

# قواعد الاستثمار العقاري بغرض التأجير تتغير

## الاستثمار العقاري يحافظ على قيمته أفضل من أنواع الاستثمار الأخرى

الاعتبار أيضا أصول المستثمر ومصادر دخله الأخرى. وحجم الديون المتراكمة عليه إذا كان يمتلك محفظة عقارية. وبوجه عام. لا تحبذ المصارف أن تكون نسبة الديون العقارية أكثر من 70 في المائة من قيمة العقارات. كما ترفض الإقراض إذا كان المستثمر يعاني من قرض عقاري واحد أعلى في قيمته من قيمة العقار حتى لو كان يمتلك عدة عقارات أخرى. وتؤكد بعض المصارف البريطانية أنها مستعدة للإقراض بغرض الاستثمار العقاري للبريطانيين غير المقيمين أو الأجانب المقيمين بصفة شرعية في بريطانيا.

ولا يقتصر الاستثمار بغرض التأجير على بريطانيا بالطبع. فهناك الكثير من المواقع التي يذهب إليها المستثمر داخل وخارج أوروبا. وتعتمد توجهات الاستثمار على تفاعل العرض والطلب في مواقع الاستثمار ومدى جاذبية هذه المواقع للسياحة الصيفية والشتوية. وأحيانا على مدار العام. وأسعار العقارات حاليا وتوقعات زيادة القيمة في المستقبل. من العوامل المساعدة أيضا سهولة المواصلات والاتصالات في الموقع ونوعية المناخ والموقع الجغرافي القريب من المدن أو التجمعات السكانية. ويدخل المستثمر في حساباته مخاطر قيمة العملة ومدى استقرار اقتصاد الدولة التي يقع فيها العقار. وأخيرا قيمة الإيجار المتوقع من العقارات.

**أفضل الوسائل لدفع القروض العقارية مبكرا**  
على الرغم من تغير قواعد اللعبة واعتراف المصارف بقيمة الاستثمار العقاري بغرض التأجير وتفضيله على المشتري الجدد بغرض السكن. فإن التعامل مع المصارف يبقى صعبا. ولا بد من اكتساب بعض الخبرة في التعامل معها. فمعظم المصارف تقدم أفضل شروطها للعملاء الجدد فقط. والخل هو عدم الاعتماد على مصرف واحد طوال فترة القرض العقاري. والبحث دوما عن أفضل الفرص. خصوصا لو كانت المصارف المفروضة سوف تتحمل التكاليف الإضافية لصاحبة لنقل القرض. فحتى هوامش الفائدة البسيطة يمكنها أن توفر مبالغ طائلة على فترات طويلة.

من الأساليب الأخرى المتبعة. تطوع المقترض بدفع مبالغ إضافية لسداد القرض كلما أتحت له الفرصة لتقصير فترة القرض. وتتيح بعض المصارف هذا بلا جزاءات مالية. بينما تشترط بنوك أخرى ألا تزيد المدفوعات الإضافية عن نسبة 10 في المائة سنويا. وهناك أيضا أنواع من الحسابات تسمى "أوفست" تتيح للمقترض أن يجمع كل رصيده وديونه في حساب واحد. لخفض تكاليف الفائدة عليه. ولكن مثل هذا الحساب يجب دراسته بدقة. لأنه لا يصلح في جميع الحالات.

وأخيرا. يجب على المقترض أن يكتسب الخبرة اللازمة لكي يعرف متى يختار القروض ذات الفوائد الثابتة (عند توقع ارتفاع أسعار الفائدة في المستقبل). ومتى يختار الفائدة المتغيرة في الحالات العكسية. والكثير من المستثمرين في بريطانيا لا يدفعون اليوم أكثر من 1.5 إلى 2 في المائة من الفوائد على أقساط قروضهم العقارية. لأنهم ربطوها بسعر الفائدة الأساسي في الوقت المناسب وقبل الأزمة الاقتصادية التي هيبتت بسعر الفائدة الأساسي في بريطانيا إلى نصف في المائة.

الضرورة الحصول على قرض عقاري من يمكن معه زيادة دفع الأقساط أو تخفيضها وفقا للظروف ومن دون جزاءات مالية. ولا يستخدم هذا المستثمر أي نسبة من الإيجار لنفسه بل يعيد ضحكها لدفع قيمة العقار في أقصر مدة ممكنة. لكي يعيد الكرة مع عقار آخر. وهو يقول إنه لا يشتري لكي يؤجر وإنما يشتري لكي يمتلك. وهو لا يهتم بتقلبات السوق لأن يشتري للمدى البعيد كما يختار نوع القروض العقارية التي تدفع أصل الثمن بالإضافة إلى الفوائد وليس الفوائد فقط. ومثل هذا الأسلوب يزيد من نسبة الملكية تدريجيا ويحصد المستثمر ضد تقلبات أسعار العقار مهما كانت متغيرات السوق.

وتقدم شبكة الاستثمار العقاري (propertyinvesting.net) بعض نصائحها للمستثمرين الجدد في مجال الشراء بغرض التأجير. ومن أهم النقاط التي يوضحها الموقع أن الاستثمار العقاري في الوقت الحاضر هو أفضل أنواع الاستثمار بالمقارنة مع البدائل المالية الأخرى. وهو استثمار يحافظ على قيمته وله عوائد عالية ومستقرة (الإيجار) ويمكن توكيل إدارته إلى شركات عقار متخصصة. من دون ضغط على وقت المستثمر أو جهده. وهناك دوما نقص في إمدادات العقار. بما يعني أن الأسعار سوف تصعد على المدى البعيد. بغض النظر عن التقلبات الموسمية بين الكساد والانتعاش.

وعن أفضل أنواع العقار المناسب للتأجير يقول الموقع إن الجهة الأولى التي يجب أن يتوجه لها المستثمر هي شركات التأجير المحلية. وسؤالها عن أفضل العقارات التي تلقى طلبا عاليا على إيجارها في المنطقة. ويجب حساب معايير الإيجار بدرجة مختلفة عن التفضيل الشخصي. فالشقق القريبة من المواصلات العامة أفضل من الشقق الفاخرة المعزولة نسبيا. والمنازل متعددة الغرف القريبة من الجامعات لها سوق أفضل من المنازل الكبيرة في مدن أخرى. لأن معظم المستأجرين يفضلون المنازل الصغيرة. وهكذا. ولكل منطقة ظروفها المختلفة عن غيرها. التي يجب دراستها عن كثب قبل اتخاذ قرار الاستثمار.

ويفضل البعض الاستثمار في المناطق القريبة من محل إقامته. بينما يلجأ البعض الآخر إلى المناطق البعيدة ويعهد بإدارة العقارات إلى شركات محلية متخصصة. وترتفع تكلفة إدارة العقارات عن بعد. ولكنها تنزل عن كامل المستثمر الكثير من أعباء الإيانة والصيانة. وتوفر المصارف الآن نسبة 85 في المائة من تكاليف الاقتراض لشراء عقار بغرض التأجير (مقابل 25 في المائة مطلوبة من المشتري بغرض السكن). وتحدد المصارف بعض المعايير التي تستخدمها في هذا النوع من الإقراض. مثل قيمة الإيجار المحتمل. ويجب أن تكون قيمة هذا الإيجار بنسبة 125 في المائة على الأقل زيادة على قيمة أقساط القرض العقاري. كما تشترط المصارف تقييم العقارات من جهات محايدة. وتقرض بناء على هذه القيمة. التي يمكن أن تكون أقل من قيمة السعر المعلن للعقار والمطلوب من المشتري.

وبالإضافة إلى قيمة العائد الإيجاري تأخذ المصارف في

أرباح في حالات إعادة البيع. وتضع الشركة حساباتها على أساس تقدير القيمة الإيجارية للعقار وحساب قيمة العقار الإجمالية بحيث لا تقل القيمة الإيجارية السنوية عن نسبة 7 في المائة من قيمة العقار.

ولا تقول الشركة إن مثل هذه المهمة سهلة في المناخ الحالي الذي لا توفر فيه أفضل حسابات التوفير عوائد أكثر من 3 في المائة سنويا. ولكن الشركة تعتمد على العمل السريع لخطف مثل هذه العقارات لدى طرحها في السوق لأنها لا تبقى معروضة للبيع طويلا. وهو ينصح المستثمر في هذا المجال باتباع المنطق والعقلانية فلا يبحث عن عوائد خيالية تزيد عن 10 في المائة ولا يتوقع أن تكون قيمة العقارات المعروضة للبيع منخفضة بأكثر من هذه النسبة أيضا.

وفي الأسواق العالمية. يتركز البحث عن الأسواق الناشئة مع حساب كافة التكاليف غير المتوقعة مثل الضرائب وعمولات الشراء وغيرها. ومقارنة التكاليف بالعوائد الإيجارية. وبتابع القواعد نفسها وجدت الشركة أن بعض أفضل الفرص متاح في مواقع غير معتادة مثل الجمهورية التشيكية وبولندا وألبانيا.

ولا ينصح المستثمر فورسايت الارتباط بأي شركة تطوير عقاري للشراء من على الخريطة. لأن مثل هذا الأسلوب انتهى مع نهاية الطفرة والأسلوب الأمثل حاليا هو الدراسة المتأنية لحسابات العائد والتكلفة وشراء العقار الذي يوفر عائدا إيجابيا واضحا. بل إنه لا ينصح بالتعامل مع أي شركة تطوير عقاري غير معروفة. فلا بد أن يكون للشركة سجل ممتاز في التطوير وفي التعامل مع عملائها.

ويقول مستثمر عقاري آخر هو جوزيف تان من كوالالمبور (ماليزيا) إن هناك بعض الأخطاء الواضحة التي يقع فيها المستثمر العقاري ويمكن تجنبها ببساطة. من هذه الأخطاء ما ارتكبه تان بنفسه بشراء مجموعة من منافذ البيع الرخيصة التي اعتقد أنها تمثل قيمة جيدة. ولكنه فشل في العثور على مستأجرين لأن الموقع سيئ. كما فشل في بيع الموقع على الرغم من محاولات مستمينة استمرت عدة سنوات.

وهو ينصح بعدم الشراء بناء على "مطبوعات" مصقولة وخلاصة. لأن المشتري لا يشتري البروشور وإنما العقار الفعلي الذي يكون في العادة مختلفا عما هو مرسوم على الورق. وهو يضيف نقطة تبدو أساسية لجميع مستثمري العقار وهي ضرورة اختيار الموقع الجيد. فمن دون الموقع الجيد سوف يكون من الصعب إيجاد المستأجرين للعقار وأيضا إعادة بيعه.

وسواء دخل المستثمر إحدى السنديات أو فضل الاستثمار المنفرد فهناك الكثير من الاستراتيجيات التي يمكن أن يتبعها وفقا لظروفه الخاصة. فأحد كبار المستثمرين يقول إنه يشتري عقارات كل عام أو عامين في المتوسط. وأنه لا يدفع من قيمة العقار أكثر من 25 إلى 30 في المائة. وقبل الشراء يبحث المستثمر في المنطقة لمعرفة معدلات الإيجار فيها وحجم الطلب. على أساس أن الإيجار هو أساس دفع أقساط القروض العقارية. ويرى أن من

لم تعد المصارف تنظر بشك إلى المستثمر العقاري وتعامله كمستثمر من الدرجة الثانية كما كانت تفعل في الماضي. ومع الانفتاح البطيء لأسواق الائتمان مرة أخرى تتعامل المصارف مع المستثمر العقاري بصورة أفضل بالمقارنة مع المشتري الجديد الذي يبحث عن موطن قدم في سوق العقار بغرض السكن.

وحتى وقت قريب. كانت المصارف تفرض رسوما إضافية على قروض شراء العقارات بغرض التأجير تزيد بنسبة واحد في المائة على الأقل على القروض الإسكانية للمشتريين الجدد أو المنتقلين من عقار سكني آخر. وكان لتعليق هذه التفرقة في المعاملة هو أن مخاطر الاستثمار العقاري أكبر من الاستخدام للسكن. بسبب توافر بعض المقترضين عشوائيا وامتلاكهم لعدد كبير من العقارات. ولأن أسواق الإيجار ليست مضمونة مع احتمالات متزايدة لإفلاس هذا النوع من المستثمرين.

الآن تغير الوضع وتفضل المصارف هذا النوع من المستثمرين على المشتريين الجدد. وتقدم لهم امتيازات أفضل من صفار المشتريين. فهي لا تشترط مثلا دفع ربع الثمن مقدما لشراء عقار. كما لا تفرق أي زيادات على فوائد القروض. بل تطرح لهم نسبا أقل لإعرائهم. وأدت التوجهات الجديدة للبنوك إلى توسع الاستثمار العقاري بغرض التأجير في بريطانيا كأحد أهم ركائز السوق حاليا. ولكن هذا الوضع يزيح من السوق شريحة المشتريين الجدد بغرض الإقامة في العقارات. بسبب صعوبة الحصول على التمويل اللازم. وعدم كفاية مدخراتهم لسداد نسب عالية من ثمن العقارات تشترطها المصارف حاليا. وتنتهج السوق البريطانية حاليا نحو نمط مشابه للأسواق الأوروبية الأخرى بالاعتماد على التأجير للجيل الجديد وترك الاستثمار العقاري للمحترفين.

من بين أفكار الاستثمار الجديدة التي ظهرت في مجال تأجير العقار. تكوين شركات أو سنديات تجمع استثمارات فردية في مجموعات تشتري بها عقارات تؤجرها ثم توزع عوائد الأرباح على المشاركين. وتوفر هذه السنديات حاليا عوائد أعلى مما يتاح من أغلب الاستثمارات الأخرى سواء في البورصة أو في ودائع حسابات التوفير. ويقول آلن فورسايت مؤسس واحدة من هذه الشركات. إنه يركز على قطاع الدخل الذي يقل فيه السعر عن 200 ألف إسترليني. لكي يضمن أعلى العوائد الإيجارية. وهو يعطي المستثمر الجديد في هذا المجال الكثير من الأفكار الجيدة حتى يكون استثماره مربحا. وتستثمر شركة "فورسايت" داخل وخارج بريطانيا. خصوصا في الأسواق الناشئة. وهو يؤكد أن قواعد الاستثمار العقاري الناجح واحدة في كل الأسواق مع بعض الفوارق المحلية. وتعمل شركته من دون الحاجة إلى الإعلان عن طريق إبلاغ المستثمرين لغيرهم عن أسلوب الاستثمار الفريد.

من هذه الأفكار. ضرورة البحث عن العقارات منخفضة الثمن التي لا تحتاج إلى الكثير من التمويل في عملية إعدادها للإيجار. ويتركز البحث أيضا عن العقارات جيدة الموقع من وجهة النظر الإيجارية. وتبحث الشركة عن العقارات التي تقدم في مجملها قيمة ذاتية جيدة لتحقيق

## بوادر تعاف حذر لأرباح الشركات الخليجية



بنسبة 0.5%. وقال سليم خوخر مدير الصندوق في مصرف ابوظبي الوطني ان نتائج الربع السنوية لعام 2009 تعتبر سيئة غير ان هذه النتائج كانت متوقعة مضيفا ان الوضع في السعودية وقطر يبدو جيدا. غير ان هناك شكوكا حول الامارات وخاصة دبي.

وقال المحللون يجب على المستثمرين في منطقة الخليج توخي الحذر مشيرين الى انه في الوقت الذي قد تشهد منطقة الخليج عودة النمو بسبب اسعار النفط العالية وخطط الانفاق الحكومي التي تتسم بالجرأة فاننا نجد ان شركات الخليج قد تضررت بواسطة التباطؤ وقد تخرج من هذا الركود في وقت لاحق. ويذكر مايكل وايج الخبير الاستراتيجي في الاسهم في مورجان ستانلي ان تعافي الارباح بدأ في اسيا وامريكا اللاتينية. غير

قالت صحيفة "فاينانشال تايمز" البريطانية انه بعد الجو القائم الذي ساد الساحة الاقتصادية بدت في الافق ملامح مشرقة لأرباح الشركات الخليجية لأرباح الربع الاخير من 2009 مقارنة بالفترة ذاتها من 2008. غير ان مقارنة الارباح ربع السنوية لعام 2009 بمثلها للعام السابق تبدو اقل جاذبية.

واوضحت الصحيفة ان شركات دول الخليج بدأت في مرحلة تعافي حذر للارباح. مشيرة الى ان تقديرات شركات المركز للمالي الكويتي ان الارباح انخفضت 44% في الشهور الثلاثة الاخيرة من عام 2009 بالمقارنة بالربع الثالث من العام نفسه. وتأتي هذه التقديرات بعد اعلان اكثر من نصف شركات الخليج عن ارباحها.

وقد سجلت الشركات الكويتية انخفاضا في ارباحها خلال الشهور الثلاثة الاخيرة من 2009 بنسبة 32%. غير ان اشد انخفاض في الارباح شهدته الامارات حيث انخفض اجمالي الارباح ربع السنوية لحوالي ثلثي الشركات فيها بنسبة 77%. وسلطنة عمان بنسبة 32%.

ومن جهة اخرى سجلت السعودية وقطر الاقل انخفاضا في الارباح فيها بنسبة 19% وقطر بنسبة 7%. مؤشر مورجان ستانلي وعلى الرغم من هذه الخسائر فان مؤشر مورجان ستانلي كابيتال انترناشيونال لمنطقة الخليج سجل تزايدا بنسبة 5.8% في فبراير الجاري. وهو الارتفاع الافضل مقارنة مع انخفاض مؤشر الاسواق الناشئة بنسبة 0.1% ومن ارتفاع المؤشر الدولي

## الصين تفقد شهيتها للسندات الأمريكية وأكبر مالكيها



تراجع الطلب الخارجي على سندات الخزينة الأمريكية بصورة كبيرة أواخر العام الماضي. فيما تخلصت الصين من بعض تلك السندات الحكومية الأمريكية. الأمر الذي سمح لليابان بأن تصبح أكبر حامل للسندات الأمريكية. فقد ذكرت وزارة الخزانة الأمريكية أن الصين باعت سندات حكومية أمريكية بمقدار 34.2 مليار دولار في شهر كانون الأول الماضي.

وأوضحت الوزارة أن اليابان باتت بذلك أكبر حامل لسندات الخزانة الأمريكية. حيث تمتلك سندات أمريكية بقيمة 768.8 مليار دولار لتتفوق بذلك على الصين التي كانت أكبر دولة حاملة لسندات أمريكية منذ شهر أيلول عام 2008. بالنسبة إلى الصين. فإن التخلص من السندات الأمريكية يأتي بعد مؤشرات صدرت العام الماضي عن بكين بأنها ستقلل ممتلكاتها من هذه السندات.

على أن أي تغيير في سلوك الصين يثير حساسيات سياسية. خصوصا وأن بكين تعتبر أكبر شريك تجاري للولايات المتحدة. كما أنها ساعدتها على تمويل العجز المالي الأمريكي.

وأشار المحلل في مجال الأسهم. آلان روسكن. إلى أن سلوك الصين. أي بيعها لبعض السندات الحكومية الأمريكية. يكشف أنها بدأت تشعر بـ"التخمة" من سندات الخزينة. وأن هذا يعطي مؤشرا بتوجه معين. وأنه يتعين على الولايات المتحدة الآن أن تبحث عن دول أخرى لبيع سندات لها. وبالتالي الحصول على التمويل لميزان مدفوعاتها.

ويتوقع أن تسارع الحكومتين اليابانية والبريطانية إلى شراء بعض السندات. رغم أن لندن وطوكيو كانا قد حصلتا على حصة من السندات الأمريكية العام الماضي.

ويأتي هذا التطور في وقت يصارع فيه البيت الأبيض من أجل خفض العجز في الموازنة الأمريكية. والمتوقع أن تصل في أواخر 2010 إلى 1.56 تريليون دولار. أو ما يعادل 10.6 في المائة من إجمالي الناتج المحلي الأمريكي. من ناحية ثانية. ووفقا للأرقام الصادرة عن وزارة الخزانة

الأمريكية فقد انخفض الإقبال على شراء السندات الأمريكية طويلة الأجل من 126.4 مليار دولار إلى 63.3 مليار دولار في شهر تشرين الثاني الماضي.

وقال تقرير رأس المال الدولي للخزانة إن الممتلكات الأجنبية لسندات الخزانة الأمريكية انخفضت بمقدار 53 مليار دولار في كانون الأول الماضي. لتفوق بذلك الرقم القياسي السابق للانخفاض الذي بلغ 44.5 مليار دولار في نيسان من عام 2009.

وإذا ما استمر الحفض في الحيازة فإن الحكومة الأمريكية يمكن أن تجبر على القيام بسداد فائدة أعلى في الوقت الذي تواجه فيه عجزا فدراليا قاسيا. وفقا لوكالة الأنباء الصينية "شينخوا".

وتعتبر السندات الحكومية. التي تعكس الطلب على التزامات الخزانة الأمريكية وأصول أخرى بما في ذلك الأسهم وديون الوكالات الحكومية. أساس تمويل عجز ميزان المدفوعات الأمريكي الضخم مع بقية العالم.