



بعدها شيد خمسة مبان بين الحازمية والفنار في حقبة ١٩٨٧ - ١٩٩٥، استثمر رجل الاعمال الياس سعد المغترب الى نيجيريا مجدداً في لبنان لتنطلق مسيرة شركة ESLA في تطوير المباني السكنية في مختلف المناطق اللبنانية في سنة ٢٠٠٥ وتضم في محافظتها اليوم عشرات المباني المشيدة في الاشرفية، سن الفيل، حرش تابت، بعبد، الحازمية، المونتي فردي والسهيلة...

التقت مجلة 'المتن' السيدة باسكال سعد أبو نعوم التي تشغل منصب المديرية التنفيذية في شركة ESLA وهي اول امرأة تحتل هذا المنصب في القطاع العقاري في لبنان لتضفي لمسة اناقة ونعومة على عقلانية صناعة التطوير العقاري. وكشفت سعد أبو نعوم عن اطلاق 'مولودها الجديد' مشروع 'بطشاي هيلز' الذي يتوجه الى الشباب اللبناني الطامح لامتلاك منزل احلامه بما يتناسب مع قدرته الشرائية. وإليكم أبرز ما دار في هذا الحوار:

باسكال سعد أبو نعوم: "بطشاي هيلز" أحدث مواليد ESLA

كيف تقيّمون واقع السوق العقاري اللبناني؟

بمعزل عما يجري في المنطقة وانعكاسه على لبنان، يظل السوق العقاري مثيراً وصبياً وذلك لسببين رئيسيين: أولاً، ندرة الاراضي الغابلة للبناء والاكتظاظ السكاني، ما يعني أنّ الطلب حقيقي وليس مصطنعاً للمضاربة.

وكان يبني أبراجاً في نيجيريا كما شيد بعض المباني في لبنان في الفترة بين العامين 1987 و1994. ESLA شركة عائلية ويختصر اسمها ELIAS SAAD LUXURY APARTMENTS وتعتبر أكبر مطور عقاري مستقل Independent developer أي أنّ شريكاً واحداً يساهم بالرأسمال بأكمله.

هل لنا بلمحة سريعة عن شركة Esla سواء لجهة تأسيسها كما لجهة المشاريع التي تطوّرونها وتطلقونها؟

تأسست شركة ESLA العام 2005 على يد الوالد الياس شفيق سعد كونه كان ولا يزال يعمل في مجال الإنشاءات والتطوير العقاري في أفريقيا منذ سبعينيات القرن الماضي.

نؤمن تسهيلات تبدأ بـ ٨٠٠ دولار شهرياً ما يوازي قيمة الايجار لوحدة سكنية في بيروت

ثانياً، عاش لبنان مراحل أصعب بكثير مما نعيشه اليوم وكانت أسعار العقارات تحافظ على ثباتها قبل أن ترتفع مجدداً، وأبرز دليل على ذلك كيفية تطور الاسعار منذ سنة 1990 وحتى اليوم. لذا فإن الجمود الظرفي للاسعار يشكل حالة صحية خصوصاً أنه في السنوات القليلة الماضية كانت أسعار الشقق "طالعة" بالمصد ومداخل اللبنانيين "طالعة" على الدرج.

ما هي توقعاتكم المستقبلية في القطاع العقاري؟

على الامد الطويل، ستعود الاسعار الى الارتفاع إنما نمط الاستهلاك واكب التغيير السريع في نمط الحياة والوضع الاجتماعي والقدرة الشرائية، وبالتالي فإن التوجه السائد سيركز على الخروج من العاصمة والبحث عن المناطق التي تنعم بمساحات خضراء والهدوء وبنية تحتية وشبكة طرق تجعلها قريبة من قلب بيروت في الوقت عينه. كما أنّ القدرة الشرائية لدى المواطنين تدفعهم الى اختيار وحدات سكنية بمساحة 100 الى 200 متر مربع بسعر يتراوح بين 100 و250 الف دولار.

من هم أبرز الزبائن الذين تتعاملون معهم؟

السوق يحدده دائماً المطلب، في السنوات الماضية كان الطلب واضحاً على

السكنية ومستلزماتها من خدمات تجارية.

هل هناك مشاريع تعتمرون إطلاقها تتوجه لذوي الدخل المحدود وخصوصاً أنّ الطلب على الشقق الفخمة يعاني جموداً؟

بعيداً عن جدل تحديد امكانية التملك أو الاستئجار لذوي الدخل المحدود، إلا أنّ شركة ESLA تتوجه الى الشباب اللبناني الطامح الى امتلاك منزل أحلامه بقدرة شرائية تبدأ بـ 110 الاف دولار. كما نؤمن تسهيلات في الدفع تبدأ بـ 800 دولار شهرياً ما يوازي قيمة الايجار لوحدة سكنية في بيروت الكبرى. وضعنا هذا التوجه في مشروع "بطشاي هيلز" الذي نأمل بأن يضم 550 شقة سنبني على ثلاث مراحل.

الشقق الفخمة التي تفوق مساحتها الـ 300 متر مربع وتبدأ أسعارها بـ 600 الف دولار أميركي، لذلك قامت ESLA بتطوير مبانٍ سكنية مرفقة في الاشرقية، حرش ثابت والحازمية، مع ارتفاع أسعار الاراضي والوحدات السكنية داخل العاصمة وفي بعض المناطق الحيوية الى أكثر من 300 في المئة في بعض الاحيان، برز الطلب على الوحدات السكنية الصغيرة المتوسطة الحجم أي تتراوح مساحتها بين 100 و200 متر مربع وتقع في مناطق هادئة قريبة من المدينة تؤمن نوعية حياة تواكب حاجات العائلة المعاصرة. ويهدف تلبية هذه الحاجة قمنا بإنشاء مشروع "بطشاي هيلز" في عبدا وهو يجمع بين المساحات الخضراء والطبيعة الهادئة والمباني