

تجاوزت شراكاته حدود الدول. وطموحاته تكاد تلمس الخيال. تنوعت استثماراته ما بين القارات من السعودية ودبي وقطر من آسيا الى مصر وغيرها في أفريقيا. والآن يخطط لدخول سوقي أوروبا وأميركا. قلبه يخفق بحب الكويت وتربها. بينما عقله وخياله يعيشان حالة عشق دائم. وشوق لبلده الثاني الامارات حيث ولد وعاش أيام طفولته وصباه. وذكريات نائرة دائما لا تهدأ داخله. عندما خاوره جَد أنك أمام نموذج لشاب علمته التجارب وصقلته الايام وحنكته المحن والخطوب بل وصهرته الحياة في بوتقتها. وفي برج السحاب استضافنا أنا وسكرتير تحرير مجلة "غلوبل" طلال بارا وفي مكتبه وأثناء الحوار لاحظت أمرا غريبا ان رجل الاعمال الشاب مرزوق الرشيدان نائب رئيس مجلس ادارة والعضو المنتدب لشركة أبيار العقارية يحمل جهاز نقال "أكل عليه الدهر وشرب" حتى انه ربطه بقطعة "مطاطية زرقاء اللون" حتى لا تتطاير أجزاؤه.

حدثنا عن شركة أبيار للتطوير العقاري ومشاريعها الرائدة. وعن وضع الاستثمار في المنطقة وما تمر به الاسواق الخليجية.. حدثنا عن المستقبل.. وعن الماضي.. التفاصيل في الحوار التالي:

*Albyan*

الاهتمام بأدق التفاصيل مصدر ريادتنا..

## مرزوق الرشيدان لـ "غلوبل": نسعى للعالمية.. بخطى ثابتة

خاوره حسام يوسف

## داعم رئيسي

### ■ كيف تصف علاقتكم بأعيان وهل تراها الداعم الرئيسي لأبيار؟

- أعيان الشريك الاستراتيجي المهم لأبيار، وهي المالك والمؤسس الرئيسي مع مجموعة الرشدان، دعمها في التأسيس كان قويا جدا ولا تزال تدعمنا بقوة حتى الآن. ولا أقصد بالدعم المادي فقط أو التمويل إنما أعيان وجودها مهم كإدارة وأمور أخرى عديدة.. وعلى سبيل المثال معظم رؤساء مجالس ادارة الشركات يهتمون بالامور الرئيسية فقط في شركاتهم، إلا ان رئيس مجلس ادارة أبيار هشام العبيد "مثلا لأعيان" حالة فريدة يهتم بكل صغيرة وكبيرة في الشركة بحيث يعرف كل التفاصيل، حتى الامور اليومية على علم ودراية بها وهو يعيش معنا كل همومنا ومشاكلنا.. وأذكر اننا في البدايات كان حجم مشروعاتنا كبير، ورأسماننا قليل 35 مليون دينار، ولولا وجود أعيان كشريك وحليف استراتيجي لما استطاعت أبيار ان تحقق المستوى الذي نحن فيه الآن أو تحتل المكانة الحالية. بين شركات التطوير العقاري الفاخر. كان الدعم من أعيان واضحا. ولا أنكر انه لا يزال هذا الدعم ساريا حتى الآن في الإدارة والقرار الاستثماري للشركة هم معنا فيه قلبا وقالبا وبشكل يومي.. ونلاحظ ان بعض الشركات الاستثمارية يعاب عليها عدم الاهتمام بالشركات التي تؤسسها ولكن في أعيان الامر مختلف.

### عقارات متميزة

### ■ جميع الشركات العقارية الموجودة في السوق تقدم وحدات سكنية ما الذي يميز أبيار عن باقي الشركات؟

- لم نؤسس أبيار لتكون شركة عقارية عادية إنما الهدف منها هو ان نصنع علامة مميزة لل فخامة والجودة وذلك حسب تقديري لن يحدث الا خلال 10 سنوات على الاقل من العمل الجاد المتواصل حتى نصل الى المكانة التجارية من السمعة والثقة التي نريدها لـ "أبيار".  
وإيماننا منا وحرصا على التميز تعاقدنا مع المصمم العالمي كرستيان لاكروا والذي سيضيف لمسة الذوق والفن الى عقاراتنا نحن في أبيار نهتم بأدق التفاصيل وذلك الاهتمام هو

أحد أسباب تميزنا، ونجاحنا في السوق. وايضا لدينا شراكات مع أهم الموردين الاوروبيين.. أنا أرى ان العقار مجموعة من التفاصيل والشكل النهائي يتوج هذه التفاصيل.

### سهم أبيار

### ■ دائما تعلن رفضك للاستثمار في سوق الاوراق المالية في الكويت.. ما هو السر؟

- كأبيار لا توجد لنا محفظة استثمارية في سوق الاوراق المالية، لاننا نحاول ان تكون أرباحنا مصدرها من الاعمال التي ننفذها من خلال الشركة حتى لو كانت هناك أرباح غير محققة سوف نجنبها من خلال عملنا في مجال العقار أما الاستثمار في الاوراق المالية فأنا ضد هذا التوجه!!

والشاهد على حديثي ان البورصة الكويتية هذه الايام واجهت خسارة كبيرة تجاوزت الـ 3000 نقطة، وهذا شيء طبيعي، ففي أي سوق ارتفاع ونزول ولكن الشيء غير الواقعي هو ان هبوط الاسهم في الكويت دائما يحدث خلال فترة قياسية. لذلك نحن كشركة ليس لنا علاقة بسوق الاوراق المالية الكويتي لدينا سياسات واضحة اعتمدها منذ البداية لا نستثمر في البورصة الكويتية ولا ندير محافظ ولا نشارك في ملكيات شركات أخرى مدرجة في البورصة وهذه هي سياستنا التي كانت واضحة منذ البداية.

أما أنا كشخص ليس لدي موقف من الاستثمار في سوق الاوراق المالية، وكنت ومازلت استثمر في البورصة وأدير محفظة عائلية.. أما كشركة فنحن في النهاية شركة عقارية، اعتقد ان التحدي الكبير الذي يواجهنا هو التمويل، وأي شركة عقارية في حاجة الى كل دينار لتستثمره، فأنا أرى ان هذا تعطيل لرؤوس الاموال لاننا في القطاع العقاري الذي نعمل فيه في حاجة الى تمويل دائم.

واليوم نرى الوضع المالي للبنوك قويا بينما الشركات وضعها سيء، وذلك لأن البنوك ليس لها ارتباط مباشر بسوق الاوراق المالية والذي يؤثر هبوط مؤشراتنا على الشركات الاستثمارية.

فالوضع الذي يحدث في سوق الكويت سيء للغاية ومقلق. وأذكر انني منذ تخرجي استثمرت في البورصة الكويتية وأدرت محفظة عائلية

### ■ عقاراتنا تتشهد على تميزنا

### ■ هنتام العبيد خير معين وهو يعيئت معنا كل همومنا وممتلكنا



### ■ نهدف لنكون عنواناً ورمزاً للفخامة والتميز

### ■ أرفض الاستثمار في بورصة الكويت وعندني أسبابي

وكانت هذه بدايتي الصحيحة حيث لاحظت في 2003 - 2004 ان هناك تطورا واضحا في القطاع العقاري في الخليج ومن هنا نبتت فكرة أبيار.

### الاستثمار في الكويت

■ **أبيار مقرها الرئيسي الكويت ومشروعاتها في الامارات.. السعودية.. قطر.. مصر الخ أين الكويت من مشروعاتكم؟**

- بصراحة شديدة الكويت خارج حساباتنا تماما لأنها حسب تقديري ليست من الدول الجاذبة للاستثمارات بل الطاردة وبشدة. وذلك بسبب اللوائح والقوانين الجامدة والتي تحتاج



لأسرتي في 1995 وكانت هذه الفترة هي العهد الذهبي للبورصة فقد كنت أحمصد يوميا الربح الوفير ثم واجهت أزمة البورصة في 1997 وكانت طامة كبرى حيث جُرعت مزاراة خسارة كبيرة في المحفظة التي كنت أديرها جاوزت الـ 70 في المئة من رأس المال وكان لهذه الخسارة وقع سيئ في نفسي خاصة وأنا شاب في مقتبل العمر.

وبضيف: كانت هذه أول ضربة في حياتي خسرت فيها المبلغ الذي ادخرته خلال سنوات العمل في البورصة. وخلال السنوات الثلاث التي اعقبت هذه الخسائر لم أسافر في الصيف كما كنت معتاداً سنويا بسبب سوء أحوالي المادية كما ان الوالد رفض ان يساعدي في ذلك الوقت بأي حال من الاحوال وفضل ان أواجه أزمتي بنفسي. واعتقد انني تعلمت الكثير من هذه التجربة من خسارتي وسياسة والدي معي.. الضربة التي تعرضت لها خلقت داخلي طريقة مختلفة للعمل. فلا أخطو أي خطوة إلا بعد دراستها دراسة متأنية سليمة.. واعتقد انه بعد هذه الضربة توجهت توجها صحيحا نحو الاستثمار ولا استطيع ان أنسى ان والدي غضب مني لمدة سنتين بسبب احساسه بأنني قصرت. وأهملت في ادارة محفظة الاسرة. واعتقد انه وبعد مرور مدة طويلة على هذه الواقعة كان أبي على صواب.

### مواجهة الأزمة

■ **كيف واجهت الأزمة آنذاك؟**

- في عام 1998 حدثت مضاربات عنيفة في سوق الاسهم غير الرسمي في دبي.. ففي خلال ثلاثة شهور وصل سعر أحد الأسهم حوالي 150 فلساً كويتياً ثم فجأة ارتفع الى دينار. أثناء ذلك بدأت استرد جزءاً من الذي خسرت. فكنت أشتري أسهم من الكويت وأبيعها في دبي وهي الاسهم التي نسميها الاسهم الخليجية مثل شعاع.. جلفار.. رأس الخيمة. وغيرها كانت الاسهم في صعود مستمر في شهري يونيو ويوليو.. وكما ارتفع السوق فجأة.. هبط أيضا فجأة ليصل ذلك السهم الى 120 فلساً فقط.. وكنت وقتها قد حققت بعض الارباح قبل انخفاض الاسهم.. وعدت مرة أخرى الى الاستثمار ولكن هذه المرة فضلت أسهم البنوك لأنها أكثر ثباتا وقوة..

■ **أعيان نتريك وحليف استراتيجي قوي**

■ **البنك المركزي في الكويت دائما يسير عكس التيار**



■ **سنطرد أول ضاحية للفنون في معرض «سيتي سكيب» في دبي 2008**

■ **المصمم كريستيان لاكروا طريقنا نحو العالمية**

الى تغيير بعد ان تقادمت مع مرور الزمن كما ان هناك مشكلة أخرى ان تكلفة الارض بالكويت تستهلك أكثر من نصف ميزانية المشروعات أو يزيد وهذا أمر غير مقبول لأن القاعدة الاقتصادية ألا تنحطى قطعة الارض التي سيؤسس عليها المشروع أكثر من ربع الميزانية المرصودة وفي الواقع طبيعة منتجاتنا العقارية لا تتماشى غالبا مع متطلبات المواطن الكويتي.

### الخلل الاقتصادي

■ **من وجهة نظرك أين يكمن الخلل الاقتصادي في الكويت.**

- انا اعتقد ان المشاكل الاستثمارية والمالية في الكويت ليست مشاكل اقتصادية

■ الكويت خارج  
حساباتنا في  
الاستثمار العقاري

■ أجلنا اصدار الصكوك  
حتى إنتتعار آخر



■ القوانيت في  
الكويت طاردة  
للمستثمرين المحليين  
والأجانب

■ منتجاتنا العقارية لا  
تتناسب ومتطلبات  
ال مواطن الكويتي

### المشاريع التي تم طرحها مؤخراً؟

- أكاسيا أفنيوز من مشاريعنا المتميزة لانشائها في منطقة جميرة بدبي. وهي أولى مشاريعنا للتملك الحر هناك.  
المرحلة الأولى منه. سيتم تسليمها في النصف الأول من 2009 والمرحلة الثانية في النصف الثاني من 2010. والمشروع يضم عدداً من الأبراج والفلل.. ويعد هذا المشروع هو بداية الشراكة والتعاون مع شركة "تيكوم للاستثمار". أما مشروع "ذا دستركت" فهو من المشاريع المتميزة أيضاً. وجاري العمل على استكماله لتسليمه حسب الموعد المحدد له.

### جني الثمار

■ بعد مرور ما يربو على ثلاث سنوات منذ بداية أبيعار.. هل ترى ان حجم أرباحها يوازي سنوات الخبرة لديها؟

- مع بداية العام الحالي كنا نسعى الى تحقيق 50 في المئة ربح نسبة لأرباح العام الماضي.. ولكن جاءت النتائج افضل من توقعاتنا بحيث حققنا في بعض مشاريعنا أكثر من ذلك بكثير.. وأتوقع ربحية تجاوز الـ 20 مليون دينار كويتي من بيع الوحدات السكنية الفاخرة في برج (VQ) والذي تقوم بتشغيله حالياً شركة فندقية عالمية ويضيف اننا لا تعيننا الاحصائيات والارقام بل يعيننا التميز والريادة في التنفيذ والاداء وهو ماسينعكس بشكل ايجابي على الأرباح.

### شراكة تيكوم

■ هل لديكم مشاريع مستقبلية مع تيكوم للاستثمار. وماذا عن مشاريعكم التي تم الاعلان عنها بالتعاون معهم؟

- نعم لدينا حالياً مشروع عقاري ضخم مع شركة تيكوم للاستثمار عبارة عن ضاحية للمفنون ستكون الأولى من نوعها في دبي. بدأنا بالفعل في تنفيذه مع بداية العام الحالي.. وسوف يتم طرحه في معرض سيتي سكيب في دبي 2008.

### مشروع VQ

■ كيف كان الاقبال على مشروع VQ الجديد وهل ستؤثر مبيعاته على نتائج

بالمعنى المفهوم ولكن جزءاً مما نعاني منه هو قرارات حكومية غير مدروسة خاصة في معالجة مشكلة الاقراض والسيولة والتضخم. وعلى سبيل المثال مشكلة التضخم التي أعلن البنك المركزي انه وضع الحلول المناسبة لها خلقت المزيد من المشاكل.. هذا الامر يضحكني لان الامور عند البنك المركزي ليست واضحة. فالتضخم الموجود في الكويت ليس من صنعها اما هو مستورد من الخارج فالسلع الغذائية كما هي مرتفعة في الكويت مرتفعة أيضاً في العالم كله. أميركا تعاني من ارتفاع الاسعار والصين كذلك ومعظم الدول. الغلاء والتضخم ظاهرة عالمية في معظم دول العالم وليس في الكويت



الرشدان في حديثه للزميل حسام يوسف

فقط.. ولكن نظراً للدور المهم الذي تلعبه البنوك المركزية في عملية الإصلاح الاقتصادي في بلادها نراها في العالم كله تقوم بضخ سيولة للبنوك. عكس الذي يحدث معنا. فما نعاني منه الآن هو نقص السيولة في البنوك. والبنوك المركزية في العالم خلال الأزمة العالمية الحالية ضخت ما يقارب من نصف تريليون (500 مليار دولار) وذلك لانعاش الاقتصاد في بلادها. أما نحن فنسير دائماً عكس الآخرين.

### مشاريع واجازات

■ أين وصل اجاز مشاريعكم "أكاسيا أفنيوز" و"ذا دستركت". وغيرها من

القديمة والتي دخلت السوق منذ سنوات وسنوات إلا ان مشاريعنا تشهد بأننا حققنا نجاحات خلال الفترة البسيطة السابقة ونحن لانزال في بداية الطريق.. وأنا أؤمن ان أي عمل يؤديه الانسان بضمير وببذل فيه جهداً سيكون النجاح حليفه.. نحن في أبيار وكما قلت يهمننا التفاصيل الصغيرة لأن عملائنا هم صفوة المجتمعات سواء في دبي، أو في السعودية أو غيرهما من الدول. ولذلك فنحن نقدم وحدات فاخرة وهو مجال صعب بل أصعب بكثير من تقديم وحدات سكنية اقتصادية لا يهتم من يسكنها بتفاصيلها.. لذلك فما نقدمه يفرض علينا النجاح الذي نسعى اليه دائماً.

## صكوك أبيار

■ ما هي آخر تطورات اصدار الصكوك التي تم الاعلان عنها خلال الفترة الماضية؟

- كنا خلال الفترة الماضية نجهز لاصدار صكوك بقيمة 200 مليون دولار، وذلك لتمويل مشاريع الشركة الجديدة والتوسعات الخارجية في الدول. واعتقد ان الوقت الحالي غير مناسب لاطلاق الصكوك بسبب سوء الاوضاع المالية. لذلك لا بد ان يكون التوسع مدروساً لأن أكبر تحد يواجه الشركات العقارية هو تدبير السيولة ونحن كشركة نتغلب على هذه المشكلة من خلال أرباح مشروعاتنا ونحن حريصون في أبيار على ان تكون جميع أراضي الشركة مدفوع قيمتها بالكامل وليسست بالائتمان وهي نقطة جدا هامة وحيوية، ففي قطر والسعودية ودبي فسائمنا مدفوعة بالكامل.

## مطور عالمي

■ هل تنوي أبيار دخول أسواق جديدة خلال الفترة المقبلة؟

- بالطبع في السعودية استحوذنا على مجموعة أراض، وفي مدينة جدة سنبنى على احداها برجاً سكنياً ونحن الآن في المرحلة النهائية ووضع اللمسات الاخيرة في تصميمه والرسوم الهندسية له ويبلغ ارتفاع البرج 75 طابقاً في موقع متميز جدا على الكورنيش.. وسيكون من أميز وأفخم أبراج المملكة وسنؤسس ايضا

## الربع الثالث والرابع لـ 2008؟

- الاقبال كان جيداً، ويعد مشروع VQ أحد مصادر أرباح أبيار لهذا العام. حيث تم بيع المشروع بالكامل على مرحلتين.. وبالطبع سوف تؤثر هذه المبيعات على نتائج أرباح الربع الثالث والرابع من هذا العام!!

## معماري عالمي

■ تعاونتم مع أشهر المصممين والمعماريين في العالم.. هل ترى ان هذا التعاون شكل قيمة مضافة لأبيار؟

- نحن نبحث عن التميز وتقديم شيء ذي قيمة ولذلك كان اختيارنا لمصمم من حجم "كرستيان لاكروا" ليشكل قيمة مضافة لعملائنا في سوق العقار الفخم.. وأنا أؤمن انه في سوق العقار شركات أكبر منا بكثير ولكن لا يهم الحجم المهم هو التميز. واعتقد ان التعاون مع مصمم عالمي مثل لاكروا أحد سمات التميز الذي نسعى اليه وهو تعاون سيميزنا في السوق العقاري العالمي وبحسب لأبيار التي لم يتجاوز عمرها حتى الآن 3 سنوات قدرتها ونجاحها في اتمام هذا التعاون مع المصمم العالمي والذي استمرت المفاوضات معه حوالي سنتين الى ان وافق في النهاية.

## مشروعات جديدة

■ اقرب موعد معرض سيتي سكيب 2008 بدبي.. هل ستطرحون مشاريع جديدة في المعرض؟

- سنطرح برجين سكنيين في مرسى دبي إضافة إلى مشروع متعدد الاستخدامات "ضاحية الفنون" بالشراكة مع نيكوم للاستثمار.

## نجاح ملحوظ

■ خلال فترة وجيزة حققتم نجاحات وإنجازات كبيرة.. ما هي استراتيجيتك للمحافظة على ما وصلتم اليه؟

- الدقة والامانة والتميز في المشاريع كلها عوامل تصقل وتدعم الاسم التجاري وتشيح حوله الثقة. وقد يكون النجاح صعباً ولكن المحافظة عليه أصعب منه.. نحن في أبيار برغم عمر الشركة القصير نسبياً مقارنة بالشركات

■ بدأت حياتي بإدارة محفظة عائلية

■ لولا أعيان لها استطعنا تحقيق هذه المكانة

■ خسرت معظم مدخراتي الشخصية في بداية منتواري





## النقال والحافطة

رجل الاعمال الشاب مرزوق الرشيدان يحمل جهاز نقال "أكل عليه الدهر وشرب" حتى انه ربطه بقطعة "مطاطية زرقاء اللون" حتى لا تنطاب أجزاءه وما أدهشني حقاً انه يستخدمه في اتصالاته وإبرام صفقاته وأعماله التي تبلغ في بعض الاحيان الملايين.

ولم أستطع ان أكنم دهشتي فبادرته ما هذا النقال المتهاك؟؟ فأجاب مبتسماً: اصير.. وهنا قام مدير الاتصالات بأبيار خالد السابر والذي كان موجوداً متابعاً اللقاء وأتى بحفظة نقوده وهالني ما رأيت لأنها مهترئة هي الاخرى وعلت الدهشة والوجوم وجهي ووجه سكرتير التحرير وظننت للحظات ان الرجل حريص في نفقاته وعندما رأى الحيرة على وجهي قال: تريدون معرفة السر؟ أنا أتنفس من خلال هذه الاشياء، عبق الماضي، وروح التاريخ. فهذه المحفظة اشتريتها عقب أيام من تحرير الكويت وكنت وقتها في الفرقة الاولى بكلية الهندسة جامعة الكويت وهي ذكرى لا أنسى شهدها وحلاوتها.. أما النقال فقد حمل لي أخباراً سارة وأنا دائماً أحافظ على مقتنياتي..

وعلق قائلاً بهذه الفلسفة والفكر نحن نعمل في أبيار نقدم الاصاله والعراقة ولكن بأسلوب حديث ومعاصر.

كما قلت ومن هنا سوف نخطو للعالمية.

## أزمة سيولة

■ من المعلوم ان الشركات العقارية في العالم تواجهها مشكلة التمويل كيف تتغلبون على هذه الازمة؟

- التمويل من الامور الهامة جدا في أي شركة عقارية، لأنه الرئة التي يتنفس بها العقار وتديره والحصول عليه فيه تحـد كبير.. ولكننا نتغلب على هذه المشكلة عن طريق بعض الحلول التي ننتهجها في أبيار ولقد قمنا بطرح اكتتاب خاص بنسبة 10 في المئة من رأس المال وكننتيجة لهذه الصفقة ستقوم الشركة بزيادة رأس المال المصدر والمدفوع الى 53.363.750 دينار كويتي.. كما تقدمنا خلال الفترة الماضية بطلب للادراج الثانوي في سوق دبي المالي كخطوة مكملة لادراجها في البورصة الكويتية.

## بورصة دبي

■ الادراج في سوق دبي ماذا سيضيف لأبيار؟ ولماذا تأخرتم في التسجيل في البورصة هناك؟

- نعم تأخرنا كانت لدينا خطة للادراج في وقت معين لكن الوضع الحالي ليس مغرباً لادراج السهم في سوق دبي المالي. الوضع غير مشجع لذلك قررنا تأجيل الادراج الى ان تتحسن الاوضاع واعتقد ان الادراج في الوقت الراهن لن يضر الشركة وانما يضر بمصلحة المساهمين لذلك سنقوم بتأجيله لبعض الوقت.

## شراكات واندماجات

■ بعض الشركات الاماراتية لديها رغبة في مشاركة أبيار.. هل توافقون على مثل هذه الشراكات؟

- نحن لدينا شراكات مع شركات اماراتية كبرى مثل تيكوم للاستثمار احدي شركات دبي القابضة وشركة مدائن العقارية ايضا.. وهي من أهم شراكات أبيار في دبي ■

شركة مساهمة سعودية حتى نباشر من خلالها مشروعاتنا هناك وحاليا نقوم بشراء أراض أخرى في الرياض وفي الشرقية، نتوقع ان تكون محفظتنا العقارية في المملكة العام المقبل 7 مليارات ريال. وفي قطر بدأنا حيث أسسنا شركة أبيار قطر، واستحوذنا على 4 قطع في مشروع الوصيل وسنبداً في تنفيذ أول مشروع في قطر خلال الربع الاول من عام 2009 كأبراج سكنية، وندرس حالياً امكانية التوسع في السوق القطري بمستوى ضخم.

أما مصر فنحن حالياً بصدد تطوير مشروع سياحي متميز جداً بالتعاون مع مجموعة الخرافي بمصر. يقع المشروع على البحر الاحمر وسيكون على نمط القرى السياحية والفلل الفاخرة!! وبضيف: الاقتصاد المصري بدأ ينتعش ويتحول الى الافضل وهو ما دفعنا الى الاستثمار هناك بحجم مليار دولار. نحن الآن قاربنا على انهاء الاجراءات القانونية لشراء الارض بمصر، وبدأنا بالفعل في وضع التصاميم وسنبداً التنفيذ الفعلي خلال عام 2010 المقبل.

ومن جهة أخرى سنؤسس شركة خاصة للاستثمار العقاري خارج الخليج تهتم باستثمارات أبيار في الدول العربية وغيرها من العالم.

## أسواق أجنبية

■ وماذا عن الاسواق الاخرى كالاوروبية والاميركية وغيرها؟

- نحن نتابع عن كثب السوق الاميركي.. الاوضاع الحالية هناك لا تشجع ولكن اعتقد اننا لو توجهنا نحو الاستثمار طويل الأجل هناك سيكون مربحاً.. وايضا نخطط لدخول السوق التركية والشرق آسيوية قريباً على أراض في ماليزيا.. خططنا في النهاية ان تكون استثماراتنا وعقاراتنا في أكثر من مكان في العالم، ويهمني ايضا ان تكون خطواتنا مدروسة، فنحن لا نتعجل في اتخاذ أي قرار ولا يكون الا بعد دراسة وتدقيق. ويتابع نحن لا نخطط مثلاً لأن تكون شركة أبيار شركة عالمية من باب التفاخر، هذا آخر اهتمامنا ولا يضيف لنا كثيراً ان نعلن اننا نستثمر في 20 أو 30 دولة بينما الاستثمارات غير مجدية، انما يهمني هو ان نتوسع بشكل سليم ومدروس