



تغطية شاملة لواقع السوق
العقارية اللبنانية
حركة استثمارية ناشطة
داخل بيروت وخارجها

العقار يستثمر
الاستقرار...
والأسعار باقت
خيالية!

شركة ESLA للتطوير العقاري
الياس سعد وباسكال سعد أبو نعيم؛
مشاريعنا تحاكي الحدائق التطويرية



■ يحتاج لبنان سنوياً إلى ما يزيد عن نسبة ٢٥ ألف وحدة سكنية، وهذا ما يؤكد صحة ارتفاع حجم الطلب مقابل العرض.
- ما هي الخطوات والتدابير والإجراءات الواجب اتخاذها سواء من قبل الدولة أو القطاع الخاص لمحاولة امتصاص هذا الحجم من الطلب؟

- مما لا شك فيه أن حجم الطلب على شراء وحدات سكنية يزداد تبعاً وبوتيرة متسارعة، أما ما يجب على الدولة القيام به والتدابير الواجب اتخاذها فهناك الكثير من الحلول المتبعة في دول أخرى التي تقدم أراضي بالشراكة مع القطاع الخاص بشكل مجاني أو حتى بأكلاف متدنية لمعالجة هذه المشكلة. ولكن كما تعلم أن الدولة اللبنانية، وبحكم حجم الدين العام الذي تخطى عتبة الـ ٥٥ مليار دولار أميركي يثقل كاهلها، مما يجعلها عاجزة تماماً عن تقديم أية حلول في هذا السياق، خصوصاً في ظل غياب المبادرات والمقترحات الرامية لإيجاد مخرج منطقي لمثل هذه القضية.

ولكن ما نلاحظه أن هناك عدداً من الجمعيات الخيرية التابعة أو المنبثقة عن الطائفتين المارونية والشيعية التي تعمل على تشييد مبانٍ ووحدات سكنية تتناسب مع القدرات الشرائية لذوي الدخل المتدني.

أما الحلول التي يمكن للقطاع الخاص تقديمها في هذا السياق، فتجدر الإشارة هنا إلى أن يجب البحث عن أراضٍ زهيدة الثمن ليشيد عليها مبانٍ ومجمعات سكنية تكون بمثابة هذه الفئة التي تسعى إلى شراء شقة وليس بمقدورها تأمين المبالغ التي باتت تتطلبها الشقق التي يتم إنشاؤها في الوقت الراهن.

■ قانون تملك الأجانب الذي يشكل محوراً رئيسياً وموضع نزاع بين من هو معارض ومن هو مؤيد، بحيث تنقسم الآراء في اتجاهين: الأول ومن هو معارض يعزوه إلى خلفيات سياسية ذات توجهات لتغيير خارطة الديموغرافية للبلاد، أما الثاني فهو على يقين من أن التملك الأجنبي يحرك العجلة الاقتصادية ويسهم في توظيف عدد كبير من العمالة، فضلاً عن الموارد التي يؤمنها للزينة الدولية؟

- أي من هذين الاتجاهين تؤيدون؟ أم تقترحون حلاً توافقياً؟ وكيف يمكن تطبيقه على أرض الواقع؟

- نحن لسنا ضد تملك الأجانب ولكن نطالب المعاملة بالمثل، وعلى سبيل المثال في فرنسا يمكن لأي شخص التملك ولكن ضد حدود وضوابط معينة. وهذا ما نطالب أن يصار إلى تطبيقه في لبنان، ونود أن نشير هنا إلى بعض المراسيم الاستثنائية المرفوضة من قبلنا والتي صدرت والتي لا زالت تصدر من خلال منح رخص تملك مساحات تفوق بكثير ما يسمح بها القانون الذي يبرعى عمل تملك الأجانب والذي يصل كحده الأقصى إلى ٢٪.

■ هل تعترضون على صعيد شركة ESLA العقارية إطلاق مشاريع تتوجّه لذوي الدخل المحدود، خصوصاً وأن الطلب على الشقق الفخمة

وهي تأسست كون الوالد يعمل في مجال الإنشاءات والتعهدات والتطوير العقاري في دولة نيجيريا وفي لبنان.

■ ماذا عن المشروع الذي تعترضون إطلاقه في منطقة الديشونية؟ هل لنا ببعض المعلومات الجديدة عنه لجهة موقع العقار ومساحته ومفهوم ومميزات المشروع النموذجي كما وصفتموه؟

- في الواقع نحن نعتزم فعلاً إطلاق مشروع في منطقة الديشونية لذوي الدخل المحدود بالتنسيق مع بعض البنوك لتقديم تسهيلات بالتقسيط لعدة عشر سنوات بغائدة متدنية، علماً أن الوحدات المزعم بناؤها تتراوح مساحتها بين ١٥٠ وصولاً إلى ٢١٠ أمتار مربعة، تتضمن التسهيلات كافة من مدارس وكل ما يحتاجها هكذا مجمع ضخم الذي سيكون عبارة عن مدينة صغيرة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن المشروع يمتد على مساحة إجمالية ٣٧٥٠٠ متراً مربعاً، ويمكن أن يستوعب قرابة ٢٦ مبنى، بحيث يضم كل مبنى حوالي ٢٠ شقة سكنية. وبالتأكيد أن المشروع سيضم سوقاً تجارية، فضلاً عن ثلاثة مباني تابعة للمشروع لتلبية احتياجات هكذا قرية نموذجية.

أما الكلفة الاستثمارية للمشروع فتتراوح بين ١٤٠ و ١٤٥ مليون دولار أميركي. ومن المتوقع إنجاز المشروع كاملاً خلال خمس سنوات.

يعاني جموداً أو إنكماشاً كما يحدّد المتخصصون وصفه نتيجة أسباب عدة؟ ما هو تعليقكم؟

- هذا هو شغلنا الشاغل، الذي نسعى إلى تحقيقه على أرض الواقع في كل لحظة، وفي كل محاولة لإرضاء ظمأ المتعطشين إلى مثل هذه الوحدات، خصوصاً أننا لم نأت من بيئة غنية إذا جاز التعبير، فنحن نشعر بالحاجات التي تتطلبها هذه الفئة أو تلك من المجتمع لوحدها سكنية بهدف السكن وتأسيس عائلات والعيش بهدوء وطمأنينة، خصوصاً في ظل غلاء المعيشة والأجور المتدنية التي يتقاضاها المواطن اللبناني. لذلك من المفترض إطلاق مشاريع تحاكي القدرات الشرائية لذوي الدخل المحدود والمتدني. وهذا واجب يضطلع به المطور العقاري تجاه الشعب اللبناني. لأن هذا الأمر يصب في نهاية المطاف في خدمة الوطن والمواطن.

■ هل لنا بلمحة سريعة عن شركة ESLA سواءً لجهة تأسيسها كما لجهة المشاريع التي تطورها وتطلقها؟

- شركة ESLA للتطوير العقاري هي شركة محدودة المسؤولية، كما أنها عبارة عن شركة عائلية وإسمها يختصر عبارة ELIAS SAAD LUXURY APARTMENTS



تتعدى الـ ١٠ إلى ١٥٪ وهذا لا يجعلنا متخوفين من حصول فقاعة عقارية.

■ **حصّة الأند استأثرها جبل لبنان على الصعيد التوزع الجغرافي للنشاط العقاري والعمراي وهذا ما أظهرته تقارير المصادرة عن نقابة المهندسين في بيروت.**

ففي العام ٢٠٠٨ بلغت حصته ٥٩,١٪ من إجمالي النشاط، في حين كانت نسبة ١٥٪ لبيروت الإدارية. واستمر المنحى نفسه لا بل ارتفع، ففي العام ٢٠٠٩ استأثرت محافظة جبل لبنان بـ ١٢٩٢٤ وحدة سكنية من أصل ٢١٧٧٤ أي بنسبة ٦٢,٩٪ أما نسبة ١٠,٥٪ بقيت لبيروت الإدارية.

- ما هي أسباب ومعللات هذه النتائج؟

- في الواقع، بعد الفورة العقارية التي شهدتها البلاد وحجم الطلب الذي، كما بات معروفاً، يتركز في مدينة بيروت وضواحيها التي تشهد إرتفاعات هائلة في الأسعار والتي باتت موجهة لطبقة معينة وهي الطبقة المقتدرة مادياً إذا جاز التعبير والتي يشكل الإغتراب اللبناني جزءاً كبيراً منها حتى لا نقول معظمها وهو لا يشكل سوى عدداً قليلاً من حجم الطلب الذي يشهده القطاع وهذا شيء بديهى. ومن هنا نتجبه الشريحة الكبرى من المجتمع نحو محافظة جبل لبنان التي لا تشهد الأسعار ذاتها الموجودة في مدينة بيروت.

الأسواق مؤخراً بحيث بات يعسر على ذوي الدخل المحدود شراء شقة. أما هذه النسبة المشار إليها والتي نعتبرها صحية تبقى على القدرة الشرائية لهذه الفئة من المجتمع.

■ **وتأكد على صحة هذا الكلام، بات القطاع العقاري يمثل حجماً استثمارياً لا يستهان به يقدر بما يعادل ٧ إلى ١٠ مليارات دولار أميركي في كل من عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩. كما أنه ارتفعت قيمة الصفقات العقارية من ٦١٦ مليون دولار أميركي إلى ١,٢ مليار.**

- ما هي قدرة السوق الإستيعابية؟ وكيف تقرؤون هذه المؤشرات المستجدة؟

- حينما نتحدث عن هذا المبلغ في بلد مثل لبنان، فهذا يعتبر أمراً في غاية الأهمية ويكاد يكون تخلي التوقعات. وفي حال تخطى هذا الرقم فلا نعتقد أن السوق العقارية اللبنانية قادرة على تحمل هذا الواقع، خصوصاً وأن المطورين ونتحدث هنا على الصعيد الشخصي نطمح بهدف تطوير الأعمال وليس بهدف الإستثمار وجني الأرباح والخروج من السوق بعد فترة قصيرة على غرار ما حصل في دول أخرى، مما أدى عند أول مقترب طرق إلى انهيار القطاع بشكل دراماتيكي وما يؤكد صحة هذا الكلام أن معظم المشترين هم مستخدمين نهائين، علماً أن نسبة المضاربين في السوق لا

رموزاً سياسية، أمنية وعسكرية... ناهيك عن العدوان الإسرائيلي على لبنان وما تبعها من إرتدادات قوّضت هياكل بارزة في الإقتصاد وما إلى ذلك.

هذا ولا يجب أن ننسى مجموعة عوامل مهمة جداً ساهمت في استقطاب لبنان لرووس الأموال وتالياً الإستثمارات ارتفاع الأسعار وكان أبرزها على الإطلاق الحكمة التي تحلّ بها حاكم مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف، فضلاً عن التعاميم المحافظة التي حمت الأسواق وعكست عامل ثقة لدى المستثمر الذي تضرر نتيجة الأزمة المالية العالمية التي عصفت بالعالم أجمع وجعلت من لبنان الملاذ الآمن لاستثمار أمواله وتحديداً في السوق العقارية اللبنانية التي لطالما تحلّت بالثبات والإستقرار على الرغم من الأزمات التي عصفت بلبنان. ناهيك عن القروض الميسرة التي تقدمها البنوك والمدعومة من قبل المصرف المركزي الأمر الذي يسهم في رفع حجم الطلب وتالياً في ارتفاع الأسعار.

■ **ما هي توقعاتكم المستقبلية، خصوصاً وأن معظم الفاعلين والناشطين في السوق والدراسات تشير إلى أنه بهدف الحفاظ على الطابع الصحي للسوق لا يجب أن تتخطى الإرتفاعات فيه ما نسبته ١٥ إلى ٢٠٪؟**

- صحيح، إن النسبة الصحية للسوق والتي يجب أن تتحرك الأسعار وفقها تتراوح بين ١٥ و ٢٠٪، خصوصاً بعد الإرتفاعات الكبيرة التي شهدتها