



وهذا ما شجعنا على البدء في تسويق الجزء الثاني من المشروع وهو الجزء السكني، فجاء مشروع «المركادو فيلج»، وهو عبارة عن ٤٢ فيلا سكنية بأسعار تنافسية في متناول متوسطي الدخل والتي تتراوح ما بين ١٦٠ ألفاً إلى ٢٨٠ ألف دينار، ونأمل أن يكون لنا قصة نجاحنا في القطاع السكني أيضاً، وهذا هو المتأمل.

ماذا عن اعتراف «فيرست بحرين» بإطلاق مشروع عقاري تجاري سكني في منطقة السيف، حدثنا عن ملامح هذا المشروع المرتقب؟
كانت أراضي السيف موجودة لدينا منذ بدء تأسيس الشركة، إلا أن عدم توافر الظروف الاقتصادية الملائمة في ذلك الوقت حال دون قيامنا بتطوير وتنفيذ مشروعات عليها، ونحن ما زلنا حذرين في ذلك، نظراً لكون منطقة السيف تعتبر من المناطق الاستراتيجية في البحرين، فمن الصعب القيام بتطوير وإطلاق أي مشروع دون وجود خطة مستقبلية واضحة، فلذلك يعد هذا الأمر حساساً ومهماً وخذاً، لكن في بداية ٢٠١٧ وجدنا أن هناك تحسناً في القطاع العقاري بعد إصدار القانون الجديد الذي نظم التطوير والالتزامات من قبل المطور والمستأجر والمستثمر، هذا إلى جانب ما وجدناه من توفير السيولة من قبل البنوك خصوصاً للشركات التي لديها قصص نجاح، وهكذا رأينا أن المعطيات الاقتصادية عموماً كانت مشجعة على أن نبدأ في تخطيط تلك الأراضي في السيف، حيث إن هناك رغبة لدى مجلس إدارة الشركة والإدارة التنفيذية للمواصلة في هذا المسار، ونعمل على تخطيط أربع أراضٍ كبيرة في منطقة السيف بحوزتنا، وكل أرض في حدود ٣ آلاف متر مربع، بمساحة إجمالية تصل إلى ١٥ ألف متر مربع، فبالنظر نحن نفكر لأن يكون التخطيط لعدة



أمين أحمد العريض
الرئيس التنفيذي – البحرين الأولى

الاستقرار الاقتصادي أبرز تحدّ يواجه الاستثمار العقاري

الهزات، والمخاطر تكون أقل غالباً، لذلك ركزنا على الصناعة، فقمنا بتطوير أكبر مخازن تستهدف الشركات الصغيرة والمتوسطة بمساحة ٦٠ ألف متر مربع، وتم تأجيرها بالكامل، وذلك يعتبر قصة نجاح بالنسبة لنا.
وفي العام ٢٠١٣ و ٢٠١٤ بدأنا عملنا لتطوير الأراضي المستحوذ عليها من قبلنا في الجنية، لذلك جاء مشروع مجمع المركادو التجاري، بعد دراسة وافية إلى المنطقة هناك وتطورها المستقبلي، خصوصاً الشارع ٢٧ القريب من الجسر المتجهة إلى المملكة العربية السعودية، فرأينا استراتيجياً أن نقوم بتطوير مشروع وإطلاق مجمع المركادو لخدمة تلك المنطقة التي بدأت تتشكل وتصبح حيوية أكثر فأكثر، ومشروع المركادو هو أول تجربة لنا في القطاع التجاري وقصة نجاح واضحة أيضاً.

بداية، حدثنا عن مشروع «مجال» الذي أطلقته الشركة وما حققه من نجاحات؟
هو مشروع صناعي لوجستي عبارة عن مخازن تستهدف الشركات الصغيرة والمتوسطة، وهو كان أول مشروع أطلقته الشركة حين تأسيسها في العام ٢٠٠٧، حيث كان الوضع الاقتصادي - حينذاك - مختلفاً تماماً، إذ كان الوضع مزدهراً في المجال العقاري، وكان هناك نمو هائل عقارياً، فكان توجهنا في ذلك الوقت إلى تطوير معلم جديد، لذلك استحوذنا على عدد من أراضٍ في منطقة السيف، لكن في ٢٠٠٨ - ٢٠٠٩ كان هناك ركوداً اقتصادياً، وأصبحت هناك مخاطر كثيرة تواجهها الشركات عموماً تجاه المشاريع الضخمة التي دخلتها، فتوجهنا في تلك الفترة للقطاع الصناعي نتيجة للظروف الاقتصادية، لأن القطاع الصناعي يعتبر قطاعاً قوياً لا يتأثر كثيراً بمثل هذه

حاصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة دي بول الأميركية العام ٢٠٠٤، والبيكالوريوس في الاقتصاد والعلاقات الدولية من جامعة ريدلاندز في الولايات المتحدة الأميركية العام ١٩٩٦، ويتمتع بسمات ومهارات قيادية رائدة، وله بصمات واضحة في الاستثمار بجانب إدارة الخدمات المصرفية للأفراد عبر المناصب القيادية التي تقلدها في مسيرته العملية والتي مكنته من أن يكون شخصية كبيرة في المجتمع الاستثماري العقاري في البحرين.. إنه الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الأولى للتطوير العقاري «فيرست بحرين» السيد أمين العريض الذي تحدث لـ«مبادين» عن الكثير من الموضوعات المتعلقة بالاستثمار العقاري في البحرين والخليج عموماً ومشاريع الشركة المستقبلية وما تواجهها من تحديات وطموحات وغيرها.



Sheer
Driving Pleasure



BUILT TO OUTPERFORM.

THE ALL-NEW BMW 5 SERIES.

Being one step ahead is not coincidental. Powerful engines transmit the all-new BMW 5 Series' athletic exterior to the road, while progressive technologies make sure you can secure your place among the front runners. Visit Euro Motors Showroom to book a test drive for the all-new BMW 5 Series.

Euro Motors, 810 Sh. Jaber Al Ahmed Al Subah Highway,
Al Hamriya 611, Sitra, Kingdom of Bahrain, Tel: 17 750750, Fax: 17 750850.

شركتنا "فيرست بحرين" مرتكز على الاستقرار والنمو والاقتصاد، وتراجع النمو بشكل أبرز تحد يواجهنا. ونحن نحرص دائماً على الابتكار والأفكار التي لم يسبق لأحد القيام بها بعد دراسة السوق من جميع النواحي، لكن هذا الابتكار القوي يحتاج لاقتصاد قوي، ونمو متواصل، واستقرار ثابت.

هل هناك خطط مستقبلية لديكم لاستهداف فئات ذوي الدخل المحدد من حيث السكن؟
في هذا الإطار، فإن الحكومة مهتمة جداً بهذا القطاع وهذه الفئات خصوصاً، وتقوم بمشاريع كبيرة لدعم هذه الفئة بصورة مستمرة، فإن مناقسة الحكومة أو بنك الإسكان من جهتنا في هذا الشأن يعتبر صعباً جداً، لأن هناك جانب اجتماعي في دعم هذه الفئة، فدعم بنك الإسكان لهذه الفئة يحرص على الجانب الاجتماعي والجانب الربحي أيضاً، أما نحن كشركة خاصة فهدفنا يتركز على الربحية، فلا أستطيع الدخول في مشاريع تحرص على الدعم الاجتماعي دون الربحية، وتجد في هذا السياق أن المطورين في المشاريع السكنية تستهدف الفئة الراقية والرفيعة بأسعار تفوق ٢٠٠ ألف دينار وأكثر للفيلا الواحدة مثل حرة البحرين وغيرها، لكن نحن نستهدف الطبقة المتوسطة.

إلى أين يقودكم الطموح؟
على المستوى الاستراتيجي، كان هدفنا أن تكون لنا سمعة رفيعة وطيبة عبر تنفيذ وتطوير مختلف المشاريع العقارية بكل أشكالها، فبدأنا بالقطاع الصناعي وحققنا نجاحاً فيه، وكذلك القطاع التجاري، وقد دخلنا في القطاع العقاري السكني، وإن شاء الله نحقق نجاحاً أيضاً فيه، ونحن نتطلع للدخول مستقبلاً في مشاريع أكبر وأشمل مثل مشروع "السيف" الذي سوف يجعل للشركة بصماتها الواضحة، ونأمل خلال العشر السنوات القادمة أن يكون مشروع السيف خطوة ونقلة نوعية متقدمة للشركة، وتصبح من ضمن الشركات البارزة في البحرين، بل وخارج البحرين أيضاً. 🌟

الخليجون وغيرهم كانوا يتدفقون بشكل كبير على المعرض عموماً وجناحنا خصوصاً، فحققنا نجاحات كبيرة حتى على مستوى الأعمال والمشاريع، كما قمنا بعرض مشروع "مركاكو فيلج"، ونحن نفتخر بهذا المشروع، وقد استطعنا من خلال المعرض بيع ٤ فيلات من الفيلد الـ ٤٢ في هذا المشروع، الأمر الذي يثبت مدى ما نال الناس من ثقة في شركتنا أصبحت تتعزز يوماً بعد يوم. هنا أستطيع أن أضيف أن في المستقبل ممكن طرح بعض المشاريع أو صندوق استثماري عن طريق سوق البحرين للأوراق المالية (البورصة)، حيث بدأت البورصة في الاهتمام أكثر بالقطاع العقاري، فقامت (البورصة) مؤخراً بمنح عهدة بنك الإسكان العقارية ترخيصاً لصندوق استثماري؛ وهذا الأمر مشجع بالنسبة للمطورين لأن لدينا أصول كثيرة، فهذه الأصول ممكن الاستفادة منها عبر تحويلها لمبالغ لإعادة استثمارها، فنحن على صلة مباشرة وقوية مع سوق البحرين للأوراق المالية، فالإدارة الجديدة لدى (البورصة) متحمسة للسوق والاستثمار ونحن أيضاً متشجعون كمطورين لطرح مشاريع مستقبلية.

في رأيك، ما هي أبرز التحديات التي تواجه السوق العقاري في البحرين عموماً؟ وأنتهم كشركة "فيرست بحرين" خصوصاً؟
نحن كأى مطور وكأى مستثمر، ففوة الاقتصاد أو ضعفه بشكل عام سوف يؤثر علينا، ونحن نطمح إلى أن يكون النمو الاقتصادي لا يقل عن ٣%، فذلك سوف يعطيك نمواً مسانداً للمشاريع التي تقوم بها، وهذا الأمر مهم، حيث سينعكس بصورة إيجابية على المطور أو المستثمر والناس عموماً، وتذكر أن مرحلة الطفرة العقارية كان النمو فيها يصل إلى ٧%، وهذا الأمر كان مشجعاً للجميع على الدخول للاستثمار والتطوير، وقد مررنا في عدد من المراحل في السنوات الماضية كانت تمثل تراجعاً وانكماشاً في الاقتصاد مثل العام ٢٠١١، وكان يمثل تحدياً كبيراً للقطاع العقاري والاستثماري بل لمختلف القطاعات، فنجاح أي شركة، وبالذات

استخدامات، والمسألة الآن مسألة وقت فقط بعد القيام بأعداد دراسات الجدوى والمناقشات وغيرها، وربما تحتوي المشاريع على أجزاء سكنية وسياحية وفندقية، وإن شاء الله في العام ٢٠١٨ تبدأ في تطوير هذه الأراضي في السيف، ويستمر تطويرها حتى تشييدها بين ٥ - ٧ سنوات بالكثير.

شخصياً، كيف تجد مستقبل البحرين في الاستثمار العقاري في ظل الظروف الراهنة إقليمياً ومحلياً؟
من أبرز التحديات اليوم أن الأوضاع الإقليمية مليئة بالمفاجآت وعدم الاستقرار، وهو أمر مقلق للمستقبل، لأن الاستثمار جداً حساس، والمقولة الشعبية المعروفة تقول "أس المال جبان"، فالوضع الإقليمي غير المستقر من الصعب أن تستطيع فيه جذب المستثمر الأجنبي، فمعظم الشركات العقارية والبنوك أيضاً تعتمد كثيراً على الأموال الإقليمية، فالهزات الإقليمية تؤثر وتأخر وتنعكس دون شك على الوضع المحلي والعقاري عموماً، ومررنا خلال السنوات الماضية بتقلبات وهزات كثيرة من الأزمة المالية العالمية إلى الأزمة السياسية والأمنية المحلية في ٢٠١١، وصولاً إلى الوضع غير المستقر في أسعار النفط، مما أدى إلى نوع من الركود الاقتصادي بالنسبة إلى دول مجلس التعاون الخليجي، وأخيراً وصلنا إلى الأزمة الخليجية مع دولة قطرية، فكل فترة وأخرى يظهر تحد جديد على الساحة مما تستلزم بالنتيجة حدوث اختلال في الثقة الاستثمارية، وهو أمر صعب، وأتمنى أن تستقر الأمور الإقليمية في العام ٢٠١٧ لتكون جميعنا بخير، فكل الدول في الخليج العربي مستفيدة من الاستقرار لجذب الاستثمارات.

ذكرتم من قبل أن الشركة تدرس الاستثمار في القطاع اللوجستي الصناعي من خلال تطوير الأراضي الصناعية، هل تجدون أن القطاع الصناعي جدير بالتطوير في ظل هذه المعطيات؟

كما ذكرت، إن القطاع الصناعي آمن وصلب، ولا يهتز غالباً، لأنه معد للتحزين والصناعات الخفيفة، وهناك استثمار من ناحية المستأجر مثل ورش العمل وحفظ الآلات ومختلف البضائع، وهذا الأمر بإمكانه أن يشكل علاقة استراتيجية قوية بعيدة المدى نعتد من خلالها على التدفقات المالية الناتجة عن تلك العلاقات، فقطاع التجزئة أو التجاري ليس بتلك الصلابة كالقطاع الصناعي، نعم، إن نسبة الأرباح التي نستطيع الاستفادة منها في قطاع التجزئة والتجاري أعلى ربحاً من القطاع الصناعي، لكن ليس بتلك القوة المرجوة.

كيف تقيمون مشاركتكم الأخيرة في معرض العقار ٢٠١٧، وهو تلمحون للمشاركة في معارض عالمية؟
أعتبر مشاركتنا لهذا العام هي من أقوى المعارض التي شركنا فيها بتميز، فالزائرون

