

حياتي في العقار



إبراهيم محمد بن سعيدان



إبراهيم محمد بن سعيدان

حياتي في العقار

الفهرس

الصفحة

الموضوع

- إهداء 9
- (1) انتظار عودة الأم 11
- (2) رحيل «عبد العزيز» ذات صباح! 15
- (3) العشاء تحت المقرصة! 18
- (4) «ساندويتش» قاذبي إلى الوظيفة! 23
- (5) رياللات فضة في (طاقيتي) 29
- (6) الأرض الأولى في (الحبونية) 34
- (7) (طبيب التخدير) أثار الملك فيصل 39
- (8) أرض (المقبرة) جعلتني مليونيراً 45
- (9) أزمة العليا وتداعياتها 49
- (10) أشير إلى القمر، وينظرون إلى إصبعي 55

- 61 (11) العليا حكاية يطول شرحها
- 67 (12) أنا كالبوصله، أتجهُ شمالاً
- 72 (13) خطوة جديدة نحو (المرسلات)
- 78 (14) صحراء يُزهر فيها (النفل)
- 83 (15) أذهبُ حالما ينصرف الآخرون
- 88 (16) حكاية الاستراحات وأسبابها!
- 92 (17) حكاية طويلة اسمها: المساهمات!
- 98 (18) من أسباب فشل المساهمات
- 100 (19) الرغبة في إسعاد الآخرين
- 104 (20) الاستثمار العقاري في الخارج
- 109 (21) حكاية منصب رئيس المجلس
- 113 (22) الاستثمار في غير العقارات
- 116 (23) الأرض تشدُّ أنظاري دائماً
- 120 (24) الاستثمار الأجنبي في الداخل
- 125 (25) فرض رسوم على الأراضي البيضاء
- 130 (26) استشراف المستقبل من دروس الماضي
- 136 (27) ابتسامتي متفائلة!

- 141 (28) مشروعات كبرى جديدة في الرياض
- 145 (29) وصايا لشباب العقارين
- 149 إشارة لا بد منها/مدارك
- 150 موقف لا أنساه/سعيد النعيمي
- 153 بورصة العقار وميزان المهنة/الشيخ عبد المحسن السهلي
- 156 فن الإدارة... وتحدي الأزمات/عبد الله زيد السليمان
- 159 إنه رجل المدن المتطورة/عبد الوهاب بن عياد تونس
- 161 صداقة عمر مع رجل متميز/نازلي فوزي

1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900																																																																					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

إهداء

إلى شريكتي في رحلة الحياة الشائكة، زوجتي النبيلة أم بدر، وقد أزرنتني في تحقيق حلمي وطموحي، وحملت عني عبء تربية الأولاد، ومتابعة تعليمهم.

وإلى أبنائي الذين سعدت برؤية نجاحهم، وتفوق كل منهم في مجاله العلمي والعمل، يملؤهم الصبر، وتدفعهم الإرادة، للسير على خطى كنت قطعتها بكفاح أثناء طفولتهم وصباهم.

وإلى أحفادي الذين أتمنى أن يستفيدوا من رحلتي الطويلة في العمل، ومن تجاربي في التجارة، رغم اختلاف الظروف، وصعوبة التجارب المبكرة عند نشأة المملكة، وعليهم ألا يستصعبوا الأمور إذا عقدوا العزم على الدراسة أو العمل.

إبراهيم

July 1864

My dear Mother
I received your kind letter
of the 15th and was glad to
hear from you and to
hear that you were all
well.

I am well and hope
these few lines will find
you all the same. I
am writing you a few
lines to let you know
that I am still alive.

I am writing you a few
lines to let you know
that I am still alive.
I am writing you a few
lines to let you know
that I am still alive.
I am writing you a few
lines to let you know
that I am still alive.

انتظار عودة الأم

في طفولتي المبكرة، قبل أن أكمل السنة الثالثة من عمري، كنت أنتظر عودة أمي من مكة المكرمة بشغف طفولي، وقد صدقت ما قيل لي، بأنها ذهبت إلى مكة المكرمة، وستعود قريباً، لكن الأيام والشهور والسنوات مضت دون أن تعود أمي، فأدركت بعد ذلك أنني أصبحت طفلاً يتيماً.

كان مؤلماً أن ينتظر الطفل طوال النهار على عتبة البيت، بحي المليحة، قدوم أمه مع الحجاج العائدين من مكة، فتغيب الشمس دون أن يظهر محياها، وكان أصعب من ذلك، ألا يدرك الطفل ذاك المشهد الذي رآه قبل أيام، مشهد الرجال الذين يحملون نعشها صوب المقبرة، وهم يهللون ويدعون للجنائز، ودون أن يفهم أن من يسجى على هذا النعش هي أغلى البشر، لكن الحياة علمتنا أنها لا تتوقف عند موت أحد، فأصبحت في حضن أب رؤوف، وزوجة أب عطوف اعتنت بي، وبإخوتي الأربعة، عبد الله، وفهد، وحمد، وعبد العزيز.

كانت عائلة أبي بسيطة وفقيرة، فجدي ولد في حريملاء، وعاش ومات فيها، أما أبي فقد عاش في الرياض، وهو مولود فيها، وسكن في حي المليحة، وبجانب أبي، كانت عمتي زوجة سليمان الخرينق، وهو أمير تبوك أثناء حكم الملك عبد العزيز. ورغم بساطة حياة عائلتي، إلا أن أبي كان رجلاً محبباً للعمل، يعمل بهمة ونشاط، في تجارة الأقمشة، ثم سيارات النقل، قبل أن يعمل في العقار الذي أحبه، وكان مخلصاً فيه وصادقاً، ساعده ذلك في عمله في تجارة الأقمشة التي تعرف على الناس من خلالها، وتجارة النقل، التي جعلته يعرف أحياء المدن، ومزايا كل منها، حتى إن كثيراً من أهل الرياض القديمة، نتيجة خبرته السابقة في المدينة، يأتون إليه كي يكلفونه بشراء منزل أو أرض، ومن بين هؤلاء عرض عليه سماحة المفتي الشيخ محمد بن إبراهيم، واشترى له أرضاً حولها إلى مقبرة، لم تكن طبعاً مقبرة النسيم، ولا مقبرة العود، ربما كانت مقبرة أم الحمام، أو مقبرة أقدم منها، دخلت مع سوق المقيبرة، وسميت أم العصافير. وأعتقد أن هذه الصفقة شجعت والدي كثيراً لأن يدخل في قطاع العقار بثقة كبيرة.

كان أبي عطوفاً علينا، خاصة أننا فقدنا والدتنا في مرحلة مبكرة من الطفولة، أتذكر ذلك الصباح البعيد، كنا مع أبي في المنزل، حيث كان الناس يقابلونه في المنزل في غير أوقات الدوام الرسمي، وكان يناولنا خبزاً ساخناً، مخبوزاً في المنزل،

فجاءت سيدة مرموقة وثرية، من أنساب الأمراء، لتستعين به على شراء منزل لها، ونظرت ملياً نحونا، فسألت أبي بغرابة، عما إذا كان يناولنا ثلاث وجبات في اليوم - حيث من الصعب أن يتناول الناس آنذاك ثلاث وجبات - فأجابها مبتسماً، بأن هؤلاء أيتام، وعليّ أن أهتم بهم أكثر مما يفعل الناس بأولادهم. ثم أضاف حينما شعر أنها تعتقد أنه يبالغ في دلال أبنائه ورفاهيتهم، بأنه يجعلهم يعملون معه في المحل. حيث كنا نحمل القهوة والغداء إلى العمال والبنائين الذين يعملون معه.

كان والدي يبني البيوت ويبيعها في البداية، كنا نجلب مادة الطين على الحمير من حفر خارج الرياض القديمة، وذلك من أجل البناء، ونكلّف العامل بالحفر من أجل الأساسات، ثم نقوم بصنع (اللبن) من الطين وغيره من المواد. أذكر أن والدي كان يبيع البيت قبل أن يتم تركيب الأبواب، فالرياض كانت مركز جذب لمن هم خارجها، ممن يبحثون عن العمل في الجهات الحكومية التي كانت في بداية نشأتها، وقت المؤسس الملك عبد العزيز طيب الله ثراه. كانت أسعار البيوت آنذاك في حدود سبعة آلاف ريال، وكان أغلى البيوت التي باعها والدي قد وصل ثمنه إلى خمسة عشر ألف ريال.

توسعت تجارة والدي في (القري) قرب شارع طارق بن زياد، و(الوسيطا) قرب المحكمة الكبرى الآن، ثم افتتح مكتباً صغيراً في (دخنه)، لكنه لم يكن منظماً، فقامت أنا بذلك الأمر

رتبت عقود البيع، والعقارات المعروضة للبيع، وأسعارها، وطلبات الشراء، وكذلك نظمت مفاتيح البيوت المعدة للإيجار، وهكذا.

كان البناؤون قديماً، حين كان والدي يبني البيوت ويبيعها، من السعوديين الذين يأتون إلى الرياض من القرى الصغيرة المجاورة، مثل سدير والمجمعة والقصيم، وقد كلفني والدي إلى جانب تنظيم العقود، مراقبة العمال أيضاً، ومحاسبتهم في نهاية اليوم، كنت أكتب في رأس الصفحة اسم البيت أو منطقته، وأسماء العمال، وأتذكر كيف كان أبي يقول لي: «قل لفلان الفلاني لا يصبِّح بكره» أي لا يأتي إلى موقع العمل، فقد تم الاستغناء عن خدماته، وذلك لأسباب مختلفة، إما أن يكون متخاذلاً وكسولاً في العمل، أو أن يكون العمل قد شارف على الانتهاء، ولا يحتاج إلى كل البنائين، فلا بد من الاستغناء عن بعضهم، أو غير ذلك. كان والدي يتعفف أو يخجل أن يخبر أحدهم بأنه تم فصله من العمل، فأتولى هذه المهمة، رغم أنها محرجة بعض الشيء، فلازلت أتذكر كيف يحزن بعضهم، وربما يبكي البعض الآخر، وقد عاد إلى البطالة من جديد، وقد لا يجد عملاً قريباً، خاصة أن معظم هؤلاء في بدايات تأسيس الدولة، كانوا يسعون في الأرض بحثاً عن الرزق، لهم ولذويهم في القرى الفقيرة النائية.

رحيل «عبد العزيز» ذات صباح!

رغم أنني لم أدرك الحزن في طفولتي المبكرة حينما فقدت أمي، لصغر سنّي، إلا أن الحزن كان عميقاً جداً، وعاصفاً، حينما فقدت أحد أخوتي، فقد كنا خمسة أشقاء، حينما رحلت أمي، عبد الله، وفهد، وحمد، وأنا، وعبد العزيز الأصغر، وقد كانت أمي يرحمها الله، قبيل رحيلها، قد أوصت زوجة أبي بأن تعتنى بنا، حيث كانت خالتي نعم المريّة وهي تهتم بنا، وتحاول تعويضنا عن فقد الأم.

أذكر كنا في فجر أحد الأيام الباردة، وبينما نحن نستعد للذهاب إلى المدرسة، كان أخي الأصغر عبد العزيز في الثانية عشرة تقريباً، في الصف السادس الابتدائي، يحاول أن ينظف بقعة زيت على ثوبه، وذلك بغسلها بسائل (الكاز)، ثم ذهب إلى المدفأة كي ينشّف ثوبه قرب النار، وما هي إلا لحظات حتى علقت النار بالثوب المبتل بالكاز، ثم اشتعل فجأة، وبدأ يصرخ برعب، ويحاول إطفاء النار، ركضنا جميعاً نحوه وهو يركض

بخوف، واللهب يكبر حوله، سارع أخي الأكبر عبد الله، والتقط بطانية ثقيلة، ثم ألقاها عليه بعد تعب كبير من ملاحقته وهو يركض، والنار تستعر بجسده، حتى سقط على الأرض، وأسقطه عبد الله محتضناً البطانية فوقه.

كان فجراً حزيناً، لا يمكن نسيانه أبداً، أتذكر كيف كنا نبكي بحسرة ذلك اليوم، وقد أخذوا شقيقي عبد العزيز إلى مستشفى الملك سعود (الشميسي)، كانت النار قد التهمت أجزاء من جسده، وأتذكر أن طبيبه المعالج دكتور شكري، أحد أشهر الأطباء في الرياض زمن الثمانينيات من القرن الهجري الماضي، ولكن معاناة شقيقي عبد العزيز مع المرض والحروق الشديدة، لم تتجاوز عشرة أيام في المستشفى حتى رحل يرحمه الله، كم أصابنا رحيله بذهول وألم لسنواتٍ طويلة، فرغم مرور عشرات السنين لم أزل أتذكر ذلك الفجر الفاجع، وأسمع صرخاته العالية، وركض شقيقي عبد الله خلفه، وصراخه عليه بأن يتوقف عن الركض.

عدنا إلى المدارس، ومكابدة الحياة البسيطة، ونحن نحمل فقد شقيقنا في قلوبنا الصغيرة، ولا نكاد نرى ناراً موقدة أمامنا إلا وتذكرنا أخي عبدالعزیز، ورغم أن أبي أصبح أكثر خوفاً علينا، إلا أنه ورغم انشغاله، ورغم شقاوتنا، كان لا يدخر وقتاً في تربيتنا بشكل حازم، فحينما نستدير حول مائدة الطعام على الأرض، ونتناول وجبة الغداء أو العشاء، لم تكن ننهض بعد أن

يفرغ أبي من الأكل، ونكون قد شبعنا فعلاً، بل نبقى نضحك ونسخر من بعضنا، ولم يكن أبي يحب الضحك على الطعام، وبينما نحن كذلك تفاجئنا الأغنام وقد دخلت علينا غرفة الأكل، وهي تهجم على الأكل بين أيدينا، فنقفز ونحن نضحك بشدة، ونصرخ أيضاً بسبب المفاجأة، فقد كان يقول لنا: أنتم شبعتم، وبدأتم الضحك على الطعام.

العشاء تحت المقرصة!

حينما كنا صغاراً، كان يدعونا أبي إلى تناول العشاء معه، بينما نحن نلهو باللعب والتسلية، بعضنا كان يبادر بالذهاب إليه، بينما يواصل البعض الآخر اللعب، وحين يحضر من تأخر إلى وجبة الطعام بعد فوات الأوان، وبعد رفع طبق العشاء، يقول له أبي: «شف عشاك تحت المقرصة»، فيذهب بحسن نية، معتقداً أن العشاء تحتها حفاظاً على سخونته، لكن المفاجأة أنه بعد رفع هذه (المقرصة)، لا يجد العشاء ورائحته الطيبة المنتظرة، بل يجد صحناً مليئاً بالحجارة، وهي إشارة بليغة لمن يهمل في مواعيد الطعام، أنه لن يجد سوى الأحجار فقط!

كان أبي يلقننا درساً مهماً في الانضباط، واحترام المواعيد، وهو ما تعلمته جيداً فيما بعد، واستفدت منه كثيراً خلال حياتي، وبالذات في عملي، وقد سعت فيما بعد إلى تطبيقه على أولادي وبناتي، ونجح في كثير من الأحيان، أذكر على سبيل المثال أن ابنتي دانية وهتاف كانتا معي في إسبانيا، وكنا سنسافر في رحلة

داخلية، من مدينة إلى أخرى، ومن عادتي الذهاب باكراً إلى المطار، قبل الرحلة بوقت أكثر من المتعارف عليه، وحينما حللنا في مطار مدريد كان الوقت باكراً جداً، فاستأذنت ابتتاي مني، للقيام بجولة في أرجاء المطار، والتنقل بين المحال التجارية الكبرى، التي تعرض أحدث الأزياء والعطور والموضة، ولأنني أعرف شغف الفتيات بالموضة سمحت لهن لمدة ساعة واحدة فقط، وشددت على ذلك، محدداً لهن وقت العودة عند بوابة السفر، لكن الساعة انقضت، وتبعثها الدقائق التالية، حتى أعلن عن صعود الطائرة، فحملت حقيبتَي اليدوية ودخلت من البوابة المخصصة للسفر، ومن ثم الطائرة، فأقلعت من دونهن!

كنت أتألم تلك اللحظة، وأشعر بقلق كبير على ابتتي، لكنني أدرك في داخلي، وأنا أستعيد تربية أبي الصارمة لنا، وغضبنا حينما نرفع (المقرصة)، بحثاً عن الطعام، فلا نجد سوى الحجارة، أنني أربيهن جيداً على احترام الوقت، وأن الدرس رغم قساوته عليهن، سيكون مفيداً جداً لهن في المستقبل، فهذه المرة سيستقلن الطائرة، ويجدنني في انتظارهن، لكنني لو انتظرت عودتهن من تسوقهن في المطار، وتركت الرحلة تغادر لأجلهن، فسيكررن الموقف مراراً، ولن يتعلمن الانضباط، واحترام المواعيد. ثم إنني اعتمدت على لطف تعامل الأجنبي مع الأطفال، وأنهم سوف يتعاملون معهن معاملة جيدة.

حينما وصلت المطار الآخر، جلست في صالة استقبال المسافرين، وأنا أدرك أنهم سيبحثن عن الرحلة التالية، التي تطلع بعد ساعة واحدة فقط من رحلتي، وهو ما حدث فعلاً، حيث استقلن الرحلة التالية، وما إن وصلن المطار حتى شاهدت القلق الكبير في أعينهن، وما إن شاهدنني حتى ارتمين في حضني، وهن يعتذرن عن تأخرهن، وإهمالهن موعد الإقلاع. فأجبتهن، ليس المهم أن تعتذرن الآن، ثم تنسين هذا الدرس، فصاحتا بصوت واحد، وأعينهن قد اغرورقت بالدمع: أبدأ، لن ننسى ذلك ما حيننا.

هكذا تعلمن من الدرس، تماماً كما تعلمت في طفولتي، أن أسابق نداء أبي حينما يصيح بنا، كي نسارع إلى الغداء أو العشاء، ونكون بجواره نسَمِّي باسم الله، ونتناول معه الطعام، لئلا نضطر إلى البقاء جائعين حتى الوجبة التالية، فلا نجد إلا حجارة صلدة تحت (المقرصة) التي تعلمنا أن الوقت أغلى من الذهب، وأن احترام المواعيد، والانضباط تجاهها، هي أولى خطوات النجاح في الحياة.

ولم تكن تربية أبي لنا على احترام الوقت، والمحافضة عليه، إلا بسبب حبه الجارف للعمل، فقد كان يحثنا دائماً، ويضطر أحياناً إلى الاستشهاد بأبناء عمتي، عائلة آل خرينق، رغم أننا منذ الطفولة نكافح، ونساعده في كافة أعماله اليومية، إلا أنه لم يكن يرى أي أهمية لدراستنا، فقد كان يسخر دائماً مما نتعلمه

في المدرسة: أجل يعلمونكم «قطتي الجميلة، اسمها نميرة»؟ لو أنهم يعلمونكم صحيح البخاري ومسلم!

ولولا وجود أخي الأكبر عبد الله، الذي كان حريصاً على انتظامنا في المدارس، لكان أبي أخرجنا منها منذ أن أتقنا القراءة والكتابة والحساب، فقد جاء وقت كنت أنا والأطفال في الحي، نقرأ رسائل الجيران، حينما يرسل أزواجهن المرافقين للملك عبد العزيز في الحجاز رسائل مكتوبة، ونكتب لهن الرد، وهذا بالنسبة لأبي، ولغيره من الأهالي في ذلك الوقت، هو الغاية من التعليم، وما زاد عن ذلك هو مما لا قيمة له.

على عكس ذلك، كان أخي عبد الله حريصاً جداً على مواصلة التعليم، ويتابعنا أولاً بأول، حتى إن تحسّن خطي وكتابتي كانت بسببه، فقد كان يكتب لي في رأس الصفحة بيتاً من الشعر:

ألا ليت الشباب يعود يوماً لأخبره بما فعل المشيب

كنت أكتب هذا البيت مراراً، وأتعلم الكتابة والخط والإملاء معاً.

وما تعلمته من أخي عبد الله، طبقته فيما بعد على أبنائي، فقد لاحظت مرة أن خط ابني محمد، وأسلوبه في الكتابة، غير جيد، فناولته، ذات صباح، عدداً من جريدة الشرق الأوسط،

وأشرت إلى مقال الصفحة الأخيرة، للكاتب مصطفى أمين، وقلت له إن هذا الكاتب خطه جميل، حاول أن تنسخ مقالته، كي تصبح أحسن خطأً منه، وحينما فعل ذلك، طلبت منه أن يعيدها مراراً، وفي اليوم التالي ناولته المقال الجديد لمصطفى أمين، وقام بنسخه عدة مرات، حتى أصبح خطه أجمل، وتعلم من مصطفى أمين اللغة الجميلة، والأسلوب السلس المترابط.

هكذا كنت أنقل الخبرات الجيدة من طفولتي، والتي تعلمتها من أبي، ومن أخي الأكبر عبد الله، إلى أولادي وبناتي، ولكن بطرق وأساليب مختلفة، تناسب العصر الذي يعيشون فيه.

«ساندويتش» قادي إلى الوظيفة!

حينما كنت في السادسة الحفني والذي بالكتاتيب، كما فعل مع أخوتي الأكبر سناً مني، الذين أنهوا دراستهم في الكتاتيب، والتحقوا بأعمالهم الوظيفية، بينما واصل بعضهم دراسته ليلياً في المدارس النظامية.

كانت مدرسة الكتاتيب تلك، في حي اسمه حي الشرقية، وهي سوق المقبيرة الكبير، في الشمال الشرقي من الرياض القديمة آنذاك، ومعلمنا فيها كان رجلاً فاضلاً اسمه ناصر النفيسة، لكنه حين يغضب من أحد التلاميذ، كان يرمي المسطرة تجاهه بقصد ضربه، مما يثير بكاء التلميذ وخوفه، وقد كان بيننا ابن مقرن، التلميذ الذي يرفض الذهاب إلى الكتاتيب، لكن أباه يرغمه على ذلك.

لم تعجبنى أجواء الكتاتيب، ولا ضجيج التلاميذ وإزعاجهم، إذ كنت تلميذاً هادئاً متأملاً، وبعد شهر ونصف من الدراسة المملة، رفضت الذهاب إلى الكتاتيب، وانتقلت إلى مدرسة

نظامية، هي المدرسة التذكارية، التي كان لإنشائها قصة معروفة. فحينما عاد المؤسس الملك عبد العزيز بن عبد الرحمن من رحلته إلى مصر، وعرف أن المواطنين قاموا بجمع تبرعات بهدف إقامة حفل استقبال كبير له، طلب منهم أن يقيموا بهذا المبلغ مشروعاً مفيداً ونافعاً للوطن، فسألوا: مثل ماذا؟ أجاب: مثل مدرسة يتعلم فيها الأولاد. فأنشأوا مدرسة أسموها المدرسة الأهلية، نسبة إلى الأهالي، ولكن بعد إقرار نظام التعليم الأهلي، بجانب التعليم العام، وكى لا يختلط اسم المدرسة «الأهلية» بالتعليم «الأهلي» تم تغيير اسمها إلى المدرسة التذكارية، لتكون تذكراً لعودة المؤسس إلى البلاد بعد عودته من الخارج.

كانت تلك، هي مدرستي الابتدائية، وتقع على شارع البطحاء، في حلة العبيد، وكان معي أخي حمد، الذي برغم أنه يكبرني، إلا أنه كان متأخراً عني دراسياً، بسبب انشغاله مع أبي في التجارة، أكثر من بقية أخوتي. ورغم أن هذه المدرسة كانت مناسبة لي، إلا أنني قبل أن تبدأ الاختبارات النهائية حدث لي ظرف قاهر، يتعلق بالظروف المادية، اضطررت معه إلى أن انسحب من هذه المدرسة الأهلية، والتحق بالمدرسة الصناعية المتوسطة، التي كانت تمنح مكافأة شهرية قدرها مئة وخمسين ريالاً، وهو ما كان ينشده والدي، كي أتحمّل عبء معيشتي بنفسى، ورغم أن النظام آنذاك يسمح بأن ألتحق بالمدرسة

الصناعية المتوسطة ولو لم أكمل الابتدائي، إلا أنني أكملت تعليمي الابتدائي بنظام المنازل.

وقد يتبادر للذهن سؤال حول ما إذا كنت سأكمل الدراسة في الصناعية المتوسطة أم لا؟ ولعل الظروف العجيبة، والنصيب الذي قدره الله لي، هي أجمل إجابة على مثل هذا التساؤل.

حينما يكتب الله لك رزقاً جيداً، قد يضعك في طريق غامض تعتقد فيه أنك فقدت مكانتك وأحلامك كلها، بينما هو عكس ذلك تماماً، وهو ما حدث لي في ذلك الصباح البعيد، حيث كنت خلال الفسحة الطويلة، أتناول ساندويتشاً على عجل، بينما دخل الفصل المعلم المصري أو الفلسطيني، ونادى باسمي مراراً كي أدخل، لكنني كنت جائعاً، ولا أريد أن أفرط بما تبقى من الساندويتش، وحينما أنهيت وجبتي، ذهبت إلى الفصل المغلق بابه، طرقت الباب، ففتح المعلم بوجه عابس، وقال بأنه فات عليّ حضور هذه الحصة، وليس أمامي سوى انتظار الحصة التالية، لا زلت أتذكر عبارته الغاضبة: «روح كمل أكلك، وتعال الحصة الجايه».

ذهبت غاضباً، واتجهت فوراً إلى غرفة المدير، لأشتكي هذا المعلم الظالم، لكنه لم ينصفني، ولم يحفظ لي حقي في حضور الحصة، وبعدها انتهى الدرس، وأخبرت الطلاب بأن المدير لم ينصفني، ونظراً لكرههم لهذا المعلم، فقد حرضوني بالأأسكت عن حقي، وأنه عليّ ألا أقبل الإهانة، وأن أشتكي المعلم إلى

إدارة التعليم، هكذا أشعل زملائي الطلاب ما كمن في داخلي من ألم وغيظ، وذهبت عازماً على ألا أتوقف عن المطالبة بحقي من هذا المعلم الذي أهان كرامتي أمام زملائي، وذلك بطردي من الدرس.

ذهبت في اليوم التالي إلى مدير تعليم نجد، وكان آنذاك الأستاذ حمد الجاسر - يرحمه الله - وقد كتبت خطاباً وافياً، تضمن ما حدث لي مع هذا المعلم، لم أكن أعرف المبنى جيداً، فدخلت بالخطأ في مبنى آخر، ظننته مبنى إدارة التعليم، فكانت إدارة التعليم ووزارة المعارف معاً في المبنى ذاته، بعدما انتقلت الوزارة من مكة المكرمة إلى الرياض، حينما كان الملك فهد بن عبد العزيز يرحمه الله، وزيراً للمعارف.

كنت أحمل خطاب الشكوى معي، ولم أعرف أنه سيقودني إلى حياة جديدة، لم أعرف مكتب مدير التعليم، فدخلت إلى مكتب التحريات، وهو ما يسمى الآن بالمكتب العام للوزارة، حيث كانت الخطابات الواردة والصادرة بين مكة والرياض، والخطابات الواردة من كل المدن والملحقيات الثقافية في الخارج ترد إلى هذا المكتب، وكان يترأسه الأستاذ عبد الله بن عبد العزيز النعيم، بادرت بالسلام عليه، وكان في مكتبه عبد الرحمن الحمدان مدير مكتب الوزير، ومدير مكتب الشيخ ناصر المنقور المدير العام للوزارة، ومحمد بن نصر الله، وبعض مدراء الإدارات في الوزارة. ناولته الخطاب، تأمله بصمت،

وحينما فرغ من القراءة رفع رأسه نحوي، وسألني لماذا تشتكي معلمك، فأخبرته بالقصة كاملة، وبما لم أذكره في الخطاب، كنت أحدثه باندفاع وحماس، وأنا أعتقد أنني أقف أمام مدير التعليم، لكنه سألني فجأة:

- من الذي كتب لك المعروف؟

- أنا طبعاً. (قلت ذلك بدهشة).

- يعني هذا خطك؟ وهذا أسلوبك؟

- طبعاً، أكيد يا طويل العمر.

- طيب، ممكن تعيد كتابته الآن؟ أمامي هنا؟

قال ذلك وهو يشير إلى كرسي شاغر بجواره، كنت في الخامسة عشرة من عمري، وكنت أحلم بأن ينصفني هذا الرجل المائل أمامي، من المعلم الذي سلب حقي في التعليم، وأن أعود إلى مدرستي منتصراً على المعلم، ومرفوع الرأس أمام زملائي، لكنني وجدت نفسي في امتحان لا أعرف سببه ولا نهايته؟ هل كان في خطابي مشكلة، أو اتهام لأحد؟ وهل هذا الرجل يريد التحقق من هويتي كي يعاقبني؟ كانت الوسواس تذاهمني، والقلم في يدي يسير بخفة ورشاقة على الورقة البيضاء التي سلمها لي من درج مكتبه، أكتب بأناة وثقة، وأدعو الله بأن ينصرني فيما جئت لأجله، لكن الله سبحانه يرسم لي طريقاً جميلاً، أكثر مما حلمت به.

وبعد أن أنهيت كتابتي، وتأكد من صدقي، ومن جمال خطي ووضوحه، سأله عبد الرحمن الحمدان: ما الحكاية؟ فأشار إلى النعيم بالخطاب، وطلب أن أطلعه عليه. تناوله مني الحمدان وردد: ما شاء الله تبارك الله. وبدلاً من معاقبة المدرّس عرض عليّ وظيفة، حيث اقترح أن أعمل معه في مكتب الوزير، فاعترض النعيم، وطلب مني أن أعمل معه في مكتب التحريرات، فسألته بجرأة: كم تدفعون لي راتباً؟
أجاب: تقريباً بين 480 و500 ريال شهرياً.

وافقت على الفور، لكنه طلب مني أن أتمهل، وأن أستشير والدي أولاً، لكنني أخبرته بأن والدي موافق دون تردد. ابتسم وقال: أجل خلاص، تبدأ معنا العمل بكره، واليوم محسوب لك دوام.

ومن هنا، بدأت حياتي العملية، وتوقفت عن الدراسة مؤقتاً، قبل أن أكمل تعليمي في المدارس الليلية.

(5)

ريالات فضة في (طاقيتي)

كانت وظيفتي الأولى في مكتب التحريرات بوزارة المعارف كالحلم، فمن شكوى معلم حرمي الحصة بسبب «الساندويتش» إلى وظيفة مرموقة، براتب يفوق رواتب أخوتي الذين يكبرونني سناً، فمثلاً كان أخي عبد الله، في البرقيات اللاسلكية، يستلم ثلاث مئة ريال، وأخي فهد كان في الشرطة يستلم مئتين وخمسين ريالاً في الشهر، وليت الأمر يتوقف على فرق الراتب لصالحي، وأنا أصغرهم، بل حتى إن رواتبهم كانت تصل من مكة المكرمة بعد مدة تتراوح بين أربعة وسبعة أشهر، بينما كان الأمر بالنسبة لي مختلفاً، في وزارة المعارف، حيث كان وزيرها فهد بن عبد العزيز يرحمه الله.

هكذا أصبحت موظفاً بعد تسعة أشهر من الدراسة في المدرسة الصناعية الأهلية، وكنت أسجل الوارد إلى الوزارة، وكم كانت لحظة رائعة لا يمكن نسيانها، في الأول من رجب لعام 1376هـ، حينما استلمت أول راتب، وهي عبارة عن

ريالات فضة وضعتها في طاقتي، ثم في الشهرين التاليين منحونا جنيهاً ذهب، وضعتها أمام والدي، فكانت دهشته كبيرة، كيف أحصل على هذا المبلغ الكبير، بينما أخوتي لا يستلمون مرتباتهم إلا بمعاملة تصدر من مكة، ينتظرون عودتها بفارغ الصبر لأشهر عديدة، أذكر ابتسامة والدي وعبارته الناصحة لي: «هذولا لا تركهم أبداً، هذولا الشندي» وهذه الكلمة تعني أنهم «كاش»، لا يتأخرون أبداً في دفع مستحقات الآخرين. كان يحتفظ براتبتي كله، بهدف زواجي، ولا أخذ منه سوى خمسين ريالاً فقط، رغم أنني بعد سنوات تزوجت بجهدي ومالي الخاص.

هل بقيت في وظيفتي، في مكتب التحريرات؟ أم إن دوام الحال من المحال؟ طبعاً لا شيء يبقى كما هو، ففي تلك السنوات البعيدة، انقسم التعليم إلى قسمين، تعليمي، وثقافي، فكان معالي الأستاذ عبد الوهاب عبد الواسع وكيل الوزارة للشؤون التعليمية (الذي أصبح وزيراً للحج فيما بعد) والأستاذ حامد دمنهوري للشؤون الثقافية، رحمهما الله. وفي صباح أحد الأيام، استدعاني الأستاذ عبد الله النعيم إلى مكتبه، وطلب مني الجلوس، ثم تحدث طويلاً عن تفوقي في العمل، وإخلاصي فيه، وأن الجميع في الوزارة يشهدون على ذلك. لم أفهم سبب هذا التمهيد، ولا ماذا ينوي عليه، إلا حينما أخبرني بأن وكيل الوزارة للشؤون التعليمية الأستاذ عبد الوهاب عبد الواسع قد طلب موظفاً ذكياً وطموحاً للعمل في مكتبه، ولم يجد من هو

أكثر كفاءة منك. فاعتذرت منه، وأخبرته بأنني لا أرغب في ترك مكتب التحريات، فقد اعتدت على العمل فيه، وأحببته كثيراً. لكنه قاطعني قائلاً:

- يا ابن الحلال هو طالبك بالاسم!

- هو ما يعرفني ولا أعرفه يا طويل العمر. وأضفت: ثم إننا ما نعرف الوزارة، ولا رحت لمكتب الوكيل في أي يوم.

- اسمع يا إبراهيم، هو أولاً طلبك بالاسم، ثانياً أنا بارّ لك العمل مع الوكيل، ثالثاً هو رئيسي ورئيسك، ولا يمكن أرفض طلبه!

أدركت أن الأمر محسوم، وهو لا يستشيرني، بل يبلغني بمباشرة العمل هناك، في مكتب الوكيل، ظللت واجماً أمام رئيسي في العمل، فسألني عن سبب امتناعي عن العمل هناك، فأخبرته أنني لن أجد من يتعامل معي بتسامح ومرونة كما يفعل هو. فقد كان والدي يخرج إلى البر شهر أو شهرين في السنة، ويطلب مني مرافقته، فكان رئيسي عبد الله النعيم يمنحني فرصة الذهاب مع والدي دون أن ينقص ذلك من إجازاتي النظامية. كان يقول: طالما أن والدك يطلب منك صحبتك، وأنت تطيعه برأ به، وإحساناً إليه، فاذهب في إجازة من عندي، دون أن يؤثر ذلك على رصيدك من الإجازات. كان هذا الفضل والكرم منه لا يمكن أن أنساه أبداً، وما زلت أحتفظ له بهذا المعروف حتى الآن، وأتمنى أن تتاح لي الفرصة، كي أرد له جميله.

طمأنني بأنني لن أفقد شيئاً، بل ستصبح أموري هناك أفضل، وانطلقت في العمل في مكتب الوكيل، حيث كان يتلقى خطابات شكر من مسؤولي الدولة، خاصة من أهل الحجاز، مثل محمد إبراهيم مسعود وكيل وزارة الخارجية آنذاك، وكنت أتولى الرد على هذه الخطابات. في البداية لم تكن خطاباتي التي أحررها باسمه تعجبه، فكان يقوم بالتعديل عليها باستمرار، لأن أسلوبه في الكتابة كان قوياً ومتناسكاً، لكنني بعد فترة من العمل واكتساب الخبرة، تعلمت الطريقة الجيدة في التعبير والإنشاء والصياغة، واكتسبت بذلك خبرة جيدة في حسن الأسلوب، وسلاسة اللغة، ودقة الكلمات الموجزة.

كنت طموحاً، ولم أكمل شغفي في التعليم والتدريب، فطلبت من وكيل الوزارة، أن أكمل دراستي في الليل، ولأنني كنت أعمل مساءً في الوزارة، وأحصل لقاء ذلك على مكافآت خارج الدوام، فقد وافق الوكيل، واشترط أن أنجز العمل الإضافي عصراً، فسعدت بذلك، كي أحقق حلمي، وأكمل دراستي الثانوية، كان كريماً معي، فقد كان للموظفين حافلة تنقلهم من منازلهم إلى الوزارة، وتعود بهم، بينما للاستشاريين سيارة (فورد بوكس)، ولأنني أعود إلى العمل بعد الغداء مباشرة، فقد كان خروجي عصراً من المكتب إلى المدرسة على سيارة الاستشاريين الفارهة، فطلبت أن يعيدني السائق إلى المنزل، لكن الوكيل رأى أنه من الصعب أن ينتظرنني طوال فترة

بقائي في المدرسة ليلاً، لذلك كنت أعود إلى المنزل مشياً على الأقدام. هكذا سارت حياتي في وزارة المعارف، بين العمل على فترتين، والدراسة ليلاً حتى نلت شهادة الثانوية العامة، القسم العلمي، واستطعت أن أدخر مالاً جيداً، يقارب الألفي ريال، وهو مبلغ جيد في ذلك الوقت، شجعني على البحث عن أرض أقيم عليها منزلي، وهكذا كانت أرض (الجبونية) التي ابتعتها من الشيخ علي الخرجي يرحمه الله، ولها حكاية أيضاً تستحق التفصيل.

الأرض الأولى في (الحبونية)

كانت الأراضي في الرياض القديمة، عبارة عن (حيطان) نخل، يبيع بعض التجار أجزاء منها كأراض عقارية، ليقوم المشتري بقطع النخل، وتمهيد الأرض، والبناء عليها. ذهبت إلى الشيخ علي الخرجي، وكانت له مزرعة (الحبونية) خلف مستوصف (عتيقة)، وأبدت له رغبتني بشراء أرض، فأشار عليّ بأن أذهب إلى المزرعة وأحدد المساحة التي أحتاجها. تلك الأيام، لم تكن وحدة القياس هي المتر كما هو الآن، بل كانت وحدات قياس تختلف من مدينة إلى أخرى، ففي الوقت الذي نستخدم فيه وحدة الذراع في الرياض، كانت مكة المكرمة تستخدم القيراط، وفي المدينة المنورة كانت الوحدة تعرف بالمخزن، والواحدة تبلغ 42 ذراعاً، ولكن فيما بعد تمّ توحيد وحدة القياس في المملكة بالمتر المربع.

بعدها وجّهني الشيخ الخرجي: «شف المزرعة، مد يدك للي تبي، ثم تعال».

ذهبت وحسبت ما أريد من الأمتار، وسجلت مساحة الأرض وأطولها على ورقة، ناولتها للشيخ، فكتب المبايعة، واستلم مني ألفي ريال، كانت في حوزتي، على أن أسدد له الأقساط المتبقية من قيمة الأرض البالغة عشرة آلاف ريال. ثم قال لي بأنه سيكون هناك في المزرعة بعد صلاة العصر، كي يرى ما حددته على الطبيعة، وحينما ذهب ورأى، قال لي بكل سماحة: «لا يا أخوي زد أرضك شوي»، فقلت بزيادتها قليلاً، ثم أعاد الكرة من جديد، وهو يطلب مني أن أزيد، فقلت له: «يا شيخ علي، ما معي مبلغ يكفي للزيادة».

ابتسم الشيخ علي الخرجي، بينما شمس العصر تنعكس على جبينه المضيء، وهو يقول: «ومن طلب منك زيادة مبلغ؟». كان شيخاً تاجراً وقوراً وسمحاً، فأخذت احتياجي وأكثر من الأرض، وقد تزيد عن ثلاث مئة متر، قمت بقسمتها إلى ثلاث قطع، بنيت في إحداها منزلي الأول في (الحبونية)، ومنحت أخي فهد القطعة الثانية، واستفدت من مبلغ القطعة الثالثة في إنهاء بناء المنزل الذي أفنيت خمس سنوات من الكدّ والعناء في بنائه، ولا زلت أتذكر هذا الرجل الكريم، يرحمه الله، حينما كنت أزوره في بيته، وأسلمه القسط المستحق من قيمة الأرض، حيث يكون مستلقياً، فيصوّت لابنته التي تظهر من فرجة الباب، فيرمي بالمبلغ تجاهها، ثم تأخذه، وتختفي.

هكذا كانت تلك الأمتار القليلة، لمساحة أول أرض أمتلكها، هي خطوتي الأولى في طريق طويل وحافل، خلال نصف قرن، مع ملايين الأمتار من الأراضي الشاسعة في العاصمة الرياض، التي أشتريها بمالي وأموال المواطنين، الذين يؤمنونني على استثمار أموالهم في الأراضي.

لم تكن تجارتي لتنمو لولا الخطوات الصغيرة الأولى، الوظيفة المبكرة، العمل الإضافي أو خارج الدوام، العمل على سيارة أجرة للحصول على مزيد من الدخل، وادخار المال بحرص من أجل بناء المستقبل، بالإضافة إلى توفيق الله سبحانه وتعالى، والنمو والازدهار الاقتصادي في الوطن كله، وفي مدينة الرياض بوجه خاص.

فيما يخص عملي، بقيت فترة أعمل مع وكيل الوزارة، الذي تعلمت منه النظام والانضباط، وتطورت قدراتي في مجال عملي، وتم ترشيحي في دورة مالية بمعهد الإدارة العامة، ثم دورة في الإدارة المتوسطة، واكتسبت من هاتين الدورتين خبرة ساعدتني في عملي التجاري. بعد ذلك تمت ترقية إبراهيم الحججي إلى منصب المدير العام للوزارة، وصار يفتش علينا، فمن يتأخر يرفع فيه تقريراً، ثم بدأت تظهر بوادر خلافات بين وكيل الوزارة والمدير العام، حيث كان كل واحد منهما يراقب موظفي الآخر، ويترصد تأخرهم وغياهم، حتى مللت من هذا الوضع، وقدمت استقالتي للوكيل، لكنه حاول أن يثنيني عن

حياتي في العقار

ذلك، وقدم لي عرضاً جيداً كمدير للصيانة، وكان يُمنح مدير الصيانة سيارة خاصة من الدولة، لكنني لم أكن بحاجة لها، فقد كنت أمتلك سيارة أجرة مريحة، أعمل عليها الصباح باكراً قبل الدوام، وأحياناً بعد نهاية العمل، لكنني في الأخير استخدمت عليها سائقاً يعمل لصالحني.

لم تكن حياتي سهلة، فقد مررت بعدد من المهن الصغيرة قبل هذه الوظيفة، فقد كنت أعمل في سوق المقبيرة، حيث كان والدي يشتري لي صندوق صابون (أبو عنز) وصندوق (صلصة) طماطم، فأبسط على الرصيف، أبيعها بالحبة، وفي نهاية النهار، كنت أودع ما يتبقى من البضاعة في متجر صديق والدي في السوق حتى الغد، وأسلم والدي المبلغ الذي كسبته، لا آخذ منه إلا ما أحتاج إليه.

هذا العمل المبكر في الطفولة، غرس في وجداني حب العمل، والمتاجرة، والتفاوض مع الناس، والتعامل مع أصحاب المحال في السوق، مما جعلني أعتمد على نفسي في مرحلة مبكرة من حياتي.

تنقلت في حياتي الوظيفية بين عدد من الوظائف، جرّبت العمل الحكومي أكثر من مرة، فبعد وزارة المعارف، عملت في مصلحة الضمان الاجتماعي، ومن ثم في رئاسة القضاء. كنت قد استقلت وقلت بتصفية حقوقي، وعدت إلى مصلحة الضمان الاجتماعي، بأن تقدمت إلى رئيسي السابق في وزارة المعارف،

الأستاذ عبد الله عبد العزيز النعيم، وقد رحب بي، وهو يقول إنه يعرفني خبير المعرفة، وقد عملت معه لفترة طويلة.

كنت قد بنيت بيتي في (الحبونية)، خلف مستوصف عتيقة، ووضعت فيه كراجاً صغيراً استخدمته كمكتب عقاري، من هذه (البايكه) أو الكراج الصغير انطلقت تجارتي في مجال العقارات، فقد كنت أعمل في بناء البيوت وبيعها، في المهنة ذاتها التي كان يمارسها والدي، وقد عملت في بداياتي في (الحبونية) قبل (عتيقة)، حتى اشتهرت عند هذا الحي، والأحياء المحيطة، كخطاط أو مصمم أو ما يشبه مهنة المهندس المعماري في الوقت الراهن. كان الناس يأتون إلى مكتبي، يطلبون مني أن (أفصل) بيوتهم، كنت أرسمها وأخططها، وأضع المقاسات، بطريقة بسيطة، لكنها متميزة، نتيجة خبرتي في البناء على مدى سنوات طويلة، وذلك دون مقابل، بل خدمة لمن يشترون مني أراضي لهم، أو لمعارفهم.

طبيب التخدير) آثار الملك فيصل

أثناء شغفي المبكر بعالم الأراضي والعقار، وفي غمرة عملي الوظيفي الصباحي، كنت عاشقاً كبيراً لعالم بلاط صاحبة الجلالة، عالم الصحافة، التي أدرك أنها مهنة المتاعب، لكنني طالما حلمت بالمشي على بلاطها بقدمين من جرأة ومسؤولية، حتى قررت يوماً أن أخوض هذه التجربة المضنية، فعملت خلال فترة الستينيات الميلادية، في صحيفة الجزيرة، ثم في صحيفة عكاظ، تلك الفترة التي كانت الصحافة في ذروة وهجها، وهي المصدر الوحيد للمعلومة، والوسيلة المثلى لإيصال صوت المواطن إلى المسؤولين، وليست كما هي الآن، بعدما سحب الإنترنت البساط من تحتها، فظهرت المواقع والمنتديات الإلكترونية، ومواقع التواصل الاجتماعي، وأصبح سهلاً أن يبث المواطن شكواه، ويكتب همومه بنفسه، في صفحة الوزير الخاصة بموقع (تويتر)، أو في صفحة الوزارة نفسها، دون الحاجة إلى السلطة الرابعة، أعني الصحافة الورقية.

كانت الكلمة آنذاك كالرصاصة، تصل بسرعة شديدة، ويتهافت حولها المواطنون، بل حتى المسؤول ينشغل بها، ويحاول أن يصلح جهته الحكومية، أو أن ينفي ذلك الخبر أو التقرير الصحفي المنشور.

عملت صحفياً نحو سبع سنوات في زمن كانت الاتصالات فيه بدائية، أتذكر المعاناة حينما انتقلت إلى مكتب جريدة عكاظ بالرياض، وكنت مع زميلين صحفيين في المكتب، هما الأستاذ فهد العيسى، والأستاذ عبد الله أحمد. أتذكر أنني أسعد كثيراً كلما اقتنصت خبراً صحفياً حصرياً، من إحدى الجهات الحكومية، لكن المعاناة تبدأ مع محاولة إيصال الخبر لمقر الجريدة الرئيس في جدة، فلم تكن هناك أجهزة فاكس، أو بريد إلكتروني، بل كان الاتصال هاتفياً، عبر الاتصال بالسنترال في الديرة، كأنني أسمع أصواتنا العالية في المكتب: «ألو يا ديرة... ألو يا ديرة»، وحينما يرد السنترال العام، نطلب مقر الجريدة بجدة، وحينما يرد سنترال الجريدة، نطلب قسم المحليات، وخلال هذه الرحلة من التحويلات الهاتفية، ينفصل الخط أكثر من مرة، مما يضطرنا إلى محاولة الاتصال بسنترال البطحاء، وسنترال الجمهور كما يسمونه... وهكذا.

هذه المحاولات كانت هي الخطوة الأخيرة لنشر أي خبر صحفي، يسبقه عناء الفوز بالخبر الحصري الجديد، بما يشمل ذلك من زيارات ميدانية إلى مختلف الوزارات والمؤسسات

الحكومية، والتواصل مع المسؤولين، للظفر بخبر جديد وحصري، وكأنا نطلب المستحيل من هؤلاء.

وكانت ساعات العمل تزداد، والتعب أيضاً، عند زيارة مسؤول أجنبي، أو وفد من الخارج، إلى المملكة، فقد كنا نرافق هذا المسؤول أو الوفد، من أجل إطلاعه على ما وصلت إليه نهضتنا الحديثة، وفي الوقت ذاته، إجراء حوار خاص مع هذا المسؤول، من أجل نشر حديثه في الصحيفة.

قمت خلال عملي الصحفي في صحيفة عكاظ، ومقرها في جدة، بعدد من (الخطبات) الصحفية، بإجراء حوارات قوية وجريئة، مما اضطر الصحيفة أخيراً إلى وضع اسمي على هذه الحوارات، بعد أن كان يُكتب عليها «مراسل عكاظ»، وأحياناً اسم مدير المكتب بالرياض إذا كان الحوار متميزاً. رغم كل ذلك، لم أكن أشعر بالضيق سابقاً، فما يهمني هو أن يمتلك قلمي الجرأة الكافية، التي من شأنها تحقيق طموحات المواطن وآماله، والمصلحة العامة للوطن.

ولعل أقوى تحقيقاتي الصحفية، وأكثرها إثارة، هو ما نشرته عن وزارة الصحة، والذي لفت انتباه جلاله المغفور له الملك فيصل، واستطعت من خلاله، أن أسهم في تحقيق احتياجات المواطنين في مكة المكرمة.

ففي إحدى زياراتي الصباحية لمقر وزارة الصحة، قابلت الأستاذ محمد جمال - يرحمه الله - الذي كان مديراً لإحدى

الإدارات في الوزارة، ووجدته يبتهج بي فرحاً، هامساً بأنني جئت في الوقت المناسب، ليحدثني عن مشكلة كبيرة في الوزارة، متمنياً أن أ طرحها بقلمى الجريء والصادق.

فرحت بذلك كثيراً، لسببين، الأول أن الأستاذ اختارني تحديداً، لشعوره أن خير من يتناول هذه القضية، بأسلوب صحفي مثير، هو الصحفي إبراهيم بن سعيدان، والثاني أنني سألفت الأنظار إلى قضية وطنية مهمة، وقد أسهم في حلها، وهذا ما كنت أتمناه فعلاً، لأنني سأجلب السعادة لأهل مكة المكرمة.

كان الموضوع المثير يتعلق بتعطل كثير من العمليات الجراحية للمرضى في مكة المكرمة، نظراً لعدم توفر طبيب التخدير، الذي يُرسل في طلبه من مدينة جدة، وقد يتأخر أحياناً، مما يعرض المريض للخطر، خاصة إذا كانت حالته الطبية حرجة.

قمت بإجراء حوار مطوّل مع مدير مستشفى أجياد بمكة، ونُشر الموضوع على صفحة كاملة في عكاظ، تحت عناوين مثيرة منها: (مستشفى أجياد بدون طبيب تخدير)، و(العمليات الجراحية تتعطل لأسابيع والسبب عدم وجود طبيب تخدير).

كان صدى الحوار كبيراً جداً، لم يلفت انتباه المواطنين وتعاطفهم، ولا المسؤولين واهتمامهم فحسب، وإنما وصل الاهتمام إلى جلالة المغفور له الملك فيصل، الذي طلب إجراء

المتعة المتحققة فيها، آثرت أن أنصرف عنها إلى نشاطي المحبب، وهو النشاط العقاري، رغم أنني ما زلت حتى الآن، أجد متعة كبيرة في متابعة ما تنشره الصحافة، ولا أتعامل معه بمنطقي التجاري، وإنما بحسي الصحفي.

أرض (المقبرة) جعلتني مليونيراً

كنت محظوظاً بأن التحقت بدورتين مهمتين في معهد الإدارة العامة، أثناء عملي الوظيفي، إحداهما كانت في مجال الشؤون المالية لمدة ثلاثة أشهر، والثانية في مجال الإدارة المتوسطة لمدة ستة أشهر، وقد كان لهما أكبر الأثر في حياتي التجارية، وإدارتي لأعمالي فيما بعد.

كنت أشتري الأراضي الصغيرة في الأحياء القديمة، كالحبونية، وعتيقة، وأقوم ببناء البيوت فيها، ثم بيعها بمكاسب جيدة، كما كان يفعل والدي، ففي زمنه كان ثمن بيع البيوت يتراوح بين سبعة آلاف وخمسة عشر ألفاً، بينما في بداياتي مع بناء البيوت وبيعها، ارتفعت الأسعار إلى أربعين ألف ريال تقريباً. كذلك نوعية الأيدي العاملة، فبينما كان والدي يشغل السعوديين القادمين من القرى المجاورة كعمال بناء، كان اليمينيون هم الأيدي العاملة في مؤسستي العقارية، وكذلك نوعية مواد البناء بدأت تتغير، فقد بدأنا نضع أساسات للبناء، من

الأحجار والصخور، كي تحمي البيوت من مخاطر السيول، فلا تتضرر كما كان يحدث مع بيوت الطين قديماً.

قبل ذلك كنت عقدت النية على الزواج، وذهبت مع والدي وأخوتي، لخطبة ابنة خالتي، وهي من سكان مدينة الطائف، والتي أصبحت زوجتي وأم بدر وأولادي وبناتي، ولعل من بركتها عليّ، أن تمّ الإعلان عن وظيفة خلال خطبتي لها، كانت الوظيفة في المرتبة السابعة، بينما كنت في المرتبة التاسعة. كان سلم الوظائف وقت ذلك عكس الآن، فالوظائف العليا هي الأولى، ثم الثانية والثالثة وهكذا. فكنت سأقفز وظيفياً من التاسعة إلى السابعة، لو اجتزت المسابقة الوظيفية. بعد المسابقة فزت بالوظيفة، والتحقت بوظيفتي الجديدة في وزارة المعارف.

وكما هي عادتي، انصرفت تماماً للعمل بكل إخلاص، وكان من مزايا العمل منح فرصة التفرغ للدراسة والدورات، ففي إحدى الدورات تم توزيعنا إلى مجموعات، كل مجموعة مكونة من أربعة أشخاص، تنجز بحثاً متخصصاً، فكانت مجموعتنا قد أنجزت بحثاً عن النظام القضائي في المملكة العربية السعودية.

خلال هذه الدورة، كان معنا أحد الأصدقاء من وزارة الدفاع، فسألني ذات يوم إذا ما كنت أرغب في شراء أرض يمتلكها بجوار المستشفى العسكري على طريق المطار، وافقت على فكرة الشراء، وبعدما اطلعت عليها، طلبتها منه بمثتين

وخمسين ألف ريال، فوافق على المبلغ، لكنني لم أكن أملك المبلغ كاملاً، فقدمت استقالتي من وزارة المعارف، وقمت بتصفية حقوقي، وحصلت على مبلغ مالي جيد، أضفته إلى ما أملك من مال كنت قد ادخرته من قبل، ورغم ذلك لم يكتمل المبلغ المطلوب، فقامت ببيع سيارتي الوحيدة، واشترت هذه الأرض.

عملت في رئاسة القضاء (وزارة العدل حالياً) حال استقالتي وتصفية حقوقي من وزارة المعارف، لكنني كنت أدرك أن هذه الأرض، رغم ثمنها المرتفع، تستحق ذلك وأكثر، فقد كانت في موقع متميز في الرياض الجديدة، وعلى طريق يعتبر طريقاً حيوياً ومهماً، وهو طريق المطار، ولم يخب ظني فيها، ففي أحد الأيام كان الملك فيصل بن عبد العزيز يرحمه الله، عائداً من رحلة سفر، وفي طريق عودته عبر شارع المطار، رأى هذه الأراضي تحيط بالمستشفى العسكري، مفضلةً بعلامات (مراسيم) بيضاء، تحدد أطوال الأراضي وحدودها، فسأل بغرابة: «وش هذي؟ مقبرة؟» فقبل له بأنها أراضٍ فضاء. وسأل عمن يمتلكها؟ فأخبروه بأن ملكيتها تعود لمواطنين. فوجه - يرحمه الله - بأن يتم ثمينها، وتلحق ملكيتها بالمستشفى العسكري، كي تكون جاهزة في حال احتاج هذا المستشفى الهام إلى مزيد من التوسع مستقبلاً.

هكذا يبدو أن توفيق الله سبحانه كان حليفي، وها هي الأرض التي بعث كل ما أملك لأجلها، تعود عليّ بنفع كبير، سيكون هو أساس قفرتي العقارية القادمة، فقد تم تشمينها بمبلغ مليون ريال، وهو مبلغ ضخم في منتصف الستينيات الميلادية، وكما هو في عرف رجال الأعمال، أن العشرات عادةً تحدث قبل الفوز بالمليون الأول، أما بعد ذلك فتفسير الأمور بشكل جيد.

حينما امتلكت هذه الأرض، بعد استقالتني من الوظيفة عام 1384 هـ تقريباً، بدأت أعمل في العقارات بشكل ينمو من عام إلى آخر، حتى جاء العام الحاسم في رحلتي العقارية، وأعني به سنة 1389 هـ، ففي هذه السنة الفارقة، كانت المغامرة الكبرى، ليست في رحلتي الشخصية فحسب، بل في رحلتنا نحن الأخوة الأشقاء الأربعة، عبد الله وفهد وحمد وأنا، إذ كان في داخل كل واحد منا صوتٌ، يشبه صوت هاملت في مسرحية الشاعر والمسرحي الإنجليزي ويليام شكسبير: «أن تكون، أو لا تكون، هذه هي المسألة».

هكذا كانت مسألة الدخول في عملية شراء مزرعة العليا، التي قمنا بشرائها من الأميرة مضاي بنت عبد العزيز، بعد اجتماعنا التاريخي في منزل أخي حمد في (الحبونية)، ولتلك النقلة حكاية شيقة يطول شرحها.

(9)

أزمة العليا وتداعياتها

كنت أسست مع أخويّ عبد الله وفهد مؤسسة ابن سعيدان العقارية في شارع الخزان شرق شارع الظهرية، بينما أخي الأكبر حمد كان قد أسس مع أصدقائه العقارين شركة بدر التجارية العقارية في شارع البديعة.

ذلك الوقت كان شارع الخزان مهماً، كما طريق الملك فهد حالياً، ولم يكن أهل الرياض يفكرون في السكن خارج حدودها الضيقة، فكيف يخرجون من دخنة والمربع والخزان والبديعة، فإذا كان السكن على أطرافها يعتبر مجازفة، فكيف بالسكن خارجها، كما في العليا، أو ما وراء مزرعة العليا، التي تمتلكها الأميرة مضاوي بنت عبد العزيز، وكيف يمكن إقناع هؤلاء البسطاء بالسكن خارج ما اعتادوا عليه، وكيف يمكن تعويضهم بالخدمات التي ينعمون بها في الرياض القديمة؟

ويبقى السؤال المهم، هل الأمر يتعلق بالمواطنين البسطاء، سواء من أهل الرياض، أو ممن هاجر إليها من القرى المحيطة؟

أم حتى رجالات الدولة وقطاعاتها، التي رفضت قبول منحة أرض مجانية مساحتها في حدود مئة ألف متر مربع، كما فعلت وزارة المالية آنذاك.

هي قصص وحكايات عجيبة، قد تساعد القارئ على استلهام الماضي بأحداثه، من أجل قراءة حاضر هذه المدينة العملاقة، والتنبؤ بمستقبلها القريب.

سأعود من نقطة البداية، حينما جاء أخي حمد ذات يوم، وطلب منا الاجتماع عنده في بيت «الخبونية» مقترحاً علينا أن ندخل نحن أخوته الثلاثة، عبد الله، وفهد، وأنا، شركاء معه، ومع شريكه في شركة بدر العقارية، وهما عبد الله بن سليمان الراشد، ومحمد بن ناصر الجماز، لشراء مزرعة العليا التي تزيد مساحتها عن عشرة ملايين متر مربع، كان أخي حمد ينظر إلى أن هناك ازدياداً مستمراً في حجم سكان الرياض، ومن الصعب، بل من المستحيل أن يبقى هؤلاء في حدود أحيائهم القديمة، ولا بد أن يبحث الناس عن مناطق جديدة للبناء فيها، خاصة مع النمو الاقتصادي المستمر، وازدياد التوظيف الحكومي، وهجرة المواطنين من قرى نجد ومدنها إلى الرياض. لم تكن بحاجة إلى المزيد من الإقناع، فقد ورثنا عن والدنا الشغف بالعقار، بل كانت أرواحنا الشابة، والطموحة، تقودنا إلى المزيد من المغامرات في المتاجرة بالعقار.

كانت هذه الأرض الشاسعة قد عُرضت على عدد من تجار العقار في الرياض، واتفقوا على ألا يزيدوا في عرض الشراء عن ريال ونصف الريال للمتر المربع، ومن حسن الحظ، أن مكتب أخي حمد في البديعة، كان مستأجراً من وكيل الأميرة مضاوي، وهو إبراهيم بن سليم، الذي زاره في مكتبه بعدما رأى المواطنين يساهمون معه في أراض جديدة، وقال له: «أنتم تجمعون أموالاً للمساهمة في أراض صغيرة ومتفرقة، لماذا لا تشترون أرض العليا، في الشمال». كان ابن سليم قد قرر ألا يبيع العليا لتجار العقار في الرياض، وقد عرف عن اتفاقهم وتضامنهم بعدم رفع سعر مترها عن ريال ونصف، بينما هي تستحق أكثر من ذلك، ربما يصل سعرها المستحق إلى ريالين للمتر المربع، فعرض عليه أخي حمد ريالين إلا ثلث، وبعد أن رجع إلى مالكة الأرض، الأميرة مضاوي، أخبرنا بالموافقة على بيعها.

طلب منه أخي حمد مهلة أسبوع، عقد خلاله اجتماعين، أحدهما مع شركائه، والآخر معنا نحن أخوته الثلاثة، واتفق الجميع على الشراء، لتبدأ رحلة توفير المبلغ الضخم، فلم يكن أمراً سهلاً خلال مطلع الثمانينيات عقد صفقة عقارية تقارب العشرين مليوناً، لكننا بجهود وتطلعات المؤسستين، مؤسسة بدر، وآل سعيدان، ومجموعة من المساهمين، استطعنا عقد الصفقة الكبرى في الأول من رمضان 1389هـ، الموافق 11 نوفمبر 1969م، وكان هدفنا هو دعم أخي حمد بما نملكه من

أموال، لنتشارك معه دون أن تظهر أسماؤنا في العقد، لكوننا موظفين حكوميين آنذاك.

كانت لدينا مؤشرات قوية أن شمال العاصمة هو مستقبلها الحقيقي المنتظر، وأن الدولة تتجه في مشروعاتها إلى جهة الشمال المنبسطة، والتي لا يحدها أي عوامل جغرافية تعيق نموها وامتدادها، بالرغم من دهشة الناس حينما تسرب إليهم خبر الصفقة، وهم يفكرون كيف يتم بيع أرض خلاء، لا تنفع سكناً ولا زرعاً، وماذا يريد منها أبناء السعيدان، والموسى، وشركاؤهم؟ كان تفكيرهم لأول وهلة صائباً، خاصة من ينظر إلى تحت قدميه، لكننا كنا نرفع رؤوسنا آنذاك، وننظر نحو الأفق شمالاً.

لم يكن سهلاً أن تقنع الآخرين أن هذه الأرض الجدياء الموحشة، ستتحول إلى فلل وقصور، وشوارع وحدائق، لم يكن منطقياً أن تقول لهم إن شارعاً شهيراً سيمتد هنا، اسمه شارع العليا، ستنتشر على جانبيه محال الموضة، وأشهر الماركات في العالم، كان هذا الأمر، لن يجلب إلا المزيد من الضحك والسخرية. وهو ما حدث فعلاً حينما بدأنا في التخطيط للحى، والترويج له، بحثاً عن من يؤمن مثلنا بالمستقبل، والنمو الذي اتخذته الدولة تحدياً كبيراً، وأرادت أن تكون هذه العاصمة تضاهي أبرز مدن العالم المتطور.

كنا فتحنا مساهمة، وخططنا الأرض، وحصلنا على قروض

ثقيلة جداً من أجل سداد قيمة الأرض، ولم تكن القروض آنذاك كما هي الآن لدى البنوك، بل كان رجال «ديانة» يقومون ببيع سلعة بخمسة عشر ريالاً، ثم يشترونها في اللحظة نفسها بعشرة ريالات، هؤلاء تعارف الناس على تسميتهم بتجار «الجفرة»، وهم الذين يقرضون العشرة بخمسة عشرة، مما يكبد المرء ديناً ضخماً، وهو ما حدث لنا، فقد تكبدنا ديوناً ثقيلة، ولم نستطع سداد كامل المبلغ، وأقنعنا وكيل الأميرة، بأن يتحلى بالصبر لبضعة أشهر كي نبيع ما نستطيع من الأراضي للمواطنين الراغبين بالشراء والبناء، ثم بدأنا مرحلة البيع بالتقسيط، وهو أمر جعلنا نحن نجابه أمر التحصيل من الآخرين، وفي الوقت نفسه الصبر عليهم، كي لا يتراجع بعضهم عن الشراء، ويوقعنا في ورطة كبيرة.

وعلى الرغم من قدرة أخي حمد على إقناع وكيل الأميرة، إلا أن زوجها الأمير سعد بن محمد قدم شكوى ضد أخي حمد، الذي استدعته إمارة منطقة الرياض، وسألته لم لا يقوم بتحويل ما يحصل عليه من المساهمين إلى وكيل الأميرة، فأجابني أخي حمد بأن المبالغ المحصلة يتم الاحتفاظ بها، ولا يتم تحويلها إلى حسابنا نحن العقاريين، ملاك نصف الأرض، ولا إلى حساب وكيل مالكة الأرض، لأننا نخشى تراجع المساهمين في أي لحظة، ولكن ذلك لم يكن مقنعاً لهم، فتوصلنا إلى تحويل المشترين مباشرة إلى وكيل الأميرة، الذي وجد الأمر صعباً،

خاصة أن ملاحقة هؤلاء المترددين بسرعة السداد قد يجعلهم يتنازلون عن الشراء، ثم يحدث انهيار في سوق العقار، الذي قادته تجربة العليا بكل اقتدار.

كنا أمام خيارين، إما أن نتحمل تأخر بيع القطع الجاهزة، وركود السوق، وتحصيل المبالغ من المشتريين، كي ننجو جميعاً، أو نمارس ضغوطاً على هؤلاء، فيتراجعون عن الشراء، ويحجم غيرهم ممن يفكر بالشراء، ويصاب السوق بالكساد، فنخسر جميعاً هذه الخطوة المهمة في تطور المدينة ونموها.

أشير إلى القمر، وينظرون إلى إصبعي

بدأت بالعمل على فكرة التسويق الجديد، ولم تكن وسائل التسويق في مطلع السبعينيات من القرن الماضي كما هي الآن، فقمنا بتصميم وطباعة إعلانات على ورق يسهم أبنائنا في توزيعه على المصلين في المساجد، خصوصاً بعد صلاة الجمعة، كنا كتبنا في الإعلان: «لا... لا تتردد، ادفع 1500 ريال واربح قطعة أرض في العليا»، حيث كنا نبيع القطع بالتقسيط للموظفين، بحيث تم الإعلان عن بيع قطع الأراضي السكنية بمبلغ اثني عشر ألف ريال للنقد، وخمسة عشر ألف ريال للشراء بالتقسيط.

كان من بين المصلين من يضع ورقة الإعلان في جيبه، ومنهم من يرمي بها في الشارع ويمضي بلا اكتراث، ومنهم من يقرأها ويتسم بسخرية، ومن يقطب حاجبيه باستغراب، فمن غير المعقول أن يشتري عاقل قطعة أرض بعيدة عن مرمى البناء، وليست صالحة للزراعة إذ لا يوجد فيها الماء، ولعل من أطرف المواقف المحبطة أن أحد المصلين كتب بجوار العبارة التشجيعية

للشراء: «لا لا لا تكذب» ثم كتب اسمه وتوقيعه، وشدد على الابن بأن يسلمها شخصياً لي، ولا أخفي أنني حزنت أن هذه وجهة نظر أحد المواطنين، مما أوقعني آنذاك في شك، هل هؤلاء العازفين عن الشراء هم أكثر وعياً، وأعمق خبرة، منا، أم إنهم كانوا غير بعيدي نظر لمستقبل المدينة.

رغم ذلك، ورغم كل محاولات الإحباط التي واجهتنا، لم يكن ذلك يشني طموحنا، بل كنا نزداد إصراراً على إنجاز المنطقة، وأن تكون فعلاً واجهة المدينة شمالاً، كنا جميعاً نعمل بكل السبل لجلب النجاح السريع لهذه المنطقة الجديدة، ففي حين كنت أبحث عن عملاء طموحين، ينظرون إلى المستقبل، كان أخي حمد قد كتب خطاباً إلى وزارة المالية، يقدم فيه عرضاً مجانياً رائعاً، بأن نتبرع بمساحة مئة ألف متر مجاناً لصالح وزارة المالية، بشرط أن تستخدمها لبناء فلل لموظفيها، لم تكن الفكرة عادية، بل كانت ذكية جداً، ومفيدة للطرفين، للوزارة التي تحصل على أرض بلا مقابل، لبناء سكن الموظفين لديها، ولنا نحن كعقاريين بأن تنشط حركة البناء في العليا، وتتحرك بشكل أسرع، وتجذب انتباه المواطنين إليها، وتشجعهم على الشراء، خاصة أن نمو الاقتصاد وازدهاره في بلادنا، تقوده الدولة باستمرار عبر إنفاقها على المشروعات الجديدة.

كنا نكاد أن نجزم بأن المسألة مسألة وقت، وأن خطابنا سيحظى بالقبول والترحيب من الوزارة، وبعد ما يقارب أسبوعين

وصلنا خطاب رد من المالية، وكم كانت صدمتنا كبيرة بأن اعتذرت الوزارة عن قبول أرض مجانية، بحجة أن الأرض المعروضة بعيدة عن المناطق المأهولة بالعمران، ولذلك يعتبر الإنفاق عليها ببناء فلل سكنية هو أمر غير منطقي، ولا يناسب توجهات الوزارة.

ولعل من الغريب، أن وزارة المالية بعدما رفضت الأرض الممنوحة من قبلنا، قامت ببناء مساكن لموظفيها في شرق حي الملز، ولعل الأغرب أن هذه المساكن التي تم تشييدها لم تستخدم، ولم يسكن فيها الموظفون في الوزارة، وبقيت لسنوات على هذا الحال حتى تم هدمها، وأقيم مقر الحرس الوطني على أنقاضها.

في المقابل، لم ننكسر حينما تم رفض الأرض من قبل الوزارة، بل إننا كسبنا كثيراً دون أن نخطط لذلك، فقد تم تسويق اسم العليا لدى موظفي وزارة المالية، ولدى موظفي الوزارات الأخرى، ومختلف قطاعات الدولة، فقد كانت الرياض آنذاك مدينة صغيرة، يسري الخبر فيها كالنار في الهشيم، وهذا ما حدث فعلاً، فقد وصلنا عرض شراء الأرض ذاتها من قبل شركة بترومين، أي مساحة مئة ألف متر مربع، بسعر ستة ريالات للمتر، لبناء مئة فيلا لموظفيها، وقد كان ذلك سعراً جيداً لمؤسسة بدر، ومؤسسة آل سعيدان العقارية، وشركائهما، خاصة أن سعر الشراء لهذه الأرض كان ريالين إلا ثلث، بمعنى أن

السعر قد تضاعف مرتين، بالإضافة إلى إحساسنا بالظفر أن هذه الأرض التي سبق عرضها مجاناً على وزارة المالية، وقوبلت بالرفض، تحظى باهتمام جهة حكومية أخرى، أبدت استعدادها للشراء بسعر جيد، فضلاً عن تعهدها بتشييد مئة فيلا سكنية، مما يسهم في تحقيق هدفنا المتمثل في جذب الاستثمارات، سكنياً وتجارياً، إلى هذه المنطقة.

كان عرضاً رائعاً لنا جميعاً، للمؤسستين وشركائهما، وبعد أن طلب أخي حمد من شركة بترومين مهلة من الوقت لدراسة العرض، كنا نعتقد أننا سنوافق بالإجماع على ذلك العرض، ودون تردد، بل إننا سعداء بوجود شركاء حكوميين سيسهمون معنا في إنعاش المنطقة على المستوى العقاري، وعلى مستوى الخدمات المنتظرة، ولكن حدث أمر مفاجئ لنا، فحين بدأنا الاجتماع كشركاء في أرض العليا، نال عرض بترومين موافقة الجميع ما عدا أحد كبار العقاريين الشركاء، وهو الشيخ عبد العزيز الموسى - يرحمه الله - أحد خبراء العقار المميزين، الذين يمتلكون نظرة مستقبلية لمدينة الرياض، فقد اعترض على الصفقة، وقال لنا: إذا كنتم تريدون البيع بهذا السعر لأجل بناء مئة فيلا، فليكن أنا المشتري، وبالشروط ذاتها المقدمة من الشركة. فوافق الجميع على عرضه، بحكم أنه شريك، وله الأولوية في الشراء، خاصة أنه سيلتزم بشرط بناء مئة فيلا سكنية.

كان رفض الصفقة قد حقق لنا هدفين مباشرين مهمين، أحدهما أن عدم الموافقة على البيع بسعر ستة ريالات للمتر المربع أثبت للناس أن هذه الأرض تستحق أكثر من ذلك، وأن مستقبلها سيكون رائعاً، والثاني هو أن الشيخ موسى قد وضع حجر الأساس فعلاً لمشروع الفلل السكنية، وقمنا بمساندته نحن عائلة آل سعيدان ببناء مجموعة فلل سكنية خاصة، كما قمت بفتح مكتبي العقاري في الحي، وكان أول مكتب تجاري في حي العليا، مما جعل الأسعار ترتفع شيئاً فشيئاً، مع بدء البناء، حتى تجاوز سعر المتر المربع اثني عشر ريالاً، وما إن اكتمل بناء اثنتي عشرة فيلا من المشروع حتى قفز سعر متر الأرض إلى ثمانية عشر ريالاً.

هكذا بدأت الأسعار تتصاعد، مع ارتفاع حركة البناء والتشييد في العليا، وأصبح الذين يتهاكمون علينا بالأمس، ينظرون اليوم بحسرة إلى الحي الجديد الذي بدأ يزدهر، في مقابل تقادم أحيائهم العتيقة، وهجرة معظم سكانها إلى الأحياء الجديدة شمالاً، كنت أقف عند مكتبي القديم بشارع الخزان، وأنظر في مساكن هؤلاء الذين اعتبروا ما كنا نفعله ضرباً من الجنون، وأشعر أنني حينما كنت أنصحهم بحي العليا شمالاً، كنت كمن يشير إلى القمر، وهم ينظرون إلى إصبعه، كما يقول المثل الصيني. نعم كانت نظرتهم قصيرة جداً، لم يكن معظم هؤلاء قادراً على تخيل المدينة مستقبلاً، لم يكن أكثرهم تفاؤلاً

يعتقد أن حدود الرياض لن تتجاوز حي المربع، وحي عليشة والفاخرية، وعلى الأبعد حي الناصرية.

حين تمّ الانتهاء من تخطيط الأرض من مكتب تخطيط المدن بوزارة الشؤون البلدية والقروية، تمّ الإعلان عن الحراج العلني للمساهمين معنا من المواطنين، وانطلقت عمليات البيع بشكل رائع، بأسعار تتراوح بين ثمانية عشر إلى عشرين ريالاً، كنت أستلم الأموال من العملاء المساهمين، وأتولى تسديد ما علينا من ديون، حتى تمّ السداد بالكامل لوكيل الأميرة، بل أصبحنا نقوم بالشراء من المساهمين الراغبين في البيع، الذين يرغبون في التخلّص مما يمتلكون.

العليا حكاية يطول شرحها

هل انتهت حكاية العليا بانتهاء المزاد، وبيع القطع على المساهمين وغيرهم من الراغبين بالشراء؟ طبعاً لم تنته، بل دخلت المنطقة في مرحلة بناء وتشيد مستمرة، وطموح كثير من المشترين بمزيد من الخدمات الضرورية، خاصة خدمة الماء، الذي لا تكتمل الحياة بدونها.

لم أتوقف عن دعم العليا يوماً، فقد كنت مؤمناً بأننا قطعنا المرحلة المهمة، وبقيت المراحل الأكثر أهمية، وهي دعم الحي بكافة الخدمات، خاصة الماء، فلا جدوى من بناء بيوت حديثة الطراز، وصنابير مياهها تصفر هواءً فارغاً، ما لم يتم ملء خزاناتها بمياه صهاريج الماء الباهظة الثمن، والنادرة أيضاً.

بدأت الخطوات النظامية المعتادة، وهي تقديم خطاب رسمي، أو (معروض) إلى وزارة الزراعة والمياه، نطلب فيه تمديد الماء إلى الحي. ولم تكن الأمور متيسرة كما تمنيت، فدخلت في حوارات ومناوشات مع المسؤولين في إدارة المياه،

ولكن ببطء الإجراءات، والإمكانات، إضافة إلى نظرة بعض المسؤولين في إدارة المياه إلى أن هذا الحي لا يحتاج إلى إمداده بخطوط المياه، كانت تقف حائلاً دون تحقيق طموحات سكان هذا الحي الجديد.

بدأت البحث عن أشخاص وحلول عملية جديدة، وشعوري بأن المسألة ترتبط بالوقت والجهد المناسب لإيصال احتياج الحي للماء إلى كبار المسؤولين، خاصة أن هناك عوامل مشجعة تثبت أهمية الحي وكثافته السكانية، مثل إنشاء مدرسة ابتدائية للأولاد. ولعل من حسن الحظ أن أحد سكان الحي كان فنان الكاريكاتير الشهير، الأستاذ علي الخرجي يرحمه الله، وهو الذي ينتظر إبداعاته اليومية في الصفحة الأخيرة من جريدة الرياض، الآلاف من القراء والمتابعين، من بينهم رجال الدولة وكبار المسؤولين. وقد أتقن لوحة كاريكاتورية جميلة تحكي واقع العليا ومعاناتها مع ندرة الماء، وكتب عند مدخل شارع المعذر كلمتي (حي العطاشي).

كنا نتوقع في حي العليا، أنه لن تمر أيام قليلة فحسب، حتى ترسل وزارة الزراعة والمياه فريقاً من المهندسين والفنيين والعمال، وأدوات الحفر والمواسير وغيرها، ولن تمر بضعة أسابيع، أو أشهر، حتى تحتفل خزانات بيوتنا بالماء العذب، لكن ذلك لم يحدث، ولم تكثرث الوزارة بالرسم الكاريكاتوري الذي تابعه القراء والمسؤولين.

لدي دائماً شعور أن النجاحات لا تكتمل حينما يتوقف الإنسان عند الخطوة الأخيرة، وهكذا شعرت أن رسم الكاريكاتور كان متميزاً ومهماً، ولكن لا بد من تسويقه وتعميمه أكثر، فأوكلت من يقوم بتكبير الكاريكاتير في الصفحة الأخيرة من الجريدة، وثبتها عند مدخل حي المعذر، كي يراها أهل الحي وسكانه، والعايرون أيضاً.

ولم نتفاءل كثيراً بأن يحدث شيء إيجابي، إلا أن مفاجأة كبرى هزت وزارة الزراعة والمياه، ووزارة المالية، فقد طلب الملك فيصل، يرحمه الله، تقريراً شاملاً من وزير المالية، يبين فيه سبب عدم إيصال الماء وتوفيره في حي العليا، رغم وجود مدرسة فيه، مما يعني أن هناك كثافة سكانية مرتفعة فيه، وأمر بأن يتضمن التقرير كشفاً إحصائياً عن عدد السكان والمباني في هذا الحي.

تعلمت مبكراً أن رجل الأعمال الناجح هو من يكتشف الخبر قبل أن يكتشفه الآخرون، وهو الذي يسعى إلى الخبر المؤثر ويمسك به في الوقت المناسب، قبل أن يصل هذا الخبر إليه متأخراً، بعد أن يصبح الحراك لا جدوى منه. هكذا علمت عن تشكيل لجنة مشكلة من وزارة الزراعة والمياه ستقوم بتفقد الحي، للتأكد من مدى احتياجه للماء. كنت أبلغت الكثير من سكان الحي بأن يبقوا في منازلهم طوال أيام الأسبوع، حتى في عطلة نهاية الأسبوع، أي حتى الوقت الذي يزور فيه أهل الحي

أقاربهم في الأحياء القديمة في الرياض، بل اتفق سكان العليا بأن يجتمع الأطفال مع بعضهم بعضاً، من أجل اللعب في الشوارع، ليشعر أعضاء اللجنة، بكثافة سكان الحي، وهو ما حدث فعلاً، وجعل هؤلاء يشعرون أن الحي مليء بالسكان، فضلاً عن الشباب والرجال الذين يجوبون الشوارع بسياراتهم.

هكذا وجدت اللجنة الشوارع مزدحمة بالأولاد والشباب، والسيارات تطوف في طرقاتها، وهكذا وجدت المدرسة الابتدائية الجديدة، لتكتب تقريراً إحصائياً إيجابياً، ذكرت فيه أن الحي مليء بالسكان والعمران والمدرسة القائمة فيه، ورفعته إلى الملك فيصل يرحمه الله، مما جعله يصدر تعميماً إلى وزارة المالية بصرف كافة التكاليف اللازمة لإدخال الماء إلى حي العليا، ولو من بند الطوارئ.

هل انتهت حكاية العليا عند قدوم معدات الحفر لإيصال الماء؟ طبعاً لا، فالخدمات كانت آنذاك شحيحة، ولا بد من انتزاعها من الجهات المسؤولة بصبر وشجاعة، وهذا ما حدث فيما بعد مع شركة الكهرباء. ففي يوم سمعت أن الجمعية العمومية لشركة كهرباء الرياض ستعقد اجتماعها في مكتبها بشارع السويلم، بحضور مندوب وزارة التجارة، لمناقشة نتائج ميزانية الشركة.

ذهبت إلى مقر الاجتماع، وجلست في القاعة مع مساهمي الشركة، وحين تم عرض نتائج الشركة، وتبين أنها تكبدت بعض

الخسائر، تحدث بعض المساهمين باستياء عن موقف الشركة المالي، وطالبوا الشركة بتحسين أدائها، وكانت فرصتي السانحة، فتحدثت بتساؤل منطقي، بأنه كيف تحقق الشركة الأرباح وهي تتجاهل طلبات العملاء بإيصال خدمة الكهرباء إلى الأحياء الجديدة، ليس من حي العليا فقط، بل من كافة الأحياء والمناطق المجاورة. كانت كلماتي قد أثارت المساهمين، وكسبت تأييدهم، مما جعل المنظمين يحاولون خفض الصوت عن طريق الميكروفون، فواصلت حديثي بصوت عال: حتى لو خفضتم الصوت، سيصل صوتي إلى جميع المساهمين، وإلى ممثل وزارة التجارة، وستسجل آراؤنا في محضر وزارة التجارة، فنحن نطالب بحقوقنا كمواطنين، فأنتم من تملكون امتياز مد الكهرباء للرياض وضواحيها، وإن كنتم تعتبرون العليا خارج الرياض، فاعتبرونا ضاحية من ضواحيها.

هكذا تفاعل المساهمون مع قضية العليا، وعلت الأصوات المؤيدة، وأصبح موقف شركة كهرباء الرياض محرجاً، وحتى لا تتعرض للانفصال عن الضواحي كان تنفيذ طلبات المشتركين في الحي سريعاً من قبل الشركة، فأصبحت العليا تنعم بالماء والكهرباء، ولم يتوقف الأمر عند ذلك، بل لا بد أن يكتمل جمال درة الأحياء، وأن يصبح أحد أكثر الأحياء شهرة، ليس في الرياض فحسب، بل حتى في المملكة، فقد ركزت شركة دوكسايدس اليونانية العملاقة، والتي كانت تشرف على تخطيط

مدينة الرياض، على حي العليا، بصفته من الأحياء المهمة التي تربط المطار بالمدينة، في واجهتها الشمالية، فقامت بإعادة تأهيل بعض الشوارع والأرصفة والميادين، وبدأ الحي يلفت انتباه سكان الرياض وزوارها، حتى أطلق عليه البعض «أم الحسايف» خاصة ممن تردد في الشراء، أو ممن امتلك قطعة أرض واحدة، رغم أنه كان يستطيع شراء أكثر من قطعة أرض، خاصة بعدما قفزت الأسعار أضعافاً مضاعفة، وبلغت قيمة الأرض فيها مئات الآلاف من الريالات.

أنا كالبوصلة، أتجه شمالاً

لا أعرف إن كان شعوراً، أم تحليلاً، أم قراءة للمستقبل، أم كان استلهام التجارب العقارية الماضية، كنت أتجه بكل ما أملك نحو الشمال، لم يعد الأمر مجرد بحث عن مكاسب مالية، بل كنت أشعر أن الرياض مدينتي الحبيبة، مثل طفلي الجميلة، التي استمتع برؤيتها وهي تنمو وتكبر، فاتجهت بأنظاري إلى الشمال، وابتعت قطعاً خاماً في أحياء المحمدية، والنخيل، والمروج، والمرسلات، والتعاون... هكذا كنت أصطاد الفرص العقارية، واحدة تلو الأخرى، ومعني مجموعة من المساهمين في تلك الأراضي.

وبالرغم من تركيز اهتمامي العقاري على أحياء شمال الرياض، والسعي إلى تخطيطها، وتطويرها، حتى تصبح مناطق جاذبة للعديد من السكان، إلا أنني كنت لا أدخر وقتاً، ولا مالاً، في أن أستفيد أيضاً من الفرص العقارية في مختلف جهات الرياض، كما في حي شبرا المجاور لحي السويدي، حيث

شاركت مع محمد بن خميس بشراء أرض خام مساحتها أكبر من 120 ألف متر مربع، وشراء أرض المرسلات بمساحة 250 ألف متر مربع وكذلك أرض ظهرة الحائر بمساحة 150 ألف متر مربع، وأرض الرحاب بطريق العمارية بمساحة مليون وسبع مئة ألف متر مربع، وهكذا كنت أدرك بخبرتي العقارية النجاح المتوقع في تلك الأراضي الخام، ونبدأ في تطويرها عقارياً، بتوزيعها إلى قطع سكنية وتجارية صغيرة، بعد استخراج الشوارع الفسيحة في هذه المخططات، وكذلك توفير مساحات كافية للخدمات المطلوبة، كالمساجد والمدارس والمستوصفات والحدائق، وما إلى ذلك.

كنت أشعر بالمتعة أثناء العمل، وتزداد سعادتي حين أرى الأراضي الخام، وقد تحولت بعد تخطيطها إلى قطع سكنية وتجارية، وتكتمل هذه السعادة حينما يعمرها الناس، فما أجمل تعمير الأرض كما حث الله سبحانه وتعالى خلقه.

ولكن كما هي طبيعة الحياة، فوجود السعادة لا يكتمل إلا بوجود منغصات تطرأ من حين إلى آخر، هذه المواقف رغم مباغتتها وقسوتها أحياناً، إلا أنني أو من بقضاء الله وقدره، وأن ما كتبه لي، حتى وإن بدا منغصاً في أول الأمر، إنما سيعود علي بخير عميم بعد سنوات، وهذا ما حدث لي عندما اشتريت مع شريكه محمد بن علي بن خميس أرضاً بحى العليا، موقع حي الملك فهد حالياً، بمبلغ يصل إلى أكثر من مليونين وثمان مئة

ألف ريال، وهو رقم كبير في مقاييس تلك الفترة، وقد استغرقت فترة إقناع ملاك هذه الأرض وقتاً طويلاً، حتى تم نقل ملكيتها باسمي وشريكي.

كنت آنذاك، أعمل موظفاً في الأمانة العامة لمجلس الوزراء، وهو العمل الحكومي الأخير لي، قبل أن أتفرغ تماماً للعمل العقاري، وكنت بعد إتمام الصفقة بأيام قليلة أجلس في مكتبي، أنجز عملي، فاقترب مني أحد الزملاء، ويدعى عبد العزيز، مهنثاً بالصفقة، ومع أنني لا أتحدث كثيراً عن نشاطي العقاري، إلا أن هذا الزميل كان مندهشاً من قيمة هذه الأرض، كنت أشكره بهدوء، وأنا منصرف إلى عملي، حتى باغتني بحديث دار بينه وبين مساعد الأمين العام للمجلس، الأستاذ محمد الجبرين، الذي كان يسأل الموظف عن أحوالي، فأخبره أنني بخير، ثم سأله: «هل تعرف أنه يتاجر في العقار بالملايين؟» أجابه الموظف: «أعرف أنه يتاجر في كل شيء»، فطلب منه أن يبلغني أنه بانتظاري حالما أصل إلى مكتبي.

كنت أعرف أن هذه الأرض كانت مملوكة لمجموعة شركاء، لكنني لم أعرف أن مساعد الأمين العام كان بين هؤلاء الملاك، وأنه عرف أنني أحد شريكين امتلكا هذه الأرض، وقد كانت صدمته كبيرة، أن أحد موظفيه استطاع أن يدخل في صفقة شراء أرض بمبلغ كبير.

طرقت الباب، واستأذنت بالدخول، رحب بي مساعد

الأمين، وطلب مني الجلوس، ثم سألني عن العمل، وما لبث أن باغتني: «كنت أعتقد أنك متفرغ للعمل معنا فقط، لكنني اكتشفت أنك تتاجر في العقار».

أجبت بهدوء: «إنها مهنة العائلة، ولا علاقة لها بعملتي الوظيفي».

ثم فاجاني من جديد متسائلاً: «وهل تعرف أنني كنت أحد ملاك هذه الأرض، التي قمت أنت وشريكك بشرائها؟».

أجبت: «نعم، وقد استلم جميع البائعين حقوقهم».

كانت دهشته واضحة على ملامحه، فكيف يمتلك أحد موظفيه مثل هذا المبلغ الكبير؟ متصوراً أنني أمتلكها لوحدي، ثم سألني قائلاً: «هل يمكن أن أكون أحد المساهمين معك؟ فأجبت مباشرة ودون تردد: «لقد فرغت منها، ولي شركاء فيها، والقرار ليس لي وحدي».

وأدرك وقتها أن إجابتي تحمل اعتذاراً بشكل دبلوماسي، فتحول حديثه إلى العمل، وأشاد بانتظامي داخل العمل، وطموحي خارجه، وحالما استأذنت منه خارجاً قال: «هل تعتقد يا إبراهيم أن العمل هنا بحاجتك؟»

أجبت: «قدمت استقالتي أكثر من مرة، وتم رفضها».

قال: «سنحقق لك ما تريد».

خرجت من مكتبه، وأنا أشعر براحة وسعادة كبيرة، فقد

حياتي في العقار

تحقق أخيراً حلمي بالتفرغ لنشاطي العقاري، وأصبحت قادراً على التركيز على الصفقات العقارية، والدخول في المزادات والمنافسات، وأعمال التطوير العقاري، والعمل وفق دراسات النمو السكاني واتجاه كثافته، وفهم مستقبل الحركة العقارية واتجاهاتها.

خطوة جديدة نحو (المرسلات)

بعد سنوات من ترك الوظيفة، والعمل بتفرغ أكبر في مجال العقار، وتحقيق كثير من الصفقات الناجحة، تمثلت الآية الكريمة ﴿وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ﴾، خاصة بعد تكرار ذلك معي مرتين، وفي موقفين مهمين غيراً حياتي كثيراً، الأول حين طُردت من الفصل، وكرهت ذلك، دون أن أعرف أن الله سبحانه وتعالى، قدّر لي ذلك، لحكمة عظيمة، وهي أن أذهب بقدمي إلى أول وظيفة في حياتي، وأكسب المال في سن مبكرة، وهو رأس المال الذي وضعت فيه خطوتي الأولى في عالم المال والعقار، والموقف الثاني هو الضغط عليّ لترك الوظيفة، بسبب اشتغالي في العقار، وأنا موظف في الدولة، رغم أن ترك العمل الوظيفي، والتفرغ لتجارة العقار، كانت رغبتي الكبيرة.

أراد الله سبحانه لي الخير مبكراً، حينما كنت صغيراً، لا أملك مالاً، فوضع قدمي نحو الوظيفة، ثم حرّرني منها حينما أصبحت عائقاً لتجارتني، وكابحاً لانطلاقتي العقارية الكبرى.

أقول ذلك، خاصة بعد نجاح تجربة العليا، التي ارتبط اسمها بأبناء آل سعيدان، حيث أصبحنا نمتلك اسماً تجارياً موثقاً في مجال العقار، وأصبح المواطن الذي يبحث عن أرض يقيم عليها مسكنه، أو تاجر العقار الذي يبحث عن الربح المستقبلي، يتبع خطواتنا، ويثق تماماً بقراراتنا، حتى وإن بدت غريبة بعض الشيء، ك شراء أرض المرسلات، التي أثارت البعض، وهم يعتقدون أن الشراء في هذه المنطقة البعيدة عن الحركة والحياة السكنية، هو ضرب من الجنون!

لم نكن نتخذ قراراتنا المهمة بشكل عشوائي، ولم نكن نراهن على الحظ والمصادفات، بل كنا نقرأ الواقع الاقتصادي في البلاد جيداً، ونذكر أن ارتفاع كميات إنتاج البترول في البلاد، وتصديره إلى الخارج، يعني نمو الميزانية العامة للدولة، أي ازدياد معدل الإنفاق الحكومي، وبالتالي ازدهار العقارات، والنمو العمراني السريع، الذي يتطلب شركات تطوير عقاري متميزة، تستطيع أن تطوّر الأراضي الخام، بتخطيطها، وتوفير الخدمات فيها، وتهيئة البنى التحتية، ومن هنا كنّا نسابق النمو الاقتصادي والسكاني المتوقع، خاصة وأن النمو السكاني كان جيداً ومتسارعاً، فنخطط الأراضي لمواجهة الطلب مستقبلاً، وقد أدركنا بأن خمولنا، وتردّدنا في شراء الأراضي الخام وتطويرها، وعدم تحركنا في استحداث مخططات سكنية جديدة، يعني احتمال أن تتعرض البلاد إلى أزمة سكنية دائمة.

قبل نحو أربعين عاماً، اشترت مؤسسة بدر التجارية العقارية أرض حي المرسلات، التي ارتبط اسمها بأجهزة البرق والبريد والهاتف التابعة لوزارة البرق والبريد والهاتف، تلك الأجهزة التي أنشأتها شركة سيمنس الألمانية قبل خمسة وأربعين عاماً، فأصابت عملية الشراء هذه، معظم تجار العقار القدامى بالحيرة والدهشة، وقد اعتبرها البعض مغامرة غير مدروسة.

هل جعلتني هذه الآراء أتردد حيال الأمر؟ أبداً لم يحدث ذلك نهائياً، وإنما قمت خلال عام 1394هـ، بشراء مئة ألف متر مربع من هذه الأرض الكبيرة، بسعر خمسة عشر ريالاً للمتر المربع، والتزمت أمام مؤسسة بدر ببناء أربعين فيلا سكنية، لذلك لم يعد الأمر يخص مغامرة شراء أرض خام، وإنما أيضاً بناء فلل سكنية في هذه المنطقة التي يراها بعض التجار غير مأهولة، وطرقها غير معبّدة!

ومن أجل تنفيذ هذه الاتفاقية، سافرت إلى مصر، بهدف جلب المهندسين والعاملين الفنيين في مختلف مجالات البناء والتشييد، وبينما كنت في بهو فندق الهيلتون بالقاهرة، صادفت الفنان الكاريكاتوري ناصر الخرجي - يرحمه الله - وجلست معه، حيث باغتني بالقول:

- ماذا جرى لكم يا آل سعيدان؟

● ما الأمر؟ خيراً إن شاء الله؟

- صراحة صرنا نخشى عليكم من السقوط!

ثم أضاف فنان الكاريكاتير موضحاً:

- أصبحتم تثيرون الناس والعقاريين، وتشترون كل أرض

نائية، فما إن انتهت ضجة العليا، حتى سمعنا عن

شرائكم أرض المرسلات، هل هذا معقول؟

● قبل أن أجيبك، وأخبرك برأيي، ماذا تقول الآن عن حي

العليا؟

- طبعاً من أجمل أحياء الرياض، وأفتخر أنني أحد

سكانه، ولكن ألا تتذكر كم بذلتم من جهد وقت ومال

كي يصل حي العليا إلى ما وصل إليه؟ هل نسيتم عناء

الحصول على موافقة الجهات الخدمية، ألا تتذكر - أبا

بدر - كيف وصلت الخدمات من ماء وكهرباء وسفلة

وتلفون إلى العليا؟

● صحيح كلامك، ولكن ما هي النتيجة؟ كل هذا التعب

والعناء يهون إذا كانت النتائج طيبة، وما تحتاج إليه

الرياض، كعاصمة ومدينة عصرية، أكثر مما نفعله بكثير،

خاصة أن النمو السكاني والاقتصادي كبير في بلادنا،

ولله الحمد، لذلك لا بد من تخطيط وإنشاء مزيد من

الأحياء الجديدة، ولا بد أن تمتد الرياض شمالاً أكثر،

وإلا ستعرض بلادنا إلى أزمة سكانية، لا سمح الله.

قبل أن نفترق، وبينما هو يوّدعني، سألني عن سبب مجيئي إلى القاهرة، وهل هي رحلة عمل أم سياحة، فابتسمت وأنا أقول:

● بل زيارة عمل، ولها علاقة بمجمل حديثنا قبل قليل، لقد جئت بحثاً عن مهندسين مصريين، وفنيين في مجال البناء، لأنني سأبدأ مشروع بناء أربعين فيلا سكنية في حي المرسلات!

رغم أن المفاجأة ألجمت لسانه لوهلة، إلا أنه ابتسم بإعجاب، وتمنى لي النجاح في هذا الحي، كما نجحنا في حي العليا من قبل.

تعلمت خلال سنوات خبرتي العقارية الطويلة، أن تسريب الأخبار العقارية أحياناً قد يكون أكثر تأثيراً من الإعلانات التجارية المنشورة، فبث مثل هذا الخبر، والتصريح به، قد يحفز الآخرين على شراء أرض سكنية في هذا الحي، والتفكير الجاد ببناء مسكن العمر.

أذكر أنه عند البدء بالحفر لبناء أربعين فيلا في حي المرسلات، فوجئنا بتدفق المياه من باطن الأرض، وسعدنا بذلك في البداية، قبل أن ندرك أن هذه مياه سيول متجمعة في مرتفعات مجاورة.

أنجزت بناء مشروع الفلل، وتهافت المواطنون على الشراء

في هذا الحي، حتى أصبح أحد أجمل الأحياء الجديدة في الرياض، مما يعني أن نظرتنا إلى المستقبل هي نظرة واقعية ومتوازنة، وليست كما يرى الآخرون، بأننا نمتلك نظرة حالمة إلى واقع لن يتحقق، ولعل المواطن، وهو ما يهمنا، قد فهم أننا لا نسعى إلى الكسب السريع والمؤقت كما الآخرين، وإنما نفكر في بناء وطننا، ولا نتردد أو نتوقف خشية على أموالنا، كما يفعل البعض، خاصة في حالة الحروب وما يصاحبها من قلق على المستقبل، وهو ما سأذكره عند حديثي عن تخطيط حي النفل وتشيده، وكذلك أحياء النخيل والمرسلات والمحمدية وغيرها.

صحراء يُزهر فيها (النفل)

حينما نقطنص أرضاً كبيرة ومهملة، ونبادر إلى شرائها، فإننا نضع نصب أعيننا، صورة هذه الأرض، وقد ازدانت بالشوارع والأرصفة والأشجار والمنازل والقصور، وقد انتشرت بينها المساجد والمدارس والمستوصفات والحدائق والميادين.

كانت رؤيتي منذ بداياتي في مجال شراء الأراضي وبيعها، أن «الأرض تمرض ولا تموت»، فهي حتى وإن ركذ الإقبال على شرائها لفترة من الزمن، وتوقَّف تداولها بين المواطنين، لأسباب عديدة من بينها الأزمات الاقتصادية والحروب، لا بد أن تعود يوماً إلى سابق عهدها، وتزداد قيمتها أكثر من ذي قبل.

أتذكر بهذا الشأن كثيراً من المواقف والأزمات الاقتصادية الحادّة، التي تجعل الإنسان يتعلّم الدرس جيداً، ويثق بالله سبحانه، وبوطنه، وبالحكومة المخلصة التي تقود هذا الوطن إلى مزيد من التقدم والنماء، فعلى سبيل المثال، في مرحلة شبابي المبكر، أثناء بداياتي في المتاجرة بالعقارات، انخفضت أسعار

الأراضي بشكل كبير جداً أثناء حرب يونيو عام 1967م، وتضرّر بذلك كثير من تجّار العقار، مما جعل الحكومة تبادر بشراء معظم الأراضي التي تأثر ملاكها بانخفاض أسعارها، في محاولة مسؤولة وواعية من الحكومة، للحفاظ على الاقتصاد.

رغم عمليات البيع هذه، والتي أسعدت هؤلاء التجار، الذين احتفظوا بأموالهم بالبنوك، منتظرين زوال آثار الحرب، إلا أنهم عادوا يطالبون الدولة باسترجاع أراضيهم المبيعة، لأنه بمجرد توقف الحرب، عادت الحياة الاقتصادية والتجارية للحراك من جديد، ومن بين ذلك العقارات، التي تحركت صعوداً بشكل تدريجي، حتى وصلت إلى أرقام جيدة، حققت أرباحاً ممتازة لمن احتفظ بأرضه، ولم يهرول إلى بيعها.

تعلمت من هذه الحرب، ومن غيرها فيما بعد، أن على تاجر الأراضي والعقارات، ألا يصيبه الخوف والذعر، ويتخلّص من أملاكه بأبخس الأثمان، كلما حدثت قلاقل وحروب، وإنما على العكس من ذلك، عليه أن يبادر إلى اقتناص هذه الفرصة، وشراء الأراضي بأسعارها المنخفضة، ثم بيعها في لحظات ذروة العقار.

وقد تتابعت الحروب، بعد ذلك، كحرب عام 1973م، والحرب العراقية الإيرانية (1980-1988م)، والغزو العراقي للكويت (1990-1991م)، الأمر الذي جعل المواطنين وتجار العقار، أثناء هذه الحروب والقلاقل، لا يفكرون في شراء

الأراضي والعقارات، مما أصابها بالكساد، وكذلك يصيب الكساد سوق العقار حينما يزدهر سوق الأسهم، ويتجه الناس إلى المضاربة عليها، إلى أن يحدث في هذه السوق أزمة كبيرة، كما حدث عام 2006م، مع انهيار سوق الأسهم، وخسارة كثير من المضاربين فيها أموالهم وثرواتهم.

لم أخش يوماً على سوق العقار من الانهيار، في مختلف الأحداث والظروف الطارئة، حتى لو هوت الأسعار لفترة محددة، لأنني أدرك أنها ستعود من جديد للصعود، وقد يظن البعض أنني أردد ذلك دونما فعل، لكن معظم من يعرفني عن قرب، أو من يتابع نشاطي العقاري، يتذكر كيف كانت المعدات الثقيلة تعمل بدأب في تخطيط حي النفل، في الوقت الذي تدوي فيه صفارات الإنذار في مدينة الرياض، محدثةً من صاروخ طائش يرسله الرئيس العراقي صدام حسين، خلال غزوه لدولة الكويت. كان المواطنون والتجار قد أصيبوا بحالة ذعر وخوف، فهذه الحرب - في نظرهم - ليست شبيهة بالحروب المحيطة بنا، كحرب 67م، وحرب 73م، والحرب العراقية الإيرانية، بل هي حرب موجهة نحونا مباشرة، وصواريخ (سكود) موجهة إلى العاصمة الرياض، والجيش العراقي تطاول أكثر، بدخوله إلى مدينة الخفجي الحدودية، ورغم كل ذلك، كنا ننفذ المخطط التطويري لحي النفل شمال الرياض، لماذا؟

السبب ببساطة، أن ثقتي بالله - سبحانه وتعالى - كبيرة، وأنه

يحفظ هذه البلاد، وكذلك ثقتي بقيادة هذا الوطن عالية، وأن الله وهبهم الحكمة والحلم، مما يجعلني أدرك أن الأمور تسير إلى الانفراج، وأن هذا الغزو الغاشم سينتهي دون أن يمس بلادي أي سوء، وهذا ما حدث فعلاً، في نهاية فبراير 1991م.

خلال أزمة الحرب هذه، وكما ذكرتُ سابقاً، هبط مؤشر العقار إلى مستويات متدنية، غير مسبوقة، مما جعل أحد البنوك التجارية، التي تحتفظ لديها بأرض مرهونة، ذات مساحة كبيرة، بعرضها على عدد من تجّار العقار في المملكة، لكن دون جدوى، فمن يمتلك قلباً مغامراً وجريئاً، لشراء مثل هذه الأرض، في حي غرناطة، شرق الدائري الشرقي، فمن الصعب أن يضع أحدهم أمواله في منطقة مضطربة، وأثناء حرب قائمة، لم تنتهِ بعد، خاصة أن البعض ظن أن الحرب ستطول، مع انتشار قوات التحالف في المنطقة، وبمعدات حربية ضخمة توحى أن زمن الحرب ليس قصيراً أبداً.

جاء إليّ أحد مسؤولي هذا البنك أخيراً، وعرض عليّ هذه الأرض، لم أرفض الشراء تماماً كما فعل غيري من العقارين، وإنما عرضت عليه ثلاثة أسعار منخفضة، في محاولة مني لتعجيزهم عن الموافقة على البيع، خاصة في تلك الفترة، أثناء انشغالنا في تطوير حي النفل شمال الدائري الشمالي، فبعد أن علمت أن السعر التقديري الذي تم على أساسه تسمين هذه الأرض المرهونة لدى البنك، هو (220 ريالاً) للمتر المربع،

قدمت لهم ثلاثة خيارات، إما الشراء النقدي للأرض بسعر ثلاثين ريالاً للمتر المربع، أو خمسة وثلاثين ريالاً على أن يتم السداد على دفعتين خلال سنتين، أو أربعين ريالاً على ثلاث دفعات خلال ثلاث سنوات.

طلب منّي هذا المسؤول مهلة لبعض الوقت، بهدف العودة إلى إدارة البنك، فوافقت، وقد كان البنك على عجلة من أمره، فلم يمضِ وقت قصير، حتى عاد إليّ هذا المسؤول، وأخبرني عن موافقة البنك على البيع النقدي، وكم كانت دهشته كبيرة حين أبدت موافقتي على الشراء، وربما زادت شكوكه في مصداقتي حينما وجد حسابي البنكي لديهم لا يغطي كامل المبلغ، لكنني طمأنته بأن لديّ حسابات بنكية أخرى في بنوك مختلفة، وسأسدد المبلغ كاملاً، بمجرد أن يكمل أوراق البيع النظامية.

هكذا تم شراء هذه الأرض الكبيرة، التي لم يمضِ على شرائها بضعة أشهر، وانتهت حرب دول التحالف على العراق، حتى ارتفع سعرها تدريجياً، وأصبح حي غرناطة أحد أجمل الأحياء الجديدة شمال شرق الرياض، وهي الأرض التي تجاور أبراج التأمينات الاجتماعية شرق الطريق الدائري الشرقي.

هكذا كانت أفعالي تتفق مع رؤيتي العقارية، ففي الوقت الذي كانت نظرات تجار العقار موجهة إلى صواريخ الحرب، وأنوفهم تشمُّ رائحة البارود، كنت أنظر نحو المستقبل والأمل، وأشمُّ رائحة (النفل) تزهّر في صحراء بلادي.

أذهبُ حالما ينصرف الآخرون

لديّ قناعة عقارية قديمة، هي أن أختار ما يهمله الآخرون، وما يعتقدون أن شراءه مجازفة حقيقية، فالتجارة عموماً هي مغامرة، ومن لم يكن مغامراً وجريئاً، لن يحقق طموحاته التجارية، لكن هذه المغامرة لا تعني التهور وعدم دراسة الأمور وتقديرها، ففي حين يظن المختصون لديّ في الشركة أنني سأقدم على شراء هذه الأرض، وهي التي تنهافت عليها الشركات العقارية، أباغتهم بقرار عكسي، ومختلف تماماً، حيث يكون اهتمامي في مكان آخر، فإن أكون المشتري الوحيد أمام عروض عديدة، أفضل من أن أكون أحد المشتريين المتنافسين على عرض وحيد؛ ففي الحالة الأولى سأحدد سعر الشراء الذي يناسبني، وفي الثانية سيحدد البائع السعر الذي يناسبه، لأنه سيستثمر مزايدات الآخرين على الأرض.

لذلك، لم أكفُ عن الشراء، ولم أتوقف عند حدود المرسلات وغرناطة، وإنما تمددت أحلامي كأراضي تتمدد

شمالاً، فاشترت مساحتين كبيرتين من الأراضي الخام، إحداهما في حي المروج، والأخرى في حي النخيل، فلم ينجح الأول كثيراً في بداياته، خاصة أنني مع مجموعة شركاء، تبرعنا بمساحة متي ألف متر مربع، من أجل إقامة سوقين، أحدهما للخضار، والآخر للسمك، وقد فعلنا ذلك لسببين، الأول أن أحياء الرياض الجديدة، من العليا وحتى الدائري الشمالي لا يوجد فيها أسواق للخضار واللحوم، فمعظم سكان الرياض يشترون حاجتهم من الخضار والتمور واللحوم من محلات السوبر ماركت الضخمة، أو يضطرون إلى قطع مسافة طويلة ومكابدة زحام السيارات، باتجاه سوق عتيقة القديم وسط الرياض، والسبب الثاني، وهو المهم لرجل عقار مثلي، أن نجذب الانتباه لهذا الحي الجديد، ونشجع الباحثين عن سكن جديد باختيار هذا الحي، لكن النتيجة كانت عكسية، حيث بدأت الأقاويل والشائعات تؤكد على أن هذا الحي مملوء بالحشرات والذباب، بسبب وجود هذين السوقين.

ومع ذلك، فإن مبادرتي المبكرة، وتشبيد قصري الجديد في هذا الحي، إضافة إلى بناء نحو 24 فيلا سكنية، شجعت الآخرين على شراء الأراضي، والبناء في هذا الحي، ولم تمضِ سنوات قليلة، حتى ازدهر البناء فيه، وتلاشت فكرة أن هذا الحي جاذب للذباب والحشرات، وأصبح أحد أبرز أحياء شمال الرياض الجديدة.

أما حي النخيل، فقد كانت ظروفه مختلفة تماماً، إذ اختارت السكن فيه بعض العائلات الشهيرة، وجذبت معها عديداً من الأسر والعائلات المعروفة، ومن ثم أصبح الحي، أحد أبرز الأحياء في الرياض الراقية، حتى أصبح أحد الأحياء الأعلى سعراً.

هل نتوقف عن جعل المدينة تنمو؟ خاصة مع قدرات الدولة الكبيرة، ولله الحمد، ومع النمو السكاني، وتزايد الطلب على المساكن؟ بالطبع لا، بل استمر طموحنا يكبر، ونحن نشترى الأراضي الخام الكبيرة، ثم نعمل على تطويرها، وجلب مختلف الخدمات إليها، فبعد المرسلات، وغرناطة، والمروج، والنخيل، قمنا بوضع مخططات جديدة، أصبحت فيما بعد أحياء: المحمدية، الرحمانية، وقرطبة الغربي، والرحاب، ورياض الخزامى، والتعاون، والنزهة، والقادسية، والرمال، والمونسية... إلخ.

وقبل الحديث عن المونسية، هذا الحي الذي ارتبط بفكرة قديمة عندي، تتعلّق بالاستراحات، سأحدث عن فكرة إنشاء حي المحمدية، فقد كان لمؤسسة بدر التجارية، ومساحته تبلغ نحو مليون متر مربع، وتسميته لها حكاية، فقد سمي المحمدية لأنه كان بجوار أرض مخصصة لغرض إنشاء جامعة الإمام محمد بن سعود، وكانت هذه الأرض مجاورة لجامعة الملك سعود، فرأى المسؤولون أن بناء جامعتين بجانب بعضهما قد

يسبب أزمات واختناقات مرورية مستقبلاً، فألغيت الفكرة، ونقلت جامعة الإمام إلى طريق المطار الجديد، وبنيت هناك، وبالتأكيد كانت فكرة صائبة، إلا أن هذه الأرض بعد تخطيطها وتطويرها، صادفت ركوداً في سوق العقار، مما عطل أمر بيعها، لنقوم بعد ذلك ببناء بعض الفلل من أجل تسويقها.

في تلك الفترة، حانت فكرة إنشاء طريق التخصصي، بحيث يمتد عبر المحمدية، ويقسمها إلى قسمين رئيسين، المحمدية الشرقية، والمحمدية الغربية، حيث أمر الملك خالد - يرحمه الله - أن يمتد هذا الطريق مع امتداد التخصصي إلى طريق الثمامة، لكن مشروع تنفيذ الطريق توقف مرة أخرى، لأن تنفيذه يحتاج إلى تحديد عرضه، الذي اختلفوا عليه، بين أن يصبح أربعين متراً، أو خمسين متراً، حتى اتفقوا على أن يكون ستة وأربعين متراً فقط، ولو كانت النظرة آنذاك نظرة مستقبلية، لوضع عرضه أكثر من ستين متراً، وأكثر من أربعة مسارات.

حينما امتد الطريق بين الحيين، المحمدية الشرقية والغربية، ارتفعت أسعارهما، وأصبح من أجمل الأحياء في الرياض، وبعنا المخطط كاملاً.

أما حي التعاون، فكانت له مشكلة استمرت طويلاً، تعطل خلالها المخطط كثيراً، فعندما اشترينا هذه الأرض، وشرعنا في تخطيطها، ادعى أحد الأمراء أن له أرضاً داخل المخطط، وأقيمت دعوى استمرت فترة زمنية بلغت سبع سنوات تقريباً،

توقف فيها العمل على تطوير الأرض، حتى انتهت الدعوى شرعاً، غير أن طبيعة هذه الأرض الصخرية، بما فيها من جبال ومنحدرات، أخذت منا وقتاً وجهداً مضاعفاً، سواء في العمل، أو في القسمة بين الشركاء، حيث كلفتني مؤسسة بدر بتقسيم هذه الأرض، ووضع أسعارها تمهيداً لتوزيعها، وقد تم ذلك بحمد الله وتوفيقه.

(16)

حكاية الاستراحات وأسبابها!

في إشارتي السابقة إلى حي المونسية، تذكرت أنه كان امتداداً لفكرة طرأت على ذهني قبل سنوات، حينما فكَّرت بهذه المدينة التي شهدت نموّها منذ الطفولة، وقد تذكَّرت بساتينها ونخيلها العالي، وكيف تحوَّلت هذه البساتين والرياح إلى مخططات وفلل سكنية من الإسمنت والحديد، بعد إزالة النخيل والأشجار، وكل معالم هذه الرياض الوارفة.

كانت فكريتي تتمثل في إقامة استراحات في المدينة، على مساحات أكبر من مساحات الفلل المعروفة، حيث يستمتع فيها أصحابها خلال عطل نهاية الأسبوع، أو إجازات الأعياد، أو حتى خلال الأيام العادية، ويمارس فيها هؤلاء مختلف أنواع الرياضة والسباحة والاستمتاع، وتُقام فيها الولائم والمناسبات، وتجتمع العائلات والأقارب الذين لا يلتقي بعضهم بعضاً إلا على فترات زمنية متباعدة.

هذه الفكرة كانت تلحُّ عليّ منذ بداية العام 1400هـ، وكنت

حياتي في العقار

أفكر بتنفيذها على أرض أملكها على طريق الملك عبد الله، مساحتها تبلغ 10.335م² تقريباً، فقررت أن أستخرج رخصة بناء استراحة، فكانت الفكرة غير واضحة لدى المسؤول في البلدية، وبعد أن شرحتها له، وبيّنت أهدافها، وافق على ذلك، وحصلت على أول رخصة بناء استراحة بتاريخ 1/6/1401هـ، وكانت أول استراحة نظامية أمتلكها في حي الملك فهد، على طريق الملك عبد الله، وقد أصبحت بعد سنوات طويلة، مركزاً تجارياً، هو ما يسمى الآن (ستر بوينت).

هذه الفكرة، لم تلبث أن انتشرت في مختلف أحياء الرياض، وتجاوزت ذلك، بأن انتشرت في أنحاء المملكة، وتسارعت المدن الأخرى بتنفيذها، حتى أصبحت تمثل دخلاً تجارياً للبعض، بعدما تم إقرار نظام الاستراحات، والحق في تأجيرها باليوم والأسبوع والشهر والسنة، وساعدت حتى من ليست لديه القدرة على إنشائها، باستئجارها ليوم واحد، وإقامة المناسبات والحفلات فيها.

أما بالنسبة لي، فقد واصلتُ تشييد الاستراحات على امتداد طريق الشمامسة، وفي الدرعية، وسعيت إلى أن يصبح حي المونسية، وحي الرمال، مخططات لإقامة الاستراحات بمساحات مناسبة، يغلب عليها المسطحات الخضراء، والعناصر المائية الجميلة، لكن ذلك يصعب تحقيقه، خاصة مع التمدد العمراني للمدينة، مما يجعل أصحاب الاستراحات يقومون

بتجزئة أراضيهم تلك، وإقامة الفلل السكنية عليها فيما بعد.
 ماذا تبقى أيضاً حيال هذه المدينة الجميلة؟ ألم أقل بأنها
 تنبض في دمي، شربتها في طفولتي مع أحيائها القديمة، بيوتها
 الطينية وأزقتها الضيقة، أثناء حياة أبي يرحمه الله، ثم تتبعت
 خطواتها الخجولة نحو التطور أثناء شبابي المبكر، حتى شاركت
 في المغامرة الكبرى، وهي قفزة حي العليا، التي اعتبرها القفزة
 الأصعب في حياتي العقارية، لأن نجاحها هو الذي جعلني، مع
 أخوتي، وأصدقائي العقاريين، نمتلك القدرة والإمكانات
 والجرأة للسير شمالاً بهذه المدينة.

وتكتمل سعادتي، كلما فُكِّرت بالأمر، ليس في نمو الرياض
 كمدينة عصرية فحسب، وإنما بالعمل المشترك والمتضامن مع
 الأخوة والأصدقاء في العقار، وأحياناً مساعدة العقاريين الشباب
 في بداياتهم، حتى كبروا، وأصبحوا من الأسماء المهمة والمؤثرة
 في السوق العقاري.

ومع ذلك، كل هذه السعادة لا تعادل تحقيق حلم أسرة في
 الظفر بأرض سكنية، أو بيت المستقبل، خاصة في مرحلة دعوة
 المواطنين وإشراكهم في المساهمات العقارية، التي يربحون فيها
 أضعاف ما دفعوه، أو يمتلكون قطعة أرض عند بيع الأرض
 المساهمة في المزاد العلني.

قد يقول قائل إن كثيراً من المواطنين تضرروا من المساهمات
 العقارية، وبعضهم فقدوا أموالهم في هذه المساهمات، بعد أن

هرب أو اختفى من جمعها، أو تعرّض للإفلاس والسجن، وهذا صحيح في السنوات الأخيرة من التجربة الطويلة للمساهمات العقارية، ودخول أسماء عقارية لا تمتلك الخبرة والكفاءة والأمانة والمصداقية، مما جعل هذه المساهمات تتعثر، وتفشل، حتى بلغ الأمر إلى عدم الثقة بها، وهذا خلاف بداياتها الجيدة والأمنة، التي ساعدت كثيراً من الشباب غير القادرين على شراء أرض سكنية، ووفرت لهم مسكن العمر، فضلاً عن نمو نشاط بعضهم، وتحولهم إلى تجار مبتدئين في مجال العقار.

حكاية طويلة اسمها: المساهمات!

لم أكن أعتذر عن دعوة لحضور مؤتمر يخص العقار، إلا إذا كانت ثمة ارتباطات سابقة، تحول دون حضوري، وقد شاركت، ذات مرة، في (مؤتمر العقار بين التسجيل والتطوير) بمدينة جدة، بورقة تناولت فيها تاريخ المساهمات العقارية في المملكة، وكانت المفاجأة بالنسبة للحضور، أن كشفت لهم وثيقة تاريخية نادرة، تعود إلى بدايات تأسيس هذه البلاد، وقد كتبها المؤسس الملك عبد العزيز - تغمّد الله ثراه - بخط يده، ووجهها إلى أحد المستثمرين العقاريين الأوائل، وهو سعد بن يحيان، يرحمه الله. هذه الوثيقة التي تعود إلى العام 1346هـ، تكشف عن جانب التواضع والبساطة في شخصية مؤسس هذه البلاد، والعلاقة المميزة بينه وبين شعبه، واهتمامه الكبير بالمستثمرين العقاريين، ووعيه المبكر بدورهم المؤثر في التنمية المدنية والعمرانية، وهو الاهتمام والوعي الذي أورثه - يرحمه الله - لأبنائه الملوك من بعده، حتى وقتنا الحاضر، يثبت ذلك هذا

التمدد والتطور العمراني المذهل الذي جعل من مدن المملكة إحدى أهم المدن العصرية المتطورة في العالم.

في محاضرتي تلك، تحدث عن نشأة المساهمات العقارية وبداياتها المبكرة، التي تعود إلى العام 1359هـ، عندما قام المستثمر العقاري سعد بن يحيان بجمع أموال قليلة من المواطنين، وقام بشراء ما يسمى بـ (حويطات)، وهي جمع (حايط) التي تعني مزرعة نخيل، يحيط بها حائط، أو سور من الطين، وقام بتحويل هذه (الحويطات) إلى أراضٍ سكنية، بعد أن سجّل ووُثق مساهمات المواطنين على أوراق دفتر مدرسي، كبديل لسندات الاستلام المستخدمة اليوم، فقد كانت الثقة آنذاك هي أهم مستندات التعامل بين الأطراف، والكلمة الشفاهية كانت بمثابة عقد اتفاق مبرم، وكانت الثقة والأمانة بين ابن يحيان وبين المساهمين هي المستند الأهم والموثوق، حيث كانت مساهمة كل مواطن تعتمد على قدراته المالية، فمنهم من يساهم بمئة ريال فقط، ومنهم من يساهم بعدة مئات من الريالات.

كنت أشرح للحضور عن هذه المساهمات، وأدعم ذلك بأسماء المساهمين، وقيمة مساهماتهم، واسم المساهمة، وفي أي أرض كانت، فهذا تاريخ يجب تدوينه وتوثيقه، للتعريف بنشأة العقار وتخطيط الأراضي وبيعها، حيث مع الأسف إن العقار لم يجد اهتماماً من الموثقين المختصين.

ومن بين إحدى المساهمات المبكرة، كانت أرض

المويسمية، وهي أحد أجزاء ما يسمى بحي الشميسي في الوقت الحاضر، وقد أبرمت خلال عامي 1365 - 1366هـ، وتضمنت أسماء المساهمين كلاً من: عبد الرحمن ابن الشيخ عمر بن عبد اللطيف، وسعد بن عبد الله بن حماد، وضيف الله بن محبوب، وعبد العزيز بن محمد بن نصار، وعبد الله بن قينان بن عبيكان، ومحمد بن عبد الرحمن بن شاهين، وناصر بن قطامي، ومحمد بن سعيدان، وسليمان بن مقيرن، وعلي بن ناصر بن ميمون، وعبد الرحمن بن سحار، وعبد الله بن مبارك بن مبيريك، ومحمد بن عبد الرحمن القصيبي، وخالد الفلاح.

كان من هؤلاء المساهمين في أول مساهمة عقارية في مدينة الرياض، والذي محمد بن سعيدان، يرحمه الله، الذي كان في بدايات عمله في العقار، وكذلك تكشف القائمة اسم (المير) فهد و(أخوه) عبد الله، وكلمة (المير) تعني الأمير، في وقت لم يكن ثمة اهتمام بالإملاء واللغة العربية السليمة، وضُمَّت القائمة كذلك اسم الأمير ناصر بن عبد العزيز، وبقية المواطنين المذكورين فيما سبق، وذلك يوضح مدى الانسجام والتلاحم بين أفراد الأسرة الحاكمة وبين المواطنين.

هذه المساهمة المبكرة كانت قيمتها الإجمالية نحو (103.000) مئة وثلاثة آلاف ريال فقط، ولم تلبث أن تطورت المساهمات العقارية، وازدادت المبالغ من مئات الآلاف إلى ملايين الريالات.

وحينما بدأنا طرح المساهمات، كنا نتخذ أسلوب والدنا، ورجال العقار الأوائل الأوفياء والصادقين، أسلوباً جيداً، فمن جهة أننا كنا نخشى الله سبحانه وتعالى، ونراعيه في أموال الناس، نحافظ عليها، ونبذل جهدنا في نموها، كما لو كانت أموالنا الخاصة، وهذا ما أكسبنا ثقة الآخرين، الذين اعتبروا التعامل معنا - بحد ذاته - مكسباً، ونحن بدورنا كسبنا معرفة رجال أوفياء وصادقتهم، من بين هؤلاء المساهمين أتذكر الشيخ إبراهيم الخرعان، الذي قابلته قبل ثلاثين عاماً، وسألته إن كان يرغب بالمساهمة معنا في إحدى الأراضي الخام، فأبدى رغبته وترحيبه، وسلمني ألفي ريال فقط، وكان المبلغ جيداً آنذاك، مضت بضع سنوات، وقمنا بتخطيط الأرض وبيعها، ثم اتصلت به وسلمته مبلغ (56.000 ريال) أرباحه من تلك المساهمة، فأبدى دهشته، وسألني عن هذا المبلغ الكبير، فأخبرته أنها أرباحه من مساهمته معنا، التي نسي أمرها، فدعا لي بالبركة وسعة الرزق.

بعدها بسنوات، أخبرت الشيخ عن مساهمة جديدة، نستعد لشرائها وتخطيطها، وهذا ما أفعله دائماً مع أصدقائي وأحبائي، فاشترك معنا بمبلغ كبير وصل إلى (160.000 ريال)، وبعد خمس سنوات، عملنا خلالها على تطوير الأرض، وتخطيطها إلى قطع سكنية، وجلب الخدمات اللازمة لها، وقمنا بتسويقها وبيعها، وسلمت الشيخ نصيبه الذي بلغ (800.000 ريال)، وقد

كانت مفاجأة مبهجة لم يتوقعها الشيخ، مما جعله يشترك معنا في مساهمات عديدة.

ومن بين الذين عرفتهم، من خلال المساهمات العقارية، وأصبح صديقاً، وتضاعفت أمواله فيما بعد، وأصبح أحد كبار العقار، بعدما استقال من عمله الوظيفي، وتفرغ لمؤسسته العقارية، هو الأخ حمد الرقيب، وقد سألته منذ سنوات بعيدة، أن يشترك معنا في مساهمة جديدة، واعتذر لعدم قدرته المالية، وإن كان يتمنى ذلك. بعدها بسنوات اتصلت به، كي يزورني ويأخذ أرباحه، سألتني: «عن أي أرباح تتحدث، أبا بدر؟». ذكّرته بالمساهمة القديمة؛ فأجابني: «نعم، أتذكر المساهمة، وأتذكر أنني اعتذرت لعدم توفر المال لدي». أخبرته أنني سجلت اسمه، بعدما عرفت رغبته وأمنيته بذلك، ودفعت باسمه مبلغاً معقولاً، وبعد البيع وتوزيع الأرباح على كافة المساهمين، سلّمته نصيبه كأحد المساهمين معنا.

هذه المواقف، والتعاملات التجارية، صنعت جيلاً ذهبياً من العقارين، جيلاً مخلصاً وأميناً وصادقاً، تطورت معه المملكة في شتى مدنها وقراها، وحققت نمواً عقارياً سريعاً ومدروساً، لبي احتياجات مختلف شرائح المواطنين. أما ما حدث بعد ذلك، من فشل لمعظم المساهمات العقارية، وعدم ثقة الناس بها فيما بعد، فهو بسبب ظروف انهيار العقار مؤقتاً، خلال فترات معينة، أو لظروف خاصة، في وقت لا يمتلك منظمو هذه المساهمات

مالاً كافياً، لسداد حقوق هؤلاء المساهمين، مما يعرضهم إلى شكاوى مستمرة، تتطوّر إلى قضايا في المحاكم، تنتهي غالباً بإعلان إفلاسهم، وإصدار صكوك إعسار بأسمائهم، تضيع معها نسبة من أموال المساهمين، الذين قضوا السنوات وهم يحلمون بالأرباح الوفيرة، بينما لم يجنوا من مساهماتهم سوى الخسائر، أو احتجاز الأموال لسنوات طويلة، فقدوا خلالها الفرصة باستثمارها في مجالات تجارية أخرى.

الرغبة في إسعاد الآخرين

قد يسأل البعض أحياناً، لماذا يتبرع الآخرون بأموالهم؟ خاصة من غير المسلمين، لأن المسلم - كما نعرف - يدفع من ماله الزكاة والصدقة، اتباعاً لتعاليم ديننا الحنيف، أما غير المسلم، فهو عند دفع المال للفقراء والمحتاجين، والتبرع بأعمال الخير، ومساعدة الآخرين، يشعر بسعادة بالغة، وتطمئن نفسه كثيراً، وقد أسهم في جلب السعادة للآخرين.

في العمل العقاري، هناك ما يشبه ذلك، حتى ولو كان واجباً على المتعاملين في سوق العقار، وهو دفع السعي عند شراء العقار وبيعه، فالمتعارف عليه أن هناك من يسعى إلى بيع عقار ما، لا يمتلكه، لكنه يسهم بتسويقه، بخبراته وعلاقاته المتنوعة مع المشترين، وهو من يحصل على نسبة 2،5% من قيمة صفقة الشراء، تؤخذ من المشتري، ولكن من يعرف مجالس العقاريين، يدرك أن سعي أي صفقة تُعقد في أحد المجالس، يتم توزيعه بين الحاضرين، حتى لو لم يسهموا في إنجاز الصفقة،

كمن يخدمون الضيوف بالقهوة والشاي، وحتى لو كانوا أطفالاً صغار السن، فهؤلاء الصغار يتربون منذ الطفولة على قيمة العمل التجاري، وبخاصة العمل في مجال العقارات.

وقد يستهوي بعض هؤلاء الأطفال، هذا النشاط التجاري المربح، فيقوم بادخار ما يحصل عليه من أموال السعي، حتى يصبح لديه ما يكفي من مال، للدخول في المساهمات العقارية، أو حتى شراء أرض سكنية صغيرة، ولو كانت في منطقة نائية عن العمران، لأنه يدرك من أحاديث هؤلاء الرجال النبلاء، الذين يحظى بمجالستهم، أن الأرض لا تموت، حتى وإن مرضت لفترة ما، فإنها ستستعيد عافيتها سريعاً، وتنمو وتكبر وتزدهر، ويتحقق من خلالها الربح الوفير.

كم أشعر بسعادة كبيرة، حين أرى هذه السعادة ترتسم على وجوه هؤلاء الأطفال، أو غيرهم من الحاضرين مجالس البيع والشراء، وهم يظفرون بمال، حتى ولو كان صغيراً، وكم تكتمل سعادتني بنجاحي الذي ألمحه في عيون المساهمين معي، في أحد المخططات السكنية، حينما يحصلون على أرباحهم من ذلك.

لقد تعلمت مع الزمن، ومع النشاط العقاري، أن النجاح لا يكتمل إلا مع الآخرين، وأن الرزق يكبر ويتنامى، حينما يدخل الآخرون معي كشركاء، بينما العكس صحيح، فالأنانية، والرغبة في الاستحواذ على المال، لا تخلف إلا الفشل والخسارة.

أذكّر قصة إنشاء شركة إنترناشيونال سيتي سنتر في تونس،

والتي جاءت بسبب تنافس بيني وشركائي في الشركة العقارية التونسية السعودية، وبين منافسين آخرين، أثناء مزاد على أرض مساحتها 15 ألف متر مربع، خاصة أنها ذات موقع متميز في مدينة تونس العاصمة، مجاورة لمبنى السفارة السعودية قبل بنائها، فكنت أثناء المزاد، كلما وضعت سعراً لشرائها، وضع المنافسون لي سعراً مضاعفاً، كانت رغبتني كبيرة في هذه الأرض، وأدرك أنها تحقق أرباحاً عالية، سواء في بيعها لاحقاً، أو استثمارها ببناء مجمع تجاري فيها. حينما وجدت أن المزايدة على الأرض لن تتوقف، وأن السعر في مرحلة ما، أصبح خسارة في الشراء، طلبت من هذين المنافسين عقد اجتماع خاص، ثم سألتهما إن كانا يريدان الأرض فعلاً، وبعدما أكدا لي ذلك، شرحت لهما أننا جميعاً سنخسر، فمن خرج من المزاد سيخسر الأرض، ومن حاز الأرض بسعر عال، هو خاسر أيضاً؟ سألت أحدهما، ما العمل برأيك؟ فاقترحت عليهما أن نشتري الأرض بالمشاركة، ثم نؤسس شركة بيننا، لاستثمار هذه الأرض، وتحقيق طموحنا معاً، فوافقا على ذلك، وأسسنا فيما بعد شركة إنترناشيونال سيتي سنتر، وامتلكت نسبة 50% منها، ولكل منهما 25% من رأس مال الشركة.

بعد ذلك بفترة، تضاعف سعر الأرض كما توقعت، وخلال اجتماعات مجلس الإدارة، للبدء بوضع مخططات إنشاء مجمع تجاري متكامل، كان أحد الشركاء كثير الاعتراض على ما ننوي

القيام به، وكأنه يهدف إلى تصفية الشركة، أو شراء حصص الآخرين، وعرضنا عليه في أحد اجتماعات المجلس شراء حصته، فوافق على البيع، فحصل الشريك الثالث على 5% منها، وحصلنا في الشركة العقارية التونسية السعودية على 20% منها، أضيفت إلى حصتنا السابقة، لنمتلك 70% من رأس مال هذه الشركة.

تم إنشاء مجمع تجاري ضخم، بتصميم هندسي فريد، أصبح هدفاً للشركات الكبرى الراغبة في مكاتب متميزة، ضمن مركز الأعمال المتكامل، بمكاتب تبلغ 130 مكتباً، و350 محلاً تجارياً، و160 وحدة سكنية، و25 وحدة ترفيهية، ومواقف للسيارات تستوعب 800 سيارة.

ما أردت قوله هنا، أن العمل التضامني، وعقد الشراكات العقارية، منذ نشأة المساهمات العقارية وبداياتها المبكرة في الرياض، وغيرها من المدن، وحتى الشراكات العقارية الكبرى، هي صلب العمل التجاري السليم، ومحور نجاحه، فالنشاط العقاري حتى ولو كان صغيراً، يعتمد على تكاتف الشركاء، والشعور بالسعادة للنجاح المشترك.

الاستثمار العقاري في الخارج

طالما أنني تحدثت عن جانب موجز من تجربتي العقارية في تونس، فمن المناسب هنا، أن أتحدث عن رؤيتي تجاه الاستثمار العقاري خارج المملكة، وهو أمر قد يتساءل عنه القارئ عموماً، والمستثمرون في العقار خاصة، ولماذا يتجه المستثمر إلى الخارج بدلاً من الداخل؟

سأتحدث بشكل عام عما يجعل هؤلاء العقاريين في العالم يفكرون بالاستثمار خارج بلدانهم، وما الدوافع الحقيقية لهؤلاء؟ ومن ثم سأحدث عن نظرتي الشخصية تجاه الاستثمار خارج بلدي، ومتى تصبح بالنسبة لي، أمراً مقبولاً، أو واجباً أحياناً؟ ومتى أكون متحمساً للاستثمار الخارجي؟ ومتى يحدث ذلك؟

مرت المملكة العربية السعودية بأحداث وتحولات كثيرة، خاصة الأحداث السياسية المحيطة بها، منذ حرب اليمن عام 1934م، والحرب العربية الإسرائيلية المستمرة، خلال أعوام 1948م، و1967م، و1973م، وحتى الحرب العراقية الإيرانية

خلال 1980-1988م، ثم الغزو العراقي للكويت، وتهديد المملكة عام 1990-1991م، وكذلك الحرب الأمريكية في العراق عام 2003م، وكذلك التهديدات الإرهابية التي تعرضت لها المملكة، وبالذات العاصمة الرياض، من تفجيرات لمواقع حكومية وأجنبية.

كل هذه الظروف، وما تلاها من أحداث في بعض الدول العربية، وما يحدث الآن في العراق وسوريا وليبيا ومصر واليمن وغيرها، جعلت البعض من تجار العقار، ورجال الأعمال السعوديين، يعتقد أن المملكة قد تتعرض لانحياز أمني وسياسي، يؤثر على الاستثمارات فيها، مما يتطلب هجرة بعض الأموال، أو على الأقل نقل جزء منها إلى الخارج، استعداداً للهروب في حالة حدوث غزو خارجي أو انفلات داخلي، لكنني خلال كل هذه الأحداث السياسية يزداد تعلقي وشغفي بهذه الأرض، بهذا الوطن الكريم، حتى إنني خلال هذه الأزمات، وما يصحبها من عزوف البعض عن شراء العقارات، لم أتردد يوماً عن شراء ما يعرض عليّ من عقار بسعر مناسب، وهذا ما يثبت صحة توقعاتي، وثقتي بأن لهذه البلاد ربّاً يحميها، وقيادة رشيدة تحافظ عليها من أي تهديد يخلّ بأمنها وسلامة أراضيها.

لم أكن يوماً ما، أشعر بأي خوف أو قلق على أملاكي العقارية في الداخل، كما قد تتابني مخاوف على استثماراتي في الخارج، فما زال الاستثمار في المملكة هو الأفضل، والأكثر

أماناً، وهو الأعلى من حيث العوائد على رأس المال، خاصة العقارات، نظراً للنمو الاقتصادي والسكاني من جهة، واستمرار ازدياد الدخل الحكومي سنوياً، بالإضافة إلى أن الدولة - بفضل الله سبحانه وحكمه قادتها - لا تفرض الضرائب السنوية على العقارات، أو الاستثمار العقاري، كما تفعل كثير من الدول الأخرى.

في مقابل هذه الامتيازات، لا تدخر الدولة جهداً، في فتح سبل استثمار رجال الأعمال السعوديين في الخارج، ودعمهم في ذلك، تتويجاً للعلاقات الثنائية الاقتصادية بين المملكة وهذه الدول، وبالذات الدول العربية، كمصر وتونس والمغرب.

أتذكر على سبيل المثال، أنني تلقيت دعوة لحضور مؤتمر رجال الأعمال العرب الثاني في الدار البيضاء بالمغرب، وذلك عام 1984م، وكنت ضمن وفد يمثل المملكة، برئاسة الشيخ إسماعيل أبو داود - يرحمه الله - الذي عقد معنا اجتماعاً قبل بدء المؤتمر، وأوضح لنا أن المغرب سوق مفتوح للاستثمار في مختلف القطاعات، وليس قطاع العقار فحسب. ولكن ما أتذكره جيداً، هي عبارة شهيرة للملك فهد بن عبد العزيز - يرحمه الله - التي نقلها لنا الشيخ إسماعيل أبو داود، وهي أنه: «على رجال الأعمال السعوديين أن يستثمروا في المغرب كأنهم يستثمرون في السعودية».

هذه الإشارات المهمة، والدعوات المخلصة، والضمانات

التي تقدمها الدولة، بالإضافة إلى التسهيلات الخاصة التي تقدمها هذه الدول للمستثمرين السعوديين، هي ما يدعو ويحفز رجال الأعمال والمستثمرين السعوديين للعمل بثقة واطمئنان في هذه الدول.

ورغم أنني كنت أحد رجال الأعمال الذين وجدوا في مصر وتونس والمغرب أسواقاً واعدة، إلا أن هناك فروقات كبيرة بين هذه الدول، والدول الأوروبية، وذلك على مستوى الأنظمة والقوانين، بعيداً عن الاضطرابات السياسية التي حدثت فيها منذ مطلع العام 2011م، وحتى الآن.

فمثلاً نجد القوانين واضحة ومحددة في الدول الأوروبية، ويصعب التلاعب بها، ويسير أي مشروع استثماري فيها، سواء من المستثمرين السعوديين، أو غيرهم من المستثمرين الأجانب، بسلاسة وآلية جيدة، بحيث لا يعترضه أي إجراءات بيروقراطية، أو تفسيرات مختلفة لبنود الاتفاقيات من قبل الشركاء، أو من صغار الموظفين، لأن بنود الاتفاقيات ليس لها سوى تفسير واحد، يفهمه الطرفان معاً، دون أي احتمالات لتأويلات مختلفة.

فمثلاً كثرة البنود في الاتفاقيات، تجعل المستثمر أكثر حذراً وحيطة، وربما يدخل في دائرة القلق والتردد، خاصة أن كل بند من هذه البنود يحتاج إلى مستندات إثبات، والمرور من خلال قنوات وإجراءات طويلة، لذلك كنت أرى أهمية توحيد هذه

الإجراءات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي في جهة واحدة، أي ما يسمى بالشبّاك الموحد، كي يقل التعامل مع جهات مختلفة، ولا يتأخر اتخاذ القرارات بشأن انطلاق مشروع ما، لأن كثيراً من المشروعات في مجال المال والأعمال، يتحقق لها النجاح أو الفشل، في توقيت البدء بها، وإنجازها.

حكاية منصب رئيس المجلس

منذ قرابة ثلاثة عقود مضت، عملت عدداً من المشروعات، وأنشأت مع شركاء مختلفين عدداً من شركات التطوير العقاري، سواء في مصر أو تونس أو المغرب، حققنا فيها نجاحاً لافتاً، وكسبنا عديداً من الصداقات، وثقة المواطنين في هذه الدول، ولكن لا يخلو الأمر من بعض الأخطاء، التي تعطل النجاح، أو تؤخره، في بعض هذه الشركات، فرجل الأعمال الناجح هو من يمتلك الإرادة الصلبة والصبر، ولا يعتبر ما يحدث من خلل هنا أو هناك فشلاً، بل هي الخطوة اللازمة أحياناً، لخطوة ما قبل النجاح.

ففي تونس على سبيل المثال، عندما أنشأنا الشركة العقارية التونسية السعودية، تمسك الشركاء التونسيون بمنصب رئيس مجلس الإدارة، بينما كانت وجهة نظرنا أن يكون المدير العام تونسياً، على أن نحفظ بمنصب رئيس مجلس الإدارة، من أجل الرقابة على القرارات المهمة والمؤثرة في الشركة، إلا أننا أمام

رغبتهم وافقنا على ذلك، ولكن بعد مرور بضع سنوات، اكتشفنا أن المشروعات لم تحقق الأهداف المتفق عليها، ولم يكن ثمة أرباح مجدية تحفز على الاستمرار والتوسع في النشاط، فكان لا بد من تدخل الشركاء السعوديين، وفرض ضرورة التغيير، من أجل تطوير أداء الشركة، وهذا ما حدث في أحد اجتماعات الشركة، حيث أسندت لي رئاسة مجلس الإدارة، فقمْتُ بعدد من التغييرات، وأصدرتُ قراراتٍ طالت الهيكل الإداري في الشركة، ولم يمر وقت طويل، حتى بدأت تظهر النتائج الإيجابية على أداء الشركة، وبدأ جني الأرباح الجيدة بعد سلسلة الخسائر، حتى دخلت الشركة في البورصة التونسية، وأصبحت - بحمد الله - رابع أكبر شركة مؤثرة في مؤشر الأسهم التونسية.

في مصر أيضاً تركز الحوار مع رجال الأعمال المصريين، عند إنشاء الشركة المصرية السعودية للتعمير، على منصب رئيس مجلس الإدارة، حيث كان المصريون أيضاً، يرغبون أن يكون رئيس مجلس الإدارة مصرياً، وكنت من خلال التجربة التونسية متمسكاً بهذا المنصب، حيث فرضنا هذا الأمر على جميع المشروعات المشتركة، بأن نمنح لهم منصب المدير العام أو التنفيذي، في مقابل احتفاظنا بمنصب رئيس مجلس الإدارة، وهذا الأمر احتاج لعدد من الاجتماعات المتواصلة في مصر.

ما يجب ملاحظته في هذا الأمر، أن هذه الاجتماعات

والنقاشات ليست مهمة على مستوى الشركاء من الطرفين فحسب، وإنما على مستوى الدولة ذاتها، حيث تتم المتابعة، ومعرفة النتائج أولاً بأول، من قبل المستويات القيادية العليا في هذه الدول، كوزير الاستثمار، أو التجارة، أو ما شابه ذلك، لأن نجاح هذه المناقشات، وتأسيس هذه الشركات، والبدء في المشروعات العقارية الكبرى، يعود بالفائدة على اقتصادات هذه الدول بشكل عام، ويوفر فرص عمل مناسبة لمواطنيها، ويسهم في رفاهيتهم، فضلاً عن تعميرها، بما يخدم نموها العمراني والعقاري، على عكس ما يتصوّره بعض مواطني هذه الدول، الذين يعتقدون أن مثل هذه الشركات الأجنبية تأتي إلى دولهم، وتستثمر فيها، كي تستغل ثرواتها، وتنهب خيراتها.

كنت أرى أن دولة كمصر تحديداً، فيها كثير من الفرص الاستثمارية الكبيرة، تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة، وفي مختلف القطاعات، وحين جئنا كرجال أعمال سعوديين، كنا نطمح بأن نحظى بتسهيلات كثيرة في الإجراءات، وسلاسة في الاجتماعات، وقد أشرت خلال الاجتماعات الفردية مع رجال الأعمال السعوديين، بأن نتمسك بمنصب رئيس مجلس الإدارة، وهو ما حدث خلال النقاشات، حيث أكدت شركائنا المصريين بأننا من غير منصب رئيس مجلس الإدارة لن يحدث الاتفاق الذي جئنا لأجله.

ورغم أن المصريين أكدوا بأن وجود مواطن مصري في منصب الرئيس أكثر أهمية، لأن من في مثل هذا المنصب قد يتعرض للمساءلة القانونية، إلا أن هذا التخويف لم يكن مقنعاً لنا، فدور رئيس المجلس في إلغاء أي قرار يؤثر على سير العمل، قد يتخذه المدير التنفيذي، هو أكثر أهمية لنا، فهو الحاسم في نجاح الشركة أو فشلها.

فوافقوا على أن يكون رئيس مجلس الإدارة سعودياً، ولمدة ثلاث سنوات، ثم يتم تداول هذا المنصب بين السعوديين والمصريين، كل ثلاث سنوات.

الاستثمار في غير العقارات

في المغرب كانت التجربة مختلفة، فقد غامرت مع شركاء آخرين في مشروعات غير عقارية، مثل الاستثمار في مشروع للثروة السمكية، ومشروع آخر للدواجن البيضاء، وثالث في الديك الرومي، وأخيراً عدت إلى الاستثمار في المجال الذي أحبه، وأستطيع فهمه والتنبؤ بمستقبله، وهو الاستثمار العقاري.

قد يتساءل القارئ عن كيفية فشل مثل هذه المشروعات، ولماذا لا يرغب بعض المستثمرين في الاستثمار فيها، وفي مواقع محددة، ولذلك أسباب من بينها: عدم توفر الأيدي الفنية العاملة، خاصة أن مشروعاً مثل الثروة السمكية، يحتاج إلى أيدي ماهرة، لضمان نجاحه، وهو ما لم يتوفر في مشروع الثروة السمكية، رغم أن دراسات الجدوى الاقتصادية كانت مشجعة، وتؤكد على أن بيئة المغرب جيدة لإقامة مشروعات للصناعات الغذائية والزراعية.

لكن ما حدث، أن المشروع أقيم في منطقة طان طان، وهي

منطقة نائية في الجنوب الغربي من المغرب، معظم سكانها من الصحراويين، ممن يصعب عليهم ممارسة مهنة تنظيف الأسماك وتعليبها، بل لا تتوفر لديهم المهارات الفنية اللازمة، فضلاً عن مشاكل مختلفة أسهمت في تعطيل الإنتاج، مثل عدم توفر المياه، والكهرباء، وصعوبة النقل لبعدها المسافة عن مراكز التسويق، ووعورة الطريق.

ولو كان المسؤولون في وزارة الصيد البحري، أو الأشخاص المكلفون بدراسة المشروع، تنبّهوا لأهمية اختيار المكان، واقترحوا علينا موقعاً مناسباً، من حيث توفر العمالة المدربة، والكهرباء والماء، وسهولة التسويق المهني، لأصبح لهذا المصنع أهمية كبرى في تصدير السردين لأمريكا واليابان وغيرها من الدول.

لكننا بعد تعثر الإنتاج، وتعطله، قمنا ببيع بعض حصص المصنع لشركات أجنبية.

على عكس هذا المشروع، كان مشروع الدواجن البيضاء، الذي أقيم في الدار البيضاء، العاصمة التجارية للبلاد، والتي تتوفر فيها الأيدي الفنية المدربة، ووسائل النقل المتطورة، بالإضافة إلى الكثافة السكانية التي جعلت المصنع ينتج نحو مئتين وأربعين مليون بيضة سنوياً، وحقق نجاحاً مهماً، إلا أن بعض العوامل الخارجية كمرض أنفلونزا الطيور، كان لها تأثير سلبي على الإنتاج، مما جعلنا في نهاية الأمر نقوم ببيع حصتنا من

المصنع، بعدما حقق المصنع نجاحاً مميزاً، واسماً جيداً في السوق المغربية.

في عام 2000 شاركت في تأسيس شركة لتربية الديك الرومي، وبعد أن حقق المشروع نجاحاً متميزاً، قمت ببيع حصتي فيه، وقد حققت فيه ربحاً جيداً، في المقابل كنت وضعت مشروعاً ناجحاً على أرض الواقع، استثمره الآخرون من بعدي، ومن الطبيعي أن هذا المشروع، وغيره من المشاريع، التي بدأتها، وتحقق لها النجاح، ثم باعت حصتي فيها، ستعود بالنفع على مواطني هذه الدول، حيث تستمر هذه المشروعات وتنمو وتتطور، وفي ذلك خير كثير لهذه الدول الشقيقة.

كلما دخلت مشروعاً ما، وتبين لي فيما بعد، أنه غير مدروس بشكل جيد ومتكامل، أو لم تُدرس كافة الاحتمالات الطارئة، اقتنصت أول فرصة للخروج منه، وبيع حصتي التي أمتلكها، وعدت أكثر نشاطاً وشغفاً إلى عشقي الأول والأخير، أعني العقار، فقمت بتأسيس شركة عقارية في المغرب، وضعت من أبرز أهدافها إنشاء شقق سكنية صغيرة، في مدينتي الرباط ومراكش، كي تتناسب مع حاجات المواطن المغربي وقدراته، لأنه من الصعب قبول فكرة إنشاء فلل صغيرة أو كبيرة، كما في المملكة.

الأرض تشدُّ أنظاري دائماً

صحيح أن الناس، في العادة، يبحثون عن الماء والخضرة والوجه الحسن، لكنني أبحث عن اليابسة، عن الأرض، وأفكر كيف يمكن تحويلها إلى ذهب، كيف تتحول الأرض الجرداء المهملة إلى أراضٍ سكنية وتجارية وترفيهية وحكومية، كيف تُبنى فيها البيوت والمساجد والمدارس والمستوصفات والحدائق، فكم تكتمل سعادتي حين أرى الأحياء تكبر وتكتمل، وقد كانت مجرد أرض قاحلة لا تهتمُّ أحداً.

ومن طرائف هذا الأمر، أعني عدم قدرتي على تجاهل أرض بيضاء صالحة، لأن تتحول إلى مخطط سكني؛ ففي آخر لقاء لنا، كرجال أعمال، مع صاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن عبد العزيز - يرحمه الله - في قصره بالمغرب، كان ممن يرافقه الأمير خالد بن فهد، فسعدت به، وأخبرت الأمير سلطان، أن الأمير خالد كان من أوائل من اشتروا في حي العليا، فابتسم وهو يقول: «نعم، أردت أن يكون معنا هذه

المرّة». وكنت مندهشاً من قصر الأمير سلطان في المغرب، فقد كان قصراً رائعاً بكل ما تعنيه الكلمة، سواء في تصميمه أو بنائه، وحين قلت ذلك للأمير، أجابني بأنه سيأمر بتجهيز سيارات (جولف) لنا، لأخذنا في جولة داخل حديقة القصر الجميل، وأثناء جولتنا كان الجميع يستمتعون بالطبيعة الغناء، بينما كانت أنظاري تتجه إلى قطعة أرض كبيرة، وقد غلب عليّ شغف المهنة، فقلت للذي يرافقنا، بأن هذه الأرض كبيرة، ليت سمو الأمير يسمح لنا بتطوير بعضها وبيعها!

فما كان من مرافقنا إلا أن قال: «سأبلغ سمو الأمير بما قلت». قاطعته مبتسماً، وأنا أقول: «لا أرجوك، لا تقل له ذلك، هي مجرد دعابة».

كنت أقيس الأرض بالنظر، كأرض فارغة أولاً، ثم أضعتها ضمن محيطها، فيما إذا كانت ثمة مزايا في هذا المحيط، سواء من حيث الطرقات المجاورة، وسهولة الدخول إليها، والمخرج منها، ثم المناطق المجاورة لها، ومدى توافر الكثافة السكانية من جهة، ومدى توافر المجمعات التجارية والترفيهية، وما إذا كانت هذه الأرض يمكن استثمارها كمجمع مكاتب، أو مجمع تجاري، أو مركز تسوق، أو برج تجاري... وهكذا، أضع في ذهني كل احتمالات التنبؤ المنتظرة من هذه الأرض، وغالباً ما تصيب رؤيتي التي اكتسبتها خلال سنوات طويلة من العمل العقاري، سواء داخل المملكة أو خارجها.

ليس سهلاً اختيار الأرض المناسبة لبناء مشروع سكني مثلاً، لأنها بجانب كونها في منطقة مأهولة، أو قريبة من المناطق المأهولة بالسكان، أو أن طبيعتها ممتازة، ومستقبلها مزهر، لا بد أن يكون سعرها مقبولاً أيضاً، قياساً بمعدل الأسعار السائد حولها، وهذا الأمر لا يُكتسب إلا بالممارسة والمران والخبرة التي تراكم في مر السنين والتجارب.

لم يقتصر اهتمامي على الأرض الخام أو حتى بعد تطويرها، بل كنت أشعر أن هذه المهنة، مهنة العمل العقاري، بحاجة إلى رصد أنظمتها وقوانينها في المملكة، وفكرت بما امتلكته من خبرة صحافية سابقة، وتقصي القوانين والأنظمة واللوائح المتعلقة بمهنة العقار، بإصدار كتاب يرشد المهتمين بمهنة العقار إلى العمل بطريقة نظامية، وتحقق لي ذلك بإصدار مجلد ضخيم بعنوان (المرشد العقاري)، وضعت فيه كل القوانين المتعلقة بالمهنة، بحيث يسهل على من له اهتمام بالعقار، العمل بفهم ومعرفة للقوانين التي تسيّر المهنة، وقد كان له فضل كبير على كثير من العقاريين المبتدئين.

لقد كانت علاقتي بالقطاع العقاري علاقة انتماء وإخلاص، وكنت لا أتوقف عن الطموح الذي يخدم هذا القطاع، فبعد أن قدمت (المرشد العقاري)، حققت حلماً آخر بكتاب (الأطلس العقاري)، وكذلك كتاباً آخر عن (التثمين العقاري) تناولت فيه طرقه وأساليبه.

وقد حرصت على أن تصدر شركتي عديداً من النشرات التثقيفية في مجال العقارات، ولم أتردد يوماً في الموافقة على المشاركة بمحاضرة هنا، أو هناك، قدمت فيها خلاصة تجربتي في هذا النشاط، كما حرصت من خلال تأسيس اللجنة العقارية في الغرفة التجارية عام 1409هـ، وبعد ترشيحي رئيساً للجنة الوطنية العقارية بمجلس الغرف التجارية الصناعية، على عقد دورات متخصصة في العمل العقاري، من حيث التسويق، والتممين، ودورات أخرى تناقش العوامل التي تسهم في رفع أسعار العقار، أو خفضه.

الاستثمار الأجنبي في الداخل

سأعود مرة أخرى إلى الاستثمار العقاري في الخارج، والنظر للموضوع من وجهتين، استثمار السعوديين في الخارج، واستثمار الأجانب في المملكة، وكذلك استثمار المقيمين بالمملكة داخلها، فأتذكر أن وكالة الأنباء الكويتية (كونا) قد أجرت معي حواراً موسعاً، كان من بين أسئلة الصحفي عن أيهما أجدى للقطاع العقاري والاقتصاد السعودي، جلب مستثمرين من الخارج أم استغلال مدخرات مقيمي الداخل؟ وهو بلا شك سؤال مهم، فكانت رؤيتي حول ذلك، أنه حتى وقت قريب كان حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المملكة متدنياً، مقارنة بدول عربية وإسلامية أخرى، كمصر والمغرب ولبنان وماليزيا وإندونيسيا، وبالنظر إلى مكانة المملكة الاقتصادية إقليمياً ودولياً، بصفتها إحدى دول المجموعة العشرين، التي تضم أكبر اقتصادات العالم، فإن عدم جاذبية المناخ الاستثماري المحلي لا يتناسب مع هذه المكانة، ومن أجل ذلك، بدأت المملكة

برنامجها للإصلاح الاقتصادي الذي ارتكز على تشريعات ومبادئ عديدة، يأتي في مقدمتها مبدأ ريادة وقيادة القطاع الخاص لعملية التنمية الاقتصادية، فكان برنامج التخصيص، ثم صدور نظام الاستثمار الأجنبي الجديد الذي منح المستثمر الأجنبي، ولأول مرة، حق تملك مشروعه الخاص بنسبة 100%، وسمح له بتملك العقار بغرض الاستثمار والسكن؛ وفي جانب الاستثمار يتوقع أن تتضاعف الجهود الرسمية الرامية إلى توفير ونشر المعلومات الاقتصادية، وتطوير النظم الإدارية المتعلقة بالنشاط الاقتصادي الخاص، والعمل على تعريف المستثمرين بتلك الجوانب، وبإيجابيات الاستثمار في المملكة، وخصائصه المتميزة، لذلك تركّز الاستراتيجية الاقتصادية في خطة التنمية السابعة على تبسيط الإجراءات القانونية والتنظيمية والإدارية لزيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وعودة رؤوس الأموال السعودية من الخارج، حيث نحتاج منها إلى زيادة فتح المجال وتسهيل إجراءات جذب الأموال للاستثمار في مجال الإسكان، وهو القطاع الذي تعاني منه المملكة، خاصة في السنوات الأخيرة، الأمر الذي اضطر الدولة إلى إنشاء وزارة للإسكان، ومن وجهة نظري فإن المملكة بحاجة إلى الاثنین معاً، بمعنى جلب مستثمرين من الخارج، واستغلال مدخرات مقيمي الداخل، وذلك لتحقيق عدة جوانب مهمة في قطاع العقارات، منها:

- 1 - زيادة حجم النشاط العقاري، والأنشطة ذات الصلة والخدمات المرتبطة به، مما يؤدي إلى تلبية حجم الطلب على العقار، وبالتالي تنشيط وزيادة حيوية السوق العقاري.
- 2 - رفع القيمة المادية للعقار الحالي، وزيادة ثروة المالكين من خلال ارتفاع الطلب على العقار الحالي والمستقبلي.
- 3 - المساهمة في تطوير وزيادة جاذبية المناخ الاستثماري في المملكة، حيث إن تشجيع الاستثمار الأجنبي في العقار يعتبر ركيزة من ركائز برامج الدولة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- 4 - إنعاش القطاعات التجارية ذات الصلة بالتنمية العقارية، مثل قطاعات البناء، ولا سيما صناعة الإسمنت والحديد ولوازم البناء الأخرى، كالأدوات الكهربائية والصحية، والدهانات، والألمنيوم، مما يتوقع قفزة كبيرة وازدهاراً في الصناعات المرتبطة بذلك، خاصة مع النمو الاقتصادي المصاحب، الذي تعمل عليه الدولة، من إنشاء مصانع جديدة للإسمنت، وفي مختلف المناطق، وكذلك العمل على قطاعات التعدين، وبالذات في استغلال البوكسيت

الخام، الذي ينتج مئات الآلاف من أطنان الألمنيوم المصهور الذي يتحول إلى أشكال متعددة تدخل في مختلف مراحل البناء والتعمير.

5 - كل هذه الأنشطة العقارية الكبيرة ستوفر فرص عمل جديدة للمواطنين، وخاصة فئات الشباب الطموح.

كنت، ولا زلت، أرى أن مشروع السماح لغير السعوديين بتملك العقار، له انعكاسات مثمرة على الاقتصاد السعودي، لأن الأموال المستثمرة في المجال العقاري سترفع مستوى المنافسة، مما يحسن مستوى الخدمة العقارية، كذلك السماح بتواجد المنافسين من الخارج يجعل السوق العقاري أكثر قدرة على تحمّل أعباء هذا السوق والتزاماته المالية الكبيرة، إضافة إلى تطوير آلياته، وتوسيع قاعدة الإقراض العقاري، وإطالة أمد سنوات الإقراض، لتمكين أعداد كبيرة من الشباب السعودي من تملك المنازل، خاصة مع اتساع قطاع الشباب المقبلين على الزواج، والحالين ببناء بيت أسرة المستقبل.

ومن الطبيعي أن يؤدي وجود منافس قوي مالياً، يمتلك خبرة واسعة في مجال الاستثمار العقاري، وإدارة العقارات وتسويقها بأساليب حديثة، إلى تحفيز المستثمر السعودي لتطوير أدواته وعمله العقاري، وذلك من أجل تقديم خدمة نوعية أفضل للمواطن، فمن قلة الخبرة والسلبيات التي يعاني منها المستثمر السعودي في القطاع العقاري، سيحصل المستثمر الأجنبي على

حصّة جيدة من هذا السوق البكر، لكن هذه السلبيات إذا أحسن المستثمر السعودي مراجعتها، ومقارنتها بما يقدمه المستثمر الأجنبي، فهو حتماً سيكسب الخبرة منه بأسرع وقت ممكن.

أما الإيجابيات فإن السوق العقاري سيستفيد من تلك الخبرات الأجنبية، وتطوير آليات التسويق، وكذلك تطوير أساليب الإدارة العقارية، والضمانات، والتقييم العقاري، وإدخال أسلوب الليس، المعروف سابقاً في السعودية بأسلوب (الصبرة) وهي التأجير لسنوات تصل إلى مئة عام وأكثر من ذلك.

ومن المزايا أيضاً، أن الحكومة سوف تزيد من إيراداتها بفرض ضرائب نظافة وضرائب أخرى على الملاك الأجانب مقابل استعمال الخدمات العامة.

فرض رسوم على الأراضي البيضاء

كثُر الحديث في الآونة الأخيرة، وعلى مستويات إعلامية مختلفة، عن ارتفاع أسعار الأراضي البيضاء، سواء من العاملين والمهتمين بالسوق العقاري، أو من الصحفيين المتحمسين وكتاب الرأي العام، الذين لا يمتلك معظمهم الخبرة الكافية في معرفة السوق العقاري، والتجربة الطويلة التي مرَّ بها، على مدى ثمانين عاماً وأكثر، وبيادرون بتبسيط الأمر بشكل غير واقعي، وهو أن فرض الرسوم على الأراضي البيضاء سيؤدي إلى تحفيز تجار الأراضي على التخلص منها بالبيع، وبالتالي ارتفاع معدل العرض على الطلب، وانخفاض الأسعار.

هكذا يرى معظم من تناول تأثير فرض رسوم على الأراضي البيضاء على السوق العقاري بالمملكة، حيث يرى البعض بأنه سوف يدفع السوق نحو الاستقرار، ويوفر المزيد من الأراضي والمخططات، واستغلالها لأغراض السكن، بأسعار أقل من الأسعار السائدة، وفي المقابل يرى البعض الآخر بأن قرار فرض

الرسوم له سلبيات لا تخفى على كل عين بصيرة بخبايا الشأن العقاري، ولا يرغب أحد من العقارين العريقين في هذه المهنة أن يدخل هذا القطاع في أي نوع من الركود باعتباره المحرك الرئيس لجميع القطاعات الاقتصادية الأخرى وعاملاً أساسياً في زيادة نمو الدخل القومي.

ولو حللنا آفاق وأبعاد تطبيق نظام فرض رسوم على الأراضي البيضاء داخل المدن من ناحية اقتصادية بحثة، نجد أنه تم وضعه بغرض تحفيز ملاك تلك الأراضي، إما ببيعها للمواطنين لإنشاء مساكن عليها، أو قيامهم بأنفسهم ببنائها لتوفير وحدات سكنية جديدة، وفي هذه الحالة فسيكون لهذا الأمر دور فعال في توفير وحدات سكنية أكثر في السوق، مما يوجد نوع من التوازن بين العرض والطلب، والحد من المضاربة أو الاتجار في الأراضي البيضاء، كما يحد من ارتفاعها، ولكن نجد في الجانب الآخر أن فرض الرسوم له عيوب لا تخفى على كل مختص بالشأن العقاري، تتمثل في:

- 1 - اندفاع معظم ملاك تلك الأراضي لتطويرها في الوقت نفسه مما يرفع الطلب بشكل هائل على المواد الأساسية للبناء ينجم عنه ارتفاع أسعارها، وهذا بدوره يزيد تكلفة البناء التي سيتحملها في النهاية المستهلك النهائي، أي المواطن.
- 2 - قيام بعض ملاك تلك الأراضي ببيعها، وتوجيه السيولة

إلى عقارات أخرى ليس عليها رسوم، مثل المباني السكنية والتجارية، ينجم عنه ارتفاع أسعارها وتضرر المواطنين، حيث أن أي رسوم سيتم فرضها على الأراضي ستم إضافتها على المستفيد النهائي.

3 - تحمّل بعض الملاك تكلفة هذه الرسوم، والاحتفاظ بما لديهم من أراضٍ، وعند بيعها يتم تحميل كافة الرسوم التي تكبدها على المواطن.

4 - تضرر المواطنين الذين حصلوا على تمويل عقارية من البنوك بمبالغ طائلة لشراء عقارات للسكن أو الاستثمار نتيجة لانهايار السوق (كما يتوقع البعض بعد فرض الرسوم) مما يعني وقوع ظلم عليهم في ظل استمرارهم بالسداد بالسعر المرتفع الذي اشترؤا به.

5 - الإحجام عن الاستثمار في القطاع العقاري مما سينجم عنه تراجع السيولة، وزيادة الفجوة بين العرض والطلب في ظل غياب التطوير العقاري لمخططات جديدة.

6 - تضيق فرص الاستثمار على المواطنين الذين يجدون في العقار الوعاء الادخاري الآمن.

وهناك حلول عملية أكثر نجاحاً من فرض الرسوم، تتمثل في ضرورة إيجاد آلية واضحة ومحددة من الدولة تركز على تخطيط

مسبق للمدن، بحيث يتم إلزام كل صاحب أرض بيضاء تطويرها وفقاً للتخطيط مع تسريع الإجراءات وعرض الأراضي، مما ينتج عنه توفر عروض كثيرة وخيارات متعددة للمواطن الباحث عن السكن وبالتالي سوف تستقر الأسعار وتصبح في متناول المواطن.

إن العاملين في قطاع العقارات يعرفون تماماً آلية عمل السوق، ومعوقات انطلاقه، فإنهم لا يتفقون مع فرض الرسوم لسبب وجيه، ولقناعتهم بأن هذا ليس الحل، وإنما على العكس، قد يولد مشاكل أكبر مما نحن فيه الآن، فكما نعلم، فإن الدولة خصصت لوزارة الإسكان مساحات شاسعة تزيد عن 300 مليون متر مربع، ولم يتم تفعيل الاستفادة منها حتى الآن بشكل ملموس، وهذا يعيدنا إلى المربع الأول، بأن فرض الرسوم سيؤدي إلى ارتفاع أسعار الأراضي، وهذا ما لا نتمناه كأسماء عقارية لها باع طويل في هذا المجال، ونعرف عواقب وتبعات ارتفاع الأسعار على القطاع، ولكن إذا كان لا بد من تطبيق القرار، فإنه يجب العمل من الآن على تصحيح القطاع العقاري وإعطاؤه فرصة كافية (5 سنوات مثلاً) للتصحيح، يتم خلالها القضاء على البيروقراطية والمعوقات التي تعترض انطلاقته، ومنها على سبيل المثال تطوير الإجراءات المتبعة في تراخيص المخططات السكنية لدى الأمانات والبلديات، لأن التراخيص لأي مخطط سكني يستغرق مدة طويلة تصل في بعض الأحيان

إلى أكثر من خمس سنوات، ولا تقل عن ثلاث سنوات، بسبب طول الإجراءات الروتينية، والكف عن إلزام أصحاب المخططات بتوفير خدمات السفلة والإنارة والكهرباء والمياه والاتصالات، والتي تعتبر تكاليف إضافية باهظة على الأرض يتحملها صاحب المخطط، ومن ثم يتم تحميلها للمواطن.

ومن هذا المنطلق، فإنني أؤكد على أهمية عدم التسرع في تطبيق هذه الرسوم، لما لذلك من ضرر بالغ على القطاع العقاري والاستثمار فيه، وكل القطاعات الأخرى المرتبطة به من شركات المقاولات ومواد البناء وغيرها.

ولعل التنبؤ بالمستقبل، يأتي من فهم الماضي ودراسته، فلو رجعنا قليلاً إلى الوراء، سنجد من استبشر خيراً عند مناقشة تطبيق أنظمة التمويل العقاري، وورد في صحيفة الجزيرة بأنه لن يبقى مستأجر واحد في المملكة بعد عشر سنوات، ولكن ما حصل هو العكس، وكذا عند إنشاء هيئة الإسكان قبل تحويلها إلى وزارة، قيل بأن الأسعار سوف تهبط، وأن العرض سيصبح أكثر من الطلب، وأيضاً لم يحصل ذلك. واليوم نرى أن السيناريو نفسه يتكرر، وهناك من يبشّر ويروج بأن العقاريين ملاك المخططات لن يجدوا من يشتري منهم. والهدف من سرد كل ما سبق هو العبرة واستلهاهم الماضي، وعدم التسرع في اتخاذ قرارات غير مدروسة من قبل المختصين بالشأن العقاري، وإنما تتخذ نتيجة لتبني الإعلام لها وتأيدها من غير الملمين بالشأن العقاري.

استشراف المستقبل من دروس الماضي

أعتقد أنه يجب علينا أن نعي الدرس جيداً، وأن نستلهم الماضي، ونستشرف المستقبل، قبل المبالغة في انتظار المعجزات، فعصر المعجزات ولى، ولا يبقى سوى الحقيقة المبنية على خبرات تعلم خبايا وأسرار السوق، وتعلم جيداً أسباب الارتفاع المبالغ فيه حالياً للعقار. مصدر قلقنا هو خشيتنا من تحميل المواطن كل هذه المصاريف والرسوم في نهاية المطاف، حيث سبق لوزارة العمل أن قالت بأن المواطن لن يتضرر من رفع رسوم كرت العمل، ورأينا العكس، وارتفعت جميع الأسعار بما فيها أسعار الخدمات، والمواطن هو من دفع الفاتورة في النهاية. لأن ملاك تلك الأراضي سوف يحملون المستهلك النهائي للأرض تلك الرسوم، وتنتفي الفائدة من هذا النظام، لأن نتائجه أصبحت سلبية على من يفترض أن يستفيد منه. وإن كان لا بد من فرض هذه الرسوم، فإنه يجب إشراك أصحاب الشأن والشركات العريقة في هذا المجال في النقاش

وأخذ اقتراحاتهم ومرئياتهم حتى يخرج النظام بالطريقة المناسبة التي تخدم المواطن ولا تثقل كاهله .

ويمكن تشخيص مشكلة ارتفاع أسعار الأراضي ، والعوامل أو الأسباب المهمة والمؤثرة التي أسهمت في ارتفاع هذه الأسعار ، من خلال الآتي :

- 1 - ازدواجية الصكوك وتسجيل المباني على الأراضي .
 - 2 - غموض وعدم تفعيل التشريعات والتنظيمات القانونية التي تحكم التعاملات العقارية التي داخل السوق أثر كثيراً في تحجيم السوق العقارية .
 - 3 - تأخر اعتماد المخططات وإلغاء نظام المساهمات العقارية ، وعدم إيصال الخدمات لمخططات المنح نجم عنه :
- إحجام العقاريين عن الشراء وبالتالي شح الأراضي المطورة المعدة للأغراض السكنية والتجارية وعدم ظهور مخططات جديدة .
- توجه المستثمرين إلى الشراء في الأماكن المعتمدة مخططاتها أدى إلى منافستهم للمواطنين ، وبالتالي دخول تلك الأراضي في المضاربات العقارية .
- جعل السوق يسحب كل المعروض المتوفر من الأراضي المعتمدة سابقاً ، وبالتالي خفض نسبة المعروض وارتفاع أثمان العقارات والوحدات السكنية .

- 5 - تعدد الجهات المسؤولة عن قطاع العقار لعدم وجود هيئة عقارية.
- 6 - عدم السماح بزيادة الارتفاعات في بعض المدن الكبيرة، كالرياض وجدة والخبر.
- 7 - محدودية إمكانية حصول الشركات المختصة بالتطوير العقاري على التمويل من البنوك فاقم المشكلة، حيث كانت تلك الشركات في السابق تحصل على التمويل من خلال طرح المساهمات العقارية التي توقفت حالياً، وقد كانت تقوم بدور نشط في شراء الأراضي الخام وتطويرها بأموال المواطنين التي وجهت الآن إلى مضاربات في القطع الصغيرة داخل المدن بعد أن كانت المضاربات في ظل المساهمات تتوجه إلى المخططات الجديدة التي تُطرح في الأسواق.
- 8 - ارتفاع أسعار مواد البناء، والمواد الخام، بسبب انخفاض القيمة الشرائية للريال السعودي مع الدولار، بالإضافة إلى مشاكل الاستيراد.
- 9 - ارتفاع أجور الأيدي العاملة في ظل عوائق الاستقدام، وارتفاع التكاليف المعيشية، وفرض رسوم على العمالة 2400 ريال سنوياً، بالإضافة إلى مبالغ إضافية لنقل الكفالة ومصاريف الاستقدام.

- 10 - النمو السكاني والهجرة إلى المدن.
 - 11 - اقتطاع شركة الكهرباء نسبة من المخطط مجاناً، لإقامة غرف الكهرباء، بخلاف النسبة المقتطعة مسبقاً من الأمانة، وكذلك أبراج كهرباء في بعض المخططات يخفض قيمة الجزء الذي تمر منه الأبراج، وبالتالي يتم تحميل الفرق على باقي المخطط وفي النهاية يتحملها المواطن.
 - 12 - اشتراط إقامة خزانات صرف أرضية تحتاجها المنشآت حتى يتم ربط خطوط الصرف الصحي الرئيسية، واشتراط إقامة خزانات أرضية تحتاجها المنشآت حتى يتم تأمين خطوط الصرف الصحي الرئيسية.
 - 13 - الأنظمة واللوائح الجديدة أضافت الخدمات جميعها على المطورين للمخططات الجديدة، ووضعت القيود والعراقيل، مما نتج عنه شح المعروف، وقلة الأراضي المعدة للبناء، وأدى ذلك إلى ارتفاع الأسعار.
- وفي نظري، فإن من بين أفضل الحلول لهذه المشكلة، أعني مشكلة ارتفاع أسعار الأراضي، هو في النقاط الآتية:
- 1 - إشراك المواطنين في مشاريع الاستثمار العقاري من بداياتها، مما يحفز أعداداً كبيرة منهم إلى المبادرة

للاستثمار قبل ارتفاع التكلفة، مما يُسهّم في تنمية الاقتصاد بشكل شامل، ويعزز استفادة المواطن على نمط المساهمات العقارية.

2 - تفعيل وتطوير الأنظمة والقوانين التي تحكم العلاقة بين المالك والمستأجر، فمالك العقار لا يستطيع تحصيل الإيجار نتيجة لمماطلة المستأجر، ولا يستطيع إخراجه لعدم تفعيل نظام إخلاء المتعثرين آنذاك، وبالتالي يُحجم المطورون عن إنشاء مشاريع سكنية بغرض التأجير.

3 - تبني إنشاء ضواحي للمدن الرئيسية، وإمدادها بالبنية التحتية، وطرحها للمطورين العقاريين لإنشاء مساكن عليها، حيث سيخفف هذا الإجراء من ازدحام المدن الرئيسية، كما سيساعد المطورين على طرح منتجهم العقاري بسعر منخفض.

4 - توفير المعلومات المطلوبة حول المساحات المتاحة داخل المدن ليتم الاستفادة منها وتطويرها وطرحها للسكن من قبل المطورين.

5 - تسريع استخراج الفسوح واعتماد المخططات مما يتيح زيادة المعروض من الأراضي وبالتالي تلبية الطلب المتزايد عليها وبالتالي تخفيض الأسعار.

- 6 - السماح بتصغير مساحات القطع السكنية مما يتيح الفرصة لأكثر عدد من المواطنين لشراء تلك القطع وفق إمكانياتهم المالية المتاحة.
- 7 - إيجاد آلية محددة من الدولة، وتخطيط مسبق لهيكل المدن.

ابتسامتي متفائلة!

لقد كنت محظوظاً بمعاصرة ثلاثة أجيال عقارية، حيث جئت في الجيل الثاني لأسرتي، حيث عشت وعاصرت تجربة الجيل الأول، جيل أبي - يرحمه الله - ورفاقه العقاريين القدامى، وهم الذين باشروا البناء بالطين واللبن في أحياء الرياض القديمة، ثم انطلقت كرجل عقار، ضمن الجيل الثاني من العقاريين السعوديين، وقد استطعنا تحقيق النقلة المعمارية المهمة، وقمنا بإعداد الخرائط، واستخدام البناء المسلح، وكانت النقلة المؤثرة أيضاً في الجيل الجديد من العقاريين الشباب، جيل أولادي، الذين اعتمدوا على جوجل، والخرائط الجوية، والمسح الجوي والكتوري.

وقد أمدتني هذه التجربة الطويلة، باستيعاب الأزمات التي تعرض لها العقار في المملكة، سواء بسبب الحروب المحيطة بالمنطقة، أو لأسباب اقتصادية، جاء على رأسها انخفاض أسعار البترول، وبالتالي التأثير المباشر على ميزانية المملكة، وعلى

الإنفاق الحكومي، مما جعل الطلب على الأراضي والمساكن يتراجع إلى مستويات غير مسبوقة، فعلى سبيل المثال انهارت أسعار البترول مطلع عام 1986م، حتى وصل سعر البرميل ثمانية دولارات فقط، مما أثر بشكل مباشر على الاقتصاد السعودي، وعلى سوق العقار، ولم يكد يتعافى السوق شيئاً فشيئاً، حتى مطلع التسعينيات، ليصحو العالم في الثاني من أغسطس على احتلال دولة الكويت، ورغم أن أسعار البترول هنا قد ازدادت، بسبب نقص الإمدادات، وتوقف البترول الكويتي والعراقي، إلا أن أسعار العقارات انخفضت بشكل كبير، بسبب قلق المواطنين على مستقبل المنطقة بشكل عام، والمملكة بشكل خاص، وهي الفترة التي عرضت عليّ أرض غرناطة، بسعر أقل بسبعة أضعاف من سعرها الطبيعي (من 220 ريالاً للمتر، إلى 30 ريالاً فقط)، ثم عاودت الارتفاع إلى أكثر من ألفي ريالٍ للمتر، أي أكثر ثمانين ضعفاً، خلال نحو ربع قرن فقط.

من ينظر إلى معدل نمو الأسعار خلال فترة زمنية قصيرة، سيجد تذبذباً وقتياً، لكن حساب العقار وتقييم نموه، يتم بعقود السنوات، لذلك فهو ينمو بشكل متصاعد منذ أكثر من ستين عاماً، شهدت خلالها على كثير من التحولات العمرانية.

من هنا، أستطيع تقييم الركود الوقتي الذي يمر به سوق العقار هذه الأيام، وهو نتيجة طبيعية لسنوات متتالية من النمو،

وصلت إلى 10% حيث يحتل السوق العقاري المرتبة الثانية بعد البترول في الاقتصاد الوطني، ويسهم بنحو 55 مليار ريال في الناتج المحلي الإجمالي، وبما يقارب 9.5% من الناتج المحلي غير النفطي، وبالتالي فإن هذا السوق القوي، يمكن أن يهدأ لفترة قصيرة، قبل أن يعاود النمو، خاصة مع نمو قطاع البنوك، وارتفاع أرباحها السنوية، وتقديمها المزيد من التسهيلات البنكية للمواطنين، ومن الطبيعي أن يتأثر هذا السوق بالظروف الخارجية المحيطة، من انخفاض أسعار البترول العالمية، وتوجه السيولة إلى سوق الأسهم، وما شابه ذلك.

قد يذكر بعض الإعلاميين، أو الصحفيين غير المتخصصين في مجال الاقتصاد، وبالذات في المجال العقاري، أن ما تصرح به وزارة الإسكان من مشروعات سكنية مستقبلية في مختلف المدن، سيؤثر على السوق العقاري، وتلك مغالطات غير دقيقة، لأن ما تستهدفه وزارة الإسكان بمشروعاتها، ليست الشريحة التي يعتمد عليها السوق العقاري، وهي شريحة الموظفين القادرين على الحصول على تسهيلات بنكية، لشراء المنازل السكنية، والعمارات الاستثمارية، بالإضافة إلى المختصين بالاستثمار في السوق العقاري، من أفراد وشركات عقارية كبرى.

كثيراً ما يسألني الشباب عن توقعاتي لمستقبل السوق العقاري، وأختصر إجابتي بأنه سوق متنامٍ ومأمون، وما يحدث

فيه من تذبذب أو ركود، أو حتى انخفاض طفيف في الأسعار، هي حالة طبيعية، يكون فيها مؤشر العقار يستعد إلى مزيد من النمو المستقبلي.

على المستوى الشخصي، ومن خلال تجربتي الطويلة، أثق كثيراً بسوق العقارات في المملكة، وأرى أنه ملاذ آمن يحقق دخلاً مستقراً للمستثمرين فيه، خاصة مع الاستقرار السياسي، والنمو الاقتصادي والعمراني الذي تشهده المملكة، والتغيرات السكانية المتسارعة، وارتفاع معدل شريحة الشباب بالنسبة للسكان، مما يعني أن المملكة لم تنزل بحاجة إلى المزيد من ضخ الاستثمارات العقارية، التي تقدر بنحو 64 مليار ريال سنوياً، من أجل بناء 145 ألف وحدة سكنية سنوياً، حتى العام 2020م.

هذه القفزات العقارية الكبيرة، منذ أن تمردت الرياض على أسوارها القديمة، زمن ولادتي، وقد أقيمت شمالاً أحياء الفوطة، والشمسية، والمربع في مناطق المزارع بين قصور المربع وأسوار المدينة، ومنذ أن ظهر حي الحلة شرقاً، وحي أم سليم والشميسي غرباً، وحي عتيقة جنوباً، وحتى حي العليا وعشرات الأحياء، ومربعات الياسمين شمالاً، وحي الملز والربوة والسلام والنسيم شرقاً، وظهره البديعة وضاحية لبن غرباً، وأحياء الشفاء وبدر جنوباً... إلخ.

هذه القفزات الكبيرة، سواء على مستوى تخطيط الأحياء،

وتمددها في الجهات الأربع، أو على مستوى تحول العمل العقاري من بضعة اجتهادات أشخاص أفراد، إلى شركات تطوير عقاري كبرى، أو على مستوى التسويق العقاري، من عملنا في تسويق العليا، بواسطة إعلانات تسويقية مطبوعة بشكل بسيط وتوزيعها عند المساجد، إلى التسويق الإعلاني عبر الصحف اليومية، وحتى الجيل الثالث من العقاريين الذين يستخدمون وسائل الإعلام الجديد في تسويق عقارات مؤسساتهم وشركاتهم العقارية.

كل هذه القفزات الجامحة، والنمو المستمر في السوق العقارية، لا يمكن أن يتوقف، حتى وإن أصابه بعض الفتور أو الركود لفترات قصيرة، لذلك فإن أكثر إجابة أواجه بها أسئلة الشباب من المهتمين بالشأن العقاري، الذين يشعرون بالقلق والخوف من هبوط أسعار العقار، هي ابتسامة متفائلة، كنت أبتسم لهم، قبل أن أتناول الفترات السابقة، التي عانى فيها العقار من ركود مؤقت، قبل أن يعاود الصعود المستمر.

قد يقول بعضهم، بأن وصول سعر المتر السكني إلى معدل ألفين إلى ثلاثة آلاف، يجعل من المستحيل أن يتجاوز ذلك، فأذكرهم بسعر المتر قبل خمسة عشر عاماً، حينما وصل إلى ثمان مئة ريال لحي النخيل، مما جعل البعض يعتقدون أن هذا السعر مفتعل، وغير عادل، لكنه الآن يعتبر من أسعار الماضي، بعد القفزات الكبيرة التي حققها السوق منذ عام 2008م.

مشروعات كبرى جديدة في الرياض

ومن نافلة القول، الحديث عن أبرز مشروعات القطاع الخاص، التي تكشف عنها الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض خلال الفترة القادمة، فبعد إنجاز شركة المستثمر المالية بيع كامل أرض حي الرائد المعروفة بـ (صندوق الرقمية) بمبالغ إجمالية تصل إلى 5.7 مليار ريال تقريباً وذلك من خلال تهيئة مجموعة من المشاريع والترخيص لها والتي سيبدأ تنفيذها خلال أسابيع قليلة وهذه المشاريع هي:

أ - مشروع المدينة الطبية العالمية: يقع المشروع على مساحة تتجاوز 250 ألف متر مربع ويقام في الأرض الواقعة غرب مستشفى العيون على طريق الملك خالد والعروبة ويحتوي على ثمانية أبراج لمستشفيات عالمية متخصصة، بالإضافة إلى ما يربو على 45 مركزاً طبياً (عيادات مستقلة بمبانيها) ومجمع سكني (كمباوند) وبرج فندقية طبي بارتفاع 25 دوراً في وسط الأبراج الطبية، ويرتبط بجسر جوي للمركز التجاري فوق طريق

العروبة، يتوقع أن تصل الكلفة النهائية للمشروع 2.4 مليار ريال.

ب - مشروع عين نجد: ويقع على مساحة 625 ألف متر مربع على طرق الملك عبد الله والملك خالد والعروبة بحي الرائد ويحوي على مركز تجاري (مول العرب) يعد الأكبر والأكثر حداثة وفندقةً في المملكة، وترتبط به بحيرة مائية، تطل عليها سلسلة من الفنادق والأبراج السكنية الفندقية، ومراكز الترفيه، والمطاعم والمقاهي، وتمّ الترخيص للمشروع وسيبدأ العمل به خلال الأسابيع القادمة، وسيضم المجمع سلسلة ضخمة من الماركات العالمية، ومركزاً ضخماً للترفيه العائلي، والمركز سيكون مزوداً بأحدث تقنيات التبريد للمناطق المفتوحة، كما اعتمدت الهيئة جسراً التفاضياً يسهل الدخول للمشروع من خلال طريق الملك خالد، ومتاخماً لحي السفارات، يتوقع أن تبلغ الكلفة النهائية للمشروع 4.6 مليار ريال.

ج - مشروع الرياض بلوفارد داخل ما يعرف قلب الرياض الجديد Riyadh New Dawn Town: ويقع على مساحة تناهز المليون متر مربع، وقد أنجزت شركة ألمانية متخصصة بإيعاز من الهيئة العليا لمدينة الرياض التصاميم شبه النهائية لهذا المشروع الكبير، وقد تمت الاستفادة من طبوغرافية المكان من خلال تصميم نهر صناعي يخترق المشروع من وسطه، وبطول يتجاوز 1300 متر، وقد عينت شركة سفن العالمية المالكة للمشروع

شركة تطوير للقيام بمهام التطوير، وهذا الأخيرة تمتلك سجلاً حافلاً في المشاريع المميزة، مثل مشروع البوابة الاقتصادية، والبيوت المكتبية، ومشروع النخلة، وقد وضعت الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض من خلال ورش عمل مع المطور ومالك المشروع كل خبرة الفكر التطويري الحديث، وفقاً لأحدث التقنيات العلمية والعملية، في مثل هذه المشروعات، حيث سيكون تفاعل العنصر البشري داخل المشروع يفوق أي تداخل للمركبات، وتم تقسيم المشروع إلى خمسة أقسام، لنشاطات يكمل بعضها بعضاً، ويتوقع أن تبلغ الكلفة النهائية للمشروع 6 مليارات ريال.

هـ - مشروع الواحة السكنية التجارية: حيث يلاصق هذا المشروع المركز التجاري، ويتاخم القرية الطبية، ومستشفى العيون، ومشروع قلب الرياض الجديد، وذلك على طريق العروبة، وعلى عدد من الشوارع التجارية، وبمساحة تتجاوز 500 ألف متر مربع، وتمّ الترخيص للمشروع كترخيص تطوير شامل، واستحوذ على المشروع مجموعة من العقاريين أوكلوا عملية التطوير لشركة عالمية متخصصة، حيث سيتم تطوير البنية التحتية، وبيع نصفها لمستثمرين، وتشيد النصف الآخر، وتبرز سمات المشروع كمنطقة سكنية فندقية لوجستية للمشاريع المحيطة، ويتوقع أن تصل الكلفة النهائية للمشروع 2.7 مليار ريال.

وتم التعامل مع هذه المشاريع كمنظومة مشروع واحد مترابط مع بعضه بعضاً، حيث يحوي كامل المشروع على مسطحات خضراء بديعة، وأكثر من مضمار للمشبي، تمتد لعدة كيلومترات، تكفلت أمانة وهيئة تطوير مدينة الرياض بتهيئتها، وتلطيف أجوائها باستخدام تقنيات حديثة، وتوفير مواقف تحت الأرض، وتسهيل مداخل ومخارج المشروع، حيث سيتم وصل طريق الملك عبد الله بطريق العروبة بشوارع تجارية تخترق حي الرائد، المشروع سيكشف عن كثير من المفاجآت التي ستسعد قاطني وزوار العاصمة الرياض.

وهذه المشروعات الجبارة في مدينة الرياض الجميلة، والتي ستقلها لصفة المدينة الأكثر حيوية ودينامكية في المملكة، تؤكد أن العقار سيبقى هو العلامة الفارقة في اقتصادنا الوطني، رغم كل هذه الحملة الهوجاء لتركيعه، لأن قوى الطلب المتنامي هي التي تقوده للأعلى، وهذه المشروعات خير شاهد على ذلك، وتفخر مجموعة آل سعيدان العقارية أن تكون واحدة من المجموعات العقارية التي ساندت في قيام اثنين من أكبر هذه المشروعات، وهما (مشروع المدينة الرقمية) و(مشروع البوابة الاقتصادية).

وصايا لشباب العقاريين

في ختام هذه الرحلة الطويلة من السيرة الذاتية، وسيرة العقار في المملكة، بالذات في الرياض، من خلال تجربتي التي تزامنت مع كثير من الزملاء في هذا القطاع المهم، لا يكف الشباب من العقاريين عن سؤالي عن نصيحة يمكن توجيهها لهم، من خلال خبرتي في العقار.

كنتُ أشدّد أولاً على الصدق في التعامل مع الآخرين، عملاء أو زملاء، وكنت أقول لهم دائماً، لكي تكون عقارياً متميزاً، وناجحاً، عليك أن تركز على أمرين مهمين عند الشراء، الأول هو أن تبحث عن الأراضي الأقل سعراً في الضواحي، البعيدة عن العمران، لأنها ستنمو وتتطور، وتصبح يوماً ما في قلب النمو والتطوير العمراني، وبالتالي فاحتمال ارتفاع سعرها أكبر بمراحل من الأراضي التي تكون داخل النطاق العمراني مكتمل الخدمات، تلك التي اكتمل سعرها، أو وصل إلى درجة النضج.

الأمر الثاني، هو أن يكون رجل العقار الناجح منتهزاً للفرص، فلا يترك أي فرصة سانحة تفلت منه، لأن هناك نوعين من الفرص، خاصة وعمامة؛ أما الخاصة فهي أن يكون مالك العقار يرغب ببيعه بشكل عاجل لظروفه الخاصة، كالحاجة العاجلة للمال النقدي، أما الفرصة العامة، فهي عند انخفاض أسعار العقار بشكل عام، إما لأسباب سياسية، كالحروب والصراعات، أو لأسباب اقتصادية، كانهخفاض الإنفاق الحكومي، وتباطؤ النمو الاقتصادي، إما نتيجة انخفاض أسعار البترول، أو تحوُّل السيولة المتوفرة في السوق إلى قطاع الأسهم، أو غير ذلك.

كما يجب على العقاري الشاب ألا يخاف ويصاب بالذعر، عند حدوث أسباب خارجية تؤدي إلى انخفاض أسعار العقار، فيبادر للبيع في لحظة هروب شبه جماعية، وزيادة العرض على الطلب، وبالتالي المزيد من الخسائر عند مشاركة الآخرين الوجل، والخروج من سوق العقار. أقول ذلك، لأن اتجاه السوق العقاري، بشكل عام، هو اتجاه تصاعدي، عند حساب معدل نموه على مدى عشر سنوات على الأقل.

وبالنسبة للشباب صغار السن، الذين يعملون كمبتدئين في قطاع العقارات، عليهم أن يقبلوا العمل في المكاتب العقارية المتميزة حتى لو مجاناً، ودون مقابل، لأنهم مع صبرهم

وطموحهم سيصنعون بداياتهم المبكرة عن طريق الظفر بقيمة السعي (السمسرة) مقابل العقار الذي يجلبون له المشتري المناسب، ومع توفير هذه المبالغ، سيصل الشاب إلى شراء أول قطعة أرض تخصصه، ولكن قبل ذلك، على الشاب المبتدئ أن يدرك أنه سيسعى ببيع عشرات القطع من الأراضي دون أن ينال شيئاً، ودون أن يوفق بتنفيذ صفقة عقارية واحدة، فهو كمثل صياد السمك الذي يجلس على ضفة النهر ليوم كامل، أو يومين، أو أكثر من ذلك، دون أن يصطاد سمكة واحدة، لكنه قد يصطاد أكثر من سمكة، خلال يوم واحد، وقد يكون بعضها سميناً جداً... إلخ.

ومقابل إتمام صفقة عقارية ما، على هذا الشاب ألا يتردد أبداً بقبول مشاركة الآخرين له، في السعي، وألا يحسدهم، أو أن يقوده طمعه في الاستئثار بالصفقة، إلى إفشالها، وخسارة علاقات جديدة مع عقاريين جدد، لأن العمل العقاري يعتمد على الصدق والصدقات مع الآخرين.

وهناك كثير من المعارف والخبرات العقارية، سواء في تقييم الأرض، من حيث طبيعتها، وموقعها، واتجاهاتها، وشوارعها، ومساحتها، أو بما تحظى به من مواصفات مميزة تحيط بها من خدمات أو جهات قد تكون مشجعة لها أو غير ذلك... هذه الخبرات لا يمكن اكتسابها إلا مع الوقت، والكثير من التجارب العملية.

في الختام، أحبُّ أن أنقل لكم وصية والدي، قال لي، إذا عزمت على شراء عقار، وارتحت له، فلا تستشر فيه أحداً، لأنك إن استشرت أحداً، فسيعطيك ملحوظات تحرمك من هذه الفرصة العقارية، ﴿فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ﴾.

إشارة لا بد منها

بعد استلامنا لمخطوطة كتاب (حياتي في العقار) لمؤلفه الشيخ إبراهيم بن محمد آل سعيدان، وقراءته ومراجعته، فكرنا في (مدارك) أن نرسل مخطوطته الأخيرة لعدد من العقاريين، وزملاء الشيخ ابن سعيدان، وذلك بهدف معرفة آرائهم في الكتاب ومضمونه، وما إذا كانت لديهم اقتراحات، أو تعديل وتصويب معلومات غير دقيقة.

كانت مفاجأتنا كبيرة في ردود أفعال هؤلاء المحبين، فلم يقدموا ملاحظات أو تعديلات مقترحة اعتيادية، وإنما كتبوا علاقتهم بالشيخ، ومواقفهم معه، والتي لم يذكرها في سيرته، من خلال صفحات هذا الكتاب.

من هنا، وأمام مسؤولية الكلمة، رأينا نشر هذه الكلمات الوفيّة، الكلمات النابعة من القلب إلى القلب، من قلوب هؤلاء المحبين والأصدقاء، إلى قلوبكم أيها القراء.

مدارك

موقف لا أنساه

سعيد النعيمي

الإمارات العربية المتحدة

بعيداً عن رأيي بهذا الكتاب، سأذكر موقفاً مهماً، حدث لي، مع صاحب هذا الكتاب، الصديق الشيخ إبراهيم بن سعيدان، ففي يوم من الأيام، كنت مديوناً وشريك معي لصالح أحد البنوك في الإمارات، حيث كان لدينا كسّارة كبيرة، ولكنها خسرت وخسرنا الكثير معها، وعزز ذلك ما تعرّضت لها الإمارات من هبوط اقتصادي في الثمانينيات الميلادية، فقام البنك الذي نتعامل معه أنا وشريكي برفع دعوى علينا، إذ كان مطلوباً منا تسديد مبلغ مليون وسبع مئة ألف. كان شريكي له مركزه، ولديه المال الذي يمكنه من تسديد ديونه، وبالفعل استطاع السداد حتى تبقى عليه مئتا ألف فقط، أما أنا فصار عليّ تسع مئة ألف، وأصبحت في مشكلة كيفية السداد.

ذات يوم، جاءني وزير الدولة للشؤون المالية، وأراد الرجل أن يسوي الموضوع معي، حتى قال لي: نود أن ننهي هذه المسألة فقلت على الرحب والسعة!

فسأل: هل يمكنك أن تدفع مني ألف، وننهي هذا الأمر مع البنك؟

قلت: لا بأس، لكن ليس عندي الآن مالاً لسداد ذلك، أمهلوني شهراً.

بعد ذلك، أجريت اتصالات مختلفة، بشخصيات عديدة من المقربين، لكن لم أجد رداً وكنت أردد دائماً: من قَدّم الحسنات نال الجمایل!

وكنت كلما اقترب موعد السداد أقول لا حول ولا قوة إلا بالله.

مرت الأيام، ولم يبقَ سوى خمسة أيام فقط على مهلة السداد، وعاد الوزير يسألني، ماذا فعلت في الأمر، طمأنته بأن أسدد حين يحل الوقت بإذن الله.

في اليوم الرابع، كان اتصالي بالشيخ إبراهيم السعيدان، لم يدخل معي في تفاصيل كثيرة، واكتفى بأن يسألني أسئلة محددة. كنت أدرك أنه لن ينام مرتاحاً في مثل هذه الأمور، فهو نعم الأخ الذي يقف مع أصدقائه وقت الشدة والمحن، ولم أندعش من أسئلته عندما قال ما اسم البنك الذي تود إرسال الحوالة إليه؟ أجبت: المصرف العربي، وبعد وقت قليل عاود اتصالي بي، ليبلغني برقم الحوالة. بل إن أحد المسؤولين في البنك اتصل بي يبلغني بوصول مبلغ مالي كبير على حسابي.

وقبل أن تنتهي المدة المتبقية، وهي يومان فقط، جاءني

الوزير وهو يقول: يا سعيد لا تنس أن أمامك يومين فقط مع البنك، وأرجو ألا تخرجني!

أجبتة، كيف أخرجك والأمور كلها قد حُلَّت، حتى إن المبلغ موجود الآن في البنك؟

فوجئ الرجل، وسألني مندهشاً، موجود في البنك؟ كيف؟ ومن أين أتى المبلغ؟

قلت له: لقد جاءني المبلغ من الشيخ إبراهيم السعيدان، أرسله من الرياض.

قال لي: بيّض الله وجه الرجال. هذا هو الصديق اللي يتصدق، منذ متى وأنت تعرف هذا الرجل؟ قلت: أعرفه من سنوات طويلة. أجاب متأثراً: لا تفك الرجال، لأن أمثاله ما تحصلهم اليوم.

هذا الموقف النادر، مع هذا الرجل الشهم، صاحب هذا الكتاب، لا بد أن أذكره بعد كل هذه السنوات، فما حققه من نجاحات في تجارته، بعد توفيق الله، سببه صدقه مع نفسه، ومع من شاركهم في أموالهم، هذا الرجل صادق بكل ما تعنيه الكلمة، ويحب الخير للجميع.

بورصة العقار وميزان المهنة

الشيخ عبد المحسن السهلي

مراحل مختلفة مرت بها علاقتي بالشيخ إبراهيم السعيدان، وقد تكون مختلفة عن كثيرين من رجالات المال والأعمال، فهو صديق الطفولة، حينما كنا صغاراً نلعب في الحارة، ونقوم بمشاكسة الأطفال في الحارات المجاورة، ثم توطدت العلاقة في مرحلة الشباب، وتفاعلت أكثر وأكثر في دنيا المال والأعمال. إن تحدثت عنه كإنسان، فلن أفيه حقه، فهو رجل بر وخير، له أعماله الإنسانية الكثيرة جداً، وهي ليست قاصرة على المملكة، وإنما تمتد إلى كثير من البلدان، حتى إن هناك أناساً تعرف اسمه ولا تعرف شكله، وكلها ستصب في ميزان حسناته بإذن الله.

أما كرجل عقار، فأقل ما يوصف به أنه بوصلة المهنة وميزانها، ليس في المملكة، وإنما في العالم العربي، يمكنه إشعال سوق العقار أو تثبيت سعره. ويعرف عنه أنه إذا حلّ بمكان، فلا تستبعد أن يرتفع سعر المخطط، لأن رجال المهنة

يقولون إذا حلَّ إبراهيم بأرض أو مخطط، فلا بد أنه يرى فيه ما لا يرونه، لذلك لو وضع رجالات العقار في كفة، ووضع الشيخ إبراهيم في كفة، لرجحت كفته.

هذه ليست كلمات أطلقها، ولكنها واقع ملموس يعرفه عن ظهر قلب كل المتعاملين في هذا المجال، وما يميزه عن الجميع أن الله منحه الموهبة والذكاء، وصقل ذلك بخبرته في العمل لسنوات بعيدة، ويتأكد ذلك من خلال تعامله، لذلك عندما يحذر من الإقدام على الشراء في منطقة، فلا بد وأن يسمع جيداً كلامه، وإذا أقدم على منطقة ولم يرغبها الناس، فتأكد أن رؤيته ستكون الصائبة تماماً.

هو أيضاً رجل تسمين الأراضي، وهنا لا بد من القول والاعتراف بأن الشيخ إبراهيم بن سعيدان من حبه للمهنة، ولممتهنيها، فإنه سرعان ما يبادر إلى حلّ أي منازعات قد تنشأ بين طرفين على مساحة من الأرض، أو حدودها، وقد حضرت في مجلسه أكثر من مشكلة قام بحلّها، وفي بعضها يسهم من ماله الخاص لينتهي الأمر على حبّ وود، وهذا قلماً أن يحدث من غيره من رجالات المهنة.

على المستوى الشخصي، كان لزاماً عليّ أن أستثمر صداقتي القوية معه، وعلاقتي القديمة به، بالدخول معه في أكثر من مشروع، والحمد لله أسسنا عدة شركات، ففي المغرب أسسنا الشركة العربية للعقار، والشركة العربية لتربية الديك الرومي

(سلفادان) وهي شركة ناجحة جداً، وكل مبيعاتها تتجه إلى أوروبا وأمريكا، ومحجوزة لخمس أو ست سنوات قادمة، وبحكم خبرته في المجال العقاري قمنا بتطوير أراضٍ في المغرب، كما شاركته أيضاً في أحد المشاريع في لندن.

كل ما أقوله إن الأعمال التي أشاركه فيها كتب لها النجاح منذ بدايتها، وحتى الآن، وهذا يعود لخبرته وتوجيهاته ونصائحه وعلاقاته الجيدة مع المستثمرين ورجال الأعمال في الوطن العربي، وعلى المستوى الدولي.

فن الإدارة... وتحدي الأزمات

عبد الله زيد السليمان

تعاملت مع العديد من شركات العقار، وعرفت كثيراً من رجالاته، وعندما تساءلت بيني وبين نفسي عن أسباب تألقه، وتمييز شركته، وجدت العديد من العوامل التي يمكن جمعها في نقطة واحدة تتمثل في فن الإدارة.

أما سر نجاحه كواحد من المستثمرين خارج المملكة، فليس لوجود مجموعة من الاستشاريين الذين يحددون له مواقع تحركاته واستثماراته، إنما لأنه رجل يقرأ جيداً حال الأسواق العربية، ويتحسس احتياجاتها، بدليل مشاركاته في كثير من المشاريع البعيدة عن مجال العقار.

إنني من أشد المعجبين بالشيخ إبراهيم السعيدان، صحيح أنني أعرفه منذ ربع قرن، إلا أن نجاحاته المتتالية، وقراراته المختلفة عن الكثيرين، جعلتني أبحث عن الأسباب، وهي كلها عملية وليست نظرية.

ففي شركة آل سعيدان للعقارات، تستمتع بالإدارة الجيدة،

والانضباط الكامل من الموظفين، وكافة الكوادر من مهندسين ومساحين ومندوبين، وتضبط الساعة على مواعيد دوامهم، وسرعة تلبية طلبات واستفسارات العملاء، المسألة كلها دقائق معدودة من لحظة تقديم طلبك إلى وقت إحضاره لك.

وأقولها بكل صراحة ووضوح، لا يتوفر هذا في شركات كثيرة، والسبب أن هذا الرجل يجيد فن الإدارة، ويعرف كيف يقود من يعملون معه، فهو يقدم لهم رواتب مجزية، وعمولات تجعل الكل ينصهر في ديمومة العمل دون كلل أو ملل، إضافة إلى عنصر حيوي هو العلاقة الطيبة التي يتسم بها مع الجميع.

ومن فرط اهتمامه بالموظفين، وتقديراً منه لمن عملوا معه سنوات طويلة، ومن خلال رؤيته لمهنته العقارية، تحرّى أن العقار سوف يرتفع حتى في بلدان من يعملون معه من جنسيات أخرى، سودانيين ومصريين، واقترح عليهم أن يقرضهم قروضاً لشراء سكن لهم في بلدانهم لكي يستطيعوا بناء بيوت لهم في أفضل الأحياء السكنية، ليسكنوا فيها بعد عودتهم لبلدانهم، وشكروه على اهتمامه بهم حتى في حالة انقطاعهم عن العمل لديه، وعودتهم لبلدانهم. وفعلاً تمّ إقراضهم لشراء سكن لهم، وأصبحوا يسكنون في أحياء راقية، وبأسعار جيدة، وبعد عودتهم كانت تلك المساكن التي اشتروها سابقاً تساوي عشرات الأضعاف، ولو نظرنا جيداً لهذا الموضوع على وجه التحديد، فمن الصعب أن يتحقق في أي شركة من الشركات.

وهناك نقطة لا تتوفر في شركات كثيرة، وهي أن أبناء الشيخ الذين أحسن تربيتهم وتعليمهم صاروا يعملون بأسلوبه الناجح نفسه، بعد أن غرس فيهم حب العلم والعمل، وأخذوا يديرون الأعمال في مختلف القطاعات، سواء ابنه الأكبر الدكتور بدر، الحاصل على الدكتوراه في إدارة المشاريع، أو أحمد الحاصل على الماجستير في الإدارة المالية، الذي يعمل مديراً لإحدى شركات إدارة الصناديق الاستثمارية في العقارات وغيرها مثل فتح صناديق استثمارية مخصصة في التقنية أو إدارة الأموال والأصول، بما فيها العقار، أو محمد الذي حصل على ليسانس الحقوق، والماجستير في العلوم الشرعية، ويفيد الشركة كثيراً.

ولعل أبرز ما في هذا الإنسان، هو تحديه لنفسه، ومراهنته على المستقبل، أذكر حينما اهتز سوق العقار بقوة، واشتدت الأزمة، وفرط الكثيرون من العقاريين في أملاكهم، لم يهتز، وكان متماسكاً، لم يبيع، ولم ييأس، ولم ينهز، ونظر للسوق أبعد مما نظر لها الآخرون، وكانت النتيجة أنه أكثر المستفيدين من قراره بعدم البيع في تلك الفترات الصعبة، وجنى من وراء ذلك ثماراً طيبة.

إنه رجل المدن المتطورة

عبد الوهاب بن عباد

تونس

هذا الرجل يشواق لعمل كل شيء جديد، ويمكن أن يلقَّب
برجل المدن المتطورة، والبنائيات الحديثة، لمست فيه ما لم
المسه في كثيرين، فهو عقل مفكّر متطور يساير التجديد مع كل
عصر، يتمتع بفكر متميز يجمع بين الروح العربية والنظام
الأوروبي، يميزه حب العمل، والمتابعة المتأنية، وإصراره على
إنهاء الأعمال في أوقاتها المحددة. هو بين رجال الأعمال يعد
صاحب مستوى عالمي وليس محلياً، يطمح دائماً إلى تقديم
الجديد، فهو ليس روتينياً في عمله، ولكنه مبتكر بسهولة وسلاسة
وتلقائية تنم عن مدى خبراته الطويلة، هو السهل الممتنع، كما
أن نظراته المستقبلية للأمور تعزّز الاهتمام به والتركيز عليه. منذ
معرفتي به توطدت العلاقة معه، ويمكن القول إنه صديق وحييب
وشريك. وجدت فيه صفات يتحلى بها فإزداد تقربي منه، فمن
الناحية العملية هو جاد إلى أبعد الحدود، والحقيقة أن هذه

النقطة لا يتسم بها وحده، ولكن كل أسرة آل سعيدان، ولهم مشاريع كبيرة وضخمة تدعو إلى التأمل والإبهار والإعجاب. حجم أعماله في المملكة يؤكد أنه رجل عقار من العيار الثقيل، وله وزنه وثقله وخبرته، ومشاريعه في العالم كثيرة ومتنوعة، وفي تونس له بصمة واضحة وكبيرة، وصار علماً من الأعلام العقارية التي يشار إليها ويفتخر بها، حتى إنه حوّل الأنظار إليه في سنوات قليلة، وصارت الشركة العقارية التونسية، وشركة إنترناشيونال سيتي سنتر، محل حديث دائم لصدق وسهولة التعامل مع رؤّادها. لقد شيّد الشيخ إبراهيم السعيدان في تونس صروحاً معمارية مميزة، أجمل ما فيها أنها متنوعة تناسب كل الإمكانيات، ويقبل عليها التوانسة، ويتهافتون على الإقامة فيها، يتساوى في ذلك راغبو السكن، أو المكاتب التجارية، كما أن المراكز التجارية التي أنشأها في أكثر من مدينة محل إعجاب كبير، وهي نهضة عمرانية كبيرة في بلدنا، والفضل في ذلك لهذا الرجل صاحب الفكر المتطور.

صداقة عمر مع رجل متميز

نازلي فوزي

الولايات المتحدة الأمريكية

سعدت كثيراً حينما أخبرني الشيخ إبراهيم بن سعيدان عن تأليفه كتاباً عن حياته، فهو يعني لي الكثير، وقد استعدت لقائي الأول به، وعلاقتي فيما بعد بعائلته الرائعة، منذ العام 1980، وهذا أعاد إلى ذهني الكثير من الذكريات الرائعة، فضلاً عن العديد من الدروس في الحياة التي تعلمتها من هذه الصداقة، فهم فعلاً أكثر بكثير من كونهم أصدقاء.

البداية كانت في الخدمات المصرفية الخاصة في بنك أمريكا في لندن، تلقيت اتصالاً من زميل في الخدمات المصرفية لإدخال الشيخ إبراهيم وتحديد موعد له لزيارة البنك في مدينة لندن في أكتوبر 1980. وكانت منطقة الخدمات المصرفية الخاصة تحت الأرض، بالقرب من الأبواب الزجاجية الكبيرة للبنك. من خلال الزجاج، رأيت سيارة فاخرة رولز أو بنتلي، وقفت في الوقت المحدد، حيث كنت موجودة للترحيب به. فتح السائق الباب وخرج الشيخ إبراهيم، وهو يرتدي حلة بيضاء لا تشوبها شائبة،

تدفق المطر جعله من الصعب أن ينزل لكنه في دقيقة واحدة كان خارج السيارة! سلمت عليه، ولكنه كان في حيرة حول تصحيح وضع بذلته. وأنا لا يمكن أن أبدأ بنفض قطرات عن بذلة رجل نبيل عربي سعودي، أو أطلب منه خلع سترته لتجف، لذلك طلبت من سكرتيرتي احضار مناشف ورقية وأعطيتها له ليجفف بها بذلته وشعره. كنت قد عرضت عليه القهوة وكنت مذعورة من أجل لا شيء! وكان الشيخ إبراهيم لديه حس كبير من الفكاهة والهدوء الذي علمني الكثير على مر السنين. وكانت هذه بداية لصداقة متينة معه وعائلته.

على مر السنين، عرض علي الشيخ إبراهيم بعض من خططه في العقارات والأعمال الأخرى داخل الولايات المتحدة، مع الثقة دائماً بأفكاره ومخططاته. وكانت المعلومات عن أمانة، وقد عقدت ممتلكاته وذلك لحفظها في مكان آمن من قبل نفسي كصديقة. هذا كان شعاري مع موكلي بشكل عام، وكثير منهم اجتمع بهم في حفلات الاستقبال أو في حفلات الزفاف الفخمة في مصر. استمر بعض الموكلين معي لأكثر من 15 عاماً. أن تكون محاسباً ناجحاً لا بد أن تكون غير مرئي، ولا تسعى لتكون لك شعبية بين موكليك! لكن الشيخ إبراهيم كان يعرض بعض خططه أمام أصدقائه أو بعض الموظفين كلما دعت الحاجة، لكنني لم أذكر معلومات عن تعاملاته لأحد، الأمر الذي أدى إلى علاقة ثقة بيننا.

وكان الشيخ إبراهيم ذا حكمة وبعيد النظر، ولديه قدرة فذة على حل المشاكل، الأمر الذي أذهلني، وعلمني الكثير. كانت هناك مرات في حياتي سألت فيها نفسي ما السر في الشيخ إبراهيم؟ ابتسامته البسيطة، والتفكير بعمق ومن ثم إيجاد حل، وإذا لم يكن لها حل يواجه الأمر وينتهي من مشكلته بيوم، ويقطع خسائره ويكون إيمانه قوياً حتى يمضي قدماً. هكذا يفعل الحكماء! الخوض في أمور لا طائل منها هي مضيعة للوقت والموارد، ولكن من السهل أن تقول ذلك، بدلاً من القيام به فعلاً في الحياة الواقعية. وكان هذا درساً على مر السنين من اعتقاد راسخ في قوله تعالى في القرآن الكريم ﴿وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ﴾. بمعنى لا تكره أي شيء يحدث لك، قد ينتهي الأمر به إلى أفضل شيء بالنسبة لك..

حضرت الكثير من الاجتماعات كما علمت الكثير عن العقارات، والتي نشأت على حبها ومتابعتها، على الرغم من أنني لم يكن لدي الموارد الكافية للحصول عليها. كنت أعرف مع كل لقاء مع الشيخ إبراهيم، أنه سيكون هناك مشروع جديد أو فكرة سنخرج بها. في أيام شبابي، أول من سمعت منه كلمة «المكان، والمكان، والمكان» هذا هو الشيخ إبراهيم، ومع مرور الوقت اكتشفت أن لديه رؤية مستقبلية في شراء أراضٍ خارج مدينة. إذا لم تخني ذاكرتي كانت جدة أو الرياض. سألت لماذا

تشتري الكثير من الأراضي الجرداء خارج المدينة؟ ابتسم وعلمت من ابتسامته أن هناك سرّاً. حصل على قطعة من الورق ورسم دائرة مدينة، وقال: «إنه يحتاج فقط للصبر، سيدة نازلي، نحن في المملكة في وضع نمو مستمر، وشراء هذه الأرض القاحلة غير المرغوب فيها الآن، يجعلنا نخططها ونطورها على النحو المناسب، الذي يجعل منها مستقبلاً العقار الأساس والمهم في المدينة. واعتماداً على الاتجاه الذي تنمو نحوه المدينة، وشراء الأراضي حول مدينة من الناحية الاستراتيجية سوف تكون في مسار هذا النمو. هذه الاستثمارات بعيدة النظر التي تتطلب الآن مبالغ صغيرة نسبياً، قد تكسب مستقبلاً أرباحاً طائلة، ولكن أحياناً أتخذ المزيد من المخاطر مع غيرها من مشاريع التطوير العقاري في المملكة العربية السعودية، كما كان لشمال أفريقيا نصيب من الاستثمار، وخاصة تونس حيث كان الشيخ إبراهيم يتمتع بها.

في أحد الأيام، عندما كنت لا أعرف الكثير عن الشيخ إبراهيم، دعاني في البنك، وبينما هو يحتسي قهوته، قال لي بهدوء: «سيدة نازلي، اشتريت أحد شوارع لندن!» كان يعرف ردة فعلي المتحفظة نحو أمر كهذا، فكدت أسقط عن الكرسي من شدة الصدمة. توقعت أن أحداً أقنعه بشرائه ليضع اسمه عليه أو يتباهى به.

كنت وقتها قد مررت بتجربة فاشلة مع عميل آخر، ذهب إلى مزاد، وقام بخطوة خاطئة، حيث أقدم على شراء عقار يُباع بمزاد تصفية، لا يعرف عنه شيئاً.

اعتذرت منه كما ينبغي، فقد ظننت أنه يبحث عن وضع اسمه على أحد الشوارع، لكن بعد هذا الموقف، وقد اكتشفت حسه الفكاهي، قررت ألا أتدخل في شخصية الشيخ إبراهيم أو مبادئه! وقعت بفخ حسه الفكاهي مرتين، هذه المرة، وقبلها كانت حول بطاقته الشخصية حينما رأيت علامة S فظننت أنها تشير إلى الدولار الأمريكي، ولم أكن أعلم سبب وجودها على بطاقة شخصية، وحين سألته عن سبب علامة الدولار على بطاقته، أخبرني أنها اختصار للحرفين الأولين من سعيدان، وإبراهيم... يا الله كم كنت ساذجة!

سألته في الموقف الأول: ماذا تعني بأنك اشتريت شارعاً؟ وقد كنت أعرف مبادئه الرفيعة، وأنه أكبر من أن يشتري شيئاً ليضع عليه اسمه. احتسى قهوته دون أن يظهر عليه أي تعبير، ثم أخبرني أنه اشترى عقاراً من الزاوية إلى الزاوية، جانب كامل لشارع في لندن. تجاهل صدمتي الأولى، لكنه يعلم أنني مهتمة جداً، وقال لي بابتسامة: «يمكنك أن تأتي لتلقي نظرة».

طبعاً وافقت بكل سرور، وذهبت لإلقاء نظرة على الموقع، حتى نقوم بتنظيفه وتطويره فوراً، الذي من شأنه أن يكون مربحاً للغاية. لقد ساعدتُ بكل سرور، كصديقة فقط، مع آخرين قام

الشيخ إبراهيم بتوظيفهم لهذا الغرض، للتفاوض مع المستأجرين، وإعادة تحديد سعر الإيجار. اكتشفت من بعض الموظفين أن هناك مستأجرين لم يدفعوا المبالغ الكاملة المتفق عليها، لم أستطع المتابعة معهم بسبب سفري المتواصل، والتنقل بين دول أوروبا والشرق الأوسط.

كان لي شرف التعرف إلى رجل مصري نبيل، يعمل لدى الشيخ منذ سنوات، وكان موضع ثقة. بعد عدة سنوات اكتشفت أنه مسيحي، حيث لم يخبرني بذلك الشيخ، والذي كان ينظر إلى الموضوع بأنه غير مهم، فالأهم هو معدن الشخص، وليس فقره أو غناه، أو ديانته. أنا نصف إيرلندية، ونصف مصرية، والدتي كانت إيرلندية كاثوليكية من ليمريك، حيث كانت حازمة ومحافظة. والذي الدكتور محمد فوزي والذي توفي حين كنت في العشرينات من عمري، كان رئيس مجلس إدارة مصنع إسمنت طرة، وشركة فيات في مصر، ثم أصبح في اليونيدو في فيينا بالنمسا. كان أباً عظيماً، وصديقاً للشيخ إبراهيم، والذي كان هو الآخر يشبهه في كثير من التعاملات. كلاهما من فئة رجال الأفعال، لا الأقوال..

عائلة الشيخ كانت مصدراً مدهشاً، وتجربة تعليمية مهمة بالنسبة لي، بحكم قلة خبرتي في الثمانينيات. بالإضافة إلى ذلك كوني أمّاً عزباء لطفل يبلغ ثماني سنوات، وأعمل في بلد أجنبي لتحقيق مستقبل كريم لطفلي.

لقد تعلمت الكثير من هذه العائلة الكريمة، والتي ساعدتني على تربية ابن رائع، ذي تعليم ممتاز. أصبح (أريك) ناجحاً في منصبه كمدير مشروع للحفاظ على الطبيعة في الولايات المتحدة الأمريكية.

وقد تشرفت بدعوتهم لي في كثير من الأحيان إلى منزل الشيخ إبراهيم في لندن، وغالباً ما أتلقى مكالمة قبل وصولهم، لأزورهم في اليوم الأول أو الثاني من زيارتهم، وهو ما يسعدني، فقد تعلمت الكثير منهم، مما أسهم في نجاحي، بسبب تناغم أسرته، على الرغم من أنني فوجئت في بعض الأحيان، بطريقة تربية الأطفال، وقد كنت أظن أن جميع الأسر السعودية تتعامل بشكل مختلف مع إنائها، وذلك بالتمييز بين الأولاد والبنات، بمنح الأولاد الذكور الحرية وفرص النجاح دون الإناث، ولكنني اكتشفت أن هذا يحدث لدى الأسر الأخرى، لكن لا يحدث لدى هذه الأسرة الرائعة.

لقد اتضح لي أن الشيخ إبراهيم وزوجته الكريمة، صديقتي العزيزة، أم بدر أو نورة، يحبان الأطفال جميعاً، وبشكل متساوٍ، في جميع الجوانب والنواحي، وذلك من ناحية الخيارات والتعليم والتنمية، وفقاً لمواهبهم وقدراتهم ورغباتهم، مع احترامهم الشديد لتقاليد البلاد ومبادئها وإيمانهم بالزواج وتكوين الأسرة.

فكرت كثيراً حول ما حققته هذه العائلة من إنجاز كبير

ومتميز لأطفالها. كان هؤلاء الأطفال ساحرين، ويحترمون الأسرة والزوار على حدّ سواء. قال لي الشيخ إبراهيم إن الأطفال يجب أن يأخذوا فرصة للتعلم، وبخاصة اللغات الأجنبية. وقال لي إنه في كل بلد وإجازة يصرّ على أن يأخذ الأطفال دروساً صباحية في لغة هذا البلد أو ذاك، وبعد الصباح لديهم اليوم كاملاً ليفعلوا ما يشاؤون.

كان هؤلاء الأطفال محظوظين لأن لديهم مثل هذا الأب وهذه الأم. كانوا مصدرراً لبعض النكات بيننا، حيث يحضر معهم في كل زيارة، تقريباً كل عام، طفل جديد! سبعة وثمانية، وقيل بأن هذا يكفي، لا أكثر. بعد ذلك جاءت الأخبار، بأن هناك طفلاً آخر في الطريق. وحين وصلوا سألت مازحة إذا كانت هناك أي إضافات إلى الأسرة الكريمة؟ فهزت أم بدر رأسها بخجل مؤكدة، ثم سمعتُ فجأة صرخة طفل، فانفجرنا جميعاً ضاحكين. لقد أضيف طفل جميل آخر للأسرة، وقد أنعم الله عليهم من قبل بعشرة أطفال جميلين.

كان الشيخ إبراهيم وأم بدر يمتلكان كفاءة عالية في تنشئة عشرة أطفال، وتطوير أفضل موهبة في كل واحد منهم. ومن الأشياء الغربية التي لاحظتها أنه يمكنهم التحدث بالعيون، وبإيماءات خاصة، يعرف الأطفال من خلالها ما يجب القيام به، ومعرفة الصواب والخطأ! الأطفال كانوا يعرفون متى يأتون لتحتيتي، ومتى ينسحبون دون كلمة واحدة. الواجبات كانت

واضحة، والالتزام بالتقاليد والتحدث كان ضمن حدود. لم يكن هناك أي التباس من قبل الأطفال على ما هو مطلوب. حاولت أن أحذو حذوهم، وتمكنت في بعض الأحيان من غرس المبادئ، بكلمات قليلة للحصول على نقطة تفاهم مع ابني. وتمكنت فعلاً من غرس هذه المبادئ وتكوين شخصية متزنة، وتعليم جيد له، كنت فعلاً، مع ابني الرائع، ممتنين جداً لهذه الأسرة الكريمة.

كنت أعرف بعض أطفال الشيخ إبراهيم أكثر من غيرهم، كما لم أكن أراهم دائماً جميعاً، فيتبادر إلى ذهني أحمد الذي كان طفلاً نشيطاً وخجولاً، يطل خلف الباب ليلقي عليّ نظرة خاطفة، وخلفه وجه فتاة صغيرة، ثم ألوح له، فيختفي سريعاً، ثم يظهر مرة أخرى. لم تكن تنظر إليه أمه لكنها كانت تحس بحركاته، وخلف الكواليس كان تعاملها مختلفاً تماماً، من حوار يدور بينهم حول آداب زيارة الضيف. كانت أم بدر تسيطر على أولادها، وتوجه سلوكهم، حيث لم أرَ مثل ذلك في أي بيت غير بيتهم. لم تكن مفرطة في دلالهم بالمال، بالرغم من توفره، إلا أنها علمتهم القيم الحقيقية من الحياة مع الاحترام الكامل للتقاليد السعودية.

أتذكر يوماً، أن الشيخ إبراهيم سألني إن كان يمكنه إحضار ابنه بدر معه إلى البنك، فرحبت به، وقضيت معه بعض الوقت، متحدثة حول الأمور المصرفية وإدارة الأعمال، كان وقتها شاباً يقظاً، متعطشاً للمعرفة، وهو في السادسة عشرة، وكانت هذه

خطوة ذكية من الشيخ لاستمالة ابنه الأكبر إلى عالم الأعمال في المستقبل. في العام الماضي رأيت، كان يشبه والده كثيراً، وقد حصل على الدكتوراه، وتقدم كثيراً في عالم المال والأعمال.

بعد سنوات، تغيرت حياتي، وأصبت بوعكة صحية بسبب التوتر، فغادرت إلى موطني في فرجينيا بالولايات المتحدة الأمريكية، حيث يقوم ابني برعايتي والاهتمام بي، فغبت سنوات عن هذه العائلة الأصبلة، التي عثرت عليّ عن طريق الإنترنت، فهم خير الأصدقاء، وقد شعرت بذلك من مكالمتهم لي.

أراد الشيخ إبراهيم أن ينجز مشروعاً في الولايات المتحدة الأمريكية، وأخبرني أنه لن يفعل ذلك إلا إذا كنت معه، وقد تشرفت بثقته بي، لكنني لم أكن جيدة بما فيه الكفاية لأقوم بذلك المشروع، فضلاً عن أنني لا أرغب بالتسبب بأي خسائر له. كنت أود أن أشارك، لكنني ساعدت بكل ما أستطيع كصديقة لهذا الرجل المتميز والأمين.

كم كانت ممتعة رؤية جميع أطفال السعيدان العام الماضي، وقد كبروا، ونجحوا في وظائفهم، بعد أن تلقوا تعليمهم الكامل. شعرت بسعادة غامرة لمعرفة أن الجميلة نوف قد تزوجت، وأصبح لديها أطفال، ونالت منصباً كبيراً في الشركة، وتمت ترقيتها مؤخراً مع المزيد من المسؤوليات، كما نالت كل من دانيا وهتاف درجة الماجستير الخاصة بهما، وتكون جيش صغير من الأحفاد الجميلين، يعملون أيضاً لحساب هذا الشركة الضخمة!

في مايو عام 2014، تلقيت مذكرة من الابن أحمد، بأن الشيخ إبراهيم وأم بدر سيصلون نيويورك، ويرغبون برؤيتي، تركت كل شيء وحجزت فوراً إلى نيويورك. أمضيت معهم بضعة أيام نتحدث فيها عن أخبارنا، تماماً مثل الأيام الخوالي. كبر أحمد الآن ليكون من أنجح رجال الأعمال التنفيذيين. أراني صوراً لعائلته الجميلة وذكّرني أيضاً كم من الوقت قد مر منذ أن شاهدته آخر مرة..

ظللت أنا والشيخ إبراهيم وأم بدر أصدقاء جيدين كما كنا دائماً. عرف الشيخ إبراهيم أنني كنت ابنة والدي وتربيته، لا ألث خلف المادة بأشكالها، وإنما أهتم بجودة ما أعمل، وصدق الناس من حولي كان أكثر أهمية من أي شيء آخر. في عملي كمسؤول بنكي، كنت محاطة بأناس ذوي ثروات كبيرة، بعضهم تباهى بثروته، وأفرط في دلال أطفاله، والذي لسوء الحظ دمر في بعض الأحيان تنشئتهم وسلوكهم، لأنهم كانوا يقيمون الأشخاص بحسب المادة، وكانت فعلاً هذه هي الخسارة من وجهة نظري.

في المقابل، ومع كل الثروة المتزايدة لدى عائلة إبراهيم بن سعيدان، لم أرَ أي تغيير في سلوكهم، أو في معاملتهم لي. فقد عاملوني دائماً بكل احترام، إذ كان شرب القهوة معهم من أئمن الأوقات بالنسبة لي. إنهم فعلاً لا يزالون الأصدقاء الأكثر أصالة لأي شخص يمكن أن يتمنى أن يحصل على أصدقاء، أنا حقاً

امرأة محظوظة لكونهم أصدقائي، فقد كانت فرصة ثمينة أن تعلمت منهم الكثير على مدى هذه السنوات. أشخاص رائعون أنتجوا أسراً رائعة.

في الختام، أثق أن هذا الكتاب، للشيخ إبراهيم، لا يمثل سوى جزء صغير من حياة حافلة لهذا الرجل المتميز، الذي استطاع أن يصنع منجزاً عقارياً وتجارياً ناجحاً، تماماً كما أنتج هذه الأسرة الناجحة.

إبراهيم محمد بن سعيدان

- حصل على الثانوية العامة، ودبلوم الإدارة المتوسطة والإدارة المالية من معهد الإدارة العامة، ودرس اللغة الإنجليزية في مدارس بيرليتز الدولية.

- أسهم في تخطيط وتطوير عدد من الأحياء السكنية في العاصمة الرياض، خاصة في شمالها، وأبرزها حي العليا.

- رئيس مجلس إدارة عدد من الشركات، هي شركة آل سعيدان للعقارات، وشركة العليا العقارية، وشركة سرد للتطوير العقاري، والشركة العقارية التونسية السعودية بتونس، وشركة السكنى العربية بالمغرب، وعضو مجلس إدارة في شركات أخرى.

- مؤسس وعضو مجلس إدارة عدد من الجمعيات الخيرية.

- نال عدداً من الجوائز المحلية والعربية والعالمية، أهمها: الجائزة الذهبية لأفضل اسم تجاري (1995 - مدريد)، وجائزة أول معرض عقاري (1998 - الرياض)، وجائزة الفارس الذهبي (2000 - القاهرة).

حياتي في العقار



إبراهيم محمد بن سعيدان

