



ضعف الوعي بالدور المحوري لإدارة المرافق من العقبات الأساسية أمام مشتري العقارات

بقلم طارق تشوهان - الرئيس التنفيذي، إي. إف. إس لخدمات المرافق

الحياة الكاملة في المستقبل وحوكمتها خلال مرحلة التسليم عندما تتولى جمعيات الملاك إدارة عملية صيانة المباني.

ومن النادر جدا أن يفهم أصحاب العقار تأثير تكاليف دورة الحياة على المدى الطويل ومضاعفاتها. في حين أن قانون «جي. أو. بي. سي» وضع بعض الأحكام المعمول بها، إلا أن ذلك لم يكن فعالا حتى الآن. وهناك الكثير من التعليم والجهد اللازم لرفع الوعي عند المشتري والملاك الجدد بهذا الأمر. في الواقع، الكثير هو مكتوب في اتفاق المبيعات فيما يتعلق بمسؤوليات والتزامات المطور والمشتري المنزل، ولكن يتم تقديم تفاصيل قليلة في سياق الصيانة المستقبلية للمناطق المشتركة.

ولذلك، يتحتم على الجهات التنظيمية أن يضعوا شروطا مكثفة بشأن صيانة دورة الحياة التي تدرج في أعمال البيع المتعلقة بالتزامات دورة الحياة، وأن تقدم قائمة مراجعة لكل مالك تكون أداة تساعد في اتخاذ القرار المناسب وحماية استثماره. 1

بالمناطق المشتركة أثناء تقييم مكونات رسوم الخدمة مثل رسوم البلدية والمنفعة العامة للمناطق (تبريد المناطق) ورسوم المجمع الرئيسية، حسب الاقتضاء.

يجب على المشتري، وقبل أن يصبح مالكا، أن ينظر في التكاليف طويلة الأجل للممتلكات المستهدفة حيث أن هذه غالبا ما تكون مبهمه، ويمكن أن تؤثر سلبا على قيمة العقار وكذلك تقلل من العائد الاستثماري. عموما، أغلب الأشخاص يسعون للحصول على عقارات مشهورة ذات تصاميم وواجهات خلابة، ولكن يجب أن يعلموا أن هذه يمكن أن تكون صعبة للغاية من حيث الصيانة، فضلا عن تكاليف الصيانة المحتملة في المستقبل. في المباني الحديثة، يتم توفير أحدث الأنظمة (التي تضيف قيمة كبيرة)، ولكن يجب على المشتري النظر في تكاليف الصيانة الخاصة بهم وما هي الأحكام أو الشروط المسبقة المفروضة في عقودهم. من المهم كذلك السعي إلى تحقيق شفافية كاملة بشأن تكاليف دورة

الخدمة (كخدمات المناطق المشتركة مثل الأمن، والخدمات الميكانيكية والكهربائية والسباكة، وإدارة الصحة والسلامة والبيئة المحيطة ونوعيتها، بالإضافة إلى إدارة مرافق النفايات. وفي الحالات الروتينية، يتم تقديم معلومات محدودة للغاية عن مكونات رسوم الخدمات، حيث لا تعطى تفاصيل عن صيانة المرافق المشتركة.

العديد من المطورين وجمعيات الملاك يصرون على الحد الأدنى من المتطلبات الأساسية على اتفاقيات مستوى الخدمة مثل الحد الأدنى من ترددات بي.بي.إم، ومتطلبات الامتثال على معالجة المياه، والمساعد وأنظمة الحريق بالإضافة إلى إدارة الصحة والسلامة والبيئة. في كثير من الأحيان بسبب رغبة بعض المطورين زيادة المبيعات بكافة الطرق، هناك تنازلات بشأن التكاليف الهامة في ما يتعلق برسوم الخدمة. ولا بد من فهم الأثر الجوهري للحياة الكاملة لتكلفة الخدمات واتفاقيات مستوى الخدمة الخاصة بها فيما يتعلق

غالبا ما يتخبط المشترون ما بين التصميم والموقع والخدمات المرافقة للعقار بالإضافة إلى السعر النهائي، وذلك عند اتخاذ القرار بشأن العقار الذي سيقومون فيه. تعد تلك هي النقاط الرئيسية التي تساهم في اتخاذ القرار، ولكن الأغلبية لا يعطي سوى القليل من الاهتمام لخيارات الصيانة ومضمونها وتكاليفها. يحتاج المشترون إلى تثقيف أنفسهم في مفهوم ودور إدارة المرافق في المجمعات السكنية، وما هي الخدمات الأساسية والتكاليف الخفية المحتملة والمرتبطة بها. إذ يجب أن يكون بين المطور والمشتري، استعراض مفصل لرسوم الخدمات ومكوناته. من النادر جدا أن يكون لدى مشتري العقار نظرة ثاقبة في الأجزاء المختلفة من رسوم الخدمة، وخاصة تكاليف صيانة المرافق.

يجب على من يرغب بشراء عقار الخوض في تفاصيل تكاليف الصيانة الشهرية أو السنوية المستمرة للمباني، والأجزاء المختلفة للرسوم (بما في ذلك الاتفاق على مستوى