

الإقبس تحاور نائب رئيس مجلس الإدارة في الشركة مرزوق الرشدان:

«أبيار» روح إماراتية في جسد كويتي

يؤكد نائب رئيس مجلس الإدارة في شركة أبيار للتطوير العقاري مرزوق الرشدان ان الشركة ستسلم، خلال النصف الاول من العام الجاري، ثلاثة مشاريع عقارية كبرى تصل تكلفتها الى نحو ٩٥٠ مليون درهم، كما ان أكثر من ٩٠ في المائة من مشاريعها الحالية تحت الانشاء. ويعتبر الرشدان في لقاء مع «القبس» ان مساهمة «اعيان» في الشركة دافع رئيسي لتوسيع حضورها في المنطقة. ويأسف على ان العاصمة الكويتية تتضمن اراضي فضاء أكثر من اي عاصمة

أجرى الحوار: محسن السيد

في العالم لكنها محتكرة والأسعار خيالية. ويتساءل: «لماذا تصنف مدينة الحرير كثاني أكبر مشروع معلن في المنطقة مع انها غير واقعية وربما تنفذ في الالفية الثالثة ان كتب لها ان ترى النور؟». مضيفاً: «نتحدث عن الكويت كمركز مالي واقتصادي في المنطقة لكن من اين سيدخل الناس والاستثمارات. هل من تحت الارض ام سيهبطون من السماء؟». من ناحية أخرى، يطمئن الرشدان المساهمين

بأن ما تحقق على صعيد الربحية خلال اول عامين للشركة فاق بكثير الاهداف الموضوعة ضمن دراسة الجدوى، مشيراً الى ان ارباح «أبيار» غير المحققة قليلة جدا «لأننا بعيدون عن عمليات اعادة التقييم كوننا شركة تطوير عقاري ولسنا شركة استثمار عقاري». ويكشف الرشدان ان الشركة تنوي التوسع في المنطقة وفي شرق آسيا وتستهدف تحقيق مبيعات تصل الى نحو ملياري درهم في نهاية ٢٠٠٨. وفيما يلي نص الحوار:

مدينة الحرير غير واقعية.. وقد تنفذ في الألفية الثالثة!

أراضي الفضاء في عاصمتنا أكثر من أي عاصمة في العالم وأسعارها الأعلى!

في الإمارات تشتري أرضاً بسهولة شرائك تفضحة من السوق

في هذا السوق في اي مكان آخر، لكن ايماننا منا بالأسواق الأخرى وبقدرةنا على التطوير والابداع أيضا في هذه الأسواق، فضلا عن ضرورة توزيع المخاطر.

زيادة رأس المال

• تحتاج خطط التوسع تلك الى تمويل بمبالغ كبيرة، فما الخيارات التي ستتمدونها لاستيفاء احتياجات تمويل هذه المشاريع؟
سنسجها الى اصدار صكوك اسلامية، سنصدر صكين الأول بالتعاون مع ميريل لينش كمستشار للاصدار والذي سيصل الى نحو ٥٠٠ مليون دولار لتمويل مشروع معين في دبي، والثاني بالتعاون مع بنك دبي الوطني للاستثمار بقيمة تتراوح بين ٣٠٠ و٥٠٠ مليون دولار، حيث تحتاج مشاريعنا خلال العام ٢٠٠٨ تمويلات كبيرة. وفي هذا الصدد ثمة امر مهم اود التطرق اليه وهو اننا اعتمدنا بشكل بقدر معقول في تمويل مشاريعنا على ما حققناه من مبيعات خلال الفترة الماضية، لقد نجحنا في تحقيق مبيعات خلال ٢٠٠٦، العام الأول للشركة، بلغت أكثر من ٤٠٠ مليون درهم امارتي، بينما نستهدف تحقيق مبيعات تصل الى نحو ملياري درهم في نهاية ٢٠٠٨ ونحن ماضون في تحقيق هذا الهدف لاسيما بعد شراكتنا الناجحة مع شركة تكوم للاستثمار الاماراتية، وهي احدى الشركات الرائدة والتابعة لشركة دبي القابضة وتملك تكوم مجموعة شركات أخرى كبرى معروفة لديها مشاريع تزييد قيمتها على ٥٠٠ مليار درهم، وأسفرت هذه الشراكة المهمة عن الدخول في مشروع في دبي بقيمة تتراوح بين ١٠ و١٥ مليار درهم. هذا التعاون في حد ذاته يعد نجاحا لنا كما ان تكوم اقدمت على هذه

قد نزيد رأسمالنا في ٢٠٠٩ بعد تنفيذ مشاريع التوسع لتكون الزيادة مبررة

الشراكة لقتاعتها بشركة أبيار كمطور متميز لعقارات الرفاهية.
• بالنسبة لخيار زيادة رأس المال، هل مطروح حاليا أو مستقبلا على

أجندة خيارات التمويل؟
نعم خيار زيادة رأس المال مطروح، لكننا في الوقت ذاته ننظر الى هذا الأمر من مقاعد المستثمرين وبعيونهم وليس بعيون الادارة فقط، بالطبع خيار زيادة رأس المال يكون أسهل عندما تكون الشركة مدرجة، وهو بشكل عام خيار أسهل وأقل تكلفة، لكن نود هنا ان نكون واقعيين فقد طرحنا أسهمنا في سوق الكويت للأوراق المالية تحديدا في ٢٦ / ١٠ / ٢٠٠٧، وبعناقتنا ان المستثمر يحتاج فترة معينة لكي يثق بالشركة أكثر، كما انه ليس من الحصافة ان نطلب من المساهمين المشاركة في زيادة رأس المال في مرحلة أعلنت عدد من كبريات الشركات المحلية عن زيادات في رؤوس أموالها. اعتقد في ٢٠٠٩ سنذهب لهذا الخيار بعد ان تكون قد انطلقنا في تنفيذ مشاريع التوسع خارج دبي بما تصبح معه تلك الزيادة مبررة، ونستطيع ان نوضح لمساهميننا العائد الذي سيحققونه من هذه الزيادة، بحيث يدخل المستثمر لبساحم في هذه الزيادة وهو واثق ومطمئن. ولناخذ في الاعتبار اننا رفعنا رأسمالنا من ٣٨ مليون دينار الى ٤٦ مليون دينار بعد قرار توزيع أسهم منحة مجانية بنسبة ٢٠ في المائة وسنستثمر في هذا التوجه.

• ماذا عن تطلعاتكم المستقبلية للأرباح والتوزيعات؟
نحن في أبيار حريصون على نوعية الأرباح، ارباحنا تشغيلية ناتجة عن استثماراتنا ومشاريعنا العقارية، لكن معلوما اننا لا نضارب في شراء وبيع الأراضي، ولو عمدنا لاعادة تقييم عقارات أبيار اليوم نستطيع بكل أريحية ان تحقق ربحية للسهم قد تصل الى ٣٠٠ فلس في نهاية العام الجاري، لكننا لا نحاسر هذا الدور مطلقا ولن نحارسه. في الوقت ذاته لعل ما دفعنا لتوزيع ٢٠ في المائة أسهم منحة للمساهمين هو ان لدينا نمو جيدا في أعمال الشركة وبعناقتنا انه في حال وجود نمو قوي يصبح من المفيد للمساهمين توزيع أسهم منحة، كما اننا قررنا توزيع أرباح نقدية بواقع ٥ في المائة كوننا لا نزال في البداية ونحتاج «الكاش»، مشاريعنا، نحن ضد توزيع الكاش في الوقت الذي تحتاجه الشركة، وسنستمر في هذه السياسة حسب رؤيتنا فان رأسمال أبيار بحلول ٢٠١٠/٢٠١١ لن يقل عن ٧٥ مليون دينار.

سبب التضخم

• لماذا وصلت أسعار العقار في الكويت الى هذا المستوى من التضخم؟
السبب الرئيسي في وصول أسعار العقار في الكويت الى هذه المستويات الخيالية، هو احتكار الدولة للأراضي، هناك أكثر من ٩٠ في المائة من مساحة الأراضي تحتكرها المؤسسات الحكومية لذلك تنتعش المضاربة وترتفع الأسعار، نحن كمطورين نساءل: لماذا تحتكر الدولة الأراضي الفضاء وما الهدف، لماذا لا تطرحها في مزادات للمطورين العقاريين وتدع هؤلاء يستغلون هذه الأراضي ويطورونها بالشكل الأمثل عندها تؤكد ان الأسعار ستعود الى نصابها الصحيح؟ كذلك الأمر بالنسبة للعقارات السكنية التي وصلت أيضا أسعارها إلى مستويات مرتفعة للغاية، قد يكون منطقيا ان تجد منطقة أو اثنتين سكنيتين الأسعار فيها مرتفعة، لكن غير المنطق ان نجد أيضا الأسعار في المناطق البعيدة مرتفعة كنسبة وتناسب غير موجود في أي عاصمة في العالم، ما هو موجود مثلا في شارعي فهد والسالم وأحمد الجابر شيء خيالي، ان تشتري ١٠٠٠ متر بقيمة مليون ونصف المليون دينار كويتي، بينما يمكن ان تشتري المساحة نفسها في دبي بقيمة نحو ١٥٠ ألف دينار، لان الحكومة في الامارات لا تحتكر الأراضي بل تطرحها ليقوم المطورون العقاريون باستغلالها، فليس من مصلحة الحكومة ان ترتفع الأسعار وان تظل متمسكة بالأراضي. في الكويت لدينا معادلة مختلفة للغاية في ظل وصول تكلفة الأرض لنحو ثلثي إجمالي قيمة المشروع، في حين ان القاعدة الصحيحة ألا تزيد تكلفة الأرض على ٢٥ في المائة من إجمالي تكلفة المشروع العقاري.

أشار الرشدان الى ان الشركة بصدد التعاون مع احدى الجهات العالمية الشهيرة في مجال التصميم كتعاون طويل الأمد ليقدم التصميمات الفريدة لعقارات الشركة في كافة الأسواق العالمية، بما يترجم حرص الشركة على التميز والتفرد في عقاراتها وليس فقط مجرد انجاز مشاريع وبناء عقارات. وقال الرشدان: أحد أهم أهدافنا الأساسية ان نجعل أبيار من الماركات المعروفة في عالم عقارات الرفاهية أو العقارات الفاخرة، بحيث اذا ذكرت عقارات الرفاهية تذكر رديفا لها علامة أبيار.



• مرزوق الرشدان

تفاعل المستثمرين مع سهمنا ممتاز

عن تفاعل المستثمرين في سوق الكويت للأوراق المالية مع الشركة وخطتها التوسعية، قال الرشدان: التعامل مع السهم في السوق الكويتي ممتاز، ولا ننسى اننا أدرجنا في وقت صعب للغاية في أكتوبر ٢٠٠٧ عندما كان السوق يمر بحالة تصحيح فنية، وأدرجنا وقتها بسعر جيد عند مستوى ٣٥٠ فلسا نتعقد انه جيد الطرفين. حسب توقعنا ان مستوى السعر الحالي للسهم سيكون من سجلات التاريخ قريبا مع انطلاقنا الحالية والمستقبلية والأرباح المتوقعة.

■ «أبيار» لا تستهدف السوق الكويتي في غياب جميع المحفزات

١,٦ مليار دينار حجم مشاريعنا

يقول الرشدان ان حجم مشاريع الشركة حتى منتصف ٢٠٠٧ وصل الى نحو ٨ مليارات درهم في دبي، ومع شراكتنا مع تكوم للاستثمار يصل حجم مشاريعنا الحالية الى نحو ٢٠ مليار درهم بما يعادل نحو ١,٦ مليار دينار، وبنهاية العام الجاري وبداية ٢٠٠٩ نتوقع ان يصل حجم مشاريعنا الى نحو ٣٠ مليار درهم بما يعادل ٢,٥ مليار دينار.

■ ١٠٠٪ من أعمالنا الحالية في دبي.. و ٢٠٠٨ عام التوسع في السعودية وقطر
■ نستهدف تحقيق مبيعات تصل إلى نحو ملياري درهم نهاية العام الجاري

للهيئة العامة للاستثمار، فكيف يمكن لجهة حكومية ان تنفذ مشروعاً للتطوير الحكومي؟ شركات التطوير العقاري هي التي تنفذ مثل هذه المشاريع أما إذا نفذتها شركات تملك فيها الحكومة نسبة معينة فهذا أمر آخر. الكلام في الكويت كثير، أطنان وأطنان من الأفكار والخطط لكن الفعل والتنفيذ ضيعان في الماتاهات وغياب التسهيلات، نتحدث عن الكويت كمركز مالي واقتصادي في المنطقة وانا أتساءل من أين سيدخل الناس والاستثمارات، هل من تحت الأرض ام سيهبطون من السماء؟ هذا امر يحتاج إلى سنوات وسنوات، نجاح دبي كمركز مالي ليس وليد خمس أو عشر سنوات، ذلك توجه أرساه المرجوم الشيخ راشد منذ السبعينات، والتجار الكويتيون كانوا متواجدين في دبي منذ الستينات.

إلى خارج دبي

• ماذا عن خطتكم التشغيلية المستقبلية، لجهة الانتشار في أسواق أخرى خارج دبي وأبو ظبي؟

مساهمة «أعيان» في الشركة دافع رئيسي لتوسيع حضورها في المنطقة

سنسلم خلال النصف الأول من ٢٠٠٨ ثلاثة مشاريع كلفتها ٩٥٠ مليون درهم

رويترز، قالت شركة أبيار العقارية ومقرها الكويت انها تستعد لبيع ما يصل الى مليار دولار من الصكوك الاسلامية هذا العام لتمويل التوسع في اسيا والخليج. وقال مسؤول بالشركة لرويترز ان ابيار تجري محادثات مع ميريل لينش لاصدار سندات اسلامية بقيمة ٥٠٠ مليون دولار لتمويل مشروع في دبي.

واضاف المسؤول ان الشركة التي تخطط لتسجيل ثانوي في دبي هذا العام تتفاوض ايضا مع بنك دبي الوطني لاصدار صكوك تتراوح قيمتها بين ٢٠٠ مليون دولار و٥٠٠ مليون دولار. ورفض تحديد اطار زمني.

وقال نائب الرئيس مرزوق الرشدان لرويترز في اكتوبر ان الشركة تخطط لجمع ٧٠٠ مليون دولار من خلال سند اسلامي مدته خمس سنوات تمت هيكلته كمعقد مرابحة. وذكر الرشدان حينئذ ان ميريل لينش تقدم المشورة بشأن الصفقة.

وقال الرشدان ايضا ان ابيار تنظر في بيع ٣٠٠ مليون دولار من السندات في وقت لاحق في ٢٠٠٨ لمشروع منفصل.

• لماذا ابيار في دبي وابو ظبي كمنقطة انطلاق وليس في الكويت؟
احد الاهداف الرئيسية لمساهمتنا مجموعة الرشدان مع شركة في حجم اعيان للاجارة والاستثمار في شركة ابيار هو لتأسيس شركة للتطوير العقاري تستثمر في سوق دبي، ونحن كمجموعة عائلية لدينا خبرة واستثمارات في قطاع العقار في الامارات، كما ان سوق دبي على وجه الخصوص سوق نشطة تشهد حراكا مستمرا وتواجد للاستثمارات الاجنبية من مختلف الجنسيات، الامر الذي يخلق حالة الطلب العالية والمتواصلة. في الوقت ذاته الجميع يراهنون على استمرار معدل الطلب، لم يكن فقط حضورنا التشغيلي على صعيد المشاريع في دبي وبعض اسواق الخليج الاخرى بل حتى حضورنا الاعلامي كان من خلال مختلف وسائل الاعلام الخليجية. كذلك تعد تركيبة المساهمين الحاليين احد ابرز عوامل نجاح الشركة وتحقيق هذه الانجازات خلال تلك الفترة الوجيزة، حيث اتاحت هذه التوليفة المتفاهمة من المساهمين سرعة ومرونة اتخاذ القرارات، وكان ولا يزال وجود اعيان احد عوامل الدفع الرئيسية لا سيما على صعيد اتاحة خدمات التمويل والحضور الجيد للشركة على المستوى الاقليمي منذ بداية تأسيسها. بداية انطلاقا الشركة التشغيلية في دبي كانت في سبتمبر ٢٠٠٦، منذ البداية كنا حريصين على تأسيس شركة في السوق العقارية في دبي مع مشاريع حقيقية موجودة على ارض الواقع. والدليل اننا وخلال سنتين فقط سنسلم، خلال النصف الاول من العام الجاري، ثلاثة مشاريع عقارية كبرى تبلغ تكلفتها نحو ٩٥٠ مليون درهم، كما ان اكثر من ٩٠ في المائة من مشاريعنا الحالية تحت الانشاء.

تكلفة الأرض في الكويت تشكل ثلثي قيمة المشروع.. والقاعدة ألا تتخطى الـ ٢٥٪!

على صعيد الربحية خلال اول عامين للشركة فاق بكثير الاهداف الموضوعة ضمن دراسة الجدوى التي اسست وفتحها الشركة، حيث حقق سهم الشركة في العام الاول ربحية بلغت ٣٣ فلسا، وفي العام الثاني ربحية بلغت ٣٣ فلسا، كما ان إجمالي ارباح الشركة خلال هذين العامين والبالغ ٢٧ مليون دينار لم يتضمن سوى ٣٣ الف دينار كإرباح غير محققة، وقد يكون من المألوف ان تتضمن نتائج الشركات العقارية ارباحا غير محققة نتيجة اعادة التقييم، احد التحديات في الشركة اننا بعيدون عن عمليات اعادة التقييم كوننا شركة تطوير عقاري ولسنا شركة استثمار عقاري.

• اذا كانت الأمور كذلك فما الهدف من ادخال مستثمرين استراتيجيين اماراتيين في رأسمال الشركة؟
- احد أسباب دخول مستثمرين استراتيجيين اماراتيين بحصة ١٠,٥ في المائة من رأسمال الشركة، حيث يملك مستثمر استراتيجي حصة من هذه النسبة وتسوق الحصة الأخرى على مجموعة مستثمرين، هو قرار الادراج في سوق دبي المالي بعد ان اخترنا بنك دبي الوطني للاستثمار ليكون مستشارا للادراج، نهدف من خلال ادخال هؤلاء المستثمرين الى خلق تداول واسع على اسهم الشركة في سوق دبي عبر بيع حصة للمستثمرين في السوق الذي سندرج فيه. صحيح نحن شركة كويتية لكن نعمل بروح شركات التطوير الاماراتية، بحسب لشركات التطوير الاماراتي اليوم انها تصدر مشاريع التطوير العقاري لمختلف الأسواق العالمية. لا نهدف من خلال ادخال مستثمرين استراتيجيين اماراتيين الى ايجاد شريك اماراتي يساعدنا في تنفيذ أعمالنا، السوق الاماراتي هو الوحيد على مستوى المنطقة الذي لا يحتاج المستثمر فيه الى شريك. كل شيء واضح، القوانين واضحة والمعلومات والاحصائيات كذلك والدعم لا محدود من القيادات السياسية العليا، نستطيع ان تشتري تفضحة من سوق الخضار ونشتري قطعة ارض بأسهولة نفسها، كما يأتي الدراجة في سوق دبي المالي منسجما مع تواجدنا الاساسي في هذا السوق لا سيما ان ١٠٠ في المائة من مشاريعنا اليوم في دبي، وادراجنا في سوق دبي يخلق الثقة لدى المتعاملين الذين يشعرون بالطمأنينة أكثر عند التعامل مع شركة مساهمة، والثقة أمر في غاية الأهمية للمطور العقاري.

السوق المحلي

• هل تتورن وضع السوق الكويتي على خارطة توسعاتكم ومشاريعكم المستقبلية، على الأقل باعتباركم شركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية؟

- يؤسفني للقول ان السوق الكويتي ليس من الأسواق المستهدفة بالنسبة لمشاريع التطوير العقاري للشركة على الأقل في ظل الظروف الحالية التي تغيب فيها كل المحفزات التي يجب ان نتاح لشركات التطوير العقاري لكي تدع وتطور. ليست هناك فرص فالأراضي محتكرة من قبل المؤسسات الحكومية، والأسعار مرتفعة للغاية. ارى ان ما يحدث في الكويت خصوصا في العاصمة ليس تطورا عقاريا بالمفهوم الصحيح، ما يحدث هو ان مجموعة ابراج ترتفع في سماء العاصمة. لا توجد عاصمة في العالم تتضمن اراضي فضاء مثل تلك الموجودة في العاصمة الكويتية، لكنها للأسف محتكرة فضلا عن الأسعار الخيالية التي نسجم عنها. واليوم الفرص العقارية وغيرها لا تنتظر ولا يمكن ان نقف مكتوفي الأيدي نجمد أفكارنا وشراكتنا واموالنا في قمقم هذه الظروف. لذا اننا انضابق للغاية عندما أقرأ في الدوريات غير الكويتية وهي تصنف مشروع مدينة الحرير كثاني أكبر مشروع معلن في المنطقة، مدينة الحرير مشروع غير واقعي في ظل هكذا ظروف وتداعيات ربما ينفذ في الالفية الثالثة، ان كتب له ان يرى النور. صاحب المبادرة الذي أعد التصميمات خرج من المشروع. تخيل لو ان صاحب هذه الفكرة كان في دبي، وآخر الأمور التي نستغربها فعلا ان كان هذا صحيحا بان هناك توجها لاسناد تنفيذ مدينة الحرير

جمع مليار دولار بإصدار صكوك إسلامية

أشار الرشدان الى ان الشركة بصدد التعاون مع احدى الجهات العالمية الشهيرة في مجال التصميم كتعاون طويل الأمد ليقدم التصميمات الفريدة لعقارات الشركة في كافة الأسواق العالمية، بما يترجم حرص الشركة على التميز والتفرد في عقاراتها وليس فقط مجرد انجاز مشاريع وبناء عقارات. وقال الرشدان: أحد أهم أهدافنا الأساسية ان نجعل أبيار من الماركات المعروفة في عالم عقارات الرفاهية أو العقارات الفاخرة، بحيث اذا ذكرت عقارات الرفاهية تذكر رديفا لها علامة أبيار.

رديف العقارات الفارهة