

«البراري» ينتقل إلى تخطيط المرحلة الثانية

وأشار ابن زعل إلى أن ابتكار عنوان مرغوب فيه يعني أن يتمتع هذا العنوان بأصول طويلة الأجل ذات قيمة، تماماً مثلما يعني تضمّنه نماذج تصميم فريدة. وقال: «تسعى البراري جاهدة كشركة لتحقيق الاستدامة في البيئة والاستثمار والمجتمع، كما إن مشروعها هذا يُنظر إليه كمشروع ذاتي الاكتفاء، ففي الوقت الذي تنمو فيه المناطق السكنية ويتم افتتاح مزيد من اللحات التجارية ومرافق الخدمة والاستجمام، فإن المشروع سوف يستمر في الازدهار، ما سيكون له أثر إيجابي على قيمة العقارات فيه».

ما تزال شركة البراري، كشركة صفرية الديون، قادرة على الاستفادة من التباطؤ في قطاع الإنشاءات لتسريع تطوير المشروع، وقد دخلت مرافق التسوق والخدمة البناء بالمرحلة الأولى، لتحقيق المزيد من القيمة المضافة للمستثمرين.

وأوضح ابن زعل: «استثمرنا أموالاً كثيرة في تطوير الحدائق ومرافق الخدمة لإثراء تجربة سكان المشروع الأوائل، وهو أمر مهم لأننا لا نبيع منازل من طوب وملاط فحسب، وإنما نمط حياة مبتكر».

وقال: «يستحدث مشروع البراري طريقة جديدة للعيش المتميز عن طريق الجمع بين الناس، وبت الروح في الحياة الأسرية، وإعادة التوازن إلى الحياة المدنية ذات الإيقاع السريع. ورغم أن المرافق الإضافية ترفع من قيمة العقارات فقد اتخذنا قراراً حكيماً بألا نقدمها إلى المستثمرين في هذه المرحلة».

وأضاف ابن زعل: «لم تشهد منازل البراري قط ارتفاعاً مرموماً في أسعارها، نظراً للشروط التعاقدية الصارمة التي تفرضها الشركة منذ البداية على المستثمرين والتي تمنع التقلبات، إضافة إلى اتباعنا الدقيق لسياسة «اعرف عميك»».

في الوقت الذي تراجعت فيه أسعار العقارات السكنية في دبي خلال 2009، فإن أسعار فيلات البراري، والتي تراوحت في العام 2007 بين 20 و50 مليون درهم، بقيت على حالها. وقد بيع 70٪ من المرحلة الأولى من البراري منذ الإعلان عن المشروع في العام 2005.

وأكد محمد بن زعل، الرئيس التنفيذي لشركة البراري، أنه برغم التباطؤ في نقل ملكية الفيلات العام الماضي، فقد بيع من هذه الفيلات نحو عشر وحدات في السوق الثانوية التي كانت هامشية في تقلبات الأسعار، وهو ما يشير، وفقاً لابن زعل، إلى أن عقارات البراري يجري عرضها بقيمة سوقية عادلة، وقال: «لقد قرر المستثمرون أن القيم الحالية تمثل تقديراً دقيقاً لقيمة عقارات البراري، ونحن نستمر في لس طلب واضح على نمط الحياة في بيئتنا ذات الطابع النباتي».

وتقول البراري إن استراتيجية التسعير التي تنتهجها ظلت بمنأى عن تأثيرات الأزمة العقارية، نظراً للنهج المتبع في إحداث القيمة. ووفقاً للشركة، فإن التخطيط الحكيم للمنازل ذات التصاميم الدروسة والجودة العالية يبقى المفتاح لبناء الثقة واكتساب القيمة في أي مشروع سكني.

بدأت البراري تسليم 33 فيلاً في المرحلة الأولى من المشروع، حيث تعيش اليوم نحو عشرين أسرة في وحداتها. ويجري حالياً التخطيط الرئيسي للمرحلة الثانية من المشروع، والتي تشمل على مناطق ثقافية لخدمة السكان تشمل أماكن لإقامة الفعاليات، ومعارض فنية، ومدارس للموسيقى والرقص والغنون. وستضمّ هذه المنطقة الحيوية أيضاً سوقاً ذات طابع تقليدي، ومسجداً كبيراً، ومطاعم، ومقاهي، ومتاجر راقية، ومرافق ترفيهية، ومكاتب ستوديو.

دبي - الخليج

تواصل البراري، التقدم بقوة في المرحلة الأولى من عملية تسليم الفيلات السكنية في مشروعها الذي يقع في المنطقة الراقية في نَد الشبا، ويمتد على مساحة 14.2 مليون قدم مربع من الحدائق الطبيعية والمساحات الخضراء التي تحيط بمناطق محمية للحياة البرية. ويعتبر للمشروع الأقل كثافة سكانية في الشرق الأوسط، إذ لا تشغل المساحات للبيئة أكثر من 20 بالمائة من مساحة المشروع.



محمد بن زعل



فيلات مشروع البراري