



حوار

ما الذى يدفع الناس للاستثمار فى المجال العقارى؟ وكيف يتم ربط ذلك بالاستشارات الاقتصادية؟

وما دور شركات الاستشارات الاقتصادية، أو وظيفتها؟ وما طبيعة العمل الذى يؤديه الخبير أو المستشار الاقتصادى، وتأثير ذلك على المستقبل الاستثمارى بصفة عامة، والاستثمار العقارى بصفة خاصة فى ظل اعتماد الشركات والكيانات على مستشارين اقتصاديين؟ وهل ينتهى الأمر عند مجرد تقديم المشورة؟

بعد اتباع الخطوات التى تقدمها لك خبيرة الاستشارات الاقتصادية د. هالة الهوارى: ابدأ مشروعك العقارى الناجح

حوار - محمد أبو عاصى:

د. هالة الهوارى - الخبيرة الاستشارية ورئيس مجلس إدارة إحدى شركات الاستشارات الاقتصادية - تجيب عن هذه الأسئلة وغيرها فى الحوار التالى.

■ بصفتك الوظيفية، ما الذى يدفع الناس للاستثمار فى المجال العقارى، وما فائدة الاستشارات الاقتصادية فى مثل هذا المجال؟ - بداية أريد أن أوضح أن كثيرا من الناس لديهم رغبة للاستثمار فى بعض المشاريع العقارية على وجه الخصوص، لما لهذا النشاط من عائد مجز، لذلك فهم يتوقعون أن يعود عليهم مثل هذا الاستثمار بعائدات مالية مجزية، لأنهم أيضا يظنون أن دخول السوق العقارى عملية سهلة ويسيرة لا تحتاج أكثر من أن تتوفر السيولة المالية لبدء مشروعاتهم، وربما يصادف بعضهم النجاح بسبب الحظ أحيانا أو علاقاته الطيبة فى أحيان أخرى، ويفشل البعض الآخر لانعدام مثل هذه الأسباب.

أما الاستشارات الاقتصادية فتقدم لهؤلاء المستثمرين الجدد الخطوات الأساسية التى يمكن اتباعها لبدء استثماراتهم سواء فى المجال العقارى أو فى أي مشروع تجاري مهما صغر أو كبر هذا المشروع.

مراحل المشروع

■ وما هذه الخطوات أو المراحل؟ وهل يمكن للمستثمر السير فيها أو تنفيذها بفرده؟

- هناك ٣ مراحل لبداية المشروع يمكن للمستثمر العقارى نفسه القيام بها إن كان متمكنا من ذلك، أو الاتفاق مع جهة متخصصة فى تأسيس وتنفيذ مثل هذه المشاريع العقارية للقيام بذلك، وهذه المراحل هي: المرحلة الأولى: إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية والتسويقية.

المرحلة الثانية: الإشراف على تنفيذ المشروع. المرحلة الثالثة: الاستشارة الدائمة لتطوير العمل والتسويق وزيادة الكفاءة والإنتاج، وهى أصعب مراحل إنشاء المشاريع العقارية.

■ ولماذا هى أصعب المراحل؟

- لأنه تتم فيها عمليات التوسع مع ضرورة ضمان نتائج الحركة التوسعية فى المشروع، بمعنى أنها مرحلة حاسمة فى عمر المشروع، فإما التوسع فى تلبية وإشباع احتياجات العملاء المقبلين على المشروع، أو التخلّى عن هذه المرحلة والعودة لمرحلة البداية، مما يجعل المستثمر محاصرا بين تسديد التزاماته المالية المتزايدة، وبين قبول الهزيمة أمام المشاريع الجديدة التى ستدخل السوق لتنافسها وتوفر منتجات مشابهة، تلبى احتياجات عملائه بالإضافة إلى العملاء الجدد الذين سوف ينضمون لقائمة عملائه خلال تلك المرحلة.

■ وما الذى يجب فعله فى هذه المرحلة من جانب المستثمر العقارى؟

- من المهم هنا أن يستشعر المستثمر أهمية الاستشارة فى هذه المرحلة وذلك لخطورتها حيث يمكنه استشارة المسئولين عنده أو أى جهة أخرى يمكن أن تقدم له ما يحتاج من

استشارات.

وتتضمن هذه المرحلة، أولا: إعداد الخطط الاستراتيجية للتوسع فى الإنتاج وإعداد مخطط التسويق والإشراف على تنفيذه. بالإضافة إلى وضع البرامج التنفيذية للتوسع، وإيجاد الحلول للمشاكل الإنتاجية والإدارية والتسويقية، التى يمكن أن تنتج عن التوسع. ولذا فإنى أدعو إلى زيادة الاستثمار فى الدراسات والاستشارات الاقتصادية فى القطاع العقارى، لدعم الرؤية الاقتصادية.

التحدى الأكبر

■ وما التحدى الأكبر الذى يواجه النشاط الاستثمارى بوجه عام و العقارى بوجه خاص؟

- التحدى الأكبر الذى يواجه معظم الكيانات الاقتصادية اليوم، هو كيفية استقطاب وتطوير أفضل القيادات الاستشارية القادرة على التأقلم مع المتغيرات العالمية، ومواكبة حركة التطور فى الخدمات والسلع التى يشهدها العالم عن طريق تعزيز قيم البحث والاستشارة وهو ما ينعكس بشكل ملحوظ على أداء السوق العقارى، سواء فى القطاع العام أو الخاص، وهذا يعد بداية للتميز المنشود فى استراتيجية أداء الشركات العقارية.

■ وما المقومات الضرورية للوصول إلى مثل هذا الأداء؟

- البداية بتأهيل وتطوير الكوادر الاستشارية عن طريق تقديم دعم لهذا القطاع من الحكومة للتمكن من تدريبهم وإعداد الخطط والدراسات

العلاقة بين الاستشارات والبحوث الأكاديمية وبين الشركات العقارية والصناعية وكذلك مؤسسات التعليم العالى ضئيلة وعليها أن تنمو وتتطور مع تطور الوعي البحثى لدى الشركات.



الخاصة بالمشروعات التي تسند إليها، وبالتالي يمكن تحقيق نجاح في كافة القطاعات الحيوية إذا حرصت الدولة على تبني المعايير العالمية في مجال البحث العلمي والتطوير وتوظيفها في تطوير القدرات الاستثمارية.

■ في رأيك ما الهدف الذي يمكن أن يحققه القطاع العقاري من الاستشارات الاقتصادية؟

- يكمن الهدف من الاستشارة الاقتصادية في القطاع العقاري في توسيع المعرفة في مختلف الاتجاهات العلمية والعملية وتحسين البناء الاستثماري للقطاع إلى جانب تعميق العلاقة بين الواقع التطبيقي والاستشارات الاقتصادية، وأهمية الاستثمار المستمر فيهما من أجل تحسين الأداء العقاري والخدمات على حد سواء كأداة محركة لأداء السوق العقاري وللابتكار المطلوبين لتطوير عمل الشركات العقارية على المستوى المؤسسي المبني على الدراسة والمعرفة العلمية.

دور فعال

■ وهل للبحوث التي نسمع عنها من حين لآخر دور في تطوير القطاع العقاري؟

- بالتأكيد فالبحوث والاستشارات لها دور فعال في خلق البيئة العلمية العملية التي يمكن من خلالها تقديم حلول عملية للمشاكل والتحديات التي تواجه الشركات العقارية، وتحديد مستقبلها، وبذلك تصبح البحوث والاستشارات مفتاحاً رئيسياً للنجاح في تحقيق التوجهات والأهداف المنشودة من وراء النشاط الاستثماري.

فمجال البحث العلمي والاستشارات الإدارية هو الذي جعل من البلدان المتقدمة مثل اليابان والدول الأوروبية والصين نماذج ناجحة وساهم بشكل متميز في تنشيط اقتصادياتها، إذ تصل نسبة الاستثمار في مجالات البحوث العلمية

د. هالة الهواري

التواصل مع جهود البحث العلمي والاستشارات الميدانية لضمان تحقيق الاستراتيجيات المنشودة.

■ وهل يلقي مجال الاستشارات الاقتصادية في مصر إقبالا؟

الاستثمار في البحوث والاستشارات يعتبر أمراً أساسياً للتمييز بين بلد وآخر و يساعد على فهم التغير في البيئة الاقتصادية. والتقارير الصادرة مؤخراً من الجهات الرقابية المختلفة تشير إلى أن وضع مصر متقدم بالمقارنة بغيرها في البلدان الأخرى من حيث الاستثمار في

والاستشارات الإدارية في تلك الدول من ٣,٣٪ إلى ٦,٩٪ وبمعدل لا يقل عن ٥,١٪ من الدخل القومي، وهو ما دفع عدداً آخر من الدول لتحتذو حذوها وتقدر الاقتصاد القائم على المعرفة الذي مكنتها من الاستمرار في بيئة تنافسية.

والأزمة المالية وما تبعها من خسائر وصدمات، تعد دليلاً واضحاً على عدم الالتزام بمبادئ الاستعانة بالاستشاريين والباحثين في إجراء الدراسات الكافية لمساندة القرارات الاستراتيجية التي تنفذها الشركات في الوقت المناسب وبالتالي لا بد من التأكيد على أهمية

تكلفة الاستشارة الاقتصادية ليست بالقدر الذي يمنع المستثمر من التعامل مع هذا المجال، حيث تقل بكثير عن (٥٪) من قيمة المشروع.





البحث، والجامعات لديها مسؤولية الأخذ بزمام المبادرة لمعالجة العجز في ذلك إن وجد مما يعود بالفائدة على القطاع العقارى والمؤسسات الحكومية ومؤسسات المجتمع المحلي. فالتعامل المنهجي في خلق شراكة استراتيجية حقيقية بين الجامعة وتحقيق معادلة استراتيجية الفوز لكل الأطراف المساهمة فيها، والاستفادة من أنشطة الطلاب في تحسين التعليم واكتساب الخبرة وتطوير المهارات القيادية ومهارات التواصل والانطلاق بهم إلى نطاق أوسع من التفكير ضمن بيئة الأعمال التجارية والصناعية.

ثقافة الاستشارات

هل تلقى ثقافة الاستشارات رواجاً في السوق المصري؟ خاصة وأن البعض يعتبرها مضيعة للمال!

إن مجال الاستشارات باعتباره مجالاً مستحدثاً في مصر يخضع لاعتبارات البيئة والثقافة والتقاليد المحلية واعتبارها من قبيل الإسراف وتبديد رأس المال، وبالتالي لا بد من أخذ هذا السلوك والنظرة الخاطئة للاستشارات الاقتصادية بعين الاعتبار ضمن ثقافة البحث والتطوير فلا بد للجامعات أن تأخذ بزمام المبادرة بدعم الحكومة والقطاع الخاص لضمان مخرجات عالية القيمة، والمواءمة مع خطط للنمو الاقتصادي والتنويع فيه، مع ضرورة تشجيع طلاب البحث العلمي في الجامعات جنباً لجنب مع المحاضرين والاستشاريين في المؤسسات الاستشارية الخاصة من أجل المنفعة المتبادلة.

كما أن العلاقة بين الاستشارات والبحوث الأكاديمية وبين الشركات العقارية والصناعية وكذلك مؤسسات التعليم العالي ضئيلة وعليها أن تنمو وتتطور مع تطور الوعي البحثي لدى الشركات، فهناك الكثير من الخبرات المصرية

ومباشرة تنفيذها في مجالات مفيدة وتشجيع التعاون بين الحكومة و مؤسسات التعليم العالي والشركات العقارية لإيصال الطلاب والموظفين إلى مصادر المعرفة وتوفير التدريب للأشخاص المهتمين بالبحوث الأكاديمية والصناعية لتسهيل تنمية القدرة البحثية.

كيف يتم حساب تكلفة الاستشارة؟ وما النصيحة التي يمكن أن توجهها للمستثمر حتى لا يقع في فخ مستشار مزيف؟

تكلفة الاستشارة الاقتصادية ليست بالقدر الذى يمنع المستثمر من التعامل مع هذا المجال، حيث تقل بكثير عن (5%) من قيمة المشروع وأنصح المستثمر بضرورة السؤال على المكتب الاستشارى الذى يتعامل معه ويرى نماذج من عمله وما أنجزه على أرض الواقع وهذا يبدو واضحاً من طريقة تعامل الاستشارى مع العميل وما يقدمه له من استشارات تظهر مدى براعة الاستشارى وكونه على دراية بتفاصيل مهنته.

داخل الجامعات من طلاب وأساتذة ومن خارجها في الشركات التجارية والصناعية وكذلك المؤسسات الاستشارية، ولكن الدولة لاتغير مجال الاستشارات أى اهتمام.

كيف نرفع قيمة الاستثمارات فى البحوث العلمية والاستشارات الاقتصادية حتى يصب هذا فى مصلحة المستثمر؟

لا بد من الاستثمار فى البحوث العلمية والاستشارات الإدارية من خلال منظومة للشراكة بين جميع الجهات العلمية لتعزيز التعاون مع الشركات الصناعية والتجارية والاستشارية لبناء القدرة التنافسية من خلال المشاركة فى البحوث التطبيقية، وذلك بإنشاء صندوق وطني لدعم وتمويل هذه الشراكة الاستراتيجية الداعمة لرؤية مشتركة هدفها النهوض بشتى القطاعات الاستثمارية وليس بالقطاع العقارى فقط إلى جانب إشراك الاستشارات الاقتصادية والشركات العقارية فى تحديد احتياجات البحث والتطوير، وتمويل بحوث طلاب الجامعات

مجال البحث العلمي والاستشارات الإدارية هو الذي جعل من البلدان المتقدمة مثل اليابان والدول الأوروبية والصين نماذج ناجحة وساهم بشكل متميز في تنشيط اقتصادياتها.