

ملاحق السوق العقارية في محافظة الديوانية

اعداد

حياة عبد الرزاق حسين

عدي عزيز علي

أولاً : مقدمة .

ان الحاجة الى المسكن ليست وليدة اليوم و لا تتحصر بفترة زمنية بل هي قائمة على الدوام لكن حجم الطلب على السلعة العقارية هو الذي يختلف بين الحين و الاخر بحسب عوامل مختلفة و متنوعة و اسباب أخرى سائدة أبرزها التسويق لذلك قامت هيئتنا بإعداد استمارة استبيان لغرض الوصول إلى مواصفات السوق العقارية في محافظة الديوانية من خلال عينة محددة من مواطني المحافظة وقد توصلت نتائج الاستبيان إلى المعلمات أدناه ، و التي تمثل ملاح عامة من مواصفات السوق العقارية في المحافظة لحجم و نوع الطلب وعلى المستثمرين الاطلاع عليها كجزء مهم و رئيسي لنجاح مشاريعهم السكنية كون العملية التسويقية إحدى أهم العوامل الرئيسية التي يقوم عليها نجاح المشروع الاستثماري السكني لمرحلة التنفيذ علاوة على مرحلة التشغيل التجاري .

ثانياً : العوامل الاساسية للاستثمار .

قبل التطرق لموضوع التسويق العقاري بالنسبة للاستثمار يجب اولاً معرفة إن التوجه للاستثمار السكني من قبل المستثمرين يعتمد على امرين هامين .

١ . سياسة المستثمر :

تتميز الاستثمارات عن بعضها بعدة عوامل اهمها درجة المخاطرة و مدة الاستثمار و نسبة العائد السنوي ، و غالباً ما يسعى المستثمرون الى تحقيق اسرع و اكبر عائد بأقل مخاطرة ، و لكن غالباً ما تصطدم تفضيلاتهم و اتجاهاتهم الاستثمارية بالوضع الاقتصادي العام و القدرات الشرائية للمواطنين .

٢. الوضع الاقتصادي العام في المحافظة :

يمتاز الوضع الاقتصادي في العراق بصورة عامة و محافظة الديوانية بصورة خاصة بالضعف بمختلف قطاعاته الذي انعكس سلباً على مدخولات الافراد و بالتالي ضعف قدراتهم الشرائية للوحدات السكنية إذا ما أخذنا بنظر الاعتبار توزيع دخل المواطن بين احتياجاته اليومية وتوفير مخصص من الدخل يكفي لشراء أو دفع الأقساط الشهرية لتسديد القروض السكنية المتاحة و هو ما ينعكس على السوق العقارية بصعوبة التسويق من قبل المستثمرين وفق أدوات الدفع المتاحة للمواطن ما لم تتناسب أسعار الوحدات السكنية المنتجة مع حجم مدخولاتهم .

ثالثاً : دور المستثمر في حل مشكلة التسويق للوحدات السكنية .

يعرف التسويق العقاري بأنه ((انتاج ما يمكن بيعه و ليس بيع ما يمكن انتاجه من العقارات)) او ((هي عملية اقناع الزبون بالشراء)) ، و على هذا الاساس يتحتم على المستثمر قبل البدء في انشاء مشروعه البحث عن امكانية تسويقه و يعتمد ذلك على معرفته بحجم الطلب على منتجه العقاري و القدرات الشرائية للمستهلكين ، و بالتالي اعتماد آلية الاستثمار التي تجمع بين رغبات المستهلكين المحددة بمدخولاتهم و قدراتهم الشرائية و بين ما يحقق له اقصى ربح ممكن .

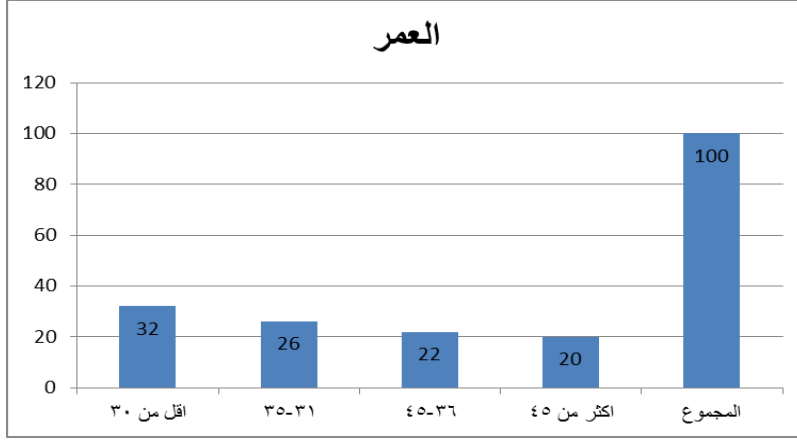
يعتمد الاستثمار السكني في العراق على انشاء الوحدات السكنية مضافاً إليها الخدمات العامة و البنى التحتية و الذي يقوم المستثمر لغرض تغطية نفقاته الاستثمارية و تحقيق هامش ربح معقول يقوم إضافة المبالغ المنفقة على الخدمات و البنى التحتية على الوحدات السكنية مما يؤدي الى زيادة اسعارها بصورة لا تتناسب مع مقدرة المواطنين الشرائية ، و بالتالي خلق ازمات و مشاكل جديدة تسهم في تراجع الاستثمار بدلاً من تقدمه .

رابعاً : نتائج الاستبيان عن منتجات المشاريع الاستثمارية من الوحدات السكنية .

١. شتمت العينة و حسب نتائج (الفقرة ١) على (١٠٠ شخص) تراوحت اعمارهم ما بين (١٧ - ٥٩) سنة و بدرجات علمية متفاوتة (ما بين حملة شهادة الدكتوراه و غير المتعلمين) و باختصاصات مختلفة بالنسبة لجملة الشهادات ، و حسب نتائج (الفقرة ٥) فإن عدد افراد العائلة في البيت الواحد تراوحت ما بين (٢ فرد - ١٤ فرد) .

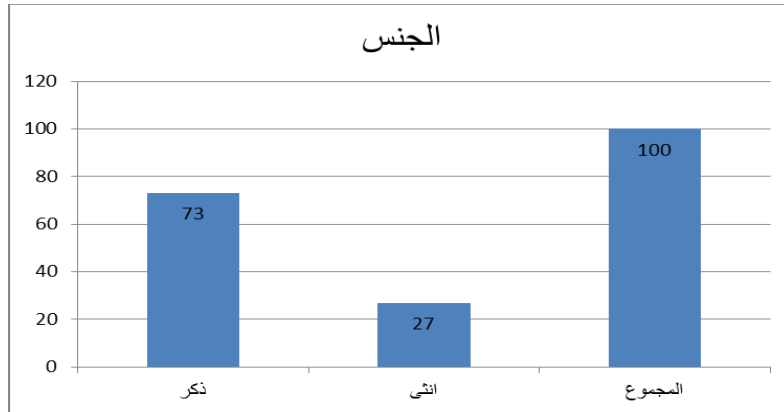
٢. العمر .

المجموع	اكثر من ٤٥	٤٥-٣٦	٣٥-٣١	اقل من ٣٠
١٠٠	٢٠	٢٢	٢٦	٣٢



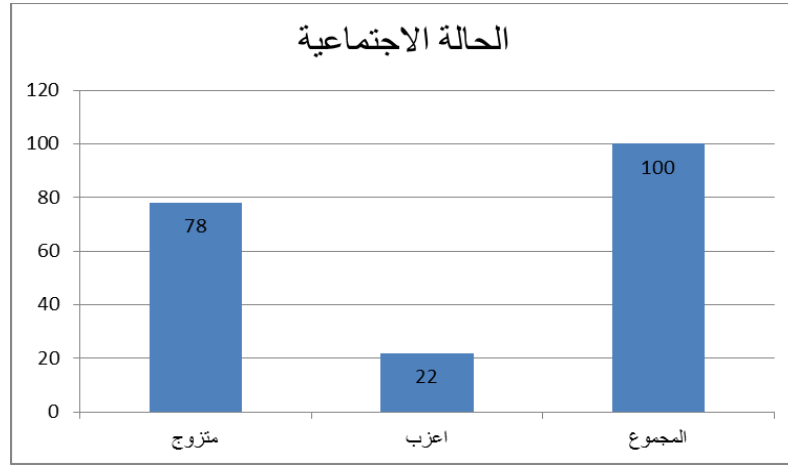
٣. الجنس .

المجموع	انثى	نكر
١٠٠	٢٧	٧٣



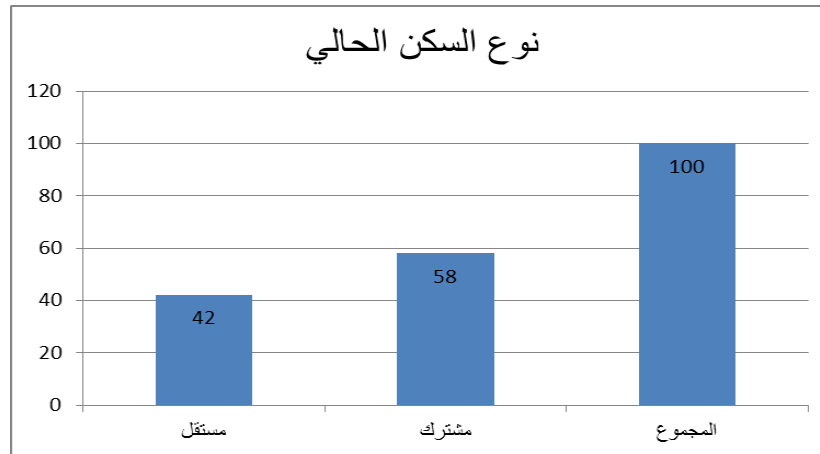
٤. الحالة الاجتماعية .

متزوج	اعزب	المجموع
٧٨	٢٢	١٠٠



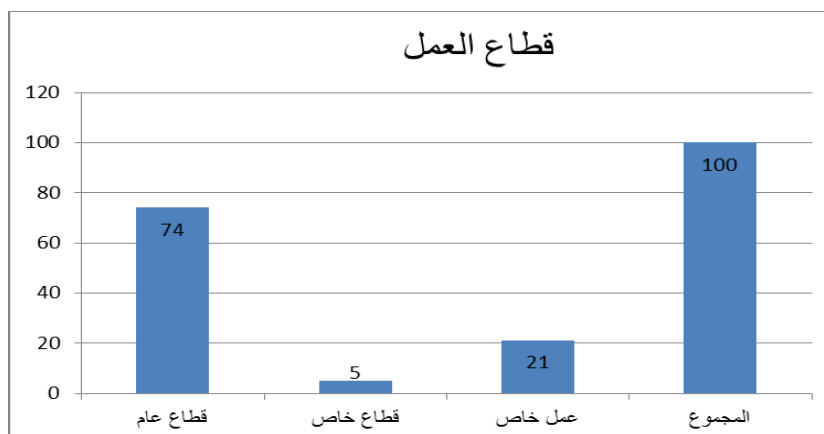
٦. نوع السكن الحالي .

مستقل	مشترك	المجموع
٤٢	٥٨	١٠٠



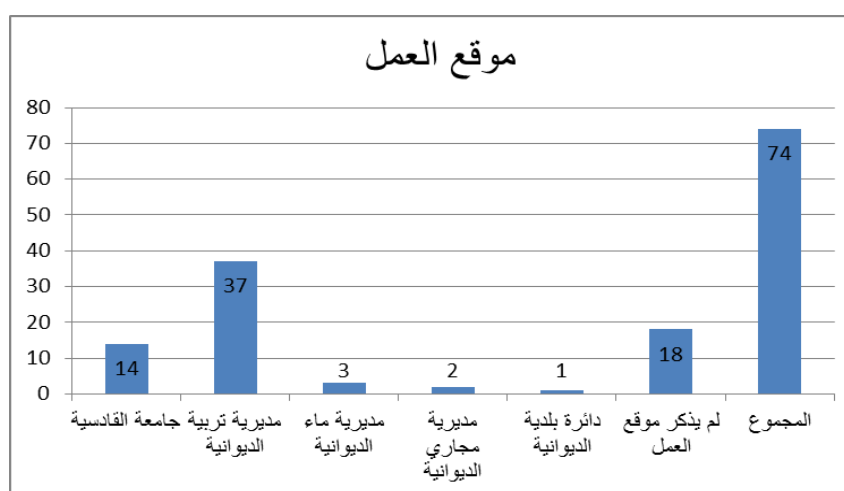
٧. قطاع العمل .

قطاع عام	قطاع خاص	عمل خاص	المجموع
٧٤	٥	٢١	١٠٠



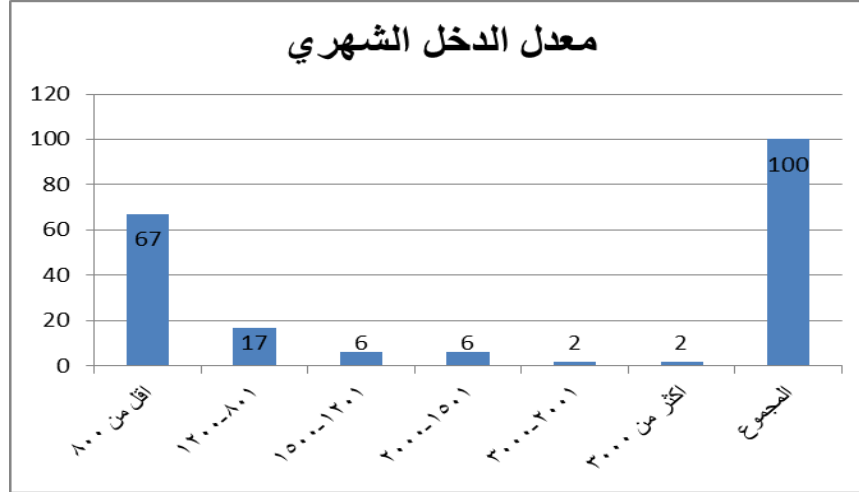
٨. موقع العمل .

المجموع	لم يذكر موقع العمل	دائرة بلدية الديوانية	مديرية مجاري الديوانية	مديرية ماء الديوانية	مديرية تربية الديوانية	جامعة القادسية
٧٤	١٨	١	٢	٣	٣٧	١٤



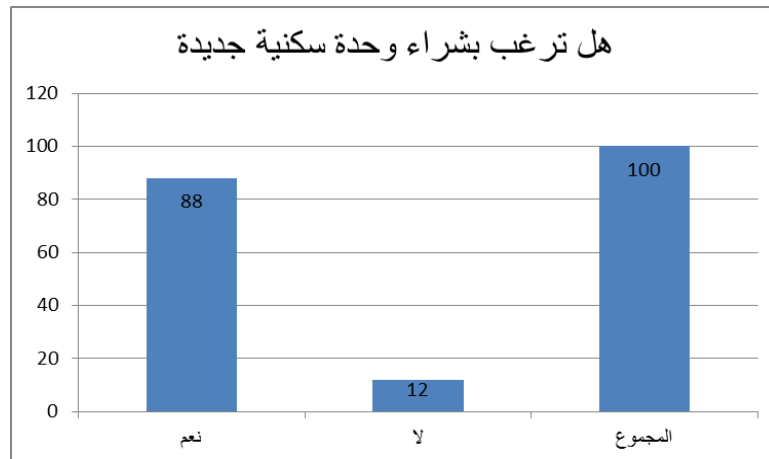
٩. معدل الدخل الشهري .

المجموع	أقل من ٨٠٠	٨٠١-١٢٠٠	١٢٠١-١٥٠٠	١٥٠١-٢٠٠٠	٢٠٠١-٣٠٠٠	أكثر من ٣٠٠٠
١٠٠	٦٧	١٧	٦	٦	٢	٢



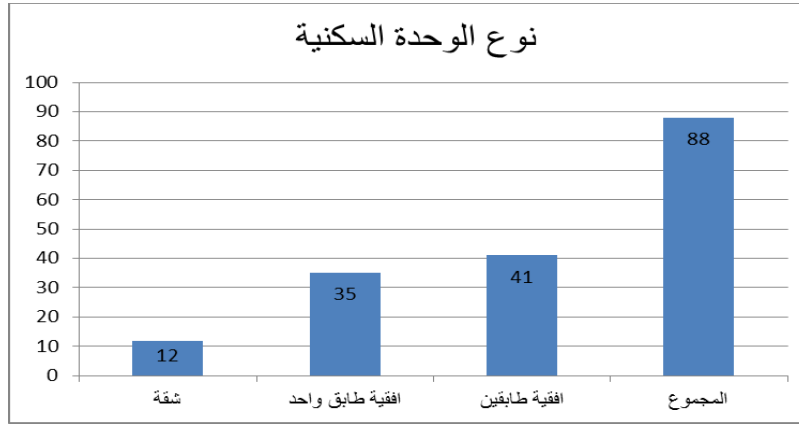
١٠ هل ترغب بشراء وحدة سكنية جديدة خلال الفترة القادمة.

المجموع	لا	نعم
١٠٠	١٢	٨٨



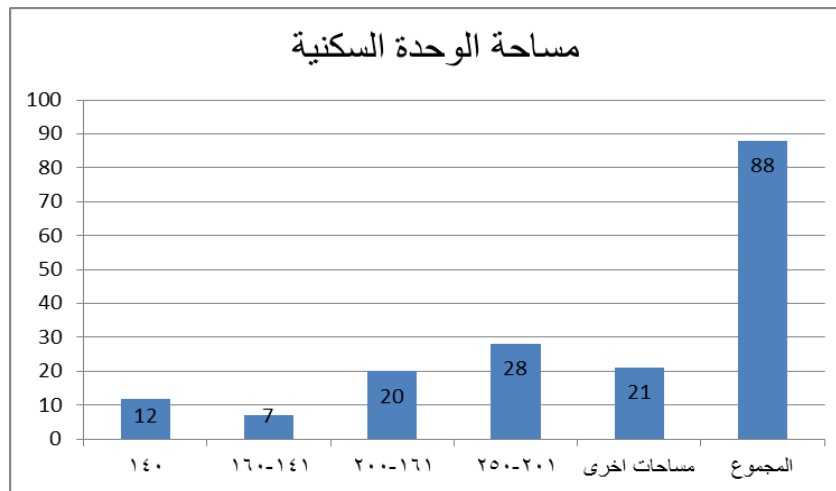
١١. ما هي نوع الوحدة السكنية التي ترغب بشرائها .

شقة	افقية طابق واحد	افقية طابقين	المجموع
١٢	٣٥	٤١	٨٨



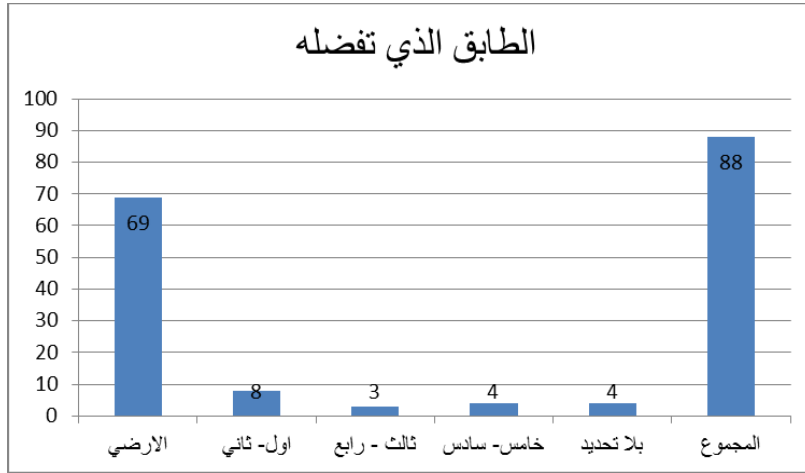
١٢. ما هي مساحة الوحدة السكنية البنائية الجديدة التي ترغب بشرائها (م^٢) المساحة البنائية .

المجموع	مساحات اخرى	٢٥٠-٢٠١	٢٠٠-١٦١	١٦٠-١٤١	١٤٠
٨٨	٢١	٢٨	٢٠	٧	١٢



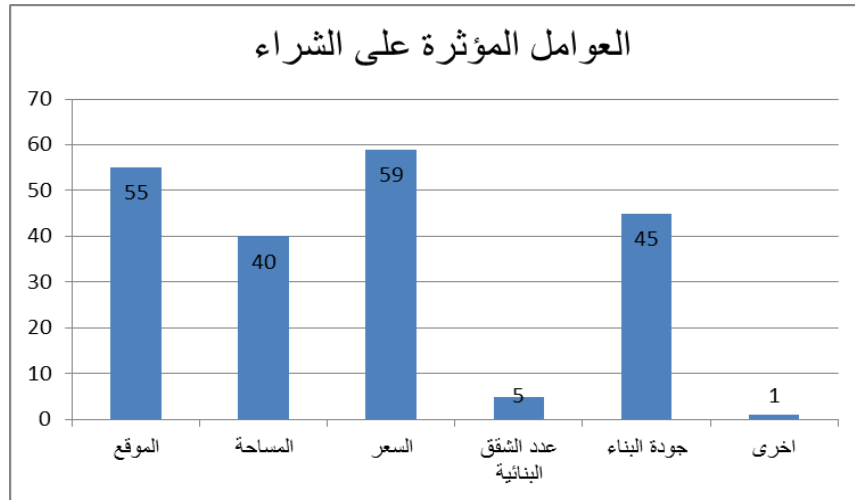
١٣. الطابق الذي تفضله بالنسبة للبناء العمودي .

الارضى	اول - ثاني	ثالث - رابع	خامس - سادس	بلا تحديد	المجموع
٦٩	٨	٣	٤	٤	٨٨



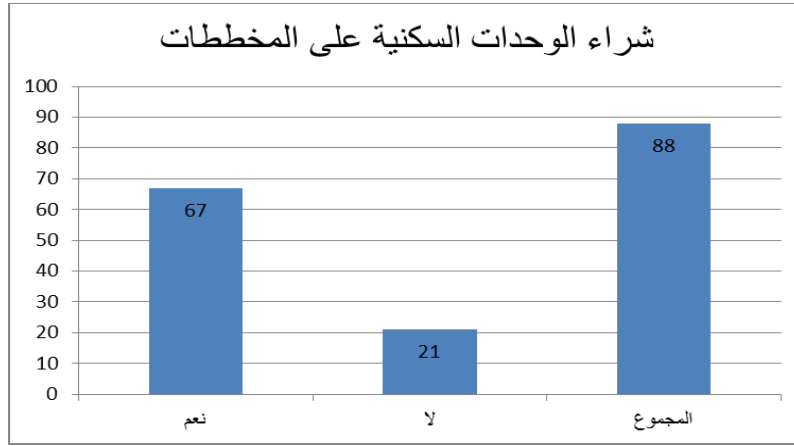
١٤. بالنسبة اليك يمكن ترتيب العوامل التي تؤثر على الشراء كما يلي .

الموقع	المساحة	السعر	عدد الشقق البنائية	جودة البناء	اخرى
٥٥	٤٠	٥٩	٥	٤٥	١



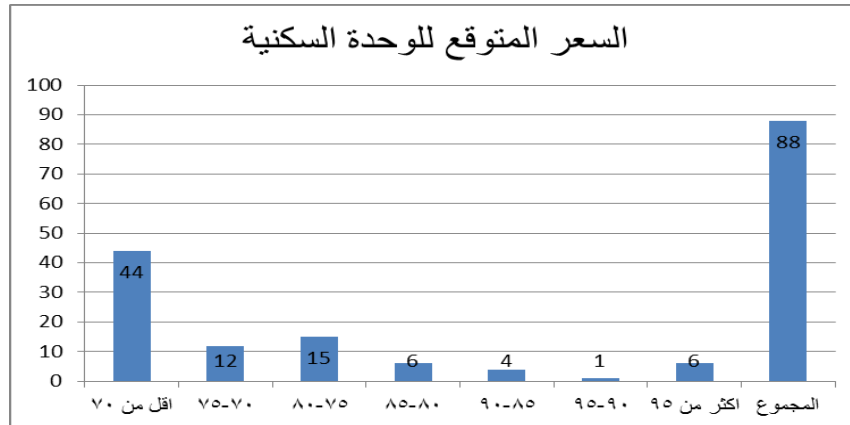
١٥. لا امانع من شراء الوحدات السكنية على المخططات (حسب التصاميم و النماذج المعدة من قبل المستثمر) .

نعم	لا	المجموع
٦٧	٢١	٨٨



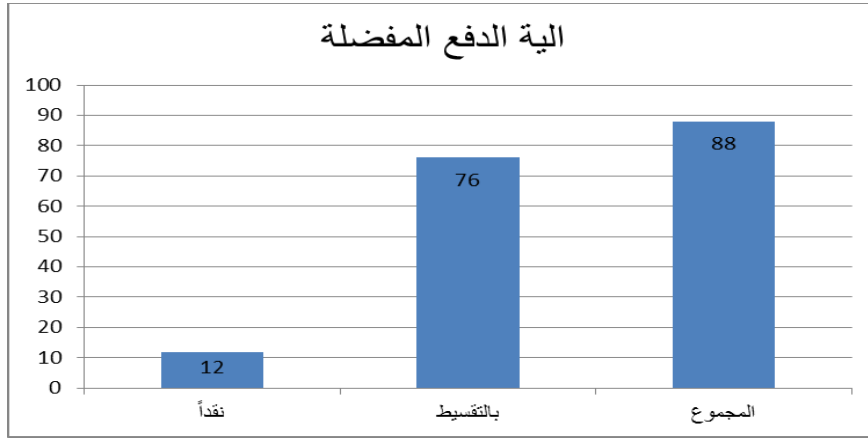
١٦. بناءً على اختيارك لنوع الوحدة السكنية فإنك تتوقع ان يكون معدل سعر الوحدة السكنية القادر على شرائها (مليون دينار) .

المجموع	اكثر من ٩٥	٩٥-٩٠	٩٠-٨٥	٨٥-٨٠	٨٠-٧٥	٧٥-٧٠	اقل من ٧٠
٨٨	٦	١	٤	٦	١٥	١٢	٤٤



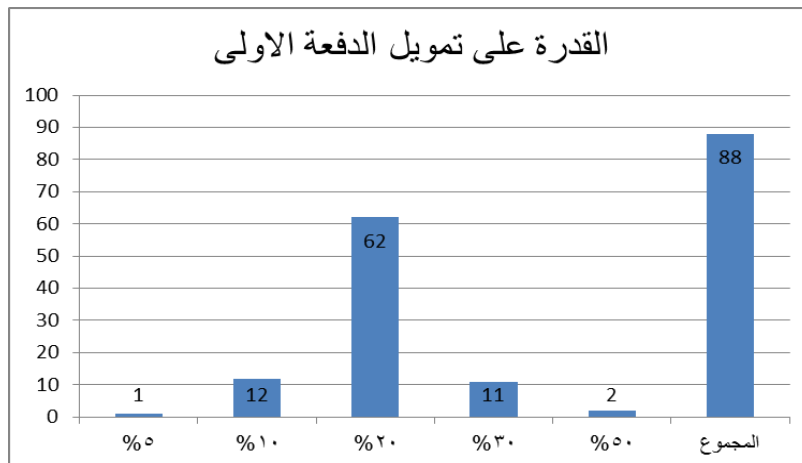
١٧. ما هي الية الدفع التي تفضلها .

المجموع	بالتقسيط	نقداً
٨٨	٧٦	١٢



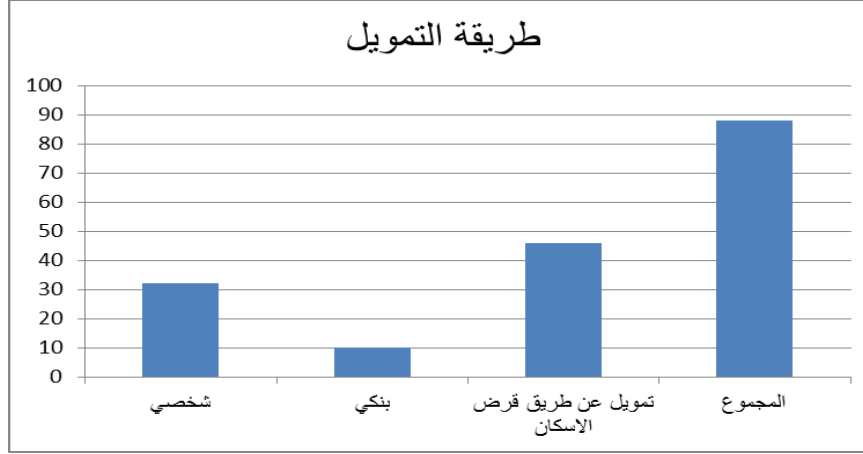
١٨. قدرتك على تمويل الدفعة الاولى .

المجموع	اخرى		%٥٠	%٣٠	%٢٠
	%٥	%١٠			
٨٨	١	١٢	٢	١١	٦٢



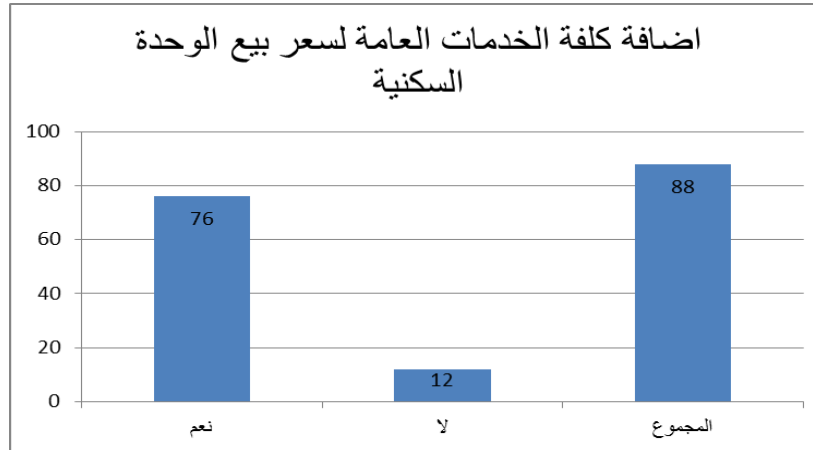
١٩. طريقة التمويل .

المجموع	تمويل عن طريق قرض الاسكان	بنكي	شخصي
٨٨	٤٦	١٠	٣٢



٢٠. هل تعتقد ان وجود مرافق الخدمات العامة و التخصصية (مدارس / رياض اطفال / جامع / مركز شرطة / ... الخ) امر ضروري في المشروع علماً ان كلفة انشائها يتم تحميلها على سعر الوحدة السكنية و تشكل نسبة ٢٥ الى ٣٠ % من سعر الوحدة السكنية من ضمنها خدمات البنى التحتية :

المجموع	لا	نعم
٨٨	١٢	٧٦



٢١. اية ملاحظات اخرى .

١. مراعاة الموظفين ذوي الدخل المحدود من خلال مساهمة الدولة بتقديم الخدمات العامة بدفع نسبة معينة او مشاركة المواطن بمبلغ شراء السكن .
٢. ضرورة قيام الدولة ببناء المجمعات السكني وفق المواصفات الحديثة مع توفير كل مستلزمات المعيشة و الخدمات داخل المجمع .
٣. بخصوص (الفقرة ٢٠) ، نعم ضرورية و لكن أين مساهمة الحكومة بتمويل ولو بجزء بسيط أي ان تتحمل نسبة (٢٠ او ٣٠) % من سعر الوحدة السكنية لتسهيل عملية الشراء على المتقدم للشراء .
٤. توفير الخدمات من قبل الدولة و الحكومة المحلية و لا يتحمل المشتري تكلفة الخدمات .
٥. يكون بناء المرافق العامة من قبل الحكومة المركزية ، اذ أنها تقوم بتعيين الاشخاص العاملين فيها ، و هذا يدل على مساهمتها في حل مشكلة البطالة في المحافظات الفقيرة و منها محافظتنا.
٦. اقتراح ان يكون التسديد عن طريق دائرة الموظف ويكون القسط الشهري الافضل هو (٣٠٠٠٠٠٠) دينار عراقي ، و الدفعة الاولى (١٠%) .

خامساً : اقتراحات الباحثين :

يقترح الباحثان في ضوء نتائج الاستبيان و ملاحظات العينة المدروسة ما يأتي :

١. اعتماد البناء الجاهز باعتباره اخص من البناء التقليدي .
٢. عدم مطالبة المستثمر ببناء الخدمات الاجتماعية كالمدارس و رياض الاطفال و المستوصفات و غيرها الا في نطاق الحاجة الضرورية منها للمشروع لخدمة شاغليه مع إمكانية قيام المستثمر بإدارة و تشغيل بعض من تلك المرفقات كنشاط تجاري و بالتالي لا يتم تحميل كلف اقامتها على سعر الوحدة السكنية المباعة .
٣. مساهمة الدعم الحكومي من قبل الدوائر القطاعية في انجاز ما لا يقل عن ٥٠% من نسبة الخدمات العامة و التخصيصية ضمن المشروع الاستثماري السكني وفق خطط تضعها تلك الدوائر تتناسب مع فترة انجاز المشروع .للمساهمة في خفض أسعار الوحدات السكنية ضمن المشاريع الاستثمارية.
٤. ضرورة الانحياز نحو البناء الأفقي أو متعدد الطوابق (لا يزيد عن ثلاثة طوابق) حسب ما أظهرته نتائج العينة الاستبائية .

٥. لغرض التسهيل على المواطنين لامتلاك وحدة سكنية نرى أن يقوم المستثمر بانجاز مشروعه على شكل مراحل لا تقل كل مرحلة عن ٢٥٠ وحدة سكنية تجهز بالخدمات الأساسية لإمكانية إشغالها من قبل المواطنين أثناء فترة تنفيذ المشروع . وبذلك يتحقق الهدف من توفير وحدة سكنية يشغلها المشتري ويدفع عنها البديل النقدي للشراء.
٦. عرض بعض الفرص الاستثمارية السكنية لهيئة الاستثمار وربطها بشرط الإحالة على المستثمرين بتقديم مشاريع سكنية توفر وحدات سكنية بأسعار بيع لا تتجاوز سقف معينة تحددها الهيئة لتوفير وحدات سكنية لمواطني المحافظة ذوي الدخل الثابت والمنخفض .والذين يشكلون النسبة الأعظم من سوق الطلب على الوحدات السكنية لمركز المحافظة ووحداتها الإدارية .
٧. تعاون هيئة الاستثمار مع الجهات المالكة للأراضي لترشيح أراضي الفرص الاستثمارية السكنية التي تلبي التوزيع المكاني والجغرافي المتوازن للمشاريع السكنية واختيار مواقع تلك الأراضي بحيث تكون قريبة من خدمات البنى التحتية العامة .