البنك لا يتعرض لخسارة، مما يعزز رغبته في التمويل كما أن القانون لم يقتصر على البنوك فقط بل شمل أيضاً جهات تمويلية أخرى. ففي السابق، قبل عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ كانت هناك شركات خاصة تمارس نشاط التمويل العقاري وبعضها كان له دور كبير في تمويل القطاع السكني وبالتالي فإن القانون أتاح لهذه الشركات فرصة العمل من جديد وخلق لها منتجاً جديداً ومن المتوقع أن نشهد دخول شركات عديدة في مجال التمويل العقاري وليس فقط البنوك.

على الصفار:

هذه الشركات والأموال التي ستدخل السوق وهي أموال كبيرة ما تأثيرها المتوقع على أسعار العقار في الكويت مستقبلاً؟ نحن نتحدث عن تمويل قد يصل إلى ٢١٠ آلاف (بحسب التصاريح المتداولة). ألا تعتقد أن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع الأسعار؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

علينا أن نبني توقعاتنا على خطط الدولة المعلنة إذا طبقت هذه الخطط، فأنا أعتقد أن التأثير لن يكون كما يُخشى.

أولاً التمويل العقاري موجه فقط لمستحقي الرعاية السكنية وبالتالي فإن المستفيدين من هذه المبالغ سواء كانت ١٥٠ أو ٢٠٠ أو ٢١٠ الف حسب الأرقام المتداولة هم فقط من هذه الفئة كما أن هذه الأموال ستنتج في الأساس إلى المطورين العقاريين ضمن مشاريع المؤسسة العامة للرعاية السكنية ما يعني أن العملية محصورة في نطاق محدد ولا تمتد إلى السوق العقاري العام.

ثانياً الخطة الحكومية تقضي ببناء نحو ١٧٠ ألف وحدة سكنية خلال السنوات العشر القادمة وإذا تم تحقيق هذا الهدف فسيتم تغطية الطلبات السكنية خلال هذه الفترة وفي هذه الحالة لا أتوقع أن يؤثر هذا القانون على الأسعار بشكل سلبي لكن التأثير قد يحدث إذا خرج التمويل عن نطاق الرعاية السكنية وأُتيح للمواطن حتى لو كان مستحقاً أن يستخدم هذا التمويل لشراء عقارات خارج مشاريع الرعاية السكنية. فيتأثر اليوم لو افترضنا مثلاً أن قانون الرهن العقاري تم تطبيقه ولديك قدرة مالية معقولة ولكنك الآن لا تستطيع شراء منزل وعندما تحصل على تمويل بقيمة ٢١٠ آلاف مثلاً تستطيع شراء منزل من السوق قد يتأثر السوق وقد يساهم ذلك في زيادة الأسعار بشكل كبير جداً ولكن إذا كان هذا الأمر محصوراً في منتجات المطور العقاري المخصصة لمستحقي الرعاية السكنية، فمن وجهة نظري الشخصية لن يؤثر ذلك على الأسعار.

على الصفار:

أبو خالد، ربما يكون هناك تأثير مباشر وتأثير غير مباشر. التأثير غير المباشر قد يكون من خلال ضخ أموال في المشاريع الإسكانية وبالتالي ترتفع أسعار مواد البناء ويرتفع أجر العامل أيضاً وإذا لم يكن هناك ضبط، فقد يتأثر القطاع العقاري بشكل عام من ناحية البناء ومواد البناء والعمالة. ما وجهة نظرك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نحن اليوم يجب أن نفرق بين أمرين : الأمر الأول أن أسعار مواد البناء قد ارتفعت ليس فقط في الكويت بل في جميع دول العالم. وكذلك أسعار العمالة ارتفعت عالمياً وليس في الكويت فقط.

الأمر الثالث وهو أمر مهم، أن جزءاً من المنافسة التي ستحدث في قانون المطور العقاري، والذي سيوجه إليه التمويل العقاري أو الرهن العقاري، هو الحد الأعلى لسعر المنتج الذي يقدمه المطور العقاري وهذا عنصر مهم في عملية التقييم التي سيقيم على أساسها المطور العقاري التجربة الجديدة لذلك، اليوم أنا كمطور عقاري لكي أفوز بالمشروع يجب أن أقدم منتجاً بسعر معقول ومقبول لدى مؤسسة الرعاية السكنية وفي الوقت نفسه يكون مقبولاً للمواطن لأن المواطن إذا كان مستحقاً للرعاية السكنية ولم يقبل المنتج بالسعر الذي أقدمه فلن يشتريه وكما نقول في الكويت «لن ينجح الأمر». أنا أعتقد أن التحدي الأهم اليوم أمام المطور العقاري خاصة أن القانون سمح بأن تكون الوحدات بأي حجم هو أن يركز ليس على مساحة الوحدة بل على تلبية احتياجات الأسرة الكويتية وبسعر مناسب يجذب المواطن للشراء. سأعطيك مثالاً: قبل ثلاثة أسابيع كنت في معرض Cityscape Saudi في السعودية كانت هناك وحدات سكنية بمساحة أرض تبلغ ٢٠٠ متر مربع لكنها تحتوي على خمس غرف نوم، وحديقة، ومسبح، وديوانية. بصراحة كان الأمر مدهشاً.

إذا سألتني: هل يمكن أن يتقبلها المجتمع الكويتي؟ أقول لك: من الصعب الإجابة لكن في السابق كان المجتمع السعودي أيضاً لا يتقبل هذا النوع أما اليوم فقد أصبح منتجاً مطلوباً، بأسعار تتراوح بين ١٥٠ إلى ٢٠٠ ألف دينار تقريباً في متناول اليد

لذلك أصبح الإقبال عليها كبيرًا وزادت عمليات البيع وأصبح الكثيرون قادرين على الشراء ومع مرور الوقت بدأ المواطن أو الأسرة السعودية بالتأقلم مع هذا النوع من السكن أما في الكويت فالسؤال هو: كيف يمكن للمطور أن يقدم هذا المنتج بطريقة تجذب المواطن؟ تخيل أنك تبني منزلًا ثم تضيف إليه حديقة تكلفة الحديقة أقل من تكلفة البناء نفسه فإذا أضفت حديقة وممرات للمشاة وأماكن لألعاب الأطفال، ومساح، وبحيرات صغيرة داخل المدينة السكنية فإن هذه الإضافات تكون أقل تكلفة للمتر المربع مقارنة بالمنزل نفسه وعندما توفر هذه المزايا وتقول للمواطن: تعال واسكن في منزل مساحته ٢٠٠ متر مربع فمن الممكن أن يقبل لكن إذا قلت له: تعال واسكن في مساحة ٢٠٠ متر مربع دون أي خدمات مجرد شارع ورمال فلن يقبل بذلك وهناك أيضًا قوانين مكملة مثل قانون اتحاد الملاك، وهذه القوانين تسهل العملية وتشجع المواطن على السكن في هذا النوع من المشاريع.

على الصفار:

ما رأي اتحاد العقارين في موضوع الرهن العقاري، وما هي فلسفة الاتحاد تجاه هذه القوانين اليوم؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

نحن في اتحاد العقارين نقول دائمًا إن جميع القوانين التي تساعد في حل الأزمة السكنية وتوفر مسكنًا للمواطن، وتجعل أسعار العقار في متناول غالبية المواطنين هي قوانين مرحب بها أما عن رأينا في قانون الرهن العقاري فلا يمكننا إعطاء رأي نهائي ما لم تكن هناك مسودة نهائية واضحة ولكن في المحصلة، نريد قانونًا يساعد على حل الأزمة السكنية ويسرع التوزيعات ويُمكن المواطن من الحصول على منزل في أسرع وقت ممكن دون أن يؤدي إلى ارتفاع أسعار العقار في الكويت إذا تحققت هذه الشروط، فإننا سندعم هذا القانون بكل تأكيد.

على الصفار:

هل ما زلنا حتى الآن نتحدث عن مسودات فقط، رغم أننا في عام ٢٠٢٥، دون معرفة موعد إقرار القانون أو بدء تطبيقه، وبقاء الموضوع في إطار النقاش دون حسم واضح؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

هذا القانون كان موجودًا في السابق قانونًا شعبيًا يؤثر على كل أسرة كويتية في الحقيقة إذا سألتني اليوم فسأقول من وجهة نظري الشخصية إن التريث والتمعن واتخاذ القرار الصحيح أفضل من التسرع في هذا الموضوع نحن انتظرنا سنوات طويلة على أمل أن نشهد تغييرًا في فلسفة الحكومة ونهجها في معالجة القضية الإسكانية لذلك أعتقد أن التأخر مقبول في الوقت الحالي خاصة أن مشاريع المطور العقاري لم تظهر بعد على أرض الواقع ولكن عندما يبدأ المطور العقاري في بناء منتجات تتراوح أسعارها بين ١٥٠ ألف و٣٠٠ ألف دينار فلا بد أن يجد مستخدمًا نهائيًا لهذه المنتجات بغض النظر عن هويته والمطور العقاري بطبيعته يسعى إلى بناء منتج يجد من يشتريه وبالتالي يحتاج إلى وجود شريحة قادرة على الشراء وإذا لم تتوفر هذه الظروف المناسبة للمطور العقاري، فمن الطبيعي ألا يقدم على البناء وكذلك الدولة إذا أرادت دعم فكرة المطور العقاري فعليها أن توفر له بيئة تساعده على تحقيق الفائدة من المشروع ومن هذه الأدوات مسألة الرهن العقاري.

على الصفار:

هل البيئة القانونية والتشريعية والحكومية ملائمة لتطبيق قوانين كبيرة مثل قانون الرهن العقاري وقانون المطور العقاري خصوصًا مع التجارب التي سنشهدها قريبًا؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أرى أن جميع دول العالم مرت بمراحل وتجارب تتعلق بقوانين المطور العقاري والرهن العقاري وقد تعلمت من أخطائها وواجهت تحديات كبيرة ولا حاجة للذهاب بعيداً، في الدول المجاورة طبقت هذه القوانين وطورتها مع مرور الوقت أما بالنسبة لوضعنا اليوم فأعتقد أننا في وضع أفضل من السابق من ناحية إصدار التشريعات حالياً لا يوجد مجلس الأمة ومجلس الوزراء يجمع بين السلطتين التشريعية والتنفيذية فهو من يشرع وينفذ، ولا يواجه معوقات تتعلق بمعارضة القوانين وبالتالي يمكنه إصدار التشريعات بسرعة كبيرة إذا أراد ذلك لذلك أرى أن البيئة التشريعية متوفرة لكن السؤال الأهم: هل يجب أن نطبق نفس النماذج الموجودة في الدول الأخرى؟ أقول: لا.

فعلى سبيل المثال في المملكة العربية السعودية يُسمح للشركات بتملك الأراضي السكنية لكنني أعتقد أن هذا الأمر غير مناسب في الكويت في الوقت الحالي وقد يكون مناسباً فقط عندما يصبح المعروض أكبر بكثير من الطلب. وفي البحرين تقوم جهة حكومية بتحديد سعر البيع النهائي للوحدات السكنية حيث يتولى بنك الإسكان تقييم الوحدة وتحديد قيمتها وقيمة التمويل. لكن هذا النموذج لا يناسب الكويت أيضاً لأن المطور لا يرغب في ربط سعر منتجه بجهة حكومية. لذلك أرى أن تجربة الكويت يجب أن تكون مستقلة نستفيد من تجارب الآخرين ونتعلم من أخطائهم ولكن نطبق نموذجاً كويتيًّا خاصاً نكتشف أخطاءه ونعالجها ثم ننطلق به بشكل أوسع لذلك من الأمور الإيجابية التي أود الإشادة بها دور المؤسسة العامة للرعاية السكنية فعلى الرغم من توفر مخزون من الأراضي لديها، إلا أنها قررت طرح ثلاثة مشاريع بعدد وحدات محدود.

اليوم عدد الطلبات المستحقة للرعاية السكنية يبلغ نحو ٣٠٠ ألف طلب، بينما عدد الوحدات المطروحة ضمن نظام المطور العقاري يبلغ حوالي ٥٠٠٠ وحدة فقط، وهو ما لا يمثل سوى نسبة صغيرة جداً من إجمالي الطلب لا تتجاوز ٥%. لان هي تعتقد اليوم أننا ما زلنا في مرحلة التجربة دعونا نجرب لمدة سنتين أو ثلاث أو أربع سنوات بنموذج المطور العقاري ونتأكد من نجاح هذه التجربة، وبناءً على ذلك نتوسع في تطبيقها. على الصغار:

حالياً من الواضح أن بنك الائتمان الكويتي سيكون دوره وسيطاً بينه وبين البنوك التجارية وكذلك مع المطور العقاري بمعنى أن النظام التقليدي حيث كانت الدولة تمنح «أرضاً وقرضاً»، قد يتم الاستغناء عنه تدريجياً. وسيتم التحول إلى نظام المطور العقاري ونماذج أخرى. م. إبراهيم أديب العوضي :

ما يُرَوِّج له الآن أن المطور العقاري سيسير بالتوازي مع نظام الأرض والقرض؟ خصوصاً بعد المشاكل التي حدثت في نماذج البيوت الجاهزة حيث قررت الدولة الاستغناء عنها والعودة إلى نموذج الأرض والقرض كنموذج وحيد، المطور العقاري يسير بالتوازي وفي هذه المرحلة سيكون دوره توفير منتجات سكنية بسرعة أكبر مما يساعد المواطن على الحصول على مسكنه بشكل أسرع بدلاً من الانتظار في طوابير الرعاية السكنية للحصول على أرض وقرض وبالطبع لكل خيار مميزاته وعيوبه المطور العقاري قد يقدم نماذج جديدة غير موجودة في السوق وقد يقدم أيضاً نماذج تقليدية، لكن في النهاية هناك عوامل تحكمه مثل تكلفة مواد البناء، وتكلفة العمالة، وتكاليف المشروع العامة، ورواتب المهندسين،

وإعداد المخطط العام. هذه الأمور كانت سابقاً تقوم بها المؤسسة العامة للرعاية السكنية أما الآن المطور العقاري سيتولى أيضاً تنفيذ البنية التحتية، مثل الكهرباء والماء، وكذلك بناء المستوصفات والمدارس والمساجد ومراكز الشرطة سيتولى كامل الخدمات ولذلك سيكون ملزماً بتقديم منتجات سكنية تناسب قدرة المواطن. وليس بالضرورة أن تكون بنفس النظام القديم من حيث المساحات (٤٠٠ أو ٥٠٠ متر) وإن كان يمكنه تقديم هذه المساحات أيضاً، فكل شيء يعتمد على السعر، لكنه في النهاية سيحاول توفير منتج يناسب القدرة الشرائية للمواطن. على الصفار:

هناك تضارب في التصريحات حول مشاريع مثل مدينة الصابرية التي يُقال إنها تضم ٥٥ ألف وحدة سكنية مع حديث عن تعاون مع الجانب الصيني. هل نحن متفائلون بأن تكون الصين شريكاً في إنشاء مثل هذه المدن الكبيرة؟ م. إبراهيم أديب العوضي :

حسب ما فهمناه فإن ما ذكر حول مدينة الصابرية لا يتطابق مع ما حدث فعلياً ولم يكن هناك اتفاق أو تفاهم رسمي مع الجانب الصيني لتطوير هذه المدينة لكن دعني أعود إلى نقطة مهمة: المؤسسة العامة للرعاية السكنية أعلنت أن عدد الطلبات الإسكانية خلال السنوات العشر القادمة مع الطلبات الحالية سيصل إلى ١٧٠ ألف طلب وبحسب تقديرات اتحاد العقاريين فإن تكلفة البيت الواحد وفق النموذج القديم تبلغ حوالي ٢٣٠ ألف دينار كويتي ما يعني أن الدولة ستحتاج إلى نحو ٥٠ مليار دينار خلال فترة قصيرة يشمل نصيب كل وحدة من المدارس والمستشفيات ومراكز الشرطة والجمعيات إضافة إلى محطات الكهرباء وتولية المياه وشبكات الصرف الصحي.

فحتى عندما يحصل المواطن على قرض بقيمة ٧٠ ألف دينار إضافة إلى ٣٠ ألف دينار دعم فإن التكلفة الفعلية على الدولة تصل إلى نحو ٢٣٠ ألف دينار والأرقام غير الرسمية التي حصلنا عليها تتراوح بين ٢٠٠ و ٢١٠ آلاف دينار، وبالتالي الفارق ليس كبيراً. نحن نتحدث عن ٤٥ إلى ٥٠ مليار دينار، وأعتقد أن قدرة القطاع الخاص الكويتي وحده قد لا تكون كافية لتنفيذ هذه المشاريع خلال عشر سنوات لذلك إذا كانت الحكومة تروج لنموذج المطور العقاري فمن الضروري توسيع نطاقه ليشمل شركات أجنبية أيضاً وهناك مؤشرات غير رسمية على وجود اهتمام من شركات سعودية ومصرية وإماراتية وصينية لكن لا يوجد تأكيد رسمي حتى الآن وفي حال نجاح المشاريع التجريبية الحالية، أعتقد أن الإقبال من الشركات العالمية سيزداد.

على الصغار:

كن لدينا تجربة سابقة مثل مشروع مدينة جنوب سعد العبد الله الذكية، الذي تم التعاون فيه مع الجانب الكوري ثم ألغى لاحقاً. هل البيئة الحالية مهيأة لدخول شركات عالمية مرة أخرى؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

لا أستطيع الجزم لكن المعطيات الحالية تشير إلى وجود جدية في العمل الحكومي. هناك تنسيق واضح بين عدة وزارات مثل العدل والتجارة والإسكان والبلدية والأوقاف والمالية إضافة إلى ضغط من القيادة السياسية لإنجاز هذا الملف إذا استمر هذا النهج فقد تكون البيئة مهيأة. أنا أعتقد اليوم إذا استمر الوضع كما هو فنحن أمام أزمة كبيرة جداً حالياً ربما ٥% فقط من المواطنين يستطيعون شراء منزل وقد تنخفض هذه النسبة إلى ١%

والمشكلة الإسكانية لا تقتصر على السكن فقط بل تمتد إلى جوانب اجتماعية ونفسية واقتصادية وحتى سياسية وقد تؤثر على استقرار الدولة ويمكن اعتبار هذا الملف مرتبطاً باستقرار الدولة نحن وصلنا إلى قناعة وإن كانت متأخرة بأن النهج السابق في إدارة الملف الإسكاني لم يكن صحيحاً. في السابق كان هناك توجه شعوبي يحمّل التاجر المسؤولية ويضع العبء بالكامل على الدولة لكن الواقع يفرض تغيير هذه الآلية. لا يعني ذلك حرمان المواطن من حقه في السكن، بل يجب توفيره بطريقة مختلفة، لأن الدولة وحدها لم تعد قادرة على تلبية هذا الطلب. على سبيل المثال عدد موظفي المؤسسة العامة للرعاية السكنية يبلغ حوالي ١٥٠٠ موظف فقط ومن غير المنطقي أن يتمكن هذا العدد من تنفيذ ١٧٠ ألف وحدة سكنية خلال عشر سنوات في ظل النظام الحالي. قدراته ضمن البيئة الحالية وطريقة طرح واعتماد ميزانيات المشاريع وأكبر دليل على ذلك المشاريع السابقة وفشلها في تنفيذها. إذن القضية اليوم تفوق قدرة المؤسسة العامة للرعاية السكنية على الصغار:

نحن تحدثنا معك في مجلس الأمة في أكثر من مناسبة ولا أعتقد أن مجلس الأمة لم يكن داعماً؛ فجميع القوانين التي أقرت كانت من مجلس الأمة بدءاً من قانون منع الاحتكار مروراً بالقوانين الإسكانية من ١٩٩٣ و ١٩٥٠، وصولاً إلى ٢٠١٠ و ٢٠١٢. فجلس الأمة باعتقادي الشخصي، كان داعماً للقضية الإسكانية لكن هناك حلقة مفقودة بين الحكومة ومجلس الأمة، حتى لا نكون قساة على مجلس الأمة.

م. إبراهيم أديب العوضي :

مجلس الأمة لديه سعة في إقرار القوانين، وهناك قوانين أعتقد أنها مستحقة، وأخرى لا ونحن شاركنا في لجان كثيرة داخل مجلس الأمة. إذا أردت أن نتطرق إلى موضوع المطور العقاري

يمكننا ذلك لكن الشاهد أن مجلس الأمة عندما يتخذ أي قرار غالبًا ما يرتبط بالجانب الشعبي فإذا كان القانون في مصلحة الدولة لكنه غير شعبي فإنه لا يُتبنى وقد يحدث العكس في بعض الحالات. على الصغار:

ما المقصود بـ الشعبية؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

سأعطيك مثالاً: قانون المطور العقاري أو قانون إنشاء شركات المدن الإسكانية وتطويرها وتنظيمها عمرانيًا كان من الأمور المهمة التي ناقشناها طبيعة أو شكل الشركة التي ستنفذ المشروع كان هناك إصرار كبير على أن تُؤسس الشركة وتُطرح أسهمها للاكتتاب العام بحيث يستطيع المواطن الاكتتاب فيها نحن كنا نؤكد على نقطة أساسية: الهدف من أي قانون يتعلق بالقضية الإسكانية هو حل هذه القضية وليس تحقيق أرباح للمواطن أو إنشاء شركة أو إدراجها في البورصة الهدف هو إخراج أكبر عدد ممكن من الوحدات السكنية أو الأراضي بحيث يتمكن المواطن المستحق للرعاية السكنية من الاستفادة منها في أسرع وقت ممكن.

الأمر الآخر: عندما ننشئ شركة بهذا الشكل، فقد واجهنا في الواقع مشكلات عديدة في شركات أنشئت بالطريقة نفسها مشكلات بين الحكومة والقطاع الخاص، وأخرى مع المواطنين الذين اكتتبوا في هذه الشركات.

ثالثًا: كان الشكل المقترح في القانون يقضي بأن تكون ملكية الشركة موزعة بين القطاع الخاص والمواطنين والحكومة ونحن نقول: الهدف الأساسي من هذا القانون هو حل المشكلة الإسكانية فدعوا القطاع الخاص يتولى التنفيذ وحده فإن أردتم إشراك الحكومة فلتقم الحكومة بالتنفيذ بنفسها فما الحاجة إلى إصدار قانون؟ هذا ما نقصده بالقانون الشعبي.

اليوم نقول إن ارتفاع أسعار الأراضي في السكن الخاص سببه عدة عوامل: التجار والمضاربات لهم دور كبير، وكذلك بعض عمليات التداول بين ملاك الأراضي بهدف رفع الأسعار، إضافة إلى رغبة بعض الأفراد في تحقيق ربح سريع لكن أيضًا هناك عوامل حكومية ساهمت في رفع الأسعار سأعطيك مثالاً: موضوع «البدل»: عندما أمتلك أرضاً مميزة (بطن وظهر وارتداد كبير وعلى شارع عام) ويأتي شخص ليعرض عليّ مبلغاً كبيراً مقابل التنازل عنها فإن ذلك يرسخ في الذهن أن قيمة هذه الأرض مرتفعة جداً، وبالتالي ترتفع الأسعار بشكل عام.

مثال آخر: هناك أسر تنتظر الرعاية السكنية منذ ١٦ سنة أو أكثر وربما لديها أبناء تزوجوا ولم يحصلوا على سكن في المقابل هناك من حصل على الرعاية السكنية قبل سنتين أو ثلاث واستلم أرضاً وبنائها بتكلفة معينة ثم باعها بمبلغ كبير وحقق ربحاً ضخماً. هل هذا منطقي؟ المنطق يقول إن دوري كدولة هو توفير الرعاية السكنية للمستحق الفعلي. اليوم هل يُعقل أن نقول إن هناك شخصاً لديه في حسابه خمسة عشر مليون دينار وهو مسجل في الرعاية السكنية وفي المقابل هناك شخص آخر لا يملك في حسابه سوى خمسة آلاف دينار وهو أيضاً مسجل في الرعاية السكنية؟ أليس في ذلك ظلم لهذا الفقير؟ هناك أناس رواتبهم ٥٠٠ أو ٦٠٠ أو ١٠٠٠ أو ١٢٠٠ دينار وهذا الإنسان سيجمع من الآن إلى ما قبل وفاته بعشرة أيام، ولن يستطيع أن يشتري في المقابل هناك أناس يستطيعون الشراء ومع ذلك يقول لك: «هذا حقي أريد أن أسجل في الرعاية السكنية»، فتجده يملك ثلاث أو أربع أراضٍ مسجلة باسم والده هذا لا يصح. اليوم جزء من القوانين كان يقول: لا نريد أن نؤثر على هؤلاء الناس الذين لديهم أموال لا أقصد الإساءة ولكن هؤلاء لديهم القدرة المالية. حتى موضوع البدل وموضوع الشخص الذي يشتري ويبيع، أي قانون كان يمس أصحاب النفوذ أو الأصوات لم يكن يُمرَّر بسهولة لكن هناك قوانين وأنا أقول لك لا أريد أن آخذ الجانب السلبي فقط الإخوة عملوا واجتهدوا من خلال اجتماعات مطولة وعلى فترات طويلة،

وأخذوا آراء جميع الأطراف وقانون احتكار الأراضي الفضاء هذا قانون بغض النظر عن وجود خلاف كبير حول ما إذا كان سيحقق الأهداف ويخفض الأسعار بشكل كبير لا يزيد أن نجادل فيه الآن وكذلك قانون إنشاء المدن السكنية وكان لديهم توجه فيما يتعلق بدعم الكهرباء وموضوع المطور العقاري وفرض ضريبة على من يملك أكثر من بيت إذا لم يكن متزوجاً هذه كلها قوانين مكملة وكانت نتيجة اجتهادات وأكون صريحاً معك وهذه شهادة حق لأعضاء لجنة الإسكان والعقار: نحن في اتحاد العقارين طلب منا إبداء الرأي وقد قدمنا رأينا وتم الأخذ بما يقارب ٩٠٪ من ملاحظتنا بل وجدناها حرفياً موجودة في قانون المطور العقاري، أو القانون الذي كان يُسمى سابقاً «شركات المدن الإسكانية وتنمية وتطوير العمران» بل أكثر من ذلك فإن الدكتور عبد العزيز الصقعي اتصل وشرح أسباب رفضه لبعض التعديلات التي طلبناها. أما قانون احتكار الأراضي الفضاء فلم يكن في البداية ١٥٠٠ متر بل كان ١٠٠٠ متر في القرار الأول للجنة أي من يملك أكثر من ١٠٠٠ متر تُفرض عليه الضريبة ثم قيل إن ١٠٠٠ متر قليلة ونحن في اتحاد العقارين كنا نرى أنها ٢٠٠٠ متر بينما كانت الحكومة تضغط لتكون ٣٠٠٠ متر ثم تم التوصل إلى حل وسط وهو ١٥٠٠ متر، إذن اللجنة لم تتمسك برأي واحد بل حاولت الوصول إلى حلول وسط. كذلك لا نبخس حق اللجنة فقد اجتهدت وحاولت سن قوانين وكان لديها رغبة حقيقية في حل الأزمة الإسكانية، وكانت تستمع إلى الجميع حيث دعت الجهات الحكومية والاتحادات والجمعيات المختصة، واستعرضت مختلف الآراء وأود أن أختتم هذه النقطة بالإجابة على سؤالك: قانون المطور العقاري — وهو في الأصل قانون إنشاء المدن الإسكانية صدر برقم ١٨٩ لسنة ٢٠٢٣ وأقر من مجلس الأمة ومجلس الوزراء ثم عدّل لاحقاً وأصبح يُعرف بقانون المطور العقاري وهو الآن قيد التنفيذ ومن الأمور التي تذكرتها الآن ما يتعلق بالجانب الشعبي

فقد كان هناك نقاش كبير حول اسم القانون بعض الأعضاء قالوا: إذا سميناه «المطور العقاري» فإن الناخبين سيعارضوننا مع أن مواد القانون في جوهرها تتعلق بالمطور العقاري أي لو أخفيت العنوان وقرأت النص ستجد أنه قانون المطور العقاري لكنهم قالوا: لتجنب الإشكاليات مع الناس دعونا نسميه «قانون إنشاء المدن السكنية وتطويرها وتنميتها عمرانياً» وهو اسم طويل لكنه في الحقيقة نفس المضمون. اليوم أصبح يُعرف بقانون المطور العقاري والناس بدأت تتساءل عن حقيقته، إذا نظرنا إلى الأمر من جانب حسن النية يمكن أن نقول: إن المشرع في مجلس الأمة يرى مشكلة ويعتقد أن هذا القانون سيحلها وتجنب إثارة الرأي العام يقوم بتسميته باسم آخر على الأقل يكون قد ساهم في حل المشكلة دون أن يثير الناس ويترك لهم الحكم على النتائج لاحقاً قد يكون هذا الكلام صحيحاً، وأنا أتفق معك في ذلك. على الصغار:

التجربة السعودية في التطوير العقاري تقوم على إشراك مطورين صغار بحيث يتولى كل مطور تطوير منطقة معينة وعدد من القسائم. هل ترى أن هذا النظام يمكن أن يكون ناجحاً إذا طُبّق لدينا في الفترات القادمة؟ م. إبراهيم أديب العوضي :

أولاً ما تراه صغيراً في التجربة السعودية يُعد كبيراً لدينا حجم المشروع الصغير في السعودية يُعتبر مشروعاً كبيراً في الكويت وهذا مرتبط بحجم الطلب على الرعاية السكنية هناك إضافة إلى مساحة الدولة وعدد سكانها مقارنة بالكويت. الأمر الثاني: أعتقد أنه من المهم جداً أن ننتظر نتائج هذه التجربة. الدولة حريصة على إنجازها بشكل كبير لأنه لا يوجد لديها خيار آخر لذلك نلاحظ أن المشاريع المطروحة للمطورين العقاريين تستهدف الشركات الكبيرة والجميع تحدث عن طلبات التأهيل التي طرحتها المؤسسة العامة للرعاية السكنية،

والتي تتضمن شروطاً صارمة وشديدة بحيث لا يمكن لأي شركة أن تتأهل بسهولة ومن وجهة نظري الشخصية وأنا شبه متأكد بنسبة ٩٩,٩% لا توجد شركة ستتقدم بمفردها للتأهيل بل ستكون جميعها ضمن تحالفات تضم ثلاث أو أربع شركات على الأقل، وأنا مسؤول عن هذا الكلام في المشاريع التي تطرحها المؤسسة العامة للرعاية السكنية. السبب هو أن المؤسسة ترى أن هذه هي التجربة الأولى ومن المهم إدخال شركات مؤهلة وقادرة وليس أي شركة صغيرة وأود أن أضيف أيضاً أنه حتى لو افترضنا نجاح هذه التجربة، فإن النموذج المطروح حالياً يقوم على أن الأراضي ستظل مملوكة للمؤسسة العامة للرعاية السكنية بينما يتولى المطور عملية التطوير عليها أي أن المطور لا يملك الأرض بل يملك فقط بيع الوحدات التي يقوم ببنائها مهما كان نوعها بينما في السعودية الوضع مختلف في السعودية المطور يمتلك الأرض لذلك إذا قامت الكويت بطرح ٢٠٠ أو ٣٠٠ ألف أرض وقالت للشركات الصغيرة: تعالوا اشتروا الأرض وطوروها وبيعها فقد يكون ذلك ممكناً لكن في ظل النموذج الحالي أعتقد أن الأمر صعب ويمكن تطبيق النموذج الذي نتحدث عنه عندما يتوفر عدد كبير من الأراضي يفوق الطلب على الرعاية السكنية، مما يؤدي إلى منافسة شديدة وانخفاض أسعار الأراضي بشكل كبير.

على الصغار:

إذاً يمكن تلخيص كلامك بأن الجدوى الاستثمارية للمطور العقاري في النظام الحالي وفق قانون تأسيس المدن الإسكانية، غير متوفرة للشركات المطورة؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

لا ليس الأمر كذلك تماماً أنا أتحدث عن سبب عدم دخول الشركات الصغيرة النموذج السعودي يسمح للشركات الصغيرة بتملك الأراضي ثم تطويرها، بينما في الكويت، حجم المشاريع التي تطرحها المؤسسة العامة للرعاية السكنية كبير جداً.

الشركات الصغيرة غير مجدية، بل لأنها لا تمتلك القدرة. عندما نتحدث عن مشروع يضم ٢٠٠٠ أو ٢٥٠٠ وحدة فنحن نتحدث عن مشروع تبلغ قيمته نحو ٣٠٠ مليون دينار كويتي وهذا الحجم من المشاريع ليس من السهل تنفيذه عدد الشركات في الكويت التي نفذت مشروعًا واحدًا بقيمة ٣٠٠ مليون دينار لا يتجاوز عشر شركات تقريبًا لذلك تحتاج إلى شركات ضخمة لتنفيذ مشاريع تضم ٢٠٠٠ أو ٣٠٠٠ أو ٤٠٠٠ وحدة كما تطلب المؤسسة حاليًا أما إدخال الشركات الصغيرة فيمكن عندما تقوم هذه الشركات ببناء نحو ١٠٠ وحدة فقط ومع ذلك حتى هذا الرقم ليس بسيطًا فإذا كانت تكلفة بناء الوحدة الواحدة نحو ١٠٠ إلى ١٢٠ ألف دينار فإن بناء ١٠٠ وحدة يعني استثمارًا يقارب ١٢ مليون دينار. وهذه أيضًا ليست شركة صغيرة بالمعنى الحقيقي.

على الصفار:

هل ستصبح الأمور كلها قائمة على التحالفات برأيك؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

في الوقت الحالي إلا إذا حدث لاحقًا أن قامت الدولة بإنشاء بنية تحتية لمناطق واسعة وكبيرة بحيث تتيح للقطاع الخاص شراء هذه الأراضي دون أن يكون ذلك مرتبطًا بحجم الشركة أو حجم المشاريع المنفذة كما كان يحدث في السابق قبل عام ٢٠٠٨ ففي ذلك الوقت كانت هناك شركات تدخل السوق وتشتري. أنا شخصيًا كنت أعمل كما ذكرت لك في دار الاستثمار أو في مجموعة دار الاستثمار في إحدى شركات المدار وكان لدينا شركة اسمها «منازل» وأخرى لا أتذكر اسمها بدقة كانت هذه الشركات تشتري بلوكًا مكونًا من خمس أو ستة بيوت تقوم ببنائها ثم بيعها.

فإذا كان لديهم القدرة على البناء فهذا أمر ممكن لكن أنا كمؤسسة للرعاية السكنية اليوم، ماذا أريد من شخص يبني لي خمس بيوت؟ أنا أستطيع أن أبنيا بنفسي لا أعتقد أن ذلك صعب على الدولة الدولة تبحث عن جهات تبني ١٠,٠٠٠ أو ١٥,٠٠٠ أو ٢٠,٠٠٠ أو حتى ٣٠,٠٠٠ وحدة سكنية وذلك لمعالجة الأزمة الإسكانية و لا يمكن مقارنة النموذج السعودي بالنموذج الكويتي، النظام السعودي قائم على مشاريع كبيرة ومجزأة بطريقة مختلفة، بينما النظام الكويتي قائم على مشاريع ربما أصغر لذلك فإن المقارنة قد تكون غير عادلة أو غير دقيقة. على الصفار:

موضوع قانون تأسيس المدن من الملاحظات التي ذكرتها في بدايته أن إشراك الشعب في التملك مع المؤسسة العامة للرعاية السكنية قد أفقد المشروع جدواه. هل كانت هذه من الأسباب التي أوقفت المشروع؟ م. إبراهيم أديب العوضي :

في النهاية أي نموذج يمكن أن تكون له جدوى. شكل الشركة بحد ذاته لن يكون عائقاً أمام تنفيذ المشروع لكن تصورنا كان أن هذه مشاريع إسكانية فلا ينبغي أن نفكر فيها كنموذج شركة مساهمة، أو أسهم، أو إدراج في البورصة، أو تداول وبيع وشراء الأسهم كان من المفترض أن يكون تركيز النموذج بالكامل على بناء مشاريع تحقق الرعاية السكنية لمن لديهم طلبات باختصار. على الصفار:

لماذا ذهبتم، كلجنة إسكانية إلى هذا التوجه؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

كانت الفكرة أن يكون المواطن شريكاً في النجاح لكن لم يتم التفكير في أنه قد يكون شريكاً في الفشل أيضاً المطور العقاري ليس عصا سحرية فقد يأتي مطورون غير ناجحين لا يستطيعون تنفيذ منتج جيد.

المشاريع التي ستُطرح هي مشاريع يملك فيها المطور العقاري سلطة وقرار التصميم وشكل البيت ونوع الوحدة السكنية على سبيل المثال قد تأتي شركة وتفوز بالمشروع وتقول للمؤسسة العامة للرعاية السكنية: سأبني شققاً بمساحة ٥٠ متراً بينما شركة أخرى قد تقول: سأبني بيوتاً بمساحة ٤٠٠ متر. عند طرح هذه المشاريع في السوق من الذي يحدد نجاحها أو فشلها؟ إنه المشتري النهائي وهو مستحق الرعاية السكنية قد يشتري هذا المستحق جميع وحدات مشروع معين ولا يشتري من مشروع آخر وبالتالي يخسر المشروع الآخر فلماذا أحمل المواطن الخسارة في شركة يتم تأسيسها؟ الشركة نفسها ليست بالضرورة رابحة الذي يتحمل الربح والخسارة هو المطور العقاري، وهو الذي يتحمل مخاطر التنفيذ والتمويل وتأثيرات السوق لذلك لا أرى مبرراً لإدخال المواطن في هذه المعادلة. نحن قلنا إن هذه المشاريع يجب أن يكون هدفها فقط معالجة القضية الإسكانية لا أن يكون الهدف إشراك المواطنين في شركة المشروع، أو إدراجها في البورصة، أو تداول أسهمها، أو بيع الحصص فيها، وما إلى ذلك من أمور.

على الصفار:

من القوانين المصاحبة لقانون تأسيس المدن جاء قانون منع احتكار الأراضي، وقد تم إقراره ورفضت جميع الطعون المقدمة ضده، وهو الآن في حيز التنفيذ. وقد ذكرت سابقاً أنه قد يكون بوابة للضرائب نود تفسير ذلك.

م. إبراهيم أديب العوضي :

في البداية أود أن أوضح أنني أؤيد بشدة فرض ضريبة على احتكار الأراضي لأنني أرى أنه من القوانين التي يجب أن تكون موجودة السبب هو أن القطاع السكني يجب أن يكون مخصصاً لسكن المواطن وليس مجالاً للمضاربة أو المتاجرة أو استغلال حاجات الناس.

لكن كان لدي تخوف حقيقي في تلك الفترة خصوصاً مع كثرة الحديث عن فرض ضرائب على المواطنين من أن يتم تسويق فكرة الضرائب من خلال هذه القوانين بمعنى: نبدأ بقانون على احتكار الأراضي ثم نضع رسوماً أو ضرائب على التبغ والسجائر ثم على المشروبات الغازية ومشروبات الطاقة ومع الوقت تُفرض ضرائب أخرى مثل الضرائب على الكيانات ذات التعامل الدولي لمنع الازدواج الضريبي ثم يُطرح موضوع الضرائب على الشركات وكان تخوفي أن يكون هذا بداية لفرض ضرائب أوسع على المواطنين وهذا القانون أراه مستحقاً.

على الصغار:

في عام ١٩٩٤، على سبيل المثال افترضنا فرض ضريبة قدرها نصف دينار ولاحظنا أن السوق بعد عامي ١٩٩٥ و١٩٩٦ بدأ بالارتفاع بشكل سريع ثم جئنا بعد ذلك في عام ٢٠٠٨ وفرضنا ضريبة تصاعدية تبدأ من نصف دينار وتصل إلى عشرة دنانير على المتر ومع ذلك لم نلاحظ انخفاضاً في الأسعار حتى يومنا هذا. وفي عام ٢٠٢٣ أيضاً قمنا بفرض ضرائب بنظام تصاعدي، ونلاحظ أن حركة السوق أو اتجاهه بعد صدور القانون تمر بمرحلة استيعاب إذ يبدو أن هناك سيولة كبيرة في السوق ويستغرق الأمر سنة إلى سنة ونصف حتى يستوعب السوق التغيرات. وبعد ذلك، نرى أن المؤشر يرتفع بشكل صاروخي. ونحن الآن نشهد، على ما يبدو نمطاً مشابهاً لما حدث في السنوات السابقة ولديّ تعليق في هذا الشأن نرى أن السوق يمر بمرحلة استيعاب ثم يعقبها ارتفاع كبير لأننا لم نعالج أصل المشكلة بل نقوم بمعالجة جزئية وأعتقد أن الحزم والإجراءات يجب أن تكون لاحقة ومرافقة للقوانين، وليس سابقة لها هذه وجهة نظري، فما رأيك؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أنا أؤكد كلامك بنسبة ١٠٠٪ كما ذكرنا فإن فرض ضريبة على الأراضي دون وجود قوانين وإجراءات موازية قد يضر أكثر مما يفيد وبالتالي إذا قلنا إن الدولة أصدرت هذا القانون في عام ٢٠٢٣ وتم تثبيته فسيأتي وقت تعود فيه الأسعار إلى الارتفاع مرة أخرى، وربما تكون الزيادة أكبر من السابق ما لم تكن هناك خطوات حكومية متوازية ومتسارعة في فرض قوانين واتخاذ إجراءات أخرى تتعلق بالقضية الإسكانية وما ذكرت هناك شواهد كثيرة فعندما فرضت رسوم نصف دينار أو حتى عشرة دنانير كان من المفترض أن تتبعها قوانين وإجراءات حكومية أخرى لأن هناك طلبًا قائمًا في النهاية لذلك إذا سألتني اليوم أقول لك: خلال السنة القادمة إذا لم تكن هناك إجراءات حكومية حقيقية وفعالة لحل الأزمة الإسكانية فستبدأ الأسعار بالارتفاع مرة أخرى بشكل سهل. وفي المقابل إذا سألتني هل هذا القانون وحده كفيلا بحل مشكلة الأسعار؟ فأقول لك: لا وما يُرَوَّج من أن الأرض قد تصل إلى ١٠٠ ألف دينار هو تسويق خاطئ فالיום أنا كتاجر حتى لو وصلت الأرض إلى ٢٠٠ ألف دينار سأشتريها وأبني عليها شققًا وأؤجرها نظرًا لوجود طلب يصل إلى ١٠٠ ألف طلب في الوقت الحالي.

على الصفار:

هل ترى أن هذا يتعارض مع الانفتاح على المطور العقاري أو مع قوانين الرهن العقاري؟ هل يمكن أن يكون هناك تعارض بين قانون احتكار الأراضي وهذه التوجهات؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

لا أعتقد أن هناك تعارضاً دعنا ننظر إلى الموضوع منطقياً وفقاً لإحصائية أكدها الدكتور عبد العزيز الصقعي، وتم الحصول عليها بشكل مباشر من وزارة العدل هناك أكثر من ١٤٦ شخصاً يملكون ما لا يقل عن ١٠٠ أرض كما أن هناك أربع أشخاص في الكويت يملكون ما لا يقل عن ١٠٠ بيت في مناطق السكن الخاص. ماذا يعني ذلك؟ هذا يدل على وجود احتكار فالشخص الذي يملك ١٠٠ أرض، ما الهدف من ذلك؟ في الغالب هو لاستخدامها كوسيلة للمضاربة والاستفادة من ارتفاع الأسعار لاحقاً وهذا أمر غير منطقي بغض النظر عما إذا كان هذا القانون مستحقاً أو لا، أو إن كان مفيداً أم لا، فإن الهدف الأساسي من القطاع السكني هو السكن وليس المضاربة وعندما نتحدث عن المطور العقاري فإن اسمه بحد ذاته يوضح دوره فهو مطور، أي أنه يشتري الأرض ليقوم بتطويرها، وليس يحتفظ بها كأصل مجمد أو ما يسمى بـ«بنك الأراضي». وظيفته أن يشتري الأرض ويطورها ثم يبيعها أو يؤجرها لذلك أرى أن هذا القانون لا يتعارض مع دور المطور العقاري ولكن أعود وأؤكد مرة أخرى: هل هذا القانون سيحل المشكلة؟ لا لن يحلها. وقد أجرينا دراسة في عام ٢٠٢١ ضمن اتحاد العقاريين أو شركة أعيان العقارية لا يحضرنى الاسم بدقة حاولوا حصر الأراضي الفضاء في الكويت، فاكتشفوا أن عددها إذا استثنينا مدينة المطلاع التي لم تكن مبنية بالكامل آنذاك لا يتجاوز ١٤,٠٠٠ أرض فإذا قارنت هذا الرقم بعدد الطلبات الإسكانية فلن تراه رقمًا كافيًا لمعالجة الأزمة الإسكانية لكن دعني أطرح الأمر من منظور آخر اليوم إذا ذهبنا إلى أي منطقة سكنية جديدة بمساحة ٤٠٠ متر سنجد أن السرداب تم تحويله إلى شقتين، والطابق الأرضي شقتين، والأول شقتين، والثاني شقتين، وحتى الملحق بمساحة ١٢٠ مترًا تم تحويله إلى شقة.

خذ هذه الـ ١٤,٠٠٠ أرض واضربها في تسعة. هذا طرح جدلي، لكنك ستحصل على ١٠٠,٠٠٠ وحدة تقريبًا أي أن هذه الطلبات الإسكانية يمكن نظريًا استيعابها ضمن ١٤,٠٠٠ بيت فقط وتخيل لو أن الدولة صادرت هذه الأراضي وبنّت عليها عشر شقق لكل أرض وقالت للمستحقين للرعاية السكنية: تفضلوا اسكنوا فيها. على الصغار:

يمكنك الرجوع إلى الدكتور عادل الصبيح، فقد ذكر في برنامج سابق أن الاستثمار في القطاع السكني أمر خاطئ، لكنه في الوقت ذاته يحل مشكلة أكبر منه هو يحل المشكلة نتيجة تراكم الطلبات الإسكانية لديك ٨,٠٠٠ حالة زواج سنويًا ومع عدم حل المشكلة الإسكانية فإن هؤلاء يحتاجون إلى سكن. م. إبراهيم أديب العوضي :

أنا حضرت مقابلة في تلفزيون الراي وكان حاضرًا الأخ أنور الحليلة وكان حينها نائب المدير العام للمشاريع في المؤسسة العامة للرعاية السكنية وهو الآن مدير عام المشروعات السياحية. كما حضر الدكتور عبدالعزيز الصقعي وكنت أنا ممثلًا لاتحاد العقارين وكذلك عادل ماجد مدير عام بنك بوبيان وقلتها بوضوح: إذا كان همك تطبيق القانون طبق القانون على التاجر الذي يحول البيت إلى شقق حينها التاجر لن يتجه إلى القطاع السكني لأنه لن يستطيع التملك. التاجر اليوم إما أن يشتري الأرض ويضارب بها حتى يرتفع سعرها ثم يبيعها أو يستثمرها بتحويل البيت إلى عدة شقق. وقلت أيضًا أمام البلدية والمجلس البلدي: هناك فرق واضح بين تصميم بيت لأسرة واحدة وتصميم بيت ليكون شققًا متعددة فإذا عرضت عليك مخططين ستدرك فورًا أيهما مخصص لأسرة واحدة وأيها مخصص للاستثمار كشق... هل تعتقد أن الدولة لا تعلم بوجود هذه الممارسات؟ بالطبع تعلم.

أحد معارفي قال إنه اشترى أرضًا بمساحة ٧٥٠ مترًا في اليرموك وبنائها لنفسه وبعد خمس سنوات اشترى شخص آخر أرضين بمساحة إجمالية ١٥٠٠ متر وبني عليها ١٨ شقة. فهل يعقل أن يكون منزلي لأسرة واحدة وبجانب مبنئ أشبه بعمارة؟ لماذا تسكت الحكومة؟ السبب أن هناك ١٠٣,٠٠٠ أسرة بلا سكن باختصار هذه الأسر لديها ثلاثة خيارات: إما السكن مع الأهل، أو في شقق داخل المناطق السكنية، أو في العقارات الاستثمارية.

* لكن العقارات الاستثمارية غير مهيأة لسكن المواطن الكويتي:

الشقق صغيرة، التشطيبات سيئة، وطبيعة السكان لا تناسب استقرار الأسرة كما أن التركيبة السكانية تغيرت فمعظم المقيمين اليوم عزاب سواء أصحاب الرواتب المنخفضة أو المرتفعة لذلك الأسرة الكويتية لا تقبل السكن في هذه البيئة، فتضطر للاتجاه إلى المناطق السكنية وبالتالي اليوم تخيل لو قررت الدولة تطبيق القانون ومنعت تحويل البيوت إلى شقق ستحدث كارثة و بالفعل ستجد ٧٠ إلى ٨٠ ألف أسرة بلا سكن لتتجه إلى العقار الاستثماري مما سيخلق مشكلة أكبر بكثير من الأزمة الحالية لهذا الدولة تغض الطرف عن هذه المخالفات وكأنها تقول للتاجر: "ابن وحل المشكلة". وبذلك يتم إسكان الأسر بطريقة غير مباشرة وهذا بالفعل حل جزئي للأزمة.

على الصغار:

اليوم، إذا فرضت ضريبة على الأراضي، أو فرضت شرايح على الكهرباء مثلاً، فإن كل ذلك لن يحل المشكلة، بل قد يزيدا تعقيداً. وإذا قمتُ بتطبيق قانون البلدية، فستنشأ لدي مشكلة، وستظهر مخارج لهذه المشكلة عبر طرق غير قانونية.

م. إبراهيم أديب العوضي :

لا توجد مخارج إذا طبقت القانون حرفيًا في البلدية وفرضت أن كل بيت لا تسكنه إلا أسرة واحدة، وأن كل أسرة لا تمتلك أكثر من شقتين، فإنك ستنتج ما لا يقل عن ٧٠ إلى ٨٠ ألف أسرة بلا سكن. هذه الأسر ستوجه إلى القطاع الاستثماري والقطاع الاستثماري بحد ذاته يمثل مشكلة كبيرة وهذا سيخلق أزمة أكبر بكثير من المشكلة التي نعيشها حاليًا أي أن المشكلة الجديدة ستكون أكبر من الأزمة السكنية الحالية إذا وضعت الأزمة السكنية الحالية في جانب ووضعنا في جانب آخر إخراج جميع الأسر الكويتية من الشقق في القطاع السكني فسأقول لك إن هذه المشكلة ستكون أكبر بمليون مرة من الأزمة السكنية نفسها. إذا الدولة تُبقي الوضع بدلًا من أن تقول إنه لا ينبغي وجود شقق داخل القطاع السكني هذا الوضع جعل التجار يستغلون الأمر وأنا أعتقد أن الدولة أصبحت بشكل غير مباشر أكبر مدافع عن التاجر بسبب عجزها عن حل الأزمة السكنية من خلال عدم قدرتها على حل الأزمة وكأنها تقول للتاجر: تفضل هذه بيئة خصبة اشتر الأرض وابني و ستربح بسهولة وإذا لم تستطع الأسرة الكويتية الدفع فهناك عشرات الآلاف من الأسر التي تنتظر فرصة للسكن. على الصغار:

لماذا لا يتم البناء في القطاع الاستثماري بما يناسب الأسر الكويتية؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

لأن ذلك غير مجد اقتصاديًا. سعر المتر في القطاع الاستثماري مرتفع جدًا. فإذا اشترى التاجر الأرض وبنائها بأقل التكاليف فلن يحصل إلا على عائد يقارب ٧٪ إلى ٨٪ أما إذا بناها بجودة تناسب حياة المواطن الكويتي، فقد ينخفض العائد إلى ٤٪ أو ٥٪ فقط لذلك لن يقوم بذلك ولذلك عندما يُقال هذا الكلام فهو صحيح وواقعي

<< لكن السؤال : ما الخيارات المتاحة أمام الحكومة؟ لدينا أزمة سكنية ولدينا أيضاً نحو ١٠٠ ألف أسرة تسكن في الشقق داخل القطاع السكني التي يبنها التجار فإذا قالت الحكومة للتاجر: لا تبني، فإن هذه الأسر لن تجد مكاناً تسكن فيه وسيخلق أزمة أكبر بكثير وبالتالي يحدث نوع من التفاوضي أو الدعم أو المساندة، سمّه ما شئت، لكن من المؤكد أن الحكومة على علم بذلك، وهذا أمر طبيعي.

الجزء العاشر

غيب المعلومة ومسائل

الإيجار

بتاريخ | ٨-٥-٢٠٢٦م

على الصفار:

ننتقل إلى موضوع آخر يتعلق بالمزادات هناك تصريح للاتحاد العقاري منشور في جريدة جريدة الأنباء بتاريخ ٢٠٢٢/٢/٢٢، جاء فيه: «وذكر أن الاتحاد سيقدم اقتراحات لوزير العدل لمعالجة السلبات التي تكتنف المزادات، سواء في مرحلة الإعلان عن المزاد، أو خلال عملية الترسية ذاتها، أو غيرها سواء تعلق الأمر بالمشتري أو من يرسو عليه المزاد، أو الجهات الحكومية المسؤولة عن تنظيم المزادات». نتحدث عن المزادات وعيوبها بشكل مختصر.

م. إبراهيم أديب العوضي :

طبعا، عندما صرحنا، كنا نقصد المزادات التي تُطرح عن طريق وزارة العدل.

الأمر الأول: وأنت معنا في السوق وتلاحظ ذلك أن المزادات التي يُعلن عنها سواء من خلال «الكويت اليوم» أو من خلال الجريدة الرسمية ليست متشابهة وهذا يخلق في الحقيقة حالة من عدم المساواة بين أصحاب المزاد سواء المدعين أو المدعى عليهم، أو حتى من يدخل المزاد بهدف الشراء.

الأمر الثاني: أن المعلومات المتوفرة في البيانات المذكورة في الإعلانات ليست كاملة، وبالتالي فإن ذلك يسبب ظلما للشخص الراغب في الشراء، بل وحتى لأصحاب المزاد أنفسهم.

الأمر الثالث: أنه لا توجد بيانات متكاملة للعقار

فعلى سبيل المثال هناك عقار يُذكر في إعلانه الرقم الآلي لجزء واحد فقط من العقار، بينما لا تُذكر بقية الأجزاء وفي إعلان آخر يتم ذكر العقار كاملاً وهناك عقار تُذكر تفاصيل إيجاراتها، وآخر لا تُذكر فيه تلك التفاصيل. وكذلك الأمر بالنسبة للمخالفات؛ فبعض الإعلانات تذكرها كاملة، وبعضها لا. ولذلك كنا نطالب بضرورة وجود نموذج موحد وواضح لجميع الإعلانات التي تصدر عن طريق وزارة العدل. قاعدة واحدة بحيث أتمكن أنا اليوم كمشتري أو راغب في الشراء من معرفة تفاصيل العقار كاملة لكن إذا ذهبت اليوم إلى أي إعلان، ستجد أولاً أنه لا يوجد إعلان يشبه الآخر، وثانيًا أن ٩٩,٩٪ من الإعلانات لا تحتوي على معلومات كاملة عن العقار. وهناك أمر آخر وهو أن طريقة الإعلان أحياناً تكون مبهمه وغير واضحة وبالتالي تعطي انطباعات خاطئة عن العقار نفسه وقد واجهنا بالفعل مشكلات بسبب ذلك وسأعطيك مثالاً أيضاً أثناء المزاد نفسه فإن طريقة طرح المزاد نعتقد أنها في بعض الأحيان ليست عادلة، أو على الأقل ليست منظمة بالشكل الكافي فعلى سبيل المثال يتم رفع السعر بوحدات غير محددة وواضحة لنفرض أن العقار طُرح بمبلغ ٢٠٠ ألف دينار فالقاضي أحياناً لا يحدد قواعد ثابتة وواضحة للزيادة ونحن كنا نطالب بوجود وحدة سعرية محددة للزيادة كأن يقال مثلاً إن الزيادة في هذا المزاد تكون بمقدار ألف دينار فقط. فعلى سبيل المثال إذا بدأ المزاد بمبلغ ٢٠٠ ألف دينار، يقول أحدهم: ٢٠١ ألف، فأقول أنا: ٢٠٢ ألف ثم يقول آخر: ٢٠٣ آلاف، وهكذا بحيث تكون الزيادة ألف دينار فقط في كل مرة. يكون رفع السعر بالدور فلو تخيلنا أن هناك خمسة أشخاص متقدمين على المزاد يقوم الشخص الأول بالزيادة ثم الثاني، وهكذا أما الشخص الخامس فقد لا يتمكن من الزيادة نحن كنا نقول: لا يجب أن تتم الزيادة بطريقة متوازنة بحيث يتمكن الجميع من الزيادة.

الفائدة اليوم على سبيل المثال تخيل أن عقار قيمته مليون دينار أنت جعلته بمليون وعشرة ثم الثاني بمليون وعشرين وبعدها يستمر المزاد: مليون ومئتان وعشرون، ثم مئتان وثلاثون ثم مئتان وأربعون قد أكون أنا أرغب في الزيادة إلى مليون ومئتين وعشرين وليس أن يقوم غيري بالزيادة فلا يصل الدور إليّ لأنني أكون الشخص الخامس في ترتيب الزيادة. يجب أن تتم الزيادة بحيث يستطيع كل شخص أن يزيد وفق رغبته وأمر آخر وبصراحة بما أنك ذكرت الموضوع فليست كل الملاحظات حاضرة في ذهني الآن ولكن من ضمن الملاحظات أيضًا مسألة الطعن على المزاد فنحن نقول اليوم إن من ضمن الإجراءات الواجب اتباعها أن يكون العقار المطروح في المزاد غير خاضع لأي طعن هناك عدد كبير من العقارات طُرحت وبعد أن رسا المزاد تم الطعن في الإجراءات من المدعي أو المدعى عليه وأنا كشخص مشترٍ لا ذنب لي فيما حدث. كلها أمور مهمة. سأعطيك مثالاً واجهناه نحن في شركة أعيان العقارية وهذه من سلبيات المزايدات بصراحة طُرح مزاد وكان العقار المعروض فيه مذكورًا أن مساحته ٧٨٠ مترًا مربعًا والعقار عبارة عن أرض فضاء في منطقة حولي طبعًا الرقم الدقيق لا يحضرني الآن لكنني أذكر أن المساحة كانت ٧٨٠ مترًا وعندما ترى السعر تُفاجأ بأنه مناسب. أنت الآن لا تملك من المعلومات سوى ما تم نشره فلا تُعرض صورة لوثيقة العقار مثلاً ولا يُعرض الرأي التنظيمي أو المخطط المساحي وهذه أمور كنا نطالب بضرورة عرضها. رسي علي المزاد واشتريت العقار وانتهى الأمر وعندما ذهبت إلى وزارة العدل اتضح أن مساحة العقار ليست ٧٨٠ مترًا بل ٧٠٨ أمتار فقط ويبدو أن من قام بطباعة الإعلان وإرساله إلى جريدة «الكويت اليوم» كتب ٧٨٠ بدلًا من ٧٠٨ بفارق ٧٢ مترًا.

وبعد ذلك ذهبت إلى وزارة العدل وما يحدث عادة أن المحكمة تعطيك كتاباً يفيد بأن المزاed قد رسا عليك ويطلبون منك مراجعة وزارة العدل وعندما ذهبت إلى وزارة العدل قالوا لي: ارجعوا إلى القاضي فذهبنا إلى القاضي فقال: لا المزاed قد رسا عليكم. قلنا له: لكن هناك خطأ في الإعلان. فقال: هذه ليست مشكلتي بل مشكلتكم. فسألناه: ماذا نفعل؟ فقال: سجّلوا العقار باسمكم ثم ارفعوا قضية أو اطعنوا في المزاed. قلنا له: لكن إجراءات الطعن ستستغرق وقتًا طويلًا. وبيننا وبين أنفسنا فكرنا أن أماننا خيارين: إما أن ندخل في إجراءات الطعن التي ستستغرق وقتًا أو نتملك العقار ونرى قيمته السوقية والحمد لله تبين أن قيمته السوقية أعلى بحوالي خمسين ألف دينار بمعنى أننا أخذناه وكأنه بمساحة ٧٨٠ مترًا وليس ٧٠٨، والحمد لله أن سعره كان أعلى. بعد ذلك رفعت قضية وكان الفرق في القيمة يقارب مئتي ألف دينار بين عقار بمساحة ٧٠٨ وآخر بمساحة ٧٨٠ لكنني لم أكسب القضية لكنني بعث العقار لاحقًا وربحت فيه والحمد لله. فهذه واحدة من الإشكالات التي تواجه المتقدمين للمزادات. فهم يقولون لك: أنت كمشتري عليك أن تتأكد بنفسك لكن هذا قد يظلم أصحاب العقار سواء المدعين أو المدعى عليهم لأن المعلومات قد لا تكون دقيقة تخيل لو أن العكس حصل أي أن العقار أعلن عنه على أنه ٧٠٨ أمتار بينما هو في الحقيقة ٧٨٠ مترًا ماذا سيحدث؟ سيكون تقييمي للعقار أقل لأنني دخلت المزاed على أساس أن المساحة ٧٠٨ أمتار وهذه مشكلة واجهتنا نحن في شركة أعيان العقارية.

على الصفار:

إذن هناك ملاحظة على وزارة العدل تتعلق بعدم تدقيق البيانات وعدم عرض البيانات بشكل متكامل؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

طبعًا وقد قدمنا مقترحًا إلى المجلس الأعلى للقضاء بهذا الخصوص وشرحنا وجهة نظرنا بشكل واضح لكن لا أعلم إلى أين وصل الأمر.

على الصفار:

تحدثنا عن شفافية البيانات خلال صفقات وزارة العدل وكان لكم أيضًا تصريح بهذا الشأن

م. إبراهيم أديب العوضي:

مع الأسف الشديد واحدة من أكبر الإشكاليات التي نواجهها اليوم هي غياب المعلومات عن القطاع العقاري وأبرز مشكلة تواجه المقيم العقاري أنه لا يعرف كيف يقيم. اليوم من الذي يقول لك إن سعر الأرض في المنطقة الفلانية بهذا المقدار وأن هذا السعر صحيح؟ لا يوجد مؤشر سعري حقيقي وصحيح يعطيك المعلومة الدقيقة وفي المقابل هناك دول أخرى توفر هذه المعلومات ولا أريد أن أذهب بعيدًا إلى دول الغرب بل حتى في دول الخليج ولكن لنأخذ مثالًا من الولايات المتحدة الأمريكية اليوم توجد برامج رغم حجم أمريكا الكبير يمكنك الاشتراك فيها فتعطيك سعر البيت الفلاني وتقييمه الحالي وما هي عمليات البيع التي تمت عليه. فما المشكلة في ذلك؟ هذا جزء من شفافية السوق أنا اليوم كشخص أريد شراء منزل مثلاً في قرطبة كيف أعرف أن السعر صحيح أو غير صحيح إذا لم يكن لدي مصدر معلومات أو بيانات؟

بل حتى في السعودية، وقبل أسبوعين فقط أطلقوا منصة ناقشناها في مؤتمر الائتمان وهذه المنصة تتيح لك كمالك عقار أن تستفسر عن المستأجر الذي يرغب في الاستئجار لديك فتتعرف على تاريخه الإيجاري: هل كان ملتزمًا بالسداد أم لا؟ وهل تأخر في سداد الدفعات؟ حتى وإن لم تُرفع عليه قضية يسمونه "التاريخ الإيجاري" وهل توجد على الشخص قضايا إيجارية أم لا؟ وإذا كانت هناك قضايا إيجارية، فمتى كانت؟ وما قيمتها؟ وما الذي حدث فيها؟ أنا كمالك عقار، إذا كان المستأجر ملتزمًا ولا توجد عليه مشكلات فسأوقع له عقد الإيجار. أنا ضمنت أنه سيدفع الإيجار وهو ضمن أنه يلتزم بالسداد وبهذا أكون قد قللت الإشكالات القانونية والقضائية وخففت العبء على السلطة القضائية والمحاكم، وقللت إجراءات التقاضي، وحميت نفسي وكذلك حميته هو أيضًا. هذا جزء من شفافية القطاع العقاري وسأعطيك مثالاً آخر ومن تجربة شخصية نحن في اتحاد العقاريين اشترينا عقارًا في الشارقة وبعنا أيضًا عقارات هناك وفي دائرة الأراضي لديهم أمر أدهشني بصراحة وكان رائعًا جدًا وأنت جالس ترى ما يشبه "شريط البورصة" فعندما نقول إن سهم الشركة الفلانية تم تداول عشرة آلاف سهم فيه وارتفع فلسًا مثلًا لديهم في الشارقة شريط لعمليات البيع العقاري كلما تمت صفقة بيع تظهر أمامك مباشرة: الصفقة الفلانية، بالسعر الفلاني، وفي المنطقة الفلانية صفقة عقارية وعندما تدخل إلى النظام لديهم يعطيك تفاصيل المبيعات كاملة. فهذه المعلومات مع الأسف موجودة لكن الجهات الحكومية لا تطرحها رسميًا وما يحدث أن هناك متنفذين أو منتفعين يستطيعون الوصول إلى هذه المعلومات. وقد ذكرنا ذلك لوزير العدل وأظن أنه كان يعلم بوجود هذا الأمر.

قلنا له: مع الأسف توجد شركات تحصل على معلومات تفصيلية جداً مثل أن البيت الفلاني في المكان الفلاني، والشارع الفلاني، والقطعة الفلانية، ورقم البيت الفلاني، قد بيع بالقيمة الفلانية التفاصيل كاملة لكننا اليوم نرى أنه يجب أن تكون هذه المعلومات متاحة للجميع وسأعطيك مثلاً بسيطاً: هيئة أسواق المال أصدرت قوانين ولوائح وأنظمة تتعلق بالتقييم، وفرضها على جميع الشركات وقالت إنه إذا كان هناك تقييم بالمثل فيجب على المقيم أن يوضح الصفقات التي تمت وكيف استخرج السعر وأن يضع أمثلة توضيحية لكن المقيمين يقولون: كيف نفعل ذلك ونحن لا نملك المعلومات؟ بل إن المشكلة ليست فقط أننا لا نملك المعلومات بل حتى لو توفرت لدينا فنحن لا نملك حق استخدامها أو نشرها فعندما جلسنا مع هيئة أسواق المال كان الحديث أنهم لا يملكون أصلاً حق ملكية المعلومة. أي ليس فقط أن المعلومة غير متوفرة، بل حتى إن كانت موجودة فلا يحق لهم استخدامها رسمياً واليوم عندما أضع هذه المعلومات في مستند رسمي وأوقع عليه حتى لو حصلت عليها بطريقة غير مباشرة فقد يُسألني أحدهم لاحقاً: كيف وصلت إليك هذه المعلومات أصلاً؟ لذلك أقول إن موضوع المعلومات مهم جداً وليس فقط للتاجر بل للتاجر والمالك والمؤجر والمستأجر والبنك والمواطن الذي يريد شراء منزل ولكل شخص يتعامل في السوق وحتى للباحثين.

فمثلاً الدكتور ضاري الرشيد حفظه الله قال لي إنه متخصص في التمويل العقاري لكنه مع الأسف لا يجد المعلومات التي يبني عليها أبحاثه ولذلك فإن معظم أبحاثه تكون عن دول مجلس التعاون لأنه يصعب الحصول على المعلومات المحلية وقال إنه مضطر لهذا الأمر، مع أنه أستاذ في جامعة الكويت، وهي جامعة حكومية، ومع ذلك لا يستطيع الوصول إلى المعلومات التي يحتاجها لبناء أبحاثه.

على الصفار:

الدكتور ضاري الرشيد تحدث كثيرًا عن موضوع المعلومات وقال إن الباحثين "يعملون في الظلام" لأنهم لا يستطيعون الحصول على المعلومات وتحدث أيضًا عن العقار تحديدًا، وأنه لا يوجد مؤشر سعري يمكن بناء الدراسات والأبحاث عليه وربما يطول الحديث في هذا الموضوع.

م. إبراهيم أديب العوضي:

لذلك اليوم ومع احترامي وتقديري لكم أنتم تبذلون جهدًا كبيرًا في إصدار الكتب والأبحاث، لكن مع الأسف هذه الأبحاث مبنية على مجهود شخصي وبلا شك أنها تأخذ وقتًا وجهدًا وعملاً شاقًا في المقابل كان يمكن إنجاز هذه الأبحاث بسرعة وسهولة أكبر خصوصًا في ظل الثورة التكنولوجية الحالية والذكاء الاصطناعي والبرامج القادرة على تحليل المعلومات بسرعة وبناء قواعد بيانات متكاملة لو كانت المعلومات متاحة أصلًا.

على الصفار:

ما الذي تحتاجه وزارة العدل اليوم لتحقيق شفافية المعلومات؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

في الحقيقة هي لا تحتاج إلى شيء جديد أعتقد أن وزارة العدل وغيرها من الجهات الحكومية تملك المعلومات بالفعل، لكن ما نريده هو أن تكون هذه المعلومات متاحة للجميع وسأعطيك مثالًا آخر وقد صدمني أيضًا لكن عندما فكرت فيه لاحقًا وجدته أمرًا منطقيًا. عد حريق المنقف طلب منا أن نجتمع مع الإخوة في الهيئة العامة للمعلومات المدنية وكان الهدف من الاجتماع أمرين:

الأول: أن نعطي رأينا كاتحاد عقاريين في موضوع النموذج الموحد لعقود الإيجار.

والثاني: أن نعطي رأينا بشأن عدد الأشخاص في كل وحدة سكنية، بغض النظر عن حجمها سواء في العقارات الاستثمارية أو السكنية، مع التركيز بشكل أكبر على العقارات الاستثمارية. متوسط العدد في كل وحدة حسب مساحتها فمن بين الحديث فوجئنا بحجم المعلومات الموجودة التي يمكن أن تفيد القطاع العقاري سأعطيك مثالاً على ذلك: الهيئة العامة للمعلومات المدنية لديها بيانات عن كل عمارة وعدد الأرقام المدنية المسجلة عليها وعدد السكان فيها وحتى عدد الأشخاص في كل شقة كما تمتلك معلومات عن حركة انتقال الأفراد من منطقة إلى أخرى ومن وحدة أو عمارة إلى عمارة أخرى وتوقيت هذه التنقلات بصراحة عندما اطلعت على هذه المعلومات صُدمت على سبيل المثال قالوا لي: انظر إلى هذه العمارة يوجد فيها ٦٣٠ رقمًا مدنيًا وبالطبع جزء من ذلك يعود إلى أن بعض الناس كانوا ينتقلون من شقة إلى أخرى دون أن يغيروا عناوينهم المدني وفي المقابل هناك عمارات كاملة لا يوجد فيها سوى ٢٣ رقمًا مدنيًا فقط. عندما ترى مثل هذه المعلومات فأنت كباحث تستطيع أن تحلل الأسباب لماذا توجد عمارة فيها ٦٣٠ رقمًا مدنيًا مقابل عمارة أخرى فيها ٢٣ فقط؟ ربما تكون هذه العمارة مكتظة بالسكان وربما تكون العمارة الأخرى في منطقة مميزة فيفضل أصحاب الأرقام المدنية عدم تغيير بطاقاتهم المدنية فنحن على سبيل المثال ككويتيين أحيانًا تبقى عناويننا المدنية في مناطق أهلنا التي اعتدنا عليها حتى لو انتقلنا للسكن في منطقة أخرى وهذا الأمر يعطيك انطباعًا، سواء كنت محلاً أو صاحب قرار في الدولة، بأن كثرة الأرقام المدنية في منطقة معينة قد تعني وجود خدمات مميزة فيها مقارنة بمناطق أخرى وبالتالي يمكن أن يدفع ذلك لتحسين الخدمات في المناطق الأخرى.

سأعطيك مثالاً آخر: المؤسسة العامة للرعاية السكنية ومن وجهة نظري الشخصية تُعد من الجهات الحكومية المتفوقة بل ومن أفضل الجهات في الكويت تتفوق من ناحية طريقة طرح المشاريع وطبيعة تعاملها مع القطاع الخاص وأنا أتحدث اليوم من منظور القطاع الخاص.

فمثلاً المشاريع التي تطرحها المؤسسة العامة للرعاية السكنية سنشهد قريباً مشروع "الأفنيوترا" وهو المركز التجاري الذي يجري تنفيذه في منطقة جابر الأحمد من قبل مجموعة المباني، وهي نفسها المجموعة التي أنشأت مجمع الأفنيوز. وكذلك مشروع "جي ٣" الذي تنفذه المجموعة المشتركة هذه المشاريع طرحتها المؤسسة العامة للرعاية السكنية بمستندات طرح عالمية، ولا أقول محلية فقط كما أن المؤسسة العامة للرعاية السكنية تعمل على إنشاء وحدة متخصصة في البحوث وعلاقات المستثمرين وقد اجتمعوا معنا في اتحاد العقارين وكانوا يشرحون لنا معاناتهم إذ قالوا: "يا جماعة الخير نحن غير قادرين على الحصول على المعلومات من الجهات الحكومية" فقد كانوا يسألوننا عن معلومات معينة، وكنا نجيبهم بأن هذه المعلومات موجودة في وزارة العدل أو وزارة التجارة أو الهيئة العامة للمعلومات المدنية لكنهم كانوا يقولون: "يا جماعة الخير..." المؤسسة العامة وهي جهة رسمية، تعاني من عدم وجود المعلومات وصعوبة الحصول عليها وهم يسعون الآن إلى إنشاء بنك معلومات أولاً ليكون مرجعاً لهم وثانياً لاستخدامه في مستندات طرح المشاريع القادمة. لأنك عندما تطرح مشروعاً كرعاية سكنية فأنت لا تستهدف فقط الشركات الكويتية بل تستهدف أيضاً الشركات العالمية وهذه الشركات تحتاج إلى معلومات دقيقة.

لذلك تحاول المؤسسة العامة للرعاية السكنية توفير هذه البيانات لكنها تواجه صعوبة في الحصول عليها فتخيل إذا كانت جهة حكومية رسمية تعاني في الحصول على المعلومات، فكيف سيكون حال القطاع الخاص؟ ومع الأسف أرى أن هذا الأمر يجب أن تأخذه الحكومة بعين الاعتبار وإذا سألتني هل الحكومة فعلاً تضع هذا الملف ضمن أولوياتها؟ فأقول لك بكل أسف: حتى الآن لا أرى ذلك بشكل واضح.

على الصغار:

هناك تصريح لك بشأن الإيجارات وفوضى العقود الورقية حيث أكدت بصفتك رئيس اتحاد العقارين إبراهيم العوضي دعم الاتحاد لقرارات مجلس الوزراء الأخيرة المتعلقة بتحويل قضايا الإيجار العقاري إلى المحكمة الكلية، بدلاً من محكمة الاستئناف في حال الطعن على حكم أول درجة واعتبرت ذلك خطوة في الاتجاه الصحيح لتخفيف الضغط على الجهاز القضائي، سواء في محاكم الاستئناف أو التمييز وكذلك لتقليص مدة التقاضي بحيث يتم الفصل في القضايا بسرعة أكبر. نحن نتحدث عن قانون الإيجار والعقود الورقية التي استمرت لفترة طويلة وآخرها صدور قانون يسمح بإضافة الصيغة التنفيذية لعقود الإيجار الورقية. ونحن هنا نتحدث عن العقار السكني وعقود الإيجار فيه وربما نعتبر استمرار العقود الورقية في هذا القطاع أمراً غير مناسب خصوصاً مع تأخر البت القضائي فيها فما رأي اتحاد العقارين في هذا الأمر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

أود أن أبدأ من النهاية ثم أعود إلى البداية.

من الأمور الإيجابية التي تبنتها وزارة العدل مؤخرًا أنها شكّلت لجنة هدفها تعديل قانون الإيجار وإصدار قانون اتحاد الملاك وهذه اللجنة تعمل حاليًا وقد اجتمعنا معها في اجتماع مطول جدًا وأرسلنا إليها جميع ملاحظتنا المتعلقة بقانون الإيجار. << وتهدف هذه اللجنة إلى أمرين أساسيين:

الأمر الأول: أن تكون جميع عقود الإيجار إلكترونية، موثقة، وموحدة وهذا ما نطمح إليه فعلاً فعندما نقول "موثقة"، فهذا يعني أن هناك جهة ستعرف من هو المؤجر ومن هو المستأجر، وما هي شروط والتزامات كل طرف، وبالتالي تصبح عملية التقاضي أسهل بكثير.

الأمر الثاني: أن تكون العقود موحدة لأن ذلك سيخفف بشكل كبير مدة التقاضي. فالذي يحدث اليوم وهو جزء من المشكلة التي أوضحنا اللجنة أن القاضي عندما ينظر في قضية إيجارية يجد أمامه عقداً مختلفاً عن أي عقد آخر فلا يوجد نموذج موحد لعقود الإيجار بل هناك عقود استثمار، عقود انتفاع، وأنواع متعددة من العقود. لذلك نجد بعض العقود تُنظر أمام دائرة إيجارية، وأخرى أمام دائرة تجارية، وثالثة أمام دائرة مختلفة لأن العقود غير موحدة وغير واضحة وكل طرف يحاول صياغة العقد بما يخدم مصلحته سواء كان مالك العقار أو المؤجر أو المستأجر بحسب طبيعة النشاط وموقع العقار ونوعه. لذلك نحن في اتحاد العقارين نرى ضرورة توحيد العقود وضرورة توثيقها.

الأمر الثالث: وهو الأهم برأيي والذي حتى الآن لا أرى تجاوباً حقيقياً بشأنه فهو أن تكون عملية تحصيل الإيجارات من خلال قنوات حكومية وهذا ليس أمراً مستحدثاً، فهناك دول كثيرة من أجل تنظيم العملية الإيجارية أنشأت منصات مخصصة لذلك وهذه المنصة إما أن تكون حكومية بالكامل، أو تكون تحت رعاية حكومية، بمعنى أن تكون خاضعة لرقابة وإشراف وتدقيق حكومي فاليوم مع تطور الوسائل التكنولوجية الحديثة، أصبحت هذه الأمور ممكنة وسهلة التنفيذ.

الدولة تنظم عملية التأجير يعني اليوم عندما أريد أن أدفع أتوجه إلى هذه البوابة وأقوم بالدفع وهي فقط بوابة تُظهر أنني دفعت هذه الأموال لن تذهب إلى الحكومة بل ستذهب إلى حسابك، ولكن من خلال بوابة حكومية.

<< ما الذي يحدث هنا؟

أولاً: الدولة تعرف من أين تخرج الأموال وإلى أين تذهب.

ثانياً: تكون هناك سيطرة على حركة الأموال ومعرفة ما إذا كانت هناك عمليات غسل أموال.

ثالثاً: يقل تداول النقد "الكاش" وبالتالي تقل مخاطر غسل الأموال والتعاملات النقدية غير المنظمة.

رابعاً: يصبح إثبات تخلف المستأجر أو المؤجر عن السداد أسهل بالنسبة للقاضي.

اليوم ماذا يحدث؟ أرفع قضية فيطلب مني إثبات أن المستأجر لم يدفع. هذا الإثبات يتطلب كتاباً من إدارة التنفيذ يفيد بعدم إيداع الأجرة، ثم أذهب إلى إدارة التنفيذ وأحضر المستند للقاضي والقاضي يطلب هذا الإثبات. لماذا نُطيل الإجراءات؟ في المقابل لو كان هناك نظام حكومي يستطيع القاضي الدخول إليه مباشرة والتأكد من أن هذا الشخص لم يدفع فهذا يقلل الإجراءات وحتى من الجانب القضائي أراه أفضل. على الصغار:

ما الأمثلة التي واجهتموها شركات عقارية من ناحية العقود ومشكلاتها والملاحظات السلبية عليها، أبو خالد؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

موضوع الإيجارات موضوع طويل ومتشعب. اليوم جزء كبير من المشكلة يتعلق بإجراءات التقاضي هناك عقود إيجارية أو عقود استثمارية تحتاج سنة أو سنة ونصف أو سنتين حتى يصدر الحكم النهائي بسبب طول إجراءات التقاضي.

الأمر الثاني: التنفيذ بحد ذاته مشكلة كبيرة فعندما أريد تنفيذ الحكم على شخص ما أحتاج إلى شهر أو شهرين أو ثلاثة، مع استخراج شهادات إخطارات وإنذارات وتبليغات بالإخلاء، وربما اللجوء إلى القوة الجبرية. يعني اليوم منذ أن تتخلف الجهة عن السداد ونحن هنا نتحدث عن الشركات والعقارات الاستثمارية والتجارية وحتى نحصل على أموالنا، نحتاج إلى أشهر طويلة وربما سنوات وليس مجرد أشهر فقط وأضيف إلى ذلك أنه عندما تم إلغاء الضبط والإحضار، أصبح الناس لا يدفعون لا أحد يدفع عندما ألغى الضبط والإحضار تغير الوضع وعندما تسألني عن تجاربي كتاجر فقد مرت عليّ مشكلة مضحكة وربما هذه أول مرة أذكرها طالما أننا نتحدث بصراحة. كان لدينا مستأجر يبلغ من العمر ستين سنة وصدر عليه حكم قضائي وكان من حملة الوثائق الفلسطينية وعندما ألغى الضبط والإحضار ما الذي بقي لديك؟ تستطيع الحجز على الحسابات البنكية أو السيارات أو إصدار منع سفر فقط. فهذا الشخص جاء ليفاوض بطريقة متعجرفة وقال لي: إما أن تُسقطوا عني سبعين بالمئة من المبلغ وكان المبلغ كبيراً، أو فلن أدفع شيئاً. فقلت له: لا هذا غير ممكن. فقال لي: أنا من حملة الوثائق الفلسطينية لا أستطيع السفر أصلاً، فضع عليّ منع سفر كما تشاء أنا لست موظفاً ولا أملك سيارة، وبالتالي لن تستطيع تحصيل أموالك".

فقلت له: كلامك صحيح فعلاً وفي النهاية قلت له: ادفع ثلاثين بالمئة فقط وانت من الموضوع. فدفع ثلاثين بالمئة واليوم من أكبر المشكلات التي نواجهها هي أن التقاضي والتحصيل صعبان جداً و طريقتهما طويل، ويحتاج إلى إجراءات ومجهود كبير جداً. أقول لك: لو كانت لدي منصة تُظهر لي أن هذا الشخص متعثر في سداد الإيجارات سابقاً فلن أُؤجر له أصلاً. لو كانت هناك منصة مثل النظام البنكي بحيث أستطيع معرفة السجل المالي للشخص ودخله والتزاماته المالية هل سأؤجر لشخص لا يملك دخلاً ثابتاً أو حتى حساباً بنكياً بالطبع لا. واليوم الدولة أيضاً يجب أن تراعي مصلحتي أنا كتاجر أو كمالك عقار فمالك العقار ليس بالضرورة شركة ضخمة تبحث فقط عن الربح قد يكون شخصاً ورث مبلغاً واشترى عمارة واحدة بمبلغ ثمانمائة ألف أو مليون دينارها لذلك أقول إن الموضوع عبارة عن منظومة متكاملة، وليس مجرد إجراء واحد. وأنا لا أقلل أبداً من قيمة القضاء أو التقاضي، بالعكس، الأحكام التي تصدر نزيهة وتحقق المصلحة، لكن المشكلة الحقيقية في طول دورة الإجراءات. بين أن أرفع القضية، وأكسبها وأذهب للتنفيذ، ثم أجد أن الشخص لا يريد التنفيذ أو أنه لا يملك أموالاً لأنه حوّل كل ممتلكاته إلى أسماء أبنائه تصبح القصة طويلة جداً ومعقدة.

* لهذا أحاول تلافي هذه المشكلات من خلال تنظيم العملية:

- عقود إلكترونية.
- عقود موحدة.
- إجراءات سداد تتم عبر بوابات تخضع لضوابط حكومية.
- ومنحي القدرة على التأكد من أن المستأجر قادر مالياً وليس عليه مشكلات أو تعثرات.

على الصفار:

ما الذي يمنع الدولة ووزارة العدل من توفير بيانات المزادات والصفقات العقارية بشكل متكامل، واستخدام القنوات والمنصات الحديثة التي تسهل الإجراءات على التاجر والفرد و المستأجر والمؤجر؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

مشكلتي أنني لم أعمل في القطاع الحكومي لذلك لا أعلم ما الذي يجعل الدولة تمتنع عن توفير هذه المعلومة مع وجود الطاقات، ومع وجود الإمكانيات والقدرات وخصوصاً أن هناك جهات معينة تمتلك بنك معلومات ضخماً جداً بصراحة لكنني لا أعلم فعلاً لا أملك سلطة القرار حتى أستطيع أن أجيبك فأنا لست صاحب القرار.

على الصفار:

في مقال لك عام ٢٠٢١ قلت إن الحكومة استيقظت فجأة لتطبيق قانون مضى عليه ٤٢ عاماً وقلت: فجأة، ومن دون سابق إنذار قررت وزارة العدل إيقاف نقل أي عقار إلى أي شركة مساهمة عامة سواء كانت مفتوحة أو مغلقة إلا بعد إحضار كشف بمساهمي الشركة عند تأسيسها وكشف لمساهميها الحاليين وذلك تطبيقاً للمادة الثامنة من المرسوم بقانون رقم ٧٤ لسنة ١٩٧٩

ما كواليس هذه المشكلة، وكيف تم حلها؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

طبعاً هذه مشكلة غريبة وعجيبة فعلاً أصابت القطاع العقاري في الكويت وهي مرتبطة بقانونين. القانون الأول هو القانون رقم ٧٤ لسنة ١٩٧٩ وهذا القانون صدر لتنظيم تملك الأجانب والشركات الأجنبية للعقار في الكويت

ونحن جميعًا نعلم أن الأجنبي اليوم غير مسموح له بتملك أي عقار إلا بعد موافقة مجلس الوزراء وهذا القانون أيضًا نظم تملك الشركات الأجنبية للعقارات ووضع مجموعة من المحددات وفي ذلك الوقت كانت هناك شركات عقارية كويتية وكانت تستطيع البيع والشراء بشكل طبيعي ثم في عام ٢٠٠٠ صدر قانون يسمح للأجانب بتملك الأسهم في بورصة الكويت، أو ما كان يسمى آنذاك "سوق الكويت للأوراق المالية". فإذا حدث؟ أصبح أي أجنبي، سواء كان خليجيًا أو عربيًا أو من أي جنسية أخرى يستطيع الدخول إلى بورصة الكويت وشراء أي سهم يريد، سواء سهمًا واحدًا أو مليون سهم في أي شركة من ضمن هذه الشركات العقارية وكانت الشركات العقارية في الحقيقة تبيع وتشتري العقارات بشكل طبيعي إلى أن جاء موظف وبقدرة قادر وقال إن هناك قانونًا صدر سنة ١٩٧٩، وهذا القانون ينطبق على الشركات العقارية وبالتالي يجب على كل شركة عقارية أن تقدم كشفًا كاملًا لمساهميها وأن نتأكد أن جميع المساهمين كويتيون وإذا كان هناك شخص واحد يملك سهمًا واحدًا فقط، ولم تتمكن الشركة من شراء هذا السهم منه، فإذا سيحدث؟ أصبحت جميع الشركات المدرجة بما فيها الشركات العقارية وغير العقارية غير قادرة على التملك لأنه من المستحيل أن توجد شركة مدرجة لم يشتر فيها أجنبي سهمًا واحدًا على الأقل. تخيل شركة رأسها ٤٠ مليون دينار وفيها ٤٠ مليون سهم، من غير المعقول ألا يكون هناك أجنبي اشترى سهمًا واحدًا فقط في هذه الشركة وقد بدأت هذه المشكلة مع شركة "أركان الكويت العقارية" ومع الأسف بدأ تطبيق هذا الأمر في إحدى المحافظات فتوقفت المعاملات فيها بينما استمرت محافظات أخرى في تسجيل العقارات ثم بعد ذلك قررت الوزارة بأكملها إيقاف تداول أي شركة عقارية أو أي شركة مدرجة، أو أي شركة عمومًا يملك فيها مساهمون غير كويتيين.

فحدثت فوضى في السوق لأن الشركات لم تعد قادرة على تسجيل العقارات وبالأخص الشركات العقارية والأدهى من ذلك البنوك فاليوم البنوك خصوصاً الإسلامية، عندما تريد تمويل عميل، ماذا تفعل؟ تقوم بتسجيل العقار باسمها وبالتالي فإن التصور الذي تبنته وزارة العدل منع البنوك أيضاً من أن تملك والأدهى والأمر أنه لو كان هناك تطبيق فعلي للقانون فالقانون يقول إن الأجنبي لا يستطيع التملك بينما فسرت الوزارة الأمر بأن وجود أجنبي يمتلك سهماً واحداً في شركة رأسها ٤٠ مليون دينار أي فيها ٤٠٠ مليون سهم يعني أن هذا الأجنبي قد تملك بالتبعية جزءاً من العقار وحسب القانون يجب على هذه الشركة أو الجهة أن تبيع عقاراتها خلال سنة وإلا تُباع جبرياً. إذن كنا أمام مشكلة كبيرة لأنه لو كنا سنطبق القانون حرفياً لكان بإمكان أي شخص أن يرفع قضية ضد وزارة العدل ويقول لها: طالما أنكم طبقتم هذا القانون فيجب على كل جهة تمتلك عقاراً خصوصاً الشركات المدرجة أن تتصرف بهذه العقارات خلال سنة وكانت ستحدث مصيبة في الكويت لذلك، في بداية الأمر ومن أجل تجاوز المشكلة تم استثناء البنوك من هذا القرار من مجلس الوزراء واستمر هذا الاستثناء حتى عام ٢٠٢٥ وطبعاً من عام ٢٠٢١ إلى ٢٠٢٥ لم تكن هناك أي شركة تستطيع تسجيل العقار باسمها أو شراء العقارات شركة مدرجة في البورصة وبالتبعية أيضاً أي شركة يوجد ضمن ملاكها أجنب لكن المشكلة الأساسية كانت في الشركات المدرجة سواء كانت شركات عقارية أو غير عقارية وكل شركة بحسب نشاطها لكننا نتحدث تحديداً عن الشركات العقارية لأن المشكلة تخص القطاع العقاري لكنها في الواقع تشمل الجميع: البنوك، وشركات الاتصالات، وشركات الاستثمار، والصناديق الاستثمارية، وكذلك المحافظ العقارية حتى صندوق «بيتك كابيتال ريت» وهو صندوق مدرج في البورصة،

لم يكن يستطيع التداول وكانت المشكلة الحقيقية أن وزارة العدل منعت الشركات من شراء وبيع العقارات وفي الوقت نفسه سمحت لها عند إصدار عقود التأسيس والنظام الأساسي بأن تتضمن من بين أغراضها بيع وشراء العقارات وتطويرها أي أن عقد التأسيس الصادر من وزارة العدل يسمح للشركة ببيع وشراء العقارات وهناك أمر آخر وهو: من الذي سمح للأجانب بتملك الأسهم في الشركات؟ اليوم هناك كثير من الشركات الكويتية أدرجت في البورصة حتى قبل صدور القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠٠، وهو القانون الذي يسمح للأجانب بتملك الأسهم. وسأعطيك مثالاً على ذلك: شركة عقارات الكويت ما ذنب شركة عقارات الكويت في أنها شركة مدرجة في بورصة الكويت وقد أدرجت قبل صدور قانون عام ٢٠٠٠ الذي يسمح للأجانب بتملك الأسهم؟ ثم إن الدولة نفسها هي التي تسمح للأجانب بتملك الأسهم حتى ولو كان سهماً واحداً وبعد ذلك منعت الشركة من شراء وبيع العقارات! لذلك واجهنا صعوبة كبيرة، وكانت هذه الصعوبة مرتبطة بأمرين:

الأمر الأول أن الموضوع يتعلق بقانون وكان هناك تخوف من جميع الوزراء سواء وزراء التجارة أو وزراء العدل لأن الجهتين المعنيتين بتعديل القانون هما وزارة العدل ووزارة التجارة. وزارة العدل مسؤولة عن تعديل القوانين ووزارة التجارة والصناعة معنية أيضاً لأن هناك نصاً واضحاً في القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠٠ الذي نظم تملك الأجانب للأسهم ينص على أن وزير التجارة يصدر جميع اللوائح والأنظمة التي تساعد على تنفيذ قانون تملك الأجانب.

<< ولذلك كنا - كاتحاد للعقاريين - نعمل على مسارين:

- الأول مع وزارة التجارة والصناعة، وكنا نحاول إقناع الوزير المختص بإصدار قرار ينظم هذه المسألة وفي المقابل كنا نعمل مع وزراء العدل على الموضوع نفسه.

ومع الأسف الشديد خلال الفترة من ٢٠٢٠ إلى ٢٠٢٤ أو ربما إلى ٢٠٢٣ مرّ علينا خمسة أو ستة وزراء تجارة وخمسة أو ستة وزراء عدل. ولأن هذه القضية فنية بحتة وتحتاج إلى فهم عميق فإن بعض الوزراء لم تكن لديهم خلفية كافية حول الموضوع وتبعاته وتأثرنا كثيرًا. وكنا كلما بدأنا في شرح القضية للوزير المختص وفهمها يتم تغيير الوزير ومع الأسف نحن نتحدث عن تحويل الكويت إلى مركز مالي واقتصادي وعن ترقية البورصة إلى المؤشرات العالمية وجذب الاستثمار الأجنبي وتشجيع الشركات على الإدراج وفي الوقت نفسه يتم حرمان الشركات المدرجة في البورصة من تملك العقارات بل ومنع الشركات العقارية من ممارسة أهم نشاط لها وهو بيع وشراء العقارات وهذه بالفعل مشكلة كبيرة وكنا نعاني أيضًا بسبب وجود مجلس الأمة فعندما كنا نذهب إلى الوزراء كانوا يقولون لنا إن هذا الموضوع ليس من الأولويات ولا يريدون الدخول في تفاصيله. بل سأزيدك من الشعر بيتًا: أحد الوزراء عندما عرضنا عليه المشكلة وكان ذلك في ذروة أزمات مجلس الأمة شرحنا له الموضوع وبيّنا له تبعاته ووضعنا له الحل وآلية تعديل القانون كان رده غريبًا جدًا. قال لنا: «أنتم ترون الوضع الحالي وأنا لا أستطيع أن أفعل لكم شيئًا والأفضل أن تذهبوا إلى أحد أعضاء مجلس الأمة حتى يقوم بعمل ضغط سياسي ويتبنى الموضوع حتى نستطيع إنهاء». لكن كان رد فعل غريبًا بالفعل وبالفعل، خرجت من عنده في اليوم نفسه وذهبت إلى عضو مجلس الأمة عبد الوهاب العيسى، وكان معنا أيضًا الدكتور طارق عبدالعزيز الصقعي، وشرحنا لهم الموضوع. وجزاهم الله خيرًا، فقد بدأوا بالتحرك فيه، لكن تم حل مجلس الأمة مباشرة بعد ذلك.

على الصفار:

مرة أخرى، هل القانون رقم ٧٤ لسنة ١٩٧٩ هو الذي تم تفعيله مجددًا؟ أم أن هناك تعديلًا على القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠٠؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لا، دعنا نفرق بين الأمرين.

<< القانون رقم ٩ لسنة ١٩٧٩ يتعلق بتنظيم تملك الأجانب للعقار.

<< أما القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠٠ فهو القانون الذي نظم تملك الأجانب للأسهم في الشركات المساهمة العامة وفي الاكتتابات.

إذن نحن أمام قانونين مختلفين لكن عندما سمحت الدولة للأجانب بتملك الأسهم، فإنها بالتبعية سمحت له بالتملك في الشركات العقارية غير أن الجهة التنفيذية وهي وزارة العدل كانت ترى أنه طالما يوجد أجنبي يملك أسهمًا في الشركة، فإن قانون ١٩٧٩ ينطبق على هذه الشركة وبالتالي لا يُسمح لها بشراء العقارات.

على الصفار:

إذا القانون رقم ٢٠ لم يكن واضحًا في آلية التنظيم؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

صحيح، فالقانون رقم ٢٠ سمح للأجانب بالتملك لكنه في المقابل لم ينظم تبعات تطبيق هذا القانون على القوانين الأخرى ومن بينها القانون رقم ٧٤ لسنة ١٩٧٩.

على الصفار:

من وجهة نظرك، ما الذي يدفعنا بعد ٤٢ سنة إلى إعادة تفعيل هذا القانون مرة أخرى؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

بصراحة لا أعلم هل هو اجتهاد من أحد الموظفين أم ماذا؟ لكنه أمر غريب فعلاً عندما نتحدث عن قانون صدر سنة ١٩٧٩ وتم تطبيقه أو العمل به مجددًا في سنة ٢٠٢٠م

فهذا بجد ذاته أمر مستغرب وإذا تجاوزنا ذلك وقلنا إن هذا القانون ما زال ينطبق حتى بعد صدور قانون سنة ٢٠٠٠ وهو القانون رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠٠ فإننا هنا نتحدث عن مرور أكثر من عشرين سنة كانت خلالها وزارة العدل تعمل بطريقة معينة ثم اكتشفت فجأة أن هناك خطأ، وكأن جميع الممارسات السابقة كانت خاطئة. اليوم لا نتحدث فقط عن موضوع بيع معين بل حتى عن جميع التداولات والتصرفات التي تمت على هذا الأصل العقاري تخيل أن شركة اشترت عقارًا سنة ٢٠٠١ ثم بيع مرة أخرى سنة ٢٠٠٤، ثم سنة ٢٠٠٧، ثم سنة ٢٠٠٨، فهل يمكن أن يؤدي ذلك إلى إبطال كل التصرفات السابقة التي تمت قبل سنة ٢٠٠١؟ كانت كارثة فعلاً وللأمانة والتاريخ نحن شهدنا تعاونًا كبيرًا جدًا من وزير العدل الحالي ناصر السميظ كان هناك تعاون غير مسبوق وفهم عميق للموضوع وكان حريصًا على تعديل القانون ومنذ أن ظهرت المشكلة قمنا بدراستها دراسة قانونية متكاملة وقدمنا جميع المعلومات المطلوبة كما شارك معنا اتحاد شركات الاستثمار بصفتنا اتحادًا عقاريًا، وكذلك اتحاد شركات الاستثمار والحقيقة أن الأخ صالح السلمي، وكذلك عبد الله التركيت بعده، كانوا داعمين لتوجه اتحاد العقارين قمنا بإعداد الدراسات وراجعنا القوانين ووضحنا التبعات والمشكلات التي قد تنتج عن هذا الوضع إلى أن وصلنا إلى من تبنى هذا الموضوع فعليًا وهو الوزير أبو يوسف الله يذكره بالخير ناصر السميظ كان فعالًا بشكل كبير جدًا فبعد أن تولى الوزارة مباشرة، وخلال أسابيع قليلة، أعدت المسودة القانونية وقمنا بمراجعتها ثم أرسلها إلى جميع الجهات المعنية، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، مثل ديوان المحاسبة، وهيئة أسواق المال، واتحاد العقارين، وجهات أخرى كثيرة وحتى اللائحة التنفيذية التي صدرت لاحقًا أو القرار الوزاري المنظم لعملية تحويل العقارات تمت مراجعتها مع جميع الجهات إلى أن صدر القانون مرة أخرى ورأى النور وعادت حركة التداول العقاري

وأنا متأكد أن أول شركة قامت بالشراء بعد صدور القانون كانت شركة أعيان العقارية القانون صدر وبعد يوم واحد تقريباً استطعنا إتمام عملية التحويل وهذه العملية كان من المفترض أن تتم سنة ٢٠٢٢ لكنها تأخرت حتى تمت في سنة ٢٠٢٥ بعد انتظار دام سنتين ونصف أو ثلاث سنوات بل إن هناك شركات اضطرت إلى تسجيل العقارات بأسماء أشخاص وسأذكر لك حادثتين مع اعتذاري عن عدم ذكر الأسماء إحدى الشركات العقارية المساهمة والمدرجة في البورصة اضطرت إلى تسجيل عقارات داخل الكويت بأسماء أفراد وقد نقل لي رئيس مجلس إدارتها أن هيئة أسواق المال جاءت إليهم وقالت لهم إنهم مخالفون لأنه ممنوع تسجيل العقارات بأسماء أشخاص مع وجود أوراق وضمانات جانبية فأجابهم بأنهم مستعدون لتسجيل العقار باسم الشركة وأنهم قد اشتروا العقار ووقعوا العقد بالفعل لكن أمامهم خياران: إما دفع الشرط الجزائي الناتج عن عدم إتمام عملية الشراء أو تسجيل العقار باسم شخص لأن وزارة العدل كانت تمنع تسجيله باسم الشركة. أما الحادثة الثانية فهي تخص أحد أكبر المشاريع التي افتتحت خلال تلك الفترة في الكويت وقد نقل لي رئيس مجلس الإدارة بنفسه أنه تعطل ثلاثة أشهر لأنه اشترى خمسة أو ستة عقارات مخصصة لموظفي المشروع لكنه لم يستطع تسجيلها باسم الشركة بسبب هذا القانون وقد تعطل المشروع خمسة أشهر تقريباً فسألته: ماذا فعلت في النهاية؟ فقال إنه سجل العقارات باسم أحد البنوك فسألته عن المقابل فقال: دون مقابل لكن كانت لدينا علاقة جيدة مع البنك، وطلبنا منهم تسجيل العقارات باسمهم مؤقتاً إلى أن تتضح الصورة القانونية وربما تصبح هذه العقارات لاحقاً جزءاً من الضمانات التمويلية المقدمة للبنك وبدأنا مع شركة أركان ويمكن القول إن عبد الرحمن التركيت وهو نائب رئيس مجلس إدارة اتحاد العقاريين ومن الأشخاص الذين سعوا بقوة في هذا الموضوع هو من فوجئ بالمشكلة

عندما أراد تحويل أحد العقارات فقد قال له موظف في إدارة التسجيل العقاري: لا يمكنك ذلك لأنك شركة عقارية وأعطني سجل المساهمين ويقول إنه استغرب من هذا الطلب وحاول أن يفهم السبب فأجابته الموظف بأن هناك قانونًا صادرًا سنة ١٩٧٩ يمنع هذا التملك ثم طلب منه سجل المساهمين ويقول عبد الرحمن التركيت: نحن شركة عقارية مدرجة في بورصة الكويت وشركة أركان معروفة ولديها مشاريع كثيرة وهي نشطة جدًا في السوق العقاري من حيث البيع والشراء والتداول وهذا جزء أساسي من طبيعة عملها الاستثماري ويضيف أنه اضطر إلى إعطائهم أسماء المساهمين فقالوا له: هناك فلان وفلان وفلان فدخل معهم في شد وجذب وطلب تحويل الموضوع إلى إدارة الفتوى والتشريع وصدر رأي من الإدارة بشأن الموضوع لكنه لم يكن واضحًا وكل ذلك استغرق وقتًا طويلًا تقريبًا من ستة إلى تسعة أشهر. وخلال هذه الفترة بدأت المحافظات المختلفة توقف تسجيل العقارات والحقيقة أننا لم نقصر فقد وصلنا حتى إلى رئيس الوزراء الشيخ أحمد النواف وتحدثنا مع عبد العزيز الدخيل الأمين العام لمجلس الوزراء كما تواصلنا مع وزارة التجارة ووزارة العدل وحاولنا الوصول إلى شخصيات لها تأثير أو علاقة مباشرة بصناعة القرار الحكومي وكما تعلم هناك أشخاص خارج الإطار الحكومي الرسمي لكن لهم تأثير مباشر في القرار ولهم تأثير واضح وما كنا نعلم ما الذي يمكن أن يقال لك أو يُخفى عنك إلى أن يتم حل هذا الموضوع بشكل سلس من قبل معالي الوزير ناصر السميّط جزاه الله خيرًا الآن قد يمتلك مساهم أجنبي نصف دينار فقط ومع ذلك يمكن أن يؤثر على حركة البيع بأكملها ففي تلك السنوات الأربع كانت الشركات العقارية والصناديق والمحافظ وصندوق الريت التابع لبيت كابيتال غير قادرة على الشراء.

على الصغار:

الآن، وبالتحليل لو أردت أن تحلل الموضوع، لماذا حدثت هذه البداية أصلاً؟ أود أن أسمع تحليلك بصفتك شخصية عقارية ورئيس اتحاد العقارين ورئيس مجلس إدارة شركة أعيان العقارية نريد تحليلاً لهذا الموضوع منذ بدايته، لأنه كان يشغل الناس في تلك الفترة كما أثر على السوق العقاري، خصوصاً القطاع الاستثماري ولو لاحظت فإن التداولات انخفضت في تلك المرحلة.

م. إبراهيم أديب العوضي :

أعتقد أن أحد الأمور الرئيسية كان وجود ضعف من وجهة نظري الشخصية في الربط بين القرار المتعلق بتملك الأجانب للأسهم وبين التبعات الناتجة عن هذا القرار هذا أولاً.

- أما الأمر الثاني فأرى أنه كان هناك خوف كبير جداً من إصدار أي قرار من أي وزير في ظل وجود مجلس الأمة خصوصاً إذا كان القرار غير شعبي.

- الأمر الآخر وبكل صراحة، أن منظومة اتخاذ القرار داخل الجهات الحكومية كانت مضطربة. فقد يقرر موظف أمراً معيناً ثم ينتقل الموضوع إلى مدير إدارة فيقرر خلاف ذلك ولا نعرف ما هو المسوغ الحقيقي وأحياناً قبل أن يستوعب الوزير المعنى الموضوع تتغير الظروف بالكامل وكل هذه الأمور أثرت على القرار نحن اليوم مع الأسف الشديد كنا نواجه مشكلة حقيقية في صعوبة اتخاذ القرار وكان هناك خوف كبير وهذا أثر بشكل بالغ على الوضع وأنا في الحقيقة لا أريد الآن الحديث عن الجانب السياسي أو مجلس الأمة فهذا موضوع لا يعنيني بشكل مباشر عقاري يعمل في الشركات رغم أن تبعاته تؤثر علينا لكن ما أقوله هو أن هناك إغلاقاً كبيراً للجوانب الاقتصادية المتعلقة بالبلد والجوانب الفنية أيضاً وكان هذا أحد الأسباب الرئيسية.

ومن تبعات ذلك أننا عندما نقرأ القانون رقم ٧٩ نجد أن تفسيره مطاطي لأنه كان مرتبطاً بنمط معين من الشركات وكان مبنياً على قانون الشركات القديم، ولم يتم تحديثه ولا أعلم هل تم إهماله أم لم يؤخذ بعين الاعتبار أم لم يكن هناك إدراك لما قد يحدث مع تطور نماذج عمل الشركات وأنواعها مثل شركات المساهمة والشركات المقفلة وشركات الشخص الواحد وغيرها لكن المؤسف في الموضوع أنه عندما تم الالتفات إلى هذا القرار في عام ٢٠٢٠، لم يفهم من اتخذ القرار تبعاته الحقيقية ولقد وصلت شخصياً إلى مرحلة كنت أقول فيها لنفسي: لو أن هناك شخصاً سيئ النية، وجاءت بك أنت يا أبا حسين وقلت لك: ارفع قضية على الوزارة أمام المحكمة وقل إن هذا القانون موجود ولكنه لم يُفعل بالشكل الصحيح بل تم تطبيقه الآن بشكل كامل وبالتالي فإن أي شركة مدرجة في البورصة يجب أن تبيع عقاراتها تخيل ماذا يعني ذلك بالنسبة للبنوك وكمية العقارات المسجلة بأسمائها وكذلك شركات الاستثمار والشركات العقارية بل ويمكن أن يقال إن أي عملية تمت منذ عام ٢٠٠٠ وحتى اليوم وما ترتب عليها من آثار يجب أن تُلغى لأنها بُنيت على أساس باطل ولو حدث ذلك فعلاً لكانت كارثة حقيقية في البلد لو وجد شخص سيئ النية. وهذا الأمر نقلناه بوضوح حتى يتم استيعابه.

على الصغار:

أعود الآن إلى الوزير في تلك الفترة، وتحديدًا في عام ٢٠٢٠ تم اتخاذ قرار يقضي بأن موظفي التسجيل العقاري لا يسجلون العقارات التي توجد فيها مساهمات لغير الكويتيين في الشركات المدرجة إذاً كان هناك قرار رسمي ولم يكن الموظف يتصرف من تلقاء نفسه.

م. إبراهيم أديب العوضي:

بناءً على توصية من موظف اطلع على معاملة تخص شركة أركان. ويبدو أنه قرأ القانون وطلب كشف المساهمين ومن هنا بدأت تتوالى التبعات المتعلقة بالموضوع إلى أن تم اتخاذ قرار بوقف تسجيل العقارات باسم الشركات المدرجة فعندما ظهر هذا القانون كنا نوجه حديثنا إلى مجلس الوزراء بشكل عام ونقول لهم: يا جماعة الخير منذ عام ٢٠٠٠ وحتى عام ٢٠٢٠، كنتم تتجاوزون هذا القانون على افتراض أنه لا ينطبق على الشركات المدرجة. ونحن في اتحاد العقاريين لدينا قناعة بأن هذا القانون أصلاً لا ينطبق على الشركات المدرجة وهذه ليست مجرد قناعة شخصية، بل استندنا فيها إلى آراء قانونية متخصصة، فنحن لسنا أهل اختصاص قانوني وكنا نقول لمجلس الوزراء: حتى لو افترضنا أن تفسير وزارة العدل صحيح فلماذا لا يتم استثناء جميع الشركات المدرجة كما تم استثناء البنوك لمدة ستة أشهر أو سنة على أن تعملوا خلال هذه الفترة على تعديل القانون لكن كما قلت كلما حاولنا إيصال هذه القناعة للطرف الآخر وبدأ يقتنع بها كانت الحكومة تتغير أو تحدث أزمة في الكويت، أو تنشأ مشكلة في مجلس الأمة وفي تلك الفترة تحديداً، توفي الشيخ صباح رحمه الله ثم توفي الشيخ نواف رحمه الله كما تم أيضاً حل المجلس بعد وفاة الشيخ نواف وتولى الشيخ مشعل حفظه الله وطالت فترة الانتخابات وتشكيل الحكومة إضافة إلى تعدد الحكومات، وجود حكومات تصريف العاجل من الأمور وبالتالي لم يكن هناك استقرار سياسي أو إداري يمكن البناء عليه جزء من المشكلة أنه لم يكن هناك استقرار في الكويت خلال أربع سنوات كاملة. على الصفاة:

الآن بعد أن تحدثنا عن وضع الشركات العقارية هل حدثت عمليات تخارج سريعة من العقارات؟ وهل خافت الشركات العقارية من الموضوع وبدأت البيع؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

لا البيع كان مسموحًا لكن الشراء هو الذي كان ممنوعًا. فإذا باعت العقار فأنت تخلصت من بينا المشكلة تكون لدى الطرف الآخر الذي يريد الشراء إذ يجب أن يكون شركة أو فردًا كويتيًّا. إذا التوقف والتأثير كانا بشكل مباشر على عمليات الشراء فقط ولكن شاءت الظروف أن يبدأ هذا القرار في شهر يناير ٢٠٢٠ ثم جاءت جائحة كورونا في مارس من العام نفسه ومن يناير وحتى عودة الحياة شبه الطبيعية تقريبًا في يوليو أو أغسطس سواء من ناحية الأعمال أو النشاط التجاري بدأت الشركات تستوعب المشكلة وتحاول التكيف معها وإيجاد حلول ومن بين الحلول التي لجأت إليها الشركات تسجيل العقارات بأسماء البنوك و استفدنا من تلك الفترة لتجاوز جزء من المشكلة لكنه لم يكن حلًا جذريًّا بل كان حلًّا مؤقتًا وترقيعيًّا فكانت الشركات تلجأ إلى تسجيل العقارات بأسماء البنوك إلى أن يتم الوصول إلى حل نهائي وكانت المشكلة الأساسية فقط في الشراء واتخاذ قرار الشراء بالنسبة للشركات العقارية لأنك إذا باعت فلا توجد لديك مشكلة أما إذا أردت الشراء فهنا تبدأ الأزمة بسبب وجود مساهم أجنبي ضمن هيكل الملكية.

الجزء الاخير اتحاد الملاك والشركات العقارية

بتاريخ | ١٥-٥-٢٠٢٦م

على الصفار:

نحن نريد أن نفهم المراحل التي مررت بها منذ البداية كاتحاد عقاريين. نود أن نعرف كواليس الاجتماعات، ومع من اجتمعتم، وكيف اتخذتم القرارات القانونية، ومن هو الطاقم القانوني الذي كان يساعدكم في الموضوع. كما نود أن نعيش تفاصيل فترات التجاوب، وفترات ضعف التجاوب، وخصوصًا المرحلة الأخيرة في عهد الوزير ناصر السميطة نريد أن نفهم الكواليس بالكامل.

م. إبراهيم أديب العوضي :

في البداية كان هناك مكتب الأخ خليفة الياقوت وقد ساعدنا بشكل كبير جدًا في إعداد الجوانب القانونية كذلك اتحاد شركات الاستثمار من خلال الفريق القانوني الموجود لديهم ساعدنا كثيرًا في الأمور القانونية أيضًا المكتب الفني التابع لوزارة العدل بغض النظر عن اسم الوزير لأن المكتب الفني لا يتغير فقد ساعدنا الإخوة المستشارون في صياغة الأمور القانونية المتعلقة بهذه المشكلة أما بالنسبة للاجتماعات فقد اجتمعنا مع جميع وزراء العدل دون استثناء منذ ظهور المشكلة وحتى صدور القانون.

على الصفار:

من كان أول وزير عدل اجتمعتم به، إذا كنت تتذكر؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

فقد كان العم عبد الله الرومي أبو محمد أما آخر وزير فكان ناصر السميطة كذلك اجتمعنا مع جميع مسؤولي وزارة التجارة دون استثناء وأيضًا مع الإخوة في هيئة أسواق المال وكذلك مع الإخوة في بورصة الكويت، واتحاد الاستثمار، واتحاد المصارف، واللجنة، وأيضًا كما ذكرت لك مع الأشخاص الذين لديهم تأثير في دائرة اتخاذ القرار داخل مجلس الوزراء

كما تواصلنا مع مكتب الشيخ أحمد النواف عندما كان رئيسًا للوزراء وكذلك تواصلنا مع مكتب الشيخ محمد صباح السالم عندما كان رئيسًا للوزراء وأقول لك بصراحة: أعتقد أن جميع الوزراء كانوا يتفهمون الموضوع لكن المشكلة أنه بمجرد أن يبدأ الوزير في فهم الملف ولكن في اليوم التالي تكتشف أنه قد تم تغييره أو إبعاده وأتذكر أحد الوزراء ذكره بالخير وكنت برفقة الأخ أحمد اللهيبي أمين سر اتحاد العقاريين وكنا نجلس معه يوم الثلاثاء وقد فهم الموضوع بالكامل وقال لنا: "اعتبروا الموضوع منتهيًا" ثم طلب حضور أحد المستشارين المصريين من المكتب الفني وشرح له القضية، وقال له: "أنجزوا الموضوع الآن" وفي تلك الفترة كانت المسودة الأولى قد صدرت، وذهبت إلى الفتوى والتشريع والفتوى والتشريع طلبت رأي الجهات المعنية مثل هيئة أسواق المال ووزارة التجارة ثم ذهبنا إلى وزير التجارة، جزاه الله خيرًا، ورتب لنا الموضوع وبعد ذلك ذهبنا إلى هيئة أسواق المال وطلبوا كذلك رأي بورصة الكويت فقمنا بترتيب جميع الأمور وجاءت الردود وكان من المفترض أن تقوم وزارة العدل برفع هذه الردود مرة أخرى مع التعديلات المقترحة، إلى الفتوى والتشريع حتى يتم اعتمادها. واتصلنا بالفتوى والتشريع فقالوا لنا: "بمجرد أن يصل الملف لا تقلقوا" وكان ذلك يوم الثلاثاء، وبعد أن اجتمعنا مع الوزير قال لنا: "إن شاء الله الأسبوع القادم يكون الموضوع منتهيًا وسندخله إلى مجلس الوزراء، ثم نرتب مع مجلس الأمة الاعتمادات" في يوم الأحد، استقلت الحكومة أو تم حلها وعدنا مرة أخرى إلى نقطة البداية.

على الصفار:

لماذا لم تكملوا من حيث انتهيتم؟ لماذا بدأتم من جديد؟

م. إبراهيم أديب العوضي:

لكل وزير فريقه الخاص، ورؤيته الجديدة، وتوجه المختلف، وأجندتها الخاصة. ولكن بصراحة، من أكثر الوزراء الذين كان لديهم حرص شديد جدًا على هذا الموضوع حتى بعد انتهاء مسؤوليتهم هو الأخ فالح الرقبة الله يذكره بالخير فقد كان وزيرًا للعدل وأعتقد أن اهتمامه يعود إلى خلفيته الاقتصادية إذ كان فيما أظن، رئيس مجلس إدارة بورصة الكويت في فترة من الفترات، وإن لم تخني الذاكرة فهو حاليًا رئيس مجلس إدارة شركة التخصيص القابضة وهي شركة مدرجة في البورصة أي أنه قبل أن يصبح وزيرًا كان يعمل في القطاع الاقتصادي والبورصة وأعتقد أيضًا أنه كان ضمن مجموعة الاستثمارات الوطنية وإن كنت لا أريد أن أذكر معلومة غير دقيقة. لكن الشاهد أنه كان حريصًا جدًا على هذا الموضوع بسبب خلفيته الاقتصادية وأيضًا من الوزراء الحريصين وهذه شهادة للتاريخ الأخ محمد العيبان بحكم أنه كان يعمل في شركة استثمارية فمنذ أن شرحنا له الموضوع فهمه واستوعبه بصفته وزيرًا للتجارة لكن كان توجهه أن الأفضل أن يتم حل الموضوع عن طريق وزارة العدل بدلًا من وزارة التجارة ومع ذلك فقد كان يسعى بجدية حقيقية لحل هذا الملف وأقول ذلك حتى أكون أمينًا وناقلًا للأحداث بتفاصيلها الإيجابية والسلبية هذان الشخصان كانا مجتهدين جدًا في محاولة حل هذه المشكلة. على الصفار:

هل كان هناك ضغط من الشركات العقارية أو من اتحاد العقارين بضرورة حل هذا الموضوع؟ هل كان هناك ضغط من الشركات العقارية؟

م. إبراهيم أديب العوضي

: نعم بالطبع كانت هناك شركات كثيرة تتواصل معنا والحادثتان اللتان ذكرتهما لك كانتا جزءاً من نقل المعلومة إذ كانوا يطلبون من اتحاد العقاريين أن يسعى في هذا الموضوع. بل إن شركات كثيرة تحركت بنفسها أيضاً لأننا كنا ننقل لهم المستجدات وفي النهاية أنت تسعى وتبذل الأسباب لكن قد لا تتحقق النتيجة، فكنا ننقل لهم المعلومات وكانوا يتحركون معنا بناءً عليها وأقول إن هذا الأمر لم يكن يضر بل كان يساعدنا كما أن هناك شركات تحركت بمفردها شركات كثيرة قابلت نواباً وقابلت وزراء ووصلت إلى خطوات متقدمة، لكنها اكتشفت في النهاية أن ما كنا نقوم به نحن، كانوا يقومون به هم أيضاً وأن العقبات التي كانوا يصطدمون بها نحن كذلك كنا نصطدم بها. على الصفار:

الآن فيما يخص الدور السلبي أو الإيجابي لـ مجلس الأمة الكويتي في التأثير على مثل هذه الأمور الفنية نود أن تشرح لنا دون ذكر أسماء كواليس تلك المرحلة.

م. إبراهيم أديب العوضي :

من الأمور الرئيسية التي لاحظناها في تلك المرحلة وربما أقول إن ردود أفعالنا حينها كانت عاطفية أن عضو مجلس الأمة كان تحت ضغط القضايا والحلول الشعبية وبالتالي فإن أي موضوع غير شعبي كان النائب يعتبره أقل أولوية ولا يعطيه اهتماماً خصوصاً أن هذا الأمر كان ينطبق على نسبة كبيرة جداً من أعضاء مجلس الأمة وليس عدداً قليلاً. لذلك كان هذا الموضوع يُنظر إليه باعتباره موضوعاً اقتصادياً فقط. دعنا نوضح الأمر: هذا الموضوع الاقتصادي يؤثر على سمعة الكويت الاقتصادية وعلى تحول الكويت إلى مركز مالي،

وعلى جذب الاستثمارات الأجنبية، وعلى ترقية بورصة الكويت، وعلى تشجيع الشركات للدخول إلى البورصة والإدراج فيها وعلى توسيع قاعدة المستثمرين داخل السوق وغيرها من الآثار الاقتصادية المهمة. لكن مع الأسف بالنسبة إلى نسبة كبيرة من أعضاء مجلس الأمة لم يكن هذا الأمر يمثل أهمية طالما أنه ليس موضوعاً شعبياً يحقق لهم التصفيق أو الشعبية لدى الناخبين ولاحظنا في فترات كثيرة داخل مجلس الأمة أن هذا الأمر كان موجوداً فعلاً وأضيف إلى ذلك أن الشحن السياسي بين الأعضاء وبين الحكومة في تلك الفترة كان أكبر من أي اهتمام اقتصادي أو تجاري أو رياضي أو فني أو غيره وهذه الأوضاع لم تؤثر علينا فقط كاتحاد عقاري بل أثرت أيضاً على قضايا اقتصادية أخرى سواء عبر اتحاد شركات الاستثمار أو اتحاد المصارف الكويتية أو غيرها من الجهات حتى الوزراء أنفسهم، عندما كنا نجتمع مع مسؤولي وزارات المالية أو التجارة أو العدل كانوا يقولون إنهم جهة تنفيذية، أما التشريع فهو بيد مجلس الأمة قد ترفع الحكومة مقترحات، لكن في تلك الفترة كانت هناك أولويات تشريعية محددة لدى المجلس وكانوا قد وضعوا ما يشبه "روزنامة قوانين" وأهدافاً معينة لإقرار تشريعات وكل ذلك كان يمنع تحقيق هذا التقدم. على الصغار:

لذلك فإن انشغال أعضاء مجلس الأمة حينها بقضايا شعبية مثل القضية الإسكانية وغيرها جعلهم يعضون الطرف عن قضايا مثل قضايا الشركات وحلحلة مشاكلها.

م. إبراهيم أديب العوضي :

لكن القضية الإسكانية ليست مجرد قضية شعبية، أنا لا أتفق معك في ذلك كانت هناك قضايا أبسط منها بكثير رغم أن القضية الإسكانية قضية مهمة جداً تؤثر على الكويت واقتصادها واستقرارها وأنا أتفق معك.

القضية الإسكانية كانت من القضايا المهمة بالنسبة لنا، وقد عملنا عليها وكما نذكر الجوانب السلبية يجب أيضًا أن نذكر الجوانب الإيجابية. نعم، هي قضية شعبية، لكنها أيضًا قضية مؤثرة جدًا ولها انعكاسات عديدة وكانت هناك رغبة صادقة من عدد من أعضاء مجلس الأمة للعمل على هذا الملف واليوم نحن نعيش مرحلة "المطور العقاري"، ولولا أن بعض أعضاء مجلس الأمة تبنا فكرة قانون إنشاء شركات المدن السكنية وتطويرها وتنظيمها - وهو ما أصبح يُعرف اليوم بقانون المطور العقاري - لما رأينا اليوم مراحل التأهيل وطرح المشاريع في مناطق مثل مدينة المطلاع وغرب وجنوب سعد العبدالله، ومدينة جابر الأحمد. على الصغار:

ما الذي اختلف الآن مع الوزير الحالي ناصر السميظ؟ وما الذي شهدناه من تطور في حلحلة هذه الملفات؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

هناك مميزات عامة تنطبق على ناصر السميظ وغيره من الوزراء الحاليين نحن كاتحاد عقاري نتعامل بشكل كبير مع وزارات العدل والتجارة والإسكان والبلدية والمالية لأنها الجهات الأكثر ارتباطًا بالقطاع العقاري. ما لاحظناه من الوزراء الحاليين هو وجود رغبة حقيقية في الإنجاز وتحقيق أكبر قدر ممكن من النتائج. وأعتقد أن ذلك يعود إلى **عدة أسباب:**

أولاً: لم يعد هناك ضغط من مجلس الأمة كما كان سابقًا. الوزير في السابق كان يقضي يومين أو ثلاثة في الأسبوع داخل اجتماعات المجلس وكان جزء كبير من يومه يذهب في التعامل مع النواب وكنا نلاحظ أثناء اجتماعاتنا مع الوزراء أن نائبًا يدخل أثناء الاجتماع ثم يدخل نائب آخر فقط للحديث ما كان يستهلك وقت الوزير ويؤثر على اتخاذ القرار.

ثانياً: أعتقد أن الوزراء الحاليين يعيشون تحت ضغط من القيادة السياسية لتحقيق الإنجاز وتحقيق تطلعات الدولة وتغيير الشكل العام للكويت من دولة ريعية تعتمد على النفط إلى دولة اقتصادية منتجة تفتح مجالات أخرى.

وأريد أن أوضح نقطتين: عندما نقول إن غياب مجلس الأمة ساعد فهذا لا يعني أن غياب المجلس أمر صحيح أنا ما زلت مؤمناً بأن مجلس الأمة ضروري ومهم وهو جزء من الدستور ومن العلاقة بين الحاكم والمحكوم وكذلك عندما نقول إن الوزراء الحاليين يعملون تحت ضغط تطويري وطموح إصلاحي، فهذا لا يعني أننا حققنا الكثير لكن من وجهة نظري الشخصية ما تحقق حتى الآن لا يتجاوز ١٪ أو ٢٪ فقط وما زلنا نطمح إلى أكثر من ذلك ولو ذهبت اليوم إلى الشارع وسألت الناس: ماذا تغير خلال السنتين الماضيتين؟ فسيقول لك الكثيرون إنه لا يوجد تغيير ملموس حتى الآن نحن نريد شيئاً محسوساً على أرض الواقع. نعم بوجود مشاريع مثل ميناء مبارك الكبير، ومطار الكويت الدولي، وغيرها من المشاريع، رغم أن بعضها كان مطروحاً منذ سنوات وتم فقط تسريع تنفيذه لكننا نريد نتائج حقيقية يلمسها الناس وأضيف أيضاً أن اختيار الوزراء اليوم لم يعد قائماً كما في السابق — على مبدأ المحاصصة، أو الانتماء القبلي أو العائلي أو الفئوي. لا أقول إن جميع الوزراء تم اختيارهم بهذه الطريقة الجديدة لكن على الأقل من خلال تعاملنا مع بعض الوزراء نشعر أنهم وزراء شباب لديهم فكر وعقلية وتوجهات متقاربة، وهذا ساعدنا كثيراً وأيضاً وهذه شهادة أمانة رأيت وزيراً لديه رغبة حقيقية في العمل والإنجاز أنا أن هناك علاقة قديمة وبسيطة تربطني به ولكن كذلك تربطني علاقات مع كثير من المسؤولين في وزارة التجارة ووزارة العدل الذين مرّوا علينا سابقاً وبعض هذه العلاقات أكبر حتى من علاقتي بناصر السميّط ومع ذلك، لم يقم أحد بما كنا نريده

لذلك سأكون صريحًا معك الرجل كان فاهمًا للموضوع وكان لديه جهاز استشاري مميز و استوعب الفكرة، وأخذها وطبقها واستشار ثم نفذ وهذا يعطيك انطباعًا بأن هناك أمورًا كثيرة سهلة في الحقيقة. هذه المشكلة عندما نفكر بها الآن استغرقت من عام ٢٠٢٠ إلى ٢٠٢٥ أي خمس سنوات، ثم جاء وزير تبناها وآمن بها وفهم تبعاتها وطبقها خلال – لا أقول أسابيع – ولكن خلال أشهر قليلة فتخيّل حجم المشكلة وما هي الفترة التي احتجتها، ولماذا؟ لأن هناك وزيرًا بعقلية منفتحة ومتفهمّة استطاع حلها خلال فترة بسيطة. على الصفار:

ما هو التعديل الذي اتخذته الوزير بالضبط تجاه هذا القانون؟
م. إبراهيم أديب العوضي :

التعديل الذي قام به الوزير يتمثل في الآتي:

أولًا: سمح للشركات المدرجة بأن تشتري وتبيع العقارات هي أصلًا كانت تستطيع البيع، لكنها لم تكن تستطيع الشراء، فتم السماح لها بذلك. الأمر الآخر: أنه حاول معالجة التخوف الذي بُني عليه رأي صاحب القرار في سنة ٢٠٢٠ والذي كان يقول إن القانون لا يسمح للأجنبي بتملك العقار. على الصفار:

من كان صاحب القرار في سنة ٢٠٢٠؟
م. إبراهيم أديب العوضي:

الجهة التي بُني عليها الرأي إدارة التسجيل العقاري لكنها تتبع الوزير في النهاية. وزير العدل في تلك الفترة هو الذي رد قانون ٧٩

ما هو أصلاً التخوف من الموضوع وما هو التوجه الذي كنا كاتحاد عقاري نتحدث عنه التخوف الحكومي كان أن يأتي أجنبي ويتملك العقار. قلنا لهم: صحيح هذا مفهوم لكن اليوم إذا كانت هناك شركة يملك فيها أجنبي فهذا لا يعني أن الأجنبي نفسه يملك العقار، بل الكيان القانوني هو الذي يملكه. وكان التخوف يتمثل في أنه إذا تمت تصفية الشركة، ماذا سيحدث؟ فلو افترضنا أن هناك شركة بيني وبين أبو حسين وبين مستثمر أجنبي ثم تمت تصفيتهما، فإما أن توزع الأصول على الشركاء، أو يتم توزيع الأموال الناتجة عنها. ماذا فعلنا في القانون؟ وماذا حدث؟ القانون أولاً سمح لجميع الشركات المدرجة حتى التي يملك فيها أجنبي بأن تمتلك العقار ولكن بشرط مهم: أي شركة تم تصفيتهما تُوزع جميع أصولها بالتساوي باستثناء الأصول العقارية، إذ يجب بيعها أولاً، ثم يُوزع حاصل البيع على المساهمين وبالتالي إذا كان لدينا شركة عقارية وتمت تصفيتهما فإن الأجنبي في النهاية لن يمتلك عقاراً من خلالها وبهذا تم حل المشكلة وكأ قلت لك، منذ صدور القانون أعتقد أنه بعد يوم واحد فقط كنا أول شركة تُسجّل، وهي شركة أعيان العقارية. على الصفار:

ننتقل إلى موضوع آخر سبق أن تحدثت عنه اتحاد العقار، وهو اتحاد الملاك. لدينا في الكويت مشكلة في اتحاد الملاك خصوصاً في الشقق التمليك. اليوم مبنى الصوابر انهدم بسبب عدم الاهتمام باتحاد الملاك والآن لدينا مشاريع حكومية كثيرة مثل شمال غرب الصليبيخات، وجابر الأحمد، ومستقبلاً شرق صباح الأحمد وحتى المساكن منخفضة التكاليف، وهي جميعاً تحت إدارة حكومية واتحاد ملاك.

< أولاً ما رأيك الشخصي؟

< وثانياً، ماذا تبنيتم في اتحاد العقار بخصوص اتحاد الملاك؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

اتحاد الملاك و نبسط الفكرة هو اتحاد يضم ملاك أي عقار أو مشروع قد يكون اتحاد ملاك لعمارة، أو لمجمع سكني، أو حتى لقطعة أرض تحتوي على بيوت وهو اتحاد ينظم العلاقة بين الملاك وبالأخص العلاقة المتعلقة بالمساحات المشتركة. فمثلاً في العمارة هناك ممرات، ومصاعد، وربما حمام سباحة، ونادٍ صحي اتحاد الملاك ينظم علاقة الملاك في استخدام هذه المساحات المشتركة ومفهوم اتحاد الملاك ليس جديداً بل هو مفهوم قديم جداً، وإن كان غير مطبق بالشكل الكافي في الدول العربية ونحن نعلم أن مصر من أكثر الدول التي تستخدم مفهوم اتحاد الملاك لأن أغلب مبانيها عبارة عن عمارات وشقق مبيعة. لكن في الحقيقة، كل دول العالم تطبق نظام اتحاد الملاك. أما في الكويت فلا يوجد لدينا قانون باسم قانون اتحاد الملاك ولا يوجد شيء يسمى اتحاد الملاك الموجود فقط قرار وزاري يتيح لمجموعة من الملاك الذين يملكون عقاراً أن ينشئوا اتحاد ملاك أي أن من يملك عمارة مثلاً إذا أراد إنشاء اتحاد ملاك يستطيع ذلك وإذا لم يُرد فالأمر متروك له.

<< سأعطيك أمثلة حقيقية مررنا بها.

تخيّل عمارة فيها عشر شقق وتم بيع جميع الشقق من المسؤول عن صيانة المصعد؟ هل هو مالك العمارة الأصلي؟ لا فقد باع الشقق وانتهى دوره.

وأعطيك مثلاً من شركتنا شركة أعيان العقارية. كانت لدينا عمارة في منطقة الجارية وبعناها كشقق تملك وأعتقد أنها كانت تضم اثنتي عشرة شقة.

بعد بيع الشقق، من المسؤول عن صيانة المصعد؟

ومن المسؤول عن صيانة التكييف المركزي في الممرات؟

ومن المسؤول عن النظافة؟

ومن المسؤول عن الحراسة؟

ومن المسؤول عن ترميم التمديدات الصحية الخارجية؟

ومن المسؤول عن تنظيم مواقف السيارات؟ و عقود الصيانة كل هذا يفترض أن يكون من مسؤولية اتحاد الملاك الخاص بالعمارة وهو الذي يتخذ القرارات المتعلقة بها.

لكن هذا الأمر غير موجود في الكويت ولذلك واجهت مشاريع كثيرة إشكاليات، سواء من القطاع الحكومي أو القطاع الخاص.

<< وسأعطيك أمثلة حقيقية :

المثال الأول هو مشروع حصة المبارك وأنا شخصياً من المعجبين بهذا المشروع. القائمون عليه أدركوا أن غياب اتحاد الملاك قد يسبب مشكلة في عملية البيع خصوصاً أنهم سيكونون مسؤولين عن تشغيل المشروع بعد بيعه لذلك فرضوا على كل شخص يرغب في الشراء أن ينضم إلى اتحاد الملاك قبل إتمام الشراء ففي النهاية عندما لا يوجد اتحاد ملاك ستظهر المشكلات ومن الأمور التي لاحظناها أننا عقدنا ورشة عمل مع الإخوة في المؤسسة العامة للرعاية السكنية و طرحوا علينا المشكلات التي يواجهونها. قالوا لنا: عندما ذهبنا إلى شمال غرب الصليبخات وبسبب عدم وجود قانون اتحاد الملاك، بدأت الخلافات تنشب حول مواقف السيارات. فتجد مثلاً صاحب الشقة في الدور الأرضي يقول: أنا لا أريد أن أدفع رسوم صيانة المصعد أو عقد صيانة المصعد، فأنا في الدور الأرضي ولا أستخدمه ويأتي شخص آخر يقول: أنا لا أريد أن أساهم في صيانة التكييف وليس لدي مشكلة أن يكون المر غير مكيف وبدأت المشكلات والخلافات تتفاقم حتى إنها انتقلت إلى داخل المؤسسة العامة للرعاية السكنية نفسها

والسبب في ذلك عدم وجود قانون اتحاد الملاك لذلك نحن في اتحاد العقاريين تبنينا هذا القانون بشكل كبير ليس فقط من أجل القطاع الخاص بل أيضاً من أجل القطاع الحكومي بل إن المؤسسة العامة للرعاية السكنية كانت تمنى صدور هذا القانون ولذلك نُقل إلينا بشكل واضح أن المشكلة نفسها المتعلقة بتملك العقار أي منع الشركات من تملك العقارات وكذلك موضوع قانون اتحاد الملاك كانت هناك حاجة ماسة لهما، لكن الوضع السياسي في الكويت لم يكن يسمح بتبني مثل هذه القوانين ولذلك نحن في اتحاد العقاريين ماذا فعلنا؟ أحضرنا القانون المصري الخاص باتحاد الملاك ثم اكتشفنا أن هناك دولاً خليجية سبقتنا في هذا المجال وقطعت شوطاً كبيراً مثل:

- البحرين

- الإمارات العربية المتحدة

- المملكة العربية السعودية

فقمنا أيضاً بدراسة هذه القوانين ثم اكتشفنا وهذه حقيقة لم أكن أعلمها من قبل أنه داخل منظومة مجلس التعاون لدول الخليج العربية توجد لجان متخصصة ومنها لجنة البلديات التي تشارك فيها الكويت وقد قامت جميع دول المجلس بوضع نموذج موحد لقانون اتحاد الملاك بحيث تستطيع كل دولة أن تأخذ هذا القانون تطبقه على أرض الواقع فهو جاهز فقمنا بإعداد مذكرة قد تصل إلى مئتي صفحة وكنا ننتقل بها من وزير إلى آخر: وزير التجارة، وزير الإسكان، وزير العدل، وزير البلدية ونقول لهم: "يا جماعة الخير هذا قانون مهم". فأنتم كحكومة تتحدثون دائماً عن القضية الإسكانية وخلف الكواليس يقال: لماذا لا يسكن الكويتي في شقة؟ ولماذا لا يقبل بذلك؟

وكنا نقول لهم: يا جماعة الخير قبل أن تناقشوا هل الكويتي سيسكن في شقة أم لا عليكم أولاً أن توفرُوا الأساسيات فحتى لو أعطيت المواطن شقة بمساحة ٥٠٠ متر أو ٤٠٠ متر أو حتى مطلة على البحر فإن الأساس الحقيقي لنجاح هذا المشروع هو وجود اتحاد ملاك ينظم العلاقة بين السكان أما إذا غابت هذه المنظومة تخلقون مشكلة جديدة شبيهة بما حدث في الصوابر وبعد ثلاثين أو أربعين سنة سيضطرون إلى هدمها وللأسف الشديد واجهنا صعوبة كبيرة في هذا الملف ولم نجد التجاوب المطلوب اليوم الوضع مختلف فهذا أحد الأمور التي يجب أن نأخذها بعين الاعتبار. اليوم ومن الأمور التي حدثت في قانون المطور العقاري أنه أتاح للمطور العقاري أن يبني وحدات بأي حجم يراه مناسباً كما فرض على المطور العقاري إنشاء منظومة تشغيل وإدارة المشروع بعد تنفيذه فالיום يمكنني كمطور عقاري أن أذهب إلى المؤسسة العامة للرعاية السكنية وأقول لهم: أنا لن أبني شققاً بل سأبني بيوتاً، ولكن كل عشرين أو ثلاثين بيتاً سأجعلها ضمن حي مستقل وقد يكون هذا الحي مسوّراً بحيث يصبح قائماً على نظام اتحاد الملاك وأنا لا أريد أن يفهم الموضوع على أنه مجرد تخوف من بناء الشقق بل أريد النظر إليه من زاوية أوسع. فأنا كمطور عقاري قد أبني بيوتاً للمواطنين بمساحات ٣٠٠ أو ٤٠٠ أو ٥٠٠ متر ثم أجعل كل ثلاثين أو أربعين بيتاً ضمن حي مغلق يضم حدائق وألعاباً للأطفال ومرافق مشتركة بحيث يشعر السكان أنهم يعيشون ضمن فريج واحد أو عدة فرجان مترابطة.

لكن السؤال هنا: كيف أنظم العلاقة بين هؤلاء السكان؟

لماذا لا أجعلهم هم أنفسهم مسؤولين عن المكان؟

هم المسؤولون عن الحدائق، وعن الألعاب، وعن الشوارع الداخلية، وعن الخدمات المشتركة من خلال اتحاد الملاك وكان هناك حرص كبير جداً من وزير البلدية والإسكان، وكذلك من وزير العدل على هذا الموضوع.

وكان النقاش يدور حول فكرتين:

هل يتم إصدار قانون خاص باتحاد الملاك تحت مظلة المؤسسة العامة للرعاية السكنية خصوصًا أن الدولة أعطت المؤسسة صلاحيات واسعة فيما يتعلق بالمطور العقاري وقالت لها بشكل واضح: لدينا أزمة إسكانية، وعليك أن تجدي لها الحل.

أم يتم إصدار قانون رسمي شامل من خلال مجلس الوزراء؟
وقد قام ناصر السميّط بتشكيل لجنة معنية بأمرين رئيسيين:
تعديل قانون الإيجار.

إصدار قانون جديد لاتحاد الملاك.

على الصغار:

نذكر أسماء الوزراء أيضًا.

م. إبراهيم أديب العوضي :

وزير العدل كان ناصر السميّط، وزير البلدية ووزير الدولة لشؤون الإسكان كان عبداللطيف المشاري وقد شكّل وزير العدل لجنة لتعديل قانون الإيجار وكذلك لإصدار قانون جديد يتعلق باتحاد الملاك ونحن في اتحاد العقارين حضرنا اجتماعات هذه اللجنة وقد انتهت اللجنة بالفعل من إعداد القانون الجديد المتعلق بالإيجارات أي أن قانون الإيجار سيتم تعديله بالكامل، وهذا القانون موجود حاليًا لدى الوزير ولا أعلم متى سيتم نشر هذه المقابلة لكن آمل أنه عند نشرها يكون القانون قد صدر بالفعل أما القانون الآخر فما زالت اللجنة تعمل عليه ونحن كذلك شاركنا في اجتماعاته وقدمنا جميع الدراسات المتعلقة باتحاد الملاك وهذه اللجنة تعمل حاليًا على إصدار قانون اتحاد الملاك، ونحن نعتقد بل ونتصور من خلال ما لمسناه من الإخوة في اللجنة وهم جميعًا قضاة وأساتذة أفاضل ويدركون أهمية الموضوع أن هذا القانون سيرى النور خلال شهرين أو ثلاثة أشهر أي تقريبًا في شهري أبريل أو مايو من عام ٢٠٢٦.

على الصفار:

قانون الإيجار الذي تم إلغاؤه، هل هو القانون القديم أم ماذا تقصد؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

لم يتم إلغاؤه، وإنما تم تعديله.

على الصفار:

نود أن نعرف تفاصيله يا أبو خالد.

م. إبراهيم أديب العوضي :

في الحقيقة ومن باب الأمانة من الصعب أن أعطيك جميع التفاصيل لكن يمكنني القول إن جزءًا كبيرًا من التعديلات يتعلق بتنظيم العلاقة بين المؤجر والمستأجر بحيث تكون هذه العلاقة تحت إشراف ورؤية الجهات الحكومية. فعلى سبيل المثال هناك موضوع توحيد عقود الإيجار وكذلك توثيق هذه العقود بحيث تصبح العلاقة الإيجارية والتعاقدية تحت مظلة الحكومة كما يشمل ذلك تنظيم حركة الأموال وتسجيل القاطنين داخل الوحدات السكنية وطريقة تسجيلهم بما يمنع أي تلاعب في الأرقام المدنية أو في موضوع السكن كذلك هناك جانب يتعلق بالتقاضي وتسهيل إجراءاته بحيث تكون هناك دوائر محددة للنظر في القضايا بالإضافة إلى وجود منصات مسؤولة عن عملية تحصيل الأجرة وبالتالي لن يحتاج القاضي أو الحكم القضائي إلى وقت طويل جدًا لتنفيذ الأحكام وأيضًا هناك تنظيم لعملية زيادة الأجرة وطبيعة هذه الزيادة وآلية تطبيقها إلى جانب محاولة توحيد العقود قدر المستطاع

وفكرة توحيد العقود مرتبطة بثلاثة أمور رئيسية:

الأمر الأول: أن المؤجر والمستأجر سيعرف كل منهما حقوقه بشكل واضح وكبير.

الأمر الثاني: أن تكون هناك لغة موحدة لعقود الإيجار، مع إتاحة الفرصة للطرفين إضافة شروط أخرى.

الأمر الثالث: وهو الأهم: أنه في حال وجود أي إشكالات قضائية أو مالية سيكون من السهل تتبعها واتخاذ القرار المناسب بشأنها من قبل الجهات الحكومية.

من خلال منصات إلكترونية والتوجه واضح لدى المشرع وهو أن دورنا اليوم يتمثل في تشريع القوانين بينما تتولى الجهة المعنية تنفيذها. وهذا هو التوجه الموجود حاليًا في اللجنة ولذلك قلت لك إنني سعيد جدًا بوجود هذه اللجنة، فهي تضم قضاة أفاضل ولكن لديهم أيضًا حس فني بحكم ممارستهم العملية واطلاعهم على العديد من القضايا والإشكالات الإيجارية.

على الصغار:

دعنا نفصل أكثر، ولناخذ مثال المملكة العربية السعودية فهي متقدمة في موضوع اتحاد الملاك. نحن نتحدث عن برنامج "ملاك" وهو أحد المبادرات العقارية التي أطلقتها وزارة الإسكان بهدف تنظيم عملية تملك الوحدات العقارية ذات الملكية المشتركة. يشمل البرنامج مجموعة من الوحدات السكنية والتجارية مثل الفلل المستقلة، والتاون هاوس، والشاليهات، والدوبلكس، والوحدات التجارية ويعمل البرنامج على تنظيم العلاقة بين الملاك المشتركين من خلال تطبيق اللوائح والقوانين التي تضعها الوزارة قبل بدء عملية الشراكة أو الشراء كما يهدف البرنامج إلى تحقيق الاستفادة المثلى من العقارات والمرافق والخدمات بما يضمن بيئة سكنية منظمة يسودها السلام وتخلو من النزاعات.

هل نحن متفائلون بأن نصل إلى ما وصلت إليه المملكة العربية السعودية، أو إلى ما وصلت إليه دول الجوار والدول المتقدمة فيما يتعلق باتحاد الملاك؟ وهل هناك تفاؤل لدى المهندس إبراهيم العوضي؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

في الحقيقة، لا تملك إلا أن تكون متفائلاً هذا أولاً

وثانياً أعتقد أن موضوع اتحاد الملاك لم يعد رفاهية أو أمراً اختيارياً بل أصبح ضرورة وإلزاماً فإذا كنت اليوم تبحث عن حلول سكنية فلا بد أن تواكبها قوانين تساعد هذه الحلول على الظهور والاستمرار. لذلك فإن موضوع اتحاد الملاك أمر مهم جداً. وأقول لك إننا نلاحظ اليوم أن التوجه لا يقتصر فقط على تعديل قانون تملك الشركات أو اتحاد الملاك بل هناك أمور كثيرة نسمع عنها ونشارك فيها وحتى اتحاد العقارين يساهم فيها. فعلى سبيل المثال هناك موضوع المقاصة العقارية ووزارة العدل تعمل عليه بقوة كبيرة وهناك أيضاً موضوع المعلومات العقارية حيث نلاحظ جميعاً أن مقيمي العقارات يعانون بشكل كبير في عملية التقييم ولذلك تعمل شركة شبكة الكويت للمعلومات الائتمانية بشكل مكثف على إنشاء منصات يستطيع من خلالها مالك العقار الاستعلام عن المستأجر والتأكد من عدم وجود قضايا أو مطالبات مالية تعيق تنفيذ التزاماته في عقد الإيجار. فهذه الأمور إن لم تتم فلن تتحسن البيئة الاستثمارية ولا البيئة الاقتصادية كما أنها ستثقل كاهل القضاء، وسيؤثر على التاجر وحتى على المواطن البسيط وغير ذلك من الأمور ولذلك أقول إن هذا الأمر يجب أن يكون إلزامياً، وليس مجرد خيار.

على الصفار:

سبق أن تحدثنا عن موضوع المعارض العقارية وإيقافها أو شبه إيقاف شل القطاع بشكل كامل منذ نهاية عام ٢٠١٦ وحتى اليوم حيث لم تكن هناك معارض عقارية والآن صدرت لائحة جديدة ونحن نتحدث اليوم في عام ٢٠٢٦ وهناك معرض كبير سيقام في شهر أبريل وستشارك فيه كبرى الشركات العالمية في إدارة المعارض وهو معرض سيتي سكيب. ما رأيك في اللائحة الجديدة؟ وما رأيك في مستقبل المعارض العقارية في الكويت بعد هذه اللوائح الجديدة التي سمحت للشركات العقارية بإدارة المعارض العقارية؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

في الحقيقة قبل أن أتحدث عن ذلك أود أن أشكر الأستاذ زياد الناجم وكيل وزارة التجارة والصناعة السابق فقد كان له دور كبير جدًا في تبني موضوع تغيير لائحة المعارض العقارية وكذلك الأستاذ أحمد اللهيبي أمين سر اتحاد العقارين لأن هذه اللائحة لو قرأتها بصيغتها الحالية لوجدت أن ما يقارب ٨٠٪ إلى ٨٥٪ منها تم إعداده من قبل الأستاذ أحمد اللهيبي. في الأصل كان من المفترض أن تكون مساهمته ١٠٠٪ لكن تم إجراء تعديلات أخيرة وهذه التعديلات من وجهة نظري الشخصية لم تعجبني كثيرًا وحتى الأستاذ أحمد اللهيبي لم يكن راضيًا عنها بحسب ما دار بيننا من حديث ومع ذلك أعتقد أنها خطوة أولى في الاتجاه الصحيح لا أقول إنها خطوة نهائية، فاللائحة ليست كاملة ولكنها على الأقل ستساعد على عودة المعارض العقارية. ومن أهم الأمور التي جاءت بها اللائحة أنها منعت عملية البيع داخل المعارض العقارية وبالتالي لن تتم أي عملية بيع العقار داخل المعرض مما يعني أن أي حالات نصب كانت تحدث قد تم الحد منها داخل المعرض.

الأمر الآخر أن اللائحة أكدت بشكل كبير أن الوزارة ستصدر مجموعة من المفاهيم والإرشادات التي يجب أن يلتزم بها كل عارض لأي عقار يرغب في عرضه سواء فيما يتعلق بالشركة المطورة أو بزائر المعرض وما يجب القيام به أثناء الاطلاع على المنتجات العقارية المعروضة كذلك فإن الوزارة لم تعد كما في السابق مسؤولة عما يُعرض داخل المعارض بل أصبح دورها إشرافياً فقط وبالتالي نحن اليوم أمام مرحلة جديدة وأعتقد أن بدايتها ستكون مع معرض «سي تي سكيب» وربما من لا يعرف هذا المعرض فهو من أكبر المعارض العقارية في العالم وهناك دول تتمنى استضافته بل إن بعض القطاعات السياحية والترفيهية والفندقية تنتعش فقط أثناء إقامة هذا المعرض لذلك أعتقد أن عودة «سي تي سكيب» تدل على وجود حاجة حقيقية وعلى قوة السوق الكويتي وأتوقع أن يشهد المعرض مشاركة واسعة من الشركات الكبرى. لكنني أود أن أؤكد مرة أخرى أن المسؤول عن شراء العقار هو المشتري نفسه فأي شخص يرى عقاراً يعجبه داخل المعرض لن يستطيع شراءه هناك لأن البيع والشراء ممنوعان داخل المعرض لكنه يستطيع إتمام الشراء خارج المعرض بعد انتهائه مباشرة مع الشركة نفسها. فعلى سبيل المثال إذا شاركت شركة علي الصفار في أحد المعارض وعرضت عقاراتها فلن تتمكن من البيع داخل المعرض لكنها تستطيع عرض مشاريعها على الراغبين بالشراء كأن تعرض شقة أو وحدة سكنية وهنا يأتي دور المشتري إذ يجب عليه التأكد من العقار ومن وجوده الفعلي، ومن قانونيته، ومن سلامة الصكوك كما ينبغي أن يستعين بجهة استشارية لتقييم العقار ومحاولة تلافي الإشكالات التي كانت تحدث سابقاً في السوق رسالة واضحة للمشتري فأحدى الأمور التي تبنتها الوزارة حقيقةً هي منع عرض أي مشروع بنظام التايم شير وكذلك منع عرض الأراضي بهدف تجاوز المشكلات التي حدثت في السابق وفي النهاية نحن اليوم أمام تجربة جديدة ولا أريد أن أقول إنها كاملة بنسبة ١٠٠٪، لكن دعونا نبدأ ونحاول إلى أن نصل إلى مرحلة تستطيع فيها أن نشعر بالاطمئنان.

أنا شخصياً ولا أجد في ذلك ما يعيب زرت معرض سيتي سكيب السعودية الأخير الذي أقيم قبل شهرين أو ثلاثة أشهر تقريباً، وبصراحة صُدمت فقد كنت تنتظر ساعة كاملة داخل السيارة حتى تتمكن من الدخول إلى المعرض وداخل المعرض لم تكن هناك فقط مشاريع أو أجنحة لشركات بل كانت هناك أيضاً جلسات حوارية وجلسات تثقيفية وعروض تعليمية وإذا ابتعدنا عن الجانب العقاري قليلاً فهناك مطاعم ومقاهي وأنشطة مصاحبة خارج المعرض وعندما ذهبنا عانيت حتى أجد فندقاً وعندما وجدته كان سعره مرتفعاً جداً كما لم تكن هناك مجوزات متوفرة بين الكويت والسعودية. انظر إلى تأثير المعارض وليس فقط المعارض العقارية بل جميع المعارض. اليوم أصبحت المعارض صناعة وأصبحت علماً وفناً واقتصاداً ومع الأسف نحن في الكويت عندما كنت أذهب إلى البحرين لحضور معرض سيتي سكيب البحرين كان يُقام بالتزامن معه معرض للعطور ومعرض للمجوهرات فكنت ترى الطائرة ممتلئة بالكويتيين المتجهين إلى تلك المعارض، وليس بالضرورة فقط لمعرض سيتي سكيب، بل حتى لمعارض المجوهرات والعطور. والكويتي يمتلك قدرة شرائية، ولديه رغبة وفهم، وهو شخص مبدع ومنتج لذلك يجب أن نحاول توسيع هذا الموضوع والاستفادة منه واستثماره بالطريقة الصحيحة.

على الصغار:

ما النقاط السلبية في هذه اللائحة؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

لا تزال هناك أمور معينة تحتاج إلى موافقات من وزارة التجارة وتحتاج كذلك إلى إشراف الوزارة ومن بين هذه الأمور ضرورة إحضار جميع المستندات المتعلقة بالعقار المراد عرضه ومراجعتها من قبل الوزارة.

<< لكننا دائماً نقول إن هناك أمرين رئيسيين:

أولاً: يجب أن يكون دور الوزارة إشرافياً بشكل عام، لا تدقيقياً لأن قدرات موظفي الوزارة قد لا تكون كافية لفحص تفاصيل كل مشروع. تخيل مثلاً مشروعاً في بريطانيا المستندات والتراخيص المتعلقة بهذه المشاريع من المفترض ألا تكون مسؤولية الوزارة الكويتية بالكامل.

ثانياً: الأصل في الموضوع أن يكون هذا المعرض بتنظيم مباشر من القطاع الخاص ولذلك أنا لا أؤيد التواجد المباشر لوزارة التجارة أو المؤسسة العامة للرعاية السكنية أو غيرها من الجهات داخل هذه المعارض.

لكن كما قلت لك إذا سألتني هل أنا راضٍ عن القرار؟ فأقول نعم بشكل عام أنا راضٍ أما المميزات الحقيقية فالتجربة هي التي ستحكم عليها. وفي النهاية الفكرة مرتبطة بالشخص الذي سيزور المعرض وما سيترتب على زيارته وأنا أكرر مرة أخرى: لا تتخدد بالعوائد أو بالمظهر الجميل للمشروع بل يجب أن تأخذ احتياطاتك القانونية والضريبية والمالية، وأن تتحقق من وجود المشروع فعلياً ومن دقة وسمعة الشركة العارضة وقدرتها على تنفيذ المشاريع وأن تكون معروفة في الدول التي تعمل بها وفي النهاية العقار سلعة كأي سلعة أخرى تُعرض في أي معرض.

على الصغار:

ما رأيك في عدم السماح بشراء وبيع الأراضي داخل المعارض؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

الأمر يحمل جانباً إيجابياً وآخر سلبياً وقد طرحت هذا المثال حتى في النقاشات الداخلية مع الأخ أحمد فالיום المنع مرتبط غالباً بالأراضي التي لا توجد لها رخص بناء لكن لنأخذ مثلاً من الكويت: منطقة المباركية فهناك أراضٍ في المنطقة لم تصدر لها رخص بناء بعد، لأن البنية التحتية لم تُنجز حتى الآن وبالتالي من يملك أرضاً هناك لا يستطيع البناء حالياً. فلماذا أحرم صاحب هذه الأرض من عرض مشروعها؟ طبعاً أنا أعطي مثلاً فقط لأن أراضي المباركية ربما تكون قد بيعت بالفعل لكن التخوف الحقيقي كان من عمليات بيع الأراضي الزراعية التي حدثت في البوسنة أو لندن أو الأراضي التي بيعت في رأس الخيمة على أساس أن البنية التحتية ستصل إليها وستقام عليها مشاريع ثم اكتشف المشترون لاحقاً أنها مجرد أوهام لذلك نعود إلى أصل المشكلة وهي أن المشتري اشترى وهماً. والمفترض أن يشتري بناءً على معطيات واضحة ومقنعة، وبعد الاستعانة بأصحاب الخبرة والرأي القانوني والفني و الضريبي والمحاسبي في الدولة التي يُعرض فيها العقار.

على الصفار:

هل يمكن أن تكون شركة مثل سيتي سكيب غير حريصة على الشركات المشاركة معها؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

نحن لا نتحدث فقط عن سيتي سكيب فهو سيكون أول معرض لكن ستكون هناك معارض أخرى أيضاً ومن خلال لقاءاتنا مع القائمين على سيتي سكيب لاحظنا وجود حرص كبير لديهم ولن يسمحوا لأي شخص بالمشاركة ففي النهاية سيتي سكيب علامة تجارية موجودة في عدة دول وليس من المعقول أن يُسمح لأي شخص بوضع جناحه وعرض مشاريعه دون رقابة.

كما أن القانون أتاح أيضاً إقامة معارض خاصة بمشاريع محددة فمثلاً إذا كانت لدى شركة مشروع معين يمكنها إقامة معرض خاص بها داخل مقر الشركة أو في قاعة فندق وبالتالي الأمر لا يقتصر على سيتي سكيب فقط بل يمكن أن يكون المعرض لمشروع واحد أو لمطور واحد أو شركة واحدة حتى لو كانت لديك عمارة تحتوي على عشر شقق وتريد بيعها يمكنك إقامة معرض خاص بها داخل فندق أو في مقر شركتك أو في أي مكان آخر فقد صدر القرار الوزاري في الثاني أو الثالث من يناير ٢٠٢٦ وأصبح القرار رسمياً ومفعلاً أي بعد ما يقارب عقداً من الزمن منذ عام ٢٠١٧ تقريباً ستعود المعارض العقارية كما قلت لك، دعونا نقيس التجربة ونرى ما هي الإشكالات التي قد تظهر ثم نحاول تجاوزها. على الصفار:

اتحاد العقارين يتحدث عن تفاهم مخالفات السكن الاستثماري وقد أعرب اتحاد العقارين في تصريح لصحيفة الراي عن استيائه من التجاوزات التي يشهدها السوق العقاري حيث تزايدت المخالفات بشكل ملحوظ في السكن الاستثماري نتيجة غياب الرقابة الفعّالة ووجود أنظمة بناء قديمة لا تواكب احتياجات العصر وأكد الاتحاد في بيان تلقته الجريدة منه أنه قام بمخاطبة الجهات المعنية سابقاً في عدة مناسبات بضرورة تطوير أنظمة البناء بما يتماشى مع المعايير العالمية الحديثة ومتطلبات الناس المتجددة. هل يمكن أن نتحدث عن المخالفات بشكل عام؟ م. إبراهيم أديب العوضي :

لقد طرحت موضوعاً مهماً جداً هناك تصور خاطئ لدى البعض بأن التاجر جشع وأنه يسعى لمصلحته فقط وأنه دائماً يقوم بالتجاوز والمخالفة نحن في اتحاد العقارين نحاول إيصال رسالتين مهمتين الرسالة الأولى: أن الناس ليسوا سواء كما تعتقدون أن هناك تاجرًا أو شركة جشعة فهناك أيضاً تجار وشركات تلتزم بالقانون وتلتزم بجميع الأنظمة.

ومن الأمور المهمة أننا في اتحاد العقارين ملتزمون بشكل كامل بتطبيق القانون ونؤمن بأن تطبيق القانون أمر في غاية الأهمية ولذلك نحن نؤكد دائماً في جميع البيانات والإصدارات أننا ضد المخالفات وأننا نعتقد أن المخالفات تؤثر بشكل سلبي وكبير جداً على السوق في الكويت. أما تعديل قوانين البناء فهو ليس له علاقة مباشرة بما نتحدث عنه من مخالفات ولكننا حاولنا قدر الإمكان أن نصل إلى تعديل قوانين البناء بحيث من يخالف لا يجد فرصة للاستمرار في المخالفة. المشكلة أن بعض قوانين البناء قد لا تواكب المتطلبات الحالية سأعطيك مثالاً: قانون البناء ينص على حد أدنى لمساحة الشقة وهو ليس مكتوباً بهذا الشكل حرفياً لكنه يحدد مساحات دنيا للغرف والحمامات والمطبخ وعند جمعها ينتج أن مساحة الشقة لا تقل عن ٦٠ متراً. في الفترة الأخيرة لاحظنا وجود هجرة من العائلات وبقاء العمالة الوافدة في الكويت ما خلق حاجة إلى شقق أصغر لذلك قام بعض المستثمرين بتحويل العمارات من شقق مساحتها ٦٠ متراً إلى شقق مخالفة مساحتها ٤٥ متراً. في السابق كان القانون يسمح بشقق مساحتها ٤٥ و ٤٠ و ٣٥ متراً وفي دول متقدمة مثل ألمانيا وسنغافورة وهونغ كونغ توجد شقق صغيرة جداً حتى تصل إلى ١٢ متراً بسبب الحاجة إلى السكن حيث لا توجد مساحات كافية، فاضطروا إلى تصغير مساحات السكن نحن لا نقول اجعلوا الشقق ١٢ متراً ولكن نقول يجب تعديل قوانين البناء بما يتوافق مع حاجة السوق ورغبة الناس. السوق يتشكل حسب الحاجة وقد تم تعديل القانون وأصبح الآن على ما أعتقد إن لم أكن مخطئاً أن الحد الأدنى للشقة حوالي ٤٠ متراً نحن دائماً نقول إننا ضد المخالفات، ولكن ما الذي يحدث؟ الذي يخالف يحقق عائداً أعلى. تخيل أن شخصاً يخالف في عمارة، قد يحقق مثلاً ١٦,٠٠٠ دينار بينما من لا يخالف قد يحقق ١٣,٠٠٠ فقط.

من المتضرر هنا؟ الذي يلتزم بالقانون ، الذي يخالف يبيع عماراته بسعر أعلى لأنه يحقق عائداً أعلى بينما الملتزم بالقانون يبيع بسعر أقل رغم أن العقارين متماثلان من حيث المساحة مثلاً ١٠٠٠ متر و١٠٠٠ متر. هناك مشكلة أيضاً على مستوى الدولة وهي أن الرقابة لدينا مرتبطة بعملية واحدة فقط وهي البيع والشراء. اليوم البلدية تعرف أن العمارة مخالفة فقط عندما يأتي المالك ويقول: أريد البيع. أما إذا لم يرد البيع وبقي مخالفاً، فمن يراقبه؟ لا أحد. هناك أشخاص لديهم قدرة مالية يقولون: أنا سأبني وأخالف، ولن أبيع بل سأحتفظ بالعقار وأرثه لأبنائي وأحفادي هذا الشخص لا يراقبه أحد، لأن البلدية لا تذهب للكشف المستمر. إذن أصبحت عملية البيع هي الرقيب الوحيد. ونحن في اتحاد العقارين ضد هذا الوضع ونقول إن الرقابة يجب ألا تكون مرتبطة بعملية البيع والشراء. شهادة الأوصاف التي ترتبط بعملية نقل الملكية لا يجب أن تكون مرتبطة بالبيع والشراء. عندما أبيع وأشتري المفترض أن أذهب مباشرة إلى وزارة العدل وليس إلى البلدية أو الدفاع المدني أو الكهرباء أو غيرها كما هو الحال في دول مثل البحرين وقطر والإمارات والسعودية وعمان حيث تتم عملية البيع مباشرة عبر جهة التسجيل العقاري دون الرجوع إلى تلك الجهات الرقابة يجب أن تكون مسبقة ومستمرة ومن الأمور التي ناقشناها مع معالي وزير البلدية لشؤون البلدية أن إصدار شهادة الأوصاف لإتمام البيع والشراء أمر خاطئ من وجهة نظرنا لأن شهادة الأوصاف هي التي تحدد ما إذا كان العقار مخالفاً أم لا ولذلك لا يجب ربطها بعملية البيع. لكن تم إبلاغنا بأن هناك صعوبة في متابعة جميع العقارات بشكل دائم واقترحنا اقتراحاً نعتقد أنه يمكن تطبيقه: اليوم كما في السابق عندما كنت تذهب لتجديد دفتر السيارة إلى الإدارة العامة للمرور أصبح الآن يمكنك التجديد من خلال مراكز معتمدة. لذلك نقترح أن تكون هناك في المرحلة الأولى جهات متخصصة تقوم بالتدقيق على العقارات الاستثمارية والتجارية وتصدر شهادة الأوصاف وتكون لها مدة محددة مثل سنة ويمكن أن يكون ذلك عبر القطاع الخاص.

ومن هي هذه الجهات في القطاع الخاص؟

من الجهات التي يمكن أن تفهم في هذا المجال هي المكاتب الهندسية، فلتكن هي من تصدر شهادة الأوصاف لكن هل يمكن أن تتلاعب هذه المكاتب؟ نعم يمكن ذلك ولذلك يجب وضع ضوابط.

أولاً: أن نخلق لها عملاً جديداً بحيث لا يكون إصدار شهادة الأوصاف مجانياً بل بمقابل وبالتالي نكون قد خلقنا سوق عمل جديد.

وثانياً: أن يُطلب من المكتب الهندسي تقديم ضمان مثل كفالة بنكية للبلدية بحيث يكون مسؤولاً عن كل شهادة يصدرها.

مثلاً: إذا كان المكتب يقيم العقارات حتى قيمة ٣ ملايين دينار يقدم كفالة بنكية بقيمة ٣ ملايين، بحيث إذا ثبت أن الشهادة غير صحيحة تتم محاسبته من الكفالة البنكية. وبذلك يخاف المكتب الهندسي من التلاعب لأنه معرض لخسارة الكفالة وفي المقابل يحصل المكتب على دخل من إصدار الشهادات، وتستفيد البلدية من وجود رقابة حقيقية على العقارات دون ربط ذلك بعملية البيع ونحن نؤكد أن موضوع المخالفات لا يجب أن يرتبط إطلاقاً بعملية نقل الملكية.

على الصغار:

أنا أقول إذا كان لدينا ١٣ ألف عمارة ووفقاً للإحصائيات الموجودة، يتم تقسيمها على المكاتب الهندسية التي تقوم بشكل دوري بعملية تحديد الأوصاف وإصدار شهادة أوصاف، بحيث تكون هذه العملية جاهزة في جميع العمارات، ولا ترتبط بموضوع وزارة العدل والتسجيل. هل هذه الرؤية صحيحة؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

نعم صحيح يعني تخيل أنك تمتلك ١٣ ألف عمارة استثمارية طبعًا نحن نتحدث عن الاستثماري والتجاري وأيضا الصناعي سواء كانت من أملاك الدولة أو القسائم الصناعية العادية. لكن إذا أخذنا فقط العقارات الاستثمارية أي ١٣ ألف عمارة أو لنقل هذا الرقم للتبسيط، وتخيل أن شهادة الأوصاف التي يصدرها المكتب الهندسي تكلف ١٠٠٠ دينار.

هل تعلم ماذا يعني ذلك؟ أنت بذلك خلقت نشاطًا اقتصاديًا في الكويت سنويًا بقيمة ١٣ مليون دينار والحكومة لا تتحمل تكلفته أساسًا ولا يتحمل صاحب العمارة سوى المبلغ المدفوع للشركة أو المكتب الهندسي الموجود. أنت بذلك خلقت نشاطًا بهذه القيمة تخيل حجم فرص العمل التي ستنشأ والحركة الاقتصادية التي ستولد، وغيرها من الآثار الإيجابية التي تترتب على ذلك. على الصفار:

الآن ننتقل إلى القطاع السكني والمخالفات فيه، كيف تكون الرؤية يا أبو خالد؟ م. إبراهيم أديب العوضي:

القطاع السكني أعتقد أن مخالفاته خصوصًا تحويل البيوت إلى عمارات من الصعب جدًا معالجتها في ظل الوضع الحالي، وفي ظل الأزمة الإسكانية، وفي ظل عدد طلبات الرعاية السكنية التي تتجاوز ١٠٣ آلاف طلب اليوم هذه الـ ١٠٣ آلاف طلب تعني ١٠٣ آلاف أسرة أي ١٠٣ آلاف رب أسرة يحتاج إلى سكن. هؤلاء يلجؤون إلى الشقق الموجودة داخل البيوت وأعتقد أنه لو سألتني سأقول إن الحكومة مضطرة إلى التفاوض عن المخالفات الموجودة في القطاع السكني إلى حين حل الأزمة الإسكانية.

على الصفار:

مع افتراض تطبيق الإجراءات المدنية والتضييق على موضوع الاستثمار في القطاع السكني والمخالفات

م. إبراهيم أديب العوضي :

أعتقد أن كل شخص يضطر إلى السكن في شقة داخل القطاع السكني ولا يحصل على رقم مدني سيقوم بتسجيل نفسه وأسرته على بيت والده، وتستمر العملية بهذا الشكل وبالتالي لن تُحل هذه المشكلة إلا بحل القضية الإسكانية.

على الصفار:

الموضوع الثالث وهو القطاع الصناعي وإيقاف التداول فيه أو التحويلات فيه. برأي المهندس إبراهيم العوضي؟

م. إبراهيم أديب العوضي :

يعني من الصعب جدًا معالجة وضع استمر لعشرات السنين وتم بناء مراكز مالية عليه ، إحدى النقاشات التي كانت مع وزير التجارة والصناعة السابق محمد العيبان طرحت عليه سؤالاً مباشراً: ما تقديرك لحجم انكشاف البنوك على القطاع الصناعي في الكويت؟ فأجاب بأنه طرح هذا السؤال وليس لديه إجابة رسمية حتى الآن ولكن حسب توقعاته الشخصية وما سمعه من البنك المركزي أو من البنوك، فإن حجم الانكشاف يقارب ١,٣ مليار دينار. ويضاف إلى ذلك أن عددًا كبيرًا من الرخص الصناعية قد صدرت في المناطق الصناعية الموجودة في الشويخ والري وهي من أكبر المناطق ولدينا أيضًا منطقة الأحمدية الصناعية، والجهراء الصناعية، والفحيحيل الصناعية وكلها تابعة للهيئة العامة للصناعة.

وبالتالي أعتقد وهذا رأيي الشخصي وأود أن أكون أمينًا في تناول هذه المشكلة أن العائد الذي تحققه الدولة من تأجير هذه المناطق أو القسائم أقل بكثير مما يحققه أصحاب العقارات. وبحسب الحسابات فإن عائد شهر ونصف من هذا العقار يذهب للدولة وعند حسابه سنويًا يتم ضربه في ١٢، مع اعتبار أن المعدل يُحسب عادة على ١١ شهرًا وأعتقد أن الحل الأمثل هو معالجة هذا الموضوع بشكل تدريجي، وأن يكون للدولة عائد أكبر مع ضرورة الاستقلال الصحيح للقسائم الصناعية في المستقبل. اليوم نلاحظ أن المناطق الصناعية قد خرجت عن استخدامها الأساسي حيث تحولت بعض القسائم إلى مطاعم ومقاهى وهذا واقع قائم. لكن السكوت عن هذه الممارسات الخاطئة طوال السنوات الماضية يجعل من الصعب معالجتها بين ليلة وضحاها، لأنها تحمل تبعات كبيرة ليست فقط على ملاك العقارات بل أيضًا على الاقتصاد والبنوك وأصحاب الأعمال الصغيرة لذلك أرى أن إيقاف التداول لا يجب أن يستمر ويجب أن تكون هناك خطوات سريعة من الحكومة لمعالجة هذا الملف والأهم من ذلك وجود رؤية واضحة. الجهات التمويلية لديها مشكلة في تقييم العقار كما أن ميزانيات الشركات فيها إشكاليات وهناك شركات مدرجة لها مساهمون، ليسوا فقط صناديق أو محافظ بل أفراد عاديون. كما أن هناك جهات حكومية تستثمر في هذه الشركات مثل الأمانة العامة للأوقاف والهيئة العامة للاستثمار وبيت الزكاة وغيرها وبالتالي فإن انعكاسات هذا الملف كبيرة جدًا على الاقتصاد كما أن البنوك ممولة بشكل واسع لهذه القسائم وهناك عشرات الآلاف من المواطنين المساهمين في البنوك لذلك فإن الانعكاسات على الاقتصاد كبيرة جدًا وأرى أن الأهم هو وجود رؤية واضحة وسريعة لمعالجة موضوع القطاع الصناعي.

على الصغار:

مهندس إبراهيم أديب العوضي وصلنا معك إلى نهاية هذه السلسلة الطويلة بدأنا منذ الصيف في مرحلة التحضير، والآن نحن في الشتاء وحاولنا قدر المستطاع أن نتحدث عن شخصيتك من البداية من الدراسة إلى اليوم وما واجهته من تجارب وخبرة خصوصاً في القطاع العقاري ومن خلال حبك الكبير لهذا القطاع سواء عبر اتحاد العقاريين أو مشاركتك في اللجان والشركات العقارية.

<< كلمتك الأخيرة؟

م. إبراهيم أديب العوضي: يعطيك العافية ومشكور وما تقصر. الحقيقة أن من الأمور المهمة بغض النظر عن كلمتك الطيبة أنني أرى أن الجانب الاقتصادي في الكويت يعاني من ضعف في التوثيق حتى التجارب البسيطة وأنا واحد ممن يمرون بتجارب قد تُحتاج مستقبلاً، لذلك أرى أن ما تقومون به أمر مهم جداً، ويخدم الاقتصاد. قد يراه البعض عملاً بسيطاً، لكنه في الحقيقة مهم جداً فجمع المعلومات وسردها بشكل تاريخي يساعد الأجيال القادمة على فهم تطور الاقتصاد. ربما نحن جئنا في مرحلة لم نعش فيها أزمة المناخ ولم نستفد منها لأنها لم توثق وكنا في الإدارة المتوسطة خلال أزمة ٢٠٠٨ ولم توثق بالشكل الكافي ولم نستفد من إيجابيات وسلبيات أزمة المناخ ويبدو أننا لن نستفيد بالشكل الكبير من أزمة ٢٠٠٨ لأنها لم توثق بالشكل الصحيح. لذلك أحييكم وأشد على أيديكم وأتمنى توثيق القطاع العقاري بشكل أكبر وأشمل.

الختام

وصلنا الى نهاية سلسلة (رحلة في ذاكرة عقاري)

مع المهندس إبراهيم أديب العوضي

ونلتقي بياكم في سلسلة جديدة

مركز البحوث والدراسات
لمؤسسة دروازة
الصفاء العقارية ٢٠٢٦

derwazat alSefat
مؤسسة دروازہ الصفاة العقارية
Derwazat Al-Sefat Real Estate Corporation



مركز البحوث والدراسات 2026

