

# ACARI

Vol. 5 - No. 49 - May 2008

Real Estate & Tourism Magazine

- Phase Two of Axis Residences Sells Out in 4 Days
- Architect firm behind Ajman Marina's master plan ranked world No.2
- Work on Sharjah Investment Centre Infrastructure enters new phase



**AL SHAFAR DEVELOPMENT**

Ahmed Abdullah Al Shafar & Sons

Ahmed Al Shafar:  
Dubai is the destination of  
all those who seek a home to live in,  
to live with and to live for.



Nasser Ali:  
Dubai real estate market  
Bubble or non bubble?



AL SHAFAR GROUP



## Al Shafar March and its historical connection to Dubai

Mr. Nasser Ali to Acari:

Dubai is the destination of all those who seek a home to live in, to live with and to live for.



If we speak about the history of Dubai since the creation of the emirate until today as well as the changes, developments and qualitative and quantitative advancements it has been witnessing in all the architectural, commercial and tourism fields, we have to take into consideration and mention Al Shafar Group of Companies and its founder, the prominent farsighted businessman who enjoys high morals and ideal personality who deserves our full admiration and appreciation. The history of Al Shafar Group has been associated with the history of Dubai. The Group emerged as a small contracting company in the Sixties of the last century when Dubai was a small city. At the time being, Dubai vision has globally evolved and so was the case with Al Shafar Group as the number of its companies has exceeded Twenty ones including Al Shafar Development Company, which

has acquired a distinguished feature in the real estate market as it is not concerned only with the architectural and economic aspects, but it has been creative and well supported the march of H.H. Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum, the vice president, prime minister and ruler of Dubai, in developing the tourism and commercial sectors. Furthermore, Al Shafar is still endeavoring to realize Dubai dream to be the first destination all over the world.

To have more information about the achievements and projects of Al Shafar Company, Acari Magazine availed this opportunity to interview Mr. Nasser Ali, the Director General of Al Shafar Real Estate Development Company.

**A bubble or non a bubble? " A question daily repeated by many investors, namely, is the real estate boom in Dubai is a bubble as some**

**people say?**

Dubai as well as the leader has taught us how to move from being closed-minded to be open-minded and developed. When I set foot in Dubai for the first time twenty years ago, there were only two malls in Dubai, namely, Al Ghurair and Al Mulla Plaza, with a third one, Burjoman Center, under construction amid a desert surrounded by nothing. We used to say: How do those people think? How do they build a commercial center in an isolated area without inhabitants? But they had a foresight while we were still in the phase of a limited thinking. This is an example of the people are still who wasting their time in wondering in a (Bubble, Non Bubble) phenomenon. I say to all people, Dubai is not a real estate company, restricting its dreams to constructing high rise buildings and resorts for the mere pleasure of people from east



and west, as the urban development is not Dubai's final objective, but it is the tool to realize a certain objective. The real estate development is not taking place only for the sake of the real estate development. It is the launch of a harmonious structure laid down by H.H. Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum – May God save him. The urban development is only the beginning of constructing a strong infrastructure which serves the plan of Dubai development including all its commercial, tourism, industrial and services sectors. Then, it is only the starting point despite the fact that Dubai is globally reputed and has become the destination of everybody who is seeking for the progress and peace whether for investment or residence. Dubai is the destination of all those who seek a home, to live in, to live with and to live for.

**Do you believe that there is a harmony between the trends of the master developers on one hand, and the sub-developers on the other hand? Is there a harmony between the constructed projects and the requirements of all Dubai's commercial, industrial, tourism and other service activities sectors?**

Currently the locomotive of Dubai's economy is the real estate sector. This locomotive should run harmoniously with all the economic sectors and activities in one rhythm to give pleasure to all the audience on the theatre of events. There is only one stage, one audience but lot of orchestras, each one playing his musical piece professionally. If they are all allowed to play their musical pieces separately at the same place and time, we will not hear but a dissonance. If these orchestras are gathered under the commands of one maestro and play one musical piece, it will be harmonious, as it is prepared and played professionally. So we conclude that the existence of an active authority which lays down harmonious plans is necessary to link the temporary requirements with the requirements of the entire commercial, industrial and services sectors.

**It is said that 30% of the master developers have acquitted the real estate market. What is your opinion?**

It is unfortunate to speak about master developers acquitting the real estate market. However, the market has its rules and practices which require permanent vigilance, clear sight and the ability to timely take crucial decisions without delay.

I remember now and always the words of H.H. Sheikh Mohammed Bin Rashid about the dreams of the lion and the gazelle every new morning to follow this wisdom and illuminated thinking in taking our crucial decisions in a way consistent with the quick pace of modern life and the change of data day after day. Our thinking should be consistent with such quick pace, otherwise we become a part of the past history. In my opinion these companies committed lot of mistakes including without being limited to:

#### 1-Time Connection Coefficient

Most of the developers were overwhelmingly excited by the theoretical profit rates realized which exceeded their expectations especially because their companies were new. This excitement made them ignore how to maintain such profits and make them realized actually. For this purpose a time connector should be placed to make the estimation a fact by connecting the estimation to the fact, and the absence of a wide time gap between planning and execution. Indeed the sale prices get higher day by day but also the cost doubles day by day, and this is life. Therefore, such companies should have drawn up the construction contracts and started the works in parallel with drawing up of the sales contracts, which means to connect the current revenues to the current cost of the same place and time. One of the advantages of this situation is, also, to gain the trust of the investors in such real estates by timely handing over the premises.

#### 2-Pre-Planning and Projects Feasibility Studies

Unfortunately, we note that most of the real estate developers focus all their concentration and plans towards the sale management. We find hundreds of highly experienced sales men from all over the world, while we find only one person and sometimes none having the experience in studying the projects cost and feasibility before entering therein and also in laying down balanced plans for the execution and sales.

#### 3-Decision Making Unit

Taking decisions is a very serious matter for the companies. Most of the real estate developers give the priorities to the sales over the other aspects. The sales management interferes in taking many essential decisions, being the department generating revenues. The sales promotion decisions are made

without taking into consideration the other important aspects which influence taking the decisions. The reason behind the success of the Japanese companies is taking the decisions collectively by the company's managers who are intellectually and scientifically qualified. Thus, the decisions are taken in a balanced and healthy manner. The collective thinking keeps the companies away from the individual decisions or the decisions biased to a certain idea or opinion.

#### 4-Compliance with the laws regulating the real estate development :

The recent laws enacted to regulate the real estate market serve both the real estate developer and the buyer or the final user. Such laws oblige the real estate developer not to sell the illusion and to sell projects under construction not plans on papers which will not come to existence. Therefore, the developers' compliance with the immediate starting of constructions upon the sale is in favor of the real estate developer so there is a connection between the time cost of the construction and the sale price of the units of the same place and time.



رحلة الشغفار وارتباطها التاريخي في دبي  
السيد ناصر علي لعقاري

## دبي مقصد كل باحث عن وطن يعيش فيه ويعيش معه ويعيش به.



في مرحلة محدودة التفكير وهذا مثل من يصرف جل وقته في التفكير ( فقاعة ، ليست فقاعة ) أقول لكل دبي ليست شركة عقارية حصرت أحلامها في إنشاء مجموعة من المباني والمنشآت ليتمتع بها القاصي والداني والتطوير العقاري ليس هدف دبي النهائي ولكنه وسيلة لغاية محددة حيث لا يتم التطوير العقاري لأجل التطوير العقاري فقط ولكنه بداية منظومة متناغمة خطتها صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد حفظه الله ، فالتطوير العقاري ليس إلا بداية الطريق كبنية تحتية تخدم خطة تطور دبي بكافة قطاعاتها التجارية والسياحية والصناعية والخدمية لذلك فأين نحن من كل هذا إنها مازالت البداية رغم ثوباً دبي مكانة عالمية وأصبحت مقصد ووجهة للجميع ، مقصد كل باحث عن الرقي مقصد كل باحث عن الأمان سواء كان في الاستثمار أو الإقامة ، دبي مقصد كل باحث عن وطن يعيش فيه ويعيش معه ويعيش به.

هل ترى أن هناك تناسق بين توجهات المطورين

والتجارية وما زالت الشغفار تسعى لتحقيق حلم دبي بأن تكون دبي الوجهة الأولى عالمياً. وللشغفار أكثر على إنجازات ومشاريع شركة الشغفار كان لجللة عقاري الفرصة في محاوره السيد ناصر علي المدير العام لشركة الشغفار للتطوير العقاري.

سؤال يتكرر يومياً على ألسنة الكثير من المستثمرين  
**BUBBLE OR NON BUBBLE**

هل طفرة التطور العقاري فقاعة كما يسميها البعض ؟

علمتنا دبي كما علمنا القائد كيف نتحول من محدودة الفكر إلى لا محدودة الفكر والتطور ، ففندما وطأت هدايا في دبي قبل عشرين عاماً كان ذلك الوقت لا يوجد في دبي سوى مركزي تسوق وهما الفرير والملا بلازا وكان هناك مركز تسوق تحت الإنشاء وهو مركز بيرجمان في منطقة صحراء لا يحيط به شيء، فكما نقول كيف يفكر هؤلاء ؟ كيف يبنون مركز تجاري في منطقة غير مأهولة ؟ ولكن كان تفكيرهم اسبق وكنا مازلنا

إذا تحدثنا عن تاريخ دبي من بداية تأسيس الإمارة إلى يومنا الحالي وما شهدته الإمارة من تغيرات و تطورات وفترات نوعية وكيفية في كافة المجالات العمرانية والتجارية والسياحية. لا بد أن نأخذ بعين الاعتبار ونذكر مجموعة شركات الشغفار ومؤسسيها رجل الأعمال البارز صاحب الفكر والرؤية الثاقبة وصاحب الخلق والشخصية المثالية التي لا تملك إلا أن تكن لها كل التقدير والإعجاب .

فمجموعة شركات الشغفار الرابط تاريخها بتاريخ دبي، فبدأت شركة صغيرة للمقاولات في الستينات وكانت دبي مدينة بسيطة والأمر رؤية دبي تطورت عالمياً، وتطورت معها مجموعة شركات الشغفار لتجاوز شركاتها العشرية شركة إحداهما شركة الشغفار للتطوير التي جعلت لنفسها طابع مميز في سوق العقار لانهتم فقط بالجوانب العمرانية والاقتصادية وإنما أبدعت وساندت في دعم مسيرة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الوزراء حاكم دبي، في تطوير القطاعات السياحية





الرئيسيين من جهة المطورين الفرعين من جهة أخرى ؟ وهل هناك تناسق بين ما يتم تنفيذه من مشروعات وبين متطلبات كافة قطاعات دبي التجارية والصناعية والسياحية وباقي الأنشطة الخدمية ؟

قاطرة اقتصاد دبي في الوقت الحالي هو القطاع العقاري ويجب على هذه القاطرة أن تسير بشكل متناسق مع كافة القطاعات والأنشطة الاقتصادية ضمن معزوفة واحدة تشجي كافة الملحقين حول مسرح الأحداث . فلا يوجد سوى خشبة مسرح واحدة وجمهور واحد وكثير من الفرق كل منها يجيد العزف باحتراف ولكن لو ترك الأمر ليعزف كل منهم معزوفته بشكل متفرد بنفس المكان والزمان فلن نسمع سوى نشاز من الفوضى الصوتية ولكن لو تجمعت كل هذه الفرق تحت أوامر مايسترو واحد وعزفت معزوفة واحدة هسوف تكون متناسقة تم إعدادها وتنفيذها بشكل احترافي لذا فإن وجود جهة فاعلة تحقق التخطيط المتناسق ضرورة للربط بين متطلبات المرحلة ومتطلبات كافة القطاعات التجارية والصناعية والخدمية.

ما رأيكم حول ما يقال حالياً خروج ٣٠ ٪ من المطورين الرئيسيين من السوق العقاري ؟

من المؤلف التحدث عن خروج مطورين رئيسيين من السوق العقاري ولكن السوق له قوانين وأصول تحتاج اليقظة الثامة والفكر الواعي والقدرة على اتخاذ القرارات المصيرية في الوقت المناسب دون تأخير ، ولعله يحضرني الآن ودائماً حديث صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد حول حلم كل من الأسد والفأل في كل صباح جديد لتستقي هذه الحكمة وهذا الفكر المستدير في اتخاذ قراراتنا المصيرية بشكل يتواءم مع تسارع وتيرة العصر وتغير المعطيات يوماً بعد يوم فيجب أن يتناسق تفكيرنا مع هذا التسارع ولا أصبحنا جزء من الماضي ، ويؤي رأي أن هذه الشركات وقعت في العديد من الأخطاء نذكر منها علي سبيل المثال لا الحصر ما يلي :

١ - معامل الرباط الزمني

أحس معظم المطورين بنشوة عارمة لتحقيق معدلات أرباح نظرية تفوق تصورهم خاصة أن شركائهم في بداياتها وفي ظل هذه النشوة تم تناسي كيفية الحفاظ علي هذه الأرباح وجعلها علي أرض الواقع ، فيجب وضع رابط زمني لجعل المقدّر واقع برابط المقدّر بالواقع وعدم وجود فجوة زمنية كبرى بين التخطيط والتنفيذ فكما تنزايد أسعار البيع يوماً بعد يوم هي المقابل لتضاعف التكلفة يوماً بعد يوم وهذه سنة الحياة لذا كان من الواجب على هذه الشركات عند إبرام عقود البيع

اتخاذ القرارات من أخطر ما يواجه الشركات ويغلب على شركات التطوير العقاري تقلب جانب البيع على الجوانب الأخرى وتتدخل إدارة البيع في اتخاذ الكثير من القرارات الجوهرية بصفتها الجهة المخلفة للإيرادات فتؤخذ القرارات المعززة لجانب البيع دون الأخذ في الاعتبار الجوانب الأخرى الهامة والمؤثرة في اتخاذ القرار ، هسب نجاح الشركات اليابانية أن القرارات تؤخذ بشكل جماعي من قبل مدراء الشركة المؤهلين فكرياً وعلمياً وبالتالي تخرج القرارات بشكل متوازن وصحي ، والتفكير الجماعي يجنب الشركات القرارات الفردية أو القرارات المنحيزة لفكر أو رأي معين

٤ - الإلزام بالقوانين المتعلمة للتطوير العقاري القوانين التي صدرت مؤخراً لتنظيم السوق

أن تتم بالتوازي مع إبرام عقود الإنشاء والبدء القوي وبالتالي الربط ما بين الإيراد الحالي والتكلفة الحالية لنفس المكان والزمان فمن مزايا ذلك أيضاً كسب ثقة المستثمرين في تلك العقارات بشليم العقار في الزمن المحدد .

٢- التخطيط المسبق ودراسات جدوى المشروعات: للأسف نجد معظم المطورين العقاريين يصرفون جل تركيزهم ومخططاتهم نحو إدارات البيع فتجد طوافهم بيع ذو خيرات نادرة من مختلف بقاع الأرض أعدادهم بالمئات ولكن في المقابل لا نجد سوى شخص واحد أو لا يوجد احد من عدمه لديه الخبرة في دراسة تكاليف وجدوى المشروعات قبل الدخول فيها كذلك وضع خطط متوازنة للتنفيذ والبيع .

٣ - وحدة اتخاذ القرار

محصور بين كل من أملاك وتمويل إنما الآن ظهر عدد كبير من البنوك التي تقدم التمويل العقاري، وبشروط سهلة مما ساعد أصحاب الدخل المتوسطة في شراء منازل العمر التي يحملون بها، وبالتالي سهلت من عملية بيع المشروعات.

ثانياً: حساب الضمان: أما بالنسبة لحساب الضمان فلا توجد قوانين منظمة بشأن الرسوم الواجب فرضها على المطورين فكل بنك يضع الرسوم التي يترائي له وضعها وتحقق له أكبر ربح وهذا هو ما يؤثر أشياء كافة المطورين العقاريين فلا يجب أن يكون حساب الثقة عبء مالي يثقل كاهل المطورين العقاريين فيكتفي ما نواجهه من ارتفاع جتوني في أسعار تنفيذ المشروعات العقارية بسبب ارتفاع أسعار مواد البناء بشكل مضاعف كذلك ارتفاع تكلفة العمالة الفنية التي انعكست سلباً على التكلفة النهائية للمشروعات العقارية . وهذه الرسوم تباين من بنك لآخر فهي سبيل المثال اطلب من خمس بنوك من البنوك المعتمدة لإدارة حساب الضمان قائمة بأسعار الخدمات ستجد تباين وغموض كبير في كثير من البنوك فكل بنك له رسوم وشروط مختلفة .

#### ما هي المعايير التي تتبعوها في سياستكم التسويقية؟

معياري الالتزام بالجودة ومواعيد التسليم، نحن نلتزم بموعد تسليم محدد للمشاريع، ولكن في بعض الأحيان نواجه بعض الصعوبات مثل الشح في مواد البناء مثل الحديد وأحياناً الإسمنت وهذا يكون خارج عن إرادة المطور العقاري.

#### س - هل لشركة الشفاعة مناض؟

في الحقيقة أنا لا اعتبرهم منافسين نحن في النهاية نخدم قطاع التطوير العقاري وخطة دبي المستقبلية، فالمنافس هو من يعيق عمل الآخر في السوق، ولكن نحن مجموعة شركات نخدم القطاع العقاري والبنية التحتية والكل والحمد لله يكسب وله مشاريعه المنفردة وبالتالي لا اعتقد من وجود منافس يعيق العمل، فجميعنا شركاء درب نعمل في نفس الدائرة واهدافنا ومشاريعنا وطموحاتنا واحدة نسعى إلى تحقيقها.

#### س - ما هي أسباب الطفرة العقارية التي تشهدها المنطقة حالياً؟

هي عملية الثورة التي أسمع بوجود محمد بن راشد آل مكتوم حفظه الله ورعا، ليس فقط على مستوى دبي إنما على مستوى دول الخليج والدول العربية والدول المحيطة الأخرى حيث وضع أولوياته نحو بناء بنية تحتية تتواءم مع تطلعات دبي بالنسبة للخطة التي تصبوا لها لجعل دبي الوجهة الأولى عالمياً.



يحرك السوق بشكل هزات سريعة لا تتناسب وصغار المستثمرين .

فلا بد من تأخير بيع المشروعات، نحن نملك عدة مشروعات قيد البيع لو أجلنا بيعهم إلى خمسة أو ستة شهور سيكون هناك زيادة جيدة في صافي الدخل وهذا واقع فعلي.

ومن أهم المشاريع التي قيد الانجاز هذا العام هو أبراج سنار جيت ١ وسنار جيت ٢

#### هل تري أن البنوك والمؤسسات المالية تلبي حاجة السوق والطفرة التي تشهدها المنطقة حالياً؟

هناك جانبين أساسيين تقدمهم البنوك لخدمة القطاع العقاري الأول وهو : التمويل العقاري للأفراد، والثاني حساب الضمان وتقع على المطور.

أولاً: التمويل أو القرض العقاري :

إن التمويل العقاري له دور كبير في تحريك عملية التسويق العقاري، فهي البداية كان التمويل

العقاري تخدم كل من المطور العقاري والمشتري أو المستخدم النهائي فذلك القوانين تلزم المطور العقاري بأن لا يبيع الوهم وأن يبيع مشروعات في سبيلها للتنفيذ وليس مخططات على ورق أصم لن تري التور وبالتالي فإن التزام المطورين باليدل الفوري في الإنشاء حال البيع فانه في صالح المطور العقاري وبالتالي وجود الرابط ما بين التكلفة الزمنية للإنشاء وسعر البيع للوحدات لنفس الزمان والمكان .

#### ما هي الإنجازات التي تم تحقيقها في هذا العام؟

بالنسبة لهذا العام اتبعنا سياسة لثبطي المستهدف، لأن السوق العقاري الحالي يشهد طفرات كبيرة في سعر الأراضي وزيادة في سعر مواد البناء مما أثر بشكل كبير على أسعار البيع كذلك الطفرات السريعة الكبيرة التي تخرج من المطورين الرئيسيين الذين ترتفع أسعارهم بشكل مضاعف وعلى فترات زمنية بسيطة نسبياً مما





التي تخدم توجه المشاريع السياحية الكبرى .  
بأي حال لا يمكن مقارنة الإمارات الشمالية مع دبي وأبو ظبي في حجم وتنوع المشاريع حيث أن الإماراتين لهما باع وتاريخ طويل في التطوير .  
أما عن مشاريعنا في الإمارات الشمالية فيوجد بعض المشروعات قيد الدراسة خاصة في الفجيرة وعجمان .

**س- ماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟**  
في خارج الدولة يوجد لدينا مشروع مركز تسوق في إحدى الدول الأفريقية على الساحل وسيكون أول مركز تسوق في هذا البلد ، أما في دبي فتحت نستعد للإنشاء مركزي تسوق سيعمل عن المكان والزمان في حينه بإذن الله حيث سيعمل عن أحدهما في القريب العاجل بإذن الله . فتحت الآن انتقلت من طفرة الفنايق إلى طفرة مراكز التسوق .

**س- ماهي الدولة التي تصبو لأن تكون الوجهة المستقبلية لمشاريع الشقق للتطوير؟**  
سوريا هي الدولة التي أتمني أن يكون لنا حظ في الاستثمار فيها لعوامل كثيرة فهي بلد لا تملك إلا أن تحبه ويحتاج الكثير من المشروعات العقارية لتطوير بنيتها التحتية وبما يخدم الكثير من القطاعات أهمها القطاع السياحي .

**ماذا عن استعدادكم لتسويق سبب أبوظبي؟**  
في الواقع سيكون استعدادنا مبسط لهذا العرض وسنكون متواجدين من خلال مجلة عقاري التي سنتطلي جميع أخبارنا إن شاء الله .

فيه الوسطاء ثورة كبيرة نتيجة إشاعة مرور قناة مائية عبر المنطقة فآدي إلى ارتفاع الأسعار بشكل مفاجئ وسريع وبعدها بثلاثة أسابيع وبعد أن استعاد الوسطاء أهلي استعادة عاد التدهور ألي المنطقة واستقرت الأسعار .

هالوسطاء هم الذين يحركوا السوق العقاري ، هيالتسويق لسوق دبي ، فهو سوق هادئ نسبياً تحدث فيه بعض الثورات من وقت لآخر وفي بعض المناطق لكنها ما تلبث أن تستقر وبسرعة من جديد .

أما سوق عجمان فهو سوق واعد لايعاني إلا من مشكلة الكهرباء ، فكل المستثمرون يسعون إلى سوق عجمان لأن أسعار أراضي اقتصادية .

وبالتسويق لسوق أبوظبي فهو سوق مفتوح وجيد لكن أسعار الأراضي فيه مرتفعة .

**نلاحظ انتماع السوق العقاري وكثرة المشاريع العقارية العملاقة في كل من أبوظبي ودبي ، بالمقارنة مع الإمارات الشمالية حيث نلاحظ وجود ركود عقاري ، برأيك ماهو السبب في ذلك؟ وماذا عن مشاريعكم في الإمارات الشمالية؟**

بالعكس من ذلك فذلك الإمارات تشهد طفرة عقارية غير مسبوق ونلاحظ أن عجمان أكثرهم نشاطاً وذلك بسبب انخفاض أسعار الأراضي والإيجارات ووجود اتجاه حكومي قوي نحو تطوير الإمارة ، أما بالتسويق للفجيرة فهي من أفضل مناطق الدولة من الناحية السياحية وتحتاج إلى بعض الجهود لجذب السياح وزيادة المشاريع السياحية ، كذلك إمارة رأس

حيث أنه من قبل لم تكن نسج بوجود طفرة في كل من باكستان أو الهند . إنما هذه الطفرات تواقع لما حدث ويحدث في دبي .

**س- كيف تقيم السوق العقاري الحالي؟**  
السوق العقاري الحالي سوق نشط يتحكم به المطورون الرئيسيون والمستثمرون الوسطاء الذين يتحكمون في نقل الطفرات من منطقة لأخرى أحياناً تكون الطفرات مبرمجة ومدروسة وأحياناً تتحكم بها الإشاعات وأذكر على هذا الصعيد تجربتين مختلفتين كان لهما تأثير كبير في تحريك أسعار السوق العقاري :

فمثلاً : مشروع طرح أراضي Zone2 الموجود بمطلة Al Jumeirah Village Road في دبي بمنطقة مطار آل مكتوم الدولي سبق أن طرح Zone1 بسعر من ١١٠ إلى ١٥٠ درهم فكان بالتسويق للسوق سعر طبيعي ، وعندما تم طرح Zone2 بسعر ٢٢٠ إلى ٢٨٠ درهم رغم تميز المنطقة الأولى وهنا نلاحظ ارتفاع السعر إلى ثلاثة أضعاف السعر السابق ، رغم أن الأسعار في مناطق أخرى متميزة مثل داون تاون جبل علي مباشرة على شارع الشيخ زايد تتراوح أسعارها بين ٢٧٠ إلى ٢٧٠ درهم هذه الطفرات تثير السوق بشكل كامل لأسباب مفهومة أو غير مفهومة .

التجربة الثانية هي الطفرة المفاجئة التي حدثت بمنطقة Al Jumeirah village أحدث