

المستثمر الهمامي في حوار لا يخلو من الصراحة مع إكفور :

شركة إنماء للتطوير العقاري تبدأ المرحلتين السابعة والثامنة من مشاريعها الناجحة



نجز أعمالنا بمواصفات ومقاييس دولية



حسين الهمامي

ماذا عن مواصفات المشاريع ومدى جودتها؟ نحن نقدم مشاريعنا متكاملة فنقدم مفتاح الشقة فيدخل المشتري أو المقسط له دون أن يحتاج إلى أي شيء من كافة النواحي (ماء، هاتف، كهرباء)، وكل المتطلبات ونقدم ضمان صيانة لمدة عام كامل شريطة ألا يكون العمل بفعل الاستخدام السيئ من قبل الساكنين.

وعن مدى جودة المشاريع فنحن ننجز أعمالنا بمواصفات عالية الجودة وبمقاييس دولية ممتازة ولدنياً أولاً رغبة من ربنا سبحانه وتعالى ولو لم أخف من ربي وجاء وجاءنا ليقربنا إليه لن يفعلوا شيئاً وهذا مبدأنا ولا يمكن في يوم من الأيام أن نفرط فيه فالأساسيات متينة والبناء ممتاز، وأكثر من 63 مهندساً يشرفون على جودة العمل في الموقع ما بين مهندس مدني ومهندس معماري يعملون ليل نهار أي أن لدينا رقابة صارمة مشرفة على التنفيذ كما أننا نساهم في عملية التطبيق لطبقة كلية الهندسة بجامعة عدن حيث يتدربون تحت إشراف مهندسين أكفاء في الشركة وقد شهدت لنا كلية الهندسة (جامعة عدن) بالكفاءة وهي شهادة من معقل الهندسة في عدن.

دعم المستثمر في البلد خير ندابة لها

ما هي صعوبات الاستثمار وما مدى تفاعل الجهات المسؤولة عن الاستثمار وكيف يمكن تشجيع الاستثمار وجذبه وضمان نجاحه؟ نحن دائماً نطالب المستثمرين بالدخول وتصرف كثيراً من الإعلانات للاستثمار في البلد من مؤتمرات ومبالغ ترصد لتشجيع الاستثمار ولكن هناك أمراً أو يفكر فيه الأخوة المسؤولين عن الاستثمار أن يعتنوا بالمستثمر الموجود، ليس الهاماي ولكن أي مستثمر سواء في المجال الصناعي أو العقاري أو في أي مجال يجب الاهتمام بهم لماذا؟ لأن هذا المستثمر هو الذي سيكون عوناً للاستثمار في الخارج فهو أحد وسائل الدعاية وللحفاظ على هذا المستثمر وييسهوا له ويشجعوه ويعطوه ويقوموا بحمايته وهو كما قلنا سيكون عوناً لنجاح الاستثمار في اليمن وسيكون أكبر ندابة لليمن.

لقد قلت هذا الكلام قبل سنتين ونصف في صنعاء في مؤتمر الاستثمار في اليمن وقلت من على منبر التلفزيون أن هذه المؤتمرات يجب أن تتابعها مع أن فعالية المؤتمرات لن تكون بمستوى فعالية دعم المستثمرين الحاليين وأي مستثمر في الخارج يود الاستثمار سياستياً ليسأني ويتواصل معي على موقعي الإلكتروني أو أي وسيلة اتصال هل أنا مترحم في استثماري في البلد أم لا هل أنا موقع في البلد والناس يرعونني لاشك في أنني ساقول لمن سألني أملاً وسهلاً لكن إذا وجدت الصعوبات والعراقيل فلن يكون موقعي إيجابياً بالتأكد.

متجاتنا جذبت المواطنين المشاكل

حدثت عن التحديات ولكن منبر صحيفة (14 أكتوبر) منيراً لدعم الاستثمار الجاد ومهما كانت الصعوبات لابد من تذليلها ومعاونة معكم كل الخبيرين الحريصين على مصلحة الوطن وتقدمته.

هذه صعوبات لا تعانينا من أجهزة محلية ولكن على مستوى الشارع فأنا أقول لكم أن أسباب الإقدام على شراء الشقق أو الوحدات السكنية التي تعمرها هذه الشركة أو شركات أخرى هو أن الناس تقول بدلاً من أن أشترى أرضية وأدخل في مزاج مع بعض المعتدين فلماذا لا أشترى من هذا الشركة التي كافتحت وجاءت لنا بسكن جاهز. وما تعانينا هو الترخيل والتوقيف يومياً، كل يوم يأتيك مدع وتقول له جني لي بشيء ملموس توقفتني بموجه فلا يوجد لديه شيء ونحن لم نغان من ذلك وإنما زملأنا يعانين ويقولون أن المشاكل وصلت إلى المحاكم ويحدث تعطيل وتوقف دون استبعاد الطرف الآخر والجلوس مع كافة الأطراف وإذا كان لديكم أي عامل شغلا يتوقف فلو وقف ساعة كم حجم خسائري وهذا ما يعاني منه المستثمريين.

نوفر (5.500) فرصة عمل

نحن العمالة عندما كبيرة وإذا جئت الساعة الثامنة صباحاً وأريت العمل في المرحلة الحالية ستجد حالة من النشاط تجعلك تفخر بالاستثمار في بلدك ونحن لدينا أكثر من خمسة آلاف وخمسمائة فرصة عمل وفرانها داخل هذا المشروع وأؤكد مع الأرقام وليس كلاماً للإعلان في صحيفتكم واسعة الانتشار وهي فرص عمل مباشرة وغير مباشرة في الموقع عندما تتر ستجد ثلاثة آلاف ومائتي عامل ومهندس، فمواد البناء يدخل في مزاج مع بعض المعتدين فيها عمال والألمنيوم فيها عمال والطوب فيها عمال هؤلاء مسبوون على المشروع وهذه هي الفرص غير المباشرة بينما المباشرة هي في الموقع وإذا توقفت هذه الشركة أو أي شركة أخرى فالورث من هذه ستتوقف وستخسر الشركة وتزداد البطالة في البلد تصور بالله عندما يأتيك واحد ويوقف ثلاثة آلاف ومئتي عامل ويطلق النار من رشاشه ويتوقف العمل فتخيل كم حجم الخسائر.

شكراً لأكتوبر وحمانيان للرئيس بالشكر الفضيل

كلمة أخيرة تودون قولها في نهاية هذا اللقاء؟ أود أن أشكر صحيفة (14 أكتوبر) لزيارتها لنا وتلمس همومنا ونشكر لها حرصها على مصلحة البلد وعلى نجاح الاستثمار الذي يفيد البلد، كما نرفع أحر التهاني القلبية بمناسبة حلول شهر رمضان الكريم لفخامة الرئيس على عبدالله صالح رئيس الجمهورية وللشعب اليمني خاصة بهذه المناسبة الرومانية جعله الله على الجميع شهر خير وبركة.

هذه الأرض لك خذها مجاناً ولا يمنع أن يضعوا عليه شروطاً معقولة مثل مدة زمنية ما لم يبدأ المشروع خلالها ليسحبونها منه وهذا الكلام واجب لكي يكون المستثمرون جادين وليس مستثمر يسورها وعندما تأتي له البيعة يقوم ببيعها ويفترض أن تكون لدى الدولة أرض واسعة ورحة تمنح للمستثمرين الجادين ولا يقومون بتسويرها فسورها هو عملها فإذا أن تعمل فأنت سورتها وإذا لم تعمل فليس هناك داع لتسويرها واللاس شديد هذا الكلام مفقود لماذا؟ لأنني عندما اشتري كل هذه المواقع التي بنيتها فإنتي قد اشتريتها من الملاك بمئات الملايين بل المليارات من الريالات اشتريتها من المواطنين الملاك بعد ذلك أريد أن اشتري من الدولة فتقول لي هذه أراضي الدولة طيب كيف أنا اشتري من الملاك وأنتم كدولة تعرفون والمنطقة كلها محاكم في كل حاجة لذلك اضطر أنا استأجر من الدولة أي أدفع رسوماً وأدفع إيجارات وأدفع كل هذه الأشياء وهذه مشكلة الآن أصبحت على من؟ لاشك أنها أصبحت على كامل هذا المواطن الذي الدخل المحدود أيضاً هناك جانب آخر وهو ما يتعلق بالخدمات فإنا كمستثمر أشترى أرضاً معدومة الخدمات غير مطورة وليس فيها أي بنية تحتية وأقوم بإدخال الكهرباء والمجاري والمياه والطرق وكل هذه الأمور أعباء تضاف على كامل المشتري.

من يحمي المستثمر من بطلمة المتعديين؟ لا أستطيع أن ادعي أنني أقدم شيئاً ملموساً ويبيث على الراحة في نفسي لذوي الدخل المحدود وأقول بكل صراحة هذه هي إمكانياتي والأن والله الحمد لدينا مدينة الصالح التي تنفذها الدولة فالأرض فيها مجانية وسيتم إدخال الخدمات مجاناً من قبل الدولة. فالآن الدولة سوف تقوم بتحسب الكلفة وأنا وزملائي المستثمريين مرتاحون أن الدولة قد بدأت تخطط هذه الخطوة أي أنها تسهم في التغلب على أزمة السكن فالجهود ستتضافر فنحن كمستثمرين نسهم بدورنا والدولة تسهم بدورها... وندعو الدولة إلى تخفيف الكلفة علينا وأنا متأكد أنهم لو حسبوا قيمة الأرض بقيمة إيصال الخدمات فسوف يعرفون أننا فعلاً ضحية لهذه الكلفة العالية بدءاً من شراء الأرض أو استئجارها من المنطقة الحرة أو الدولة فمن هنا تعصب الأمور التي نواجهها خاصة في ما يتعلق بمشاكل الأرض فنحن صريح أننا نجد تسهيلات من المنطقة الحرة أو هيئة الاستثمار ولكن هذه الجهات لا تستطيع أن تحمي من البلطجة ولكن لو جاءت الدولة وقالت إنها يا مستثمر ونحن سنأتي لك بالخدمات فإنتي أؤكد لك أن كلفة الشقة ستكون أقل من ذلك بكثير وأقول انها ستقل بخمسة آلاف دولار على الأقل. ولك أن تتخيل عندما تنقص خمسة آلاف دولار من قيمة الشقة أي من (27) ألف دولار إلى 22 ألف دولار! كذلك الحال في مختلف أسعار الشقق ما هو السبب في هذا السعر المرتفع، هو بالتأكيد ارتفاع سعر الكلفة حالياً وهذا من المشاكل التي تعاني منها.

نشكر قيادة المحافظة والمنطقة الحرة ومدير الأمن

نعود إلى المساعدات والدعم القادم من الدولة ممثلة بهيئة الاستثمار ومركز المستثمر تحديداً... من هي هذه المساعدات؟ هل يقدم مساعدات لتجاوز أي تعثر في مشاريعكم.

في الحقيقة كل مواقعنا تتبع المنطقة الحرة وعلاقتنا بهم ممتازة جداً والهيئة ممثلة بالدكتور عبد الجليل الشعبي يقدمون جهوداً ممتازة، وهو يقدم خدمات ممتازة ويذلل لنا الصعوبات وهو يشكر على ذلك في الحقيقة أيضاً الأخوة في قيادة المحافظة جميعاً يدعموننا ويشدون من ذلك من حيث المحطات والترخيص فتجاوزوا المحافظ وكذا مدير الأمن كلهم في الحقيقة لا يقصرون ويقدمون جهودهم الطيبة في تذليل الصعوبات التي تقف أمامنا وفي أي وقت نحتاجهم فهم يتجاوبون معنا والحمد لله.

الإخلال بالعقود مر فوض

ماذا عن الخدمات المقدمة في المشاريع هل تتوفر العيادات ومراكز الشرطة وهل هناك أي إخلال بالشروط المدونة في عقود الشراء حول طبيعة السكن؟ طبعاً تواجه بعض المشاكل في هذا الجانب ونحن عندما نخطط المنطقة فإننا نضع كافة متطلبات الخدمات فيها أي نخضع شارعاً في كل حي يكون تجارياً ولكن في الشقق الأخرى لا يوجد حي تجاري ونحن كاتبون في العقد على الموقع ألا يغير وظيفة الشقة ولكن للأسف الشديد بين ليلة وضحاها يغير بعض المتعهدين طبيعة الشقق ونحنا في ذلك وقد قدمنا شكوى للمنطقة الحرة باعتبارها الجهة المسؤولة عن ذلك من حيث المحطات والترخيص فتجاوزوا معنا وأوقفوا ناساً في الحقيقة ونحن كنا قد عملنا رسائل لنخلي مسؤوليتنا عن الموقع أي شخص أشترى شقة سكنية وجولها إلى موقع تجاري هذا أمر مزع لنا وللواطنين ويشوه المشروع مع أننا لم نقصر ففي كل (بلك) وضعنا أسواقاً تجارية).

خدمات الصحة والأمن متوفرة

أما فيما يتعلق بخدمات الأمن والصحة فقد أبدى مدير الأمن بالمحافظة استعدادهم وتعاونهم وأضرب حراسات ووفرنا للحراسات مكتباً مؤقتاً وسوف يفعلونه إن شاء الله ويوجد اتفاق مع مدير الأمن لتوفير موقع وسيكون التعاون فيما بيننا لإيجاد مركز شرطة ثابت أيضاً فيما يتعلق بمجال الصحة فقد جلسنا مع الدكتور الخضري منصور مدير عام مكتب الصحة والسكان بالمحافظة وقال نحن لدينا مستوصف سوف نقوم بإنشاءه إن شاء الله وبالطلب منا مؤقتاً بناء مبنى صغير للعلاج بالخدمات إلى حين بناء المستوصف المتكامل ونحن سوف نجهد المبنى بشكل ممتاز كما وعدنا مدير الصحة العامة والسكان إن شاء الله وتعمل بشكل متواصل لتوفير الخدمات المخصصة للمواقع السكنية.



حاورته بروح قلقة فأجابني بروح متفائلة على الأقل في ما يتعلق بالأزمة من تحديات ومصاعب وحاجة المحافظة للاستثمار الجاد في مجال الإسكان.

إن لمحاورتي الأستاذ حسين صالح الهمامي (رئيس مجلس إدارة شركة إنماء للتطوير العقاري) أفقه الواسع في النظر إلى الأمور، ونية صادقة في إنجاز أعماله بدقة متناهية ذلك ما استشرفته خلال حوارتي معه.

صحيفة 14 أكتوبر فتحت صفحاتها للرجل الذي فتح قلبه لها وتحدث بعقل متزن وصريح عن الاستثمار ومشروعه الريادي المنجز.. مشروع إنماء، ما تم إنجازه وما هو قيد التنفيذ ومدى حجم الطلب المتزايد للسكن في عدن وحجم الوظائف التي وفرتها الشركة وكثير من الأمور التي نأمل أن تخرجوا من خلالها بحصيلة مفيدة عن الاستثمار الجاد في بلادنا، فتابعونا في الحوار التالي:

حاوره / محمد عبدالله أبو رأس

مشاريعنا انتشر نجاحها

وكانت كلفة الوحدة السكنية حوالي (21) ألف دولار أو عشرين ألف دولار، الكبيرة و(14) ألف دولار الصغيرة لأجل ذوي الدخل المحدود لكن للأسف الشديد نظراً لزيادة الأسعار عالمياً ارتفعت الكلفة وهي الآن في حدود (45) ألفاً وطبعاً أنت مرغم على مواكبة السوق لأنها في ما يتعلق بحجم ما تم إنجازه فهو حوالي خمسة آلاف وخمسمائة شقة وبلغت كلفة إنجازها (192) مليوناً وخمسمائة ألف دولار حتى يومنا هذا.

أرحننا عملاءنا بتقدي الأقساط

لدينا خطة إستراتيجية حيث سنحاول خلال السنوات الست القادمة إن شاء الله إنجاز حوالي 15 ألف وحدة سكنية وذلك لأن لدينا موقع والبنوك الحمد لله تمولنا ولو أن رأس المال في البنوك لا يسمح بتمويل طويل الأجل وحتى الآن نحن لدينا أكثر من بنك تمولنا وكنا وما زلنا نمول من بنك سيا الإسلامي والأن دخل معنا كاك بنك) بتمويل إسلامي وهو الذي يمول مراحلنا الجديدة وهم يدعمونا ونحن سائرنا بالعمل بحمد الله وهناك بنوك أخرى أجربنا معها محادثات في موضوع التمويل وبصراحة في هذا الجانب يمكن أن نتجاوز الأمر ونسبر فيه وهذا ليس شرطاً ولكن ما يهمنا هنا تمويل العميل الذي يشتري بالتقسيط فهذا هو أهم شيء ونعمل على تقديم مريح للعميل فنحن الآن وصلنا مع (كاك بنك) إلى تحديد الأقساط إلى سبع سنوات وكان في السابق خمس سنوات ونصف والأن (كاك بنك) بتمويله الإسلامي سيسبل أننا في سبع سنوات ونأمل تنافس البنوك في هذا الموضوع فنحن هدفنا الرئيسي عميلنا وخدمة أكثر مما هو جانب التمويل وبلا شك نحن بحاجة إلى التمويل كشركة ولكن ما هو الهدف الرئيسي الذي يجذب البنوك، صحيح أنهم سوف يمولونا ولكن حالة تمويلنا لفترة محدودة أي حال إنجاز العمل نسد لهم حقوقهم ولكن ما يهمنا نحن هو تمويل العميل الذي سيستمر معنا عبر الأقساط المريحة فهذا أهم شيء لدينا أما من سيشتري بالدفع الفوري فهذا ما عندنا أي صعوبات معه نحن ما يهمنا الأ العميل الذي يدفع بأقساط عندما تأتي لتأخذها كإقساط تشكل له مشكلة كبيرة.

لم تتأثر الأزمة المالية العالمية والطلبات في تزايد

كيف هي عملية الإقبال على الشراء بالتقسيط أو الدفع الفوري وما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على عملية الدفع؟ بصراحة الحمد لله الإقبال موجود وقد تعرض العالم كله لأزمة مالية عالمية ونحن جزء من هذا العالم ولكن نحن عندما فتحن المرحلة الرابعة والخامسة كنا فعلاً في خوف من عدم الإقبال وتأثير عملية الإقبال باعتبار أننا في بداية الأزمة المالية العالمية ولكن ما وجدناه هو العكس أي أن هذه الأمور لم تؤثر على مستوى الإقبال وعلى زياتنا مطلقاً ولا ننسى أن السكن مهم لأي شخص في حياته عندما يدرس ويتعلم ويتوظف ويتوظف وينشأ أمر يفكر فيه هو المأوى فإذا آمن سكنه فعني ذلك أنه قد استقر وكذا الحال أصبح المغرب يفكر في السكن والموظف يفكر في السكن والطالب يدرس ويفكر في السكن أي كلنا نغكر في السكن وعليه فإننا نقول إننا لم نتأثر بفعل الأزمة المالية بالنسبة لموضوع الطلبات على السكن الذي نتنتجه بل إن الطلبات في عملية تزايد والحمد لله ونحن نفتح مرحلة بعد الأخرى وحتى الإقبال جيد جدا حقيقة.

تقديم الدولة الخدمات والأرض يساعد ذوي الدخل المحدود

ما هي الصعوبات التي تواجهونها على صعيد توفير الأرض الكافية لبناء مراحل ومشاريع الشركة وهل قيمة الوحدات مناسبة لذوي الدخل المحدود؟ نحن بصراحة نحاول أن نقدم لذوي الدخل المحدود شيئاً لكن الظروف لم تسمح لنا بماكتر مما هو ممكن وذلك أن الدولة تقدم لنا الأرض والخدمات مجاناً ولو فرضنا أن الدولة تقول تعال يا مستثمر

هل لكم أن تحدثونا عن المشاريع التي تنفذها الشركة وما تم تنفيذها وما هو قيد التنفيذ الآن؟ بكل صراحة لقد قطعنا شوطاً كبيراً في تنفيذ مشاريعنا ابتداءً بالمسرح الأول وحتى إيماننا هذه التي ننفذ فيها المشروعين السابع والثامن ففي عام 2006م بدأنا بمشروع صغير في منطقة كابوتنا ثم اتجهنا إلى مشروعات البناء الراسي إذا أننا لإحساننا بأهمية البناء الراسي أكثر من البناء الأفقي اضطررنا إلى البناء الراسي وهو نوع من المعامرة باعتبارنا أول من فكر في الاستثمار في هذا النوع ولدى البناء وبيع الشقق بشكل فردي كانت البداية في أواخر عام 2002م بدأنا في كابوتنا بأول عمارة ثم ثاني عمارة وبدا الوضع يستقر وانتشر الخبر وبدأ المتدفق علينا من المواطنين والحمد لله كانت التجربة ناجحة واستطعنا في المرحلة الأولى إنجاز (440) شقة في (44) عمارة وانتهت هذه المرحلة في 2006م.

وفي شهر 10 من عام 2006م بدأنا العمل في منطقة أبوحربية في المرحلة الثالثة بالنسبة للشركة والأولى بالنسبة لمنطقة أبوحربية بالمنصورة حيث أنجزنا حوالي ستمائة شقة جاهزة من النواحي كافة وبعد المرحلة الثالثة للشركة (الأولى في أبوحربية) بأشرنا فوراً العمل في المرحلتين الثانية والثالثة والرابعة بالنسبة لمنطقة أبو حربية التي تتشرف على الطريق الرئيسي المتجه إلى البريقة. وبعد إنجاز هذه المرحلة ما نحن الآن في المراحل الخامسة والسادسة والسابعة التي أوشكنا على الانتهاء منها حيث تم إنجاز ثلاثة آلاف ومئتمائة وحدة سكنية خلال تلك المراحل.

عدن تعاني من أزمة سكن حادة

نحن الآن في بداية المرحلة السابعة وبعد عيد الفطر المبارك سنبدأ المرحلة الثامنة بإذن الله تعالى والحمد لله تجربتنا ناجحة واستثمارنا ناجح ولا تنسى أن عدن تعاني من أزمة سكن حادة، حيث يزدحم أحياناً أكثر من ثلاث أسر في بيت من غرفتين وصلالة؛ وتخيّل عندما يكون ثلاثة إخوة ولديهم ثلاث أسر في غرفتين وصلالة؛ ولدى روايات مؤكدة عن أوضاعهم وأطفالهم وأسرههم ونحن والله الحمد بدأنا ونحاول حل هذه المشكلة ولا أستطيع أن أقول لك إن مشاريعنا سوف تحل المشكلة ولكنها سوف تساعد مساعداً ولو بسيطة في حل جزء من المشكلة لدينا نحن في محافظة عجز فآخر إحصائية من وزارة الإنشاءات تشير إلى أن محافظة عدن وحدها تحتاق 120 ألف وحدة سكنية فلو عملنا إلا وحدة سكنية في العام الواحد لذوي الدخل المحدود وكفنا الطاقة الإنتاجية والعمل ونحن بإمكاننا في عام ونصف أن نعمل الفين وخمسمائة وحدة سكنية وتخيّل خلال هذه السنوات الثلاث كم يزيد من البشر سواء الداخليين أو من بدأوا حياتهم الأصرية فما هي الألفان وخمسمائة وحدة سكنية بالتأكيد هي لشيء لحجم ما هو مطلوب لذلك فإنا كشركة وزملائي المستثمريين أيضاً لو جمعنا نحن كمستثمريين في العقار وشكلنا إنتاجية في السنة الواحدة وجمعنا ثلاثة آلاف وحدة سكنية في السنة فإن ذلك كله لن يفي بالطلب المتزايد مطلقاً ولك أن تتخيّل المطلوب 20٪ ألف شقة أنت تحتاجها بالمحافظة وحدها ونأتي نحن ونعمل ثلاثة آلاف في السنة الواحدة وما أن تنتج الثلاثة آلاف إلا جاء إليك ثلاثة آلاف آخرين يطالبون السكن الجديد فتعود الأزمة السكنية كما هي.

ارتفاع في أسعار المواد الخام

ماذا عن الكلفة الإجمالية لهذه المشاريع بوجه عام وما هي أوجه التعاون بين البنوك لتمويل مشاريع الشركة وكم تبلغ الوحدة السكنية؟ في الحقيقة الآن البداية كانت موفقة لأن المواد الخام كانت رخيصة