

## لدخول سوق البحرين

## «توكونيكت» توقع اتفاقية شراكة مع «بريتيش تيليكوم»

■ النمامة - عباس سلمان

وقعت شركة الاتصالات «توكونيكت»، ومقرها البحرين اتفاقية شراكة مع شركة بريتيش تيليكوم (British Telecom) تهدف إلى توسيع نطاق أعمال الشركة العالمية في البحرين، وتمكين الشركات العاملة في المملكة من الاستفادة بسهولة وفاعلية مطلقة من القدرات العالية في مجال تقنيات المعلومات والاتصالات.

وتعمل «بريتيش تيليكوم» في منطقة الشرق الأوسط منذ العام 1985، وتقدم خدماتها لأكثر من 300 شركة في المنطقة.

ولم يفصح الرئيس التنفيذي لشركة توكونيكت فهد الشيراوي عن قيمة العقد ولكن مصادر مطلعة ذكرت أنه لا يقل عن 7 أرقام.

بيان رسمي أفاد أن شركة «توكونيكت» تعد من أهم الشركاء الداعمين لشركة «بريتيش تيليكوم»، والبرنامج العالمي لشركاء الشركة الذي يتيح للشركات المزودة لخدمات تقنية المعلومات والخدمات الشبكية أن تمثلها في بلدانها وأسواقها وتسويق مجموعة خدمات تقنية المعلومات الشبكية العالمية من الشركة البريطانية وبيعها.

وتم إطلاق برنامج تحالف «بريتيش تيليكوم» رسمياً في العام 2008، وأن شركة «توكونيكت» هي أول الشركاء المنضمين إلى هذا التحالف في منطقة الشرق الأوسط، الذي يضم في عضويته أكثر من 100 من الشركاء في مختلف دول العالم، ويشكل إحدى ركائز استراتيجية «بريتيش تيليكوم» للوصول إلى زبائننا الحاليين والمحتملين وتزويدهم بخدماتها المتكاملة.

ونسب البيان إلى مدير تطوير الأعمال في «بريتيش تيليكوم» الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (مينا) وائل القباني قوله «تعتبر منظومة الشراكة المحلية مثالية لإتاحة الفرصة أمام الشركات للاستفادة بالشكل الأمثل من الخدمات الشبكية العالمية، لاسيما وأن مثل هذه العلاقة تتم عبر أحد الشركاء المحليين الموثوقين».

وأضاف «الذي يميز هذه العلاقة لآفة الاتصال والتواصل بين الشركة المعنية وشركاء (بريتيش تيليكوم) هي اللغة المحلية، وأن عملة الصفقات هي العملة المحلية، ونحن واثقون من أن هذه الشراكة ستوفر للشركات العاملة في المملكة كل احتياجاتها في هذا المجال، وخصوصاً أنها تجمع بين اسمين مرموقين إقليمياً وعالمياً».

أما الشيراوي فقد بين بالقول: «نؤكد عبر انضمامنا إلى تحالف (بريتيش تيليكوم) مساعينا الرامية إلى تزويد زبائننا بخدمات فريدة، وتوفير تقنيات المعلومات على أعلى المعايير في مملكة البحرين، ونحن على ثقة من استفادة زبائننا في مملكة البحرين من خبرتنا

المحلية الواسعة ومن شراكتنا مع (بريتيش تيليكوم) الرائدة عالمياً في حلول الاتصال المتقدمة والتي تتبوأ كذلك مكان الصدارة في توفير مجموعة متكاملة من الخدمات والحلول ذات القيمة المضافة».

وتعد «بريتيش تيليكوم» الشركة العالمية العملاقة في مجال توفير حلول وخدمات الاتصالات المتكاملة في 170 بلداً حول العالم، وتمتلك أهم أنشطتها في خدمات تقنية المعلومات الشبكية، والخدمات المحلية والوطنية والدولية، وحلول الحزمة العريضة ذات القيمة المضافة بالإضافة إلى خدمات ومنتجات الإنترنت والاتصالات الثابتة والنقالة المُدمجة.

وتتألف «بريتيش تيليكوم» من أربع شركات أساسية، هي: بريتيش تيليكوم الخدمات العالمية، وأوين ريتش، وبريتيش تيليكوم لخدمات التجزئة، وبريتيش تيليكوم لخدمات الجملة.

وشركة توكونيكت هي واحدة من عدة شركات اتصالات تعمل في البحرين بعد أن فتحت المملكة أبواب قطاع الاتصالات، ما سمح

بدخول نحو 63 شركة مختلفة؛ لكن الأرقام الرسمية الصادرة من هيئة تنظيم الاتصالات تفيد أن نحو 17 شركة فقط تعمل على تقديم خدمات الاتصالات في البحرين في الوقت الحاضر.

وتقدم «توكونيكت» لزبائننا مجموعة متكاملة من خدمات الصوت والبيانات المتكاملة والمتطورة التي تشمل خدمة الإنترنت المتقدمة وحلول بروتوكول الإنترنت عبر شبكة مستقلة وخدمة استشارية متخصصة في مجال تقنية المعلومات. ويرى محللون أن دخول «بريتيش تيليكوم» إلى سوق البحرين سيزيد من شدة المنافسة التي هي في الأصل قوية بسبب صغر سوق البحرين البالغ عدد سكانها نحو 1.1 مليون نسمة، وخصوصاً بعد منح «الهيئة» الرخصة الثالثة لمشغل الهاتف النقال.

وكانت شركة الاتصالات السعودية قد فازت بالرخصة في مزاد طرحته «الهيئة» التي تشرف على قطاع الاتصالات في المملكة، بعد تقديمها عرضاً مالياً يبلغ 86,7 مليون دينار (230 مليون دولار).

والشركة هي من بين الشركات الأربع التي تقدمت لنيل الرخصة، ولكنها الوحيدة التي قدمت عرضاً مالياً؛ إذ لم تتمكن بقية الشركات الثلاث التي شاركت في المزاد من تقديم عرض مالي.

والشركات الثلاث هي: توكونيكت، ومينا تيليكوم وشركة أورانج (Orange).

وتعدت الشركة السعودية بإنشاء شبكة اتصالات خاصة في شركة منفصلة في البحرين باستثمارات تبلغ 300 مليون دولار «تمويل رأس المال الاستثماري في البحرين وذلك بهدف تطوير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات داخل المملكة». كما تعهدت بإنشاء «شبكة اتصالات متطورة بقدرة عالية مصممة بشكل رئيسي للتركيز على جودة الخدمات والسرعة في تلبية احتياجات السوق. كما يتضمن العطاء «الزام الشركة بتخصيص 1 في المئة من إيراداتها كجزء من مسؤوليتها الاجتماعية لتشجيع ودعم وتطوير، الصحة الإلكترونية والتعليم الإلكتروني والمرافق الرياضية داخل المملكة».



انخفاض المبيعات العقارية في البحرين

## توقعات بتقلص نشاط المضاربة وانخفاض الأسعار 20%

## «غلوبل»: أسعار العقارات في البحرين تظهر بعلاوات تدل على الاعتدال

■ الكويت - بيت الاستثمار العالمي

قال بيت الاستثمار العالمي (غلوبل)، إن أسعار العقارات في البحرين شهدت ارتفاعاً كبيراً في الأعوام الأربعة الماضية بسبب زيادة الطلب عن العرض، إذ إن معظم العقارات السكنية الجديدة في البحرين استهدفت فئة ذوي الدخل المرتفع، في حين بدأت أسعار العقارات تظهر الآن في ظل الأزمة المالية علامات تدل على اعتدالها، وخصوصاً في ظل السيولة الشحيحة وضعف ثقة المستثمرين في السوق العقارية، الأمر الذي أدى إلى تراجع حجم التعاملات في مبيعات العقارات السكنية.

هذا، وقد واصل مؤشر المزايا العقاري لأسعار العقارات في البحرين في الانخفاض خلال الشهور الثلاثة الماضية (الممتدة من أكتوبر/ تشرين الأول 2008 حتى ديسمبر/ كانون الأول 2008) مسجلاً انخفاضاً تراوح ما بين 10 و12 في المئة في فئتي الأراضي السكنية والتجارية. ووفقاً لشركة «أستيكو» للخدمات العقارية، ظل متوسط سعر بيع الوحدات السكنية في معظم المشاريع في مختلف مواقع المملكة ثابتاً خلال العام المالي 2008، في حين انخفضت أسعار بعض المشاريع السكنية الفاخرة المقامة على الأراضي غير المستغلة بنحو 20 في المئة.

ويمكن تصنيف تركيبة سوق العقارات السكنية في البحرين ضمن فئة المساكن المؤجرة والملوكة والتي يمكن تصنيفها أيضاً ضمن فئة الإسكان الفاخر، وإسكان ذوي الدخل المتوسط، والإسكان منخفض التكاليف. ومنذ العام 2004، كان المعروف من الشقق المخصصة للملك الحر (والذي يلي بصفة أساسية تطلعات ذوي الدخل المرتفع) تقريباً محصوراً في جزيرة أمواج، غير أن مطلع العام 2008 شهد زيادة حادة في المعروض من الشقق السكنية بنظام التملك الحريث سجل ارتفاعاً بلغت نسبته 36 في المئة عن العام 2007.

ووفقاً للتقرير الصادر عن شركة «إنوفست» (تعمير سابقاً)، تعد مناطق الجفير، السيف، والسنايس أكثر المناطق التي تتركز فيها البنائات السكنية المخصصة للملك الحر، إذ تستحوذ منطقة الجفير على أعلى حصة من المعروض من الغرف وتبلغ نسبتها 41 في المئة، وعلى رغم ذلك، فإن الجزء الأكبر من المعروض

## العوائد مرتفعة في البحرين

قدر السماسرة المحليون العوائد العقارية في البحرين بنحو 10 في المئة، نظراً للنقص في العقارات المعروضة للإيجار وارتفاع الطلب. ويقود الأجانب على نحو شبه كامل النشاط في سوق الإيجار في البحرين، فقد شهدت السوق نمواً كبيراً بسبب الزيادة الهائلة في زيادة أعداد القوات الأميركية التي تعيش معظمها في الجفير. وفي الأونة الأخيرة، دلل ارتفاع مستوى النشاط الاقتصادي في السعودية على زيادة كبيرة في عدد المقيمين الجدد.

في العام 2008، بلغ متوسط الإيجار الشهري لشقة من ثلاث غرف نوم في النمامة 781 ديناراً بحرينياً (2,072 دولاراً) بارتفاع بلغت نسبته 11,3 في المئة عن العام السابق، بحسب تقرير لجنة الخدمة المدنية الدولية التابعة لمنظمة الأمم المتحدة. ووفقاً لتقرير شركة «أستيكو»، سجلت منطقتا السيف وجزيرة أمواج في الربع الثالث من العام 2007 أعلى قيمة إيجار شهري، وهي تتراوح في المتوسط بين 710 و710 ديناراً بحرينياً (1,883 دولاراً) للشقة ذات الغرفة الواحدة إلى 1,200 (3,183 دولاراً) للشقة ذات الثلاث غرف.

ويعتبر هذا الارتفاع مؤشراً واضحاً إلى ما تتمتع به هذه المناطق من شعبية بوصفها مناطق سكنية جديدة ومستقبلية تتيج للسكان سهولة الوصول إلى تشكيلة متنوعة من مراكز البيع بالتجزئة.

وتشهد البحرين حالياً نقصاً في المعروض من الوحدات السكنية، وبالنظر إلى التدفق الكبير للأجانب على المملكة، فإن من المحتمل أن يبقى الطلب على الوحدات السكنية ثابتاً في حين ستؤدي محدودية المعروض من الوحدات السكنية إلى ارتفاع أسعار الإيجار، ولكن، سيسهم المعروض الكبير من العقارات السكنية التي يتوقع أن يتم تسليمها في الفترة ما بين العامين 2010 و2012، عندما ينتهي العمل في جميع المشاريع الحالية تقريباً في موعدها المحدد، في تحقيق التوازن بين الطلب والعرض.

نظرة مستقبلية على قطاع العقار البحريني تشهد أسعار العقارات البحرينية التي تتمتع

بنمو كبير حتى وقت قريب بعض الاعتدال في الوقت الحالي، فقد أدى التباطؤ الاقتصادي العالمي وهبوط أسعار النفط إلى انحصار كبير في الثروات المالية. ونظراً إلى شح السيولة، بات من الصعب تمويل المشاريع العقارية كما أصبح المستثمرون مترددين بشأن دخول سوق العقارات، ما ترتب عليه انخفاض في نشاط التداول العقارية. مع ذلك، قام ساكنون المالكون بشراء غالبية المساكن الجديدة في البحرين في حين اقتصر نشاط المضاربة على الوحدات السكنية الفاخرة.

ونتيجة لذلك، سيتقلص نشاط المضاربة ليبقى في السوق المستثمرون الحقيقيون الذين يستثمرون في القطاع على المدى الطويل. وسيضطر المطورون لإنجاز مشاريعهم في الأجل المحدد لها كما سيتعين عليهم المستثمرين في العقارات. وستتحول تركيز المطورين على المشترين النهائيين وخصوصاً من فئة ذوي الدخل المتوسط التي لم تحظ احتياجاتها السكنية بقدر كافٍ من الاهتمام خلال سنوات الطفرة العقارية.

وبالنظر إلى التوقعات التشاؤمية، فمن المحتمل أن تتخفف أسعار الوحدات السكنية الممتازة بنسبة تتراوح بين 15 و20 في المئة حيث سيسعى المطورون إلى تصريف عقاراتهم في السوق. غير أن من المرجح أن تبقى أسعار الوحدات السكنية المخصصة لفئة ذوي الدخل المتوسط ثابتة وربما ترتفع بنسبة تتراوح بين 10 و20 في المئة، إذ إن الطلب الحقيقي عليها سيبقى مرتفعاً نظراً لزيادة السكان الشباب.

وفيما يتعلق بالعقارات التجارية والمكتبية، فهي تشهد في الوقت الجاري نقصاً في المعروض منها لبقية أسعارها ثابتة إلى أن يتم طرح المشاريع الجديدة التي مازالت حالياً قيد التطوير في السوق.

وعلى رغم ذلك، سيتأثر الطلب على العقارات التجارية في المستقبل بمجموعة من العوامل من ضمنها مدى تباطؤ النمو الاقتصادي المحلي والإقليمي وكذلك وتيرة النمو التي سيبتج عنها انخفاض في الطلب، لذلك، ستحدد الاتجاهات المحتملة لأسعار العقارات التجارية وفقاً لمستوى التوازن المحقق نتيجة العرض والطلب.