

باسكال سعد أبو نعوم: ESLA تطلق مشاريع سكنية في مختلف المناطق اللبنانية



والتسويق قبل ان يسلمني الوالد الياس سعد مسؤولية ادارة الشركة ما يحتم علي متابعة عمل مختلف الاقسام كالبيع، الهندسة، المحاسبة، اضافة الى زيارة الورش مرة كل اسبوع. قد لا يكون الكثير من الرجال اعتاد على مخاطبة سيدة في الورشة لذلك يجب ان اكون دائماً حاضرة لاطهار كفاءتي المهنية في هذا المجال مع المحافظة على انوثتي. وهذه ميزة تتمتع بها كل رائدات الاعمال في المجتمعات الغربية والشرقية على حد سواء. انما هذه التجربة تتوقف عند باب المنزل، فبعد الظهر هو وقت مخصص للاولاد فيما اتابع مع زوجي ليلاً حياتنا النشطة اجتماعياً، بالإضافة إلى أنني دائماً على تواصل عبر الهاتف لمتابعة الأعمال.

-من هم أبرز الزبائن الذين تتعاملون معهم؟

في السنوات الماضية كان الطلب واضحاً على الشقق الفخمة التي تقوق مساحتها ال ٣٠٠ متر مربع لذلك قامت ESLA بتطوير مبان سكنية مترفة في الاشرافية، حرش ثابت، الحازمية. مع ارتفاع اسعار الاراضي

فردية، بلونة والسهيلة... اما اليوم فالمشاريع قيد التنفيذ هي المبنى التجاري ESLA ٢١٨٣ في سن الفيل يتميز بموقعه الذي يبعد امتار عن مستديرة المكلس وعلى مقربة من فندق هيلتون الحيتور ومستديرة الحايك. سيضم مقر شركتنا اضافة الى مكاتب تجارية مختلفة وصلات عرض.

ومن أبرز المشاريع أيضاً التي تنفذها ESLA في الوقت الحالي، مشروع "بطشاي هيلز" الذي سيضم ٥١ مبناً وهو يجمع بين المساحات الخضراء والطبيعة الهادئة والمباني السكنية ومستلزماتها من خدمات تجارية.

-امرأة تدير شركة عقارية مهمة ماذا عن تجربتك؟

على عكس ما يعتقد البعض لست مهندسة معمارية او مدنية بل اختصاصية تغذية. انضمت الى الشركة بدوام كامل منذ ٢ سنوات لكن اهتماماتي بهذه المهنة ظهرت منذ فترة طويلة وذلك في متابعتي لاعمال والدي. وقد بدأت العمل في قسم البيع

سيدة اعمال على رأس شركة تطوير عقاري أمر نادري في لبنان. باسكال سعد أبو نعوم، المديرية التنفيذية في شركة ESLA يصح عليها المثل الشعبي "فرخ البط عوام". فالسيدة التي تدير عدة مشاريع قيد التطوير وتتحكم بجدول مواعيدها بين التزامات العمل وواجبات المنزل هي ابنة رجل الاعمال العصامي السيد الياس سعد الذي حقق نجاحات في قطاع البناء في نيجيريا على مر ثلاثين عاماً.

-لمحة عن تأسيس الشركة واهم المشاريع قيد التطوير.

بعدما شيد ٥ مبان بين الحازمية والنفار في حقبة ١٩٨٧ - ١٩٩٥، اطلق الوالد الياس سعد شركة ESLA لتطوير المباني السكنية سنة ٢٠٠٥. ESLA شركة عائلية ويختصر اسمها ELIAS SAAD LUXURY APARTMENTS، تضم في محفظتها اليوم عشرات المباني المشيدة في مختلف المناطق اللبنانية ابرزها في الاشرافية، سن الفيل، حرش ثابت، عبيدا، الحازمية، المونتي

والوحدات السكنية داخل العاصمة وفي بعض المناطق الحيوية الى اكثر من ٣٠٠ في المئة في بعض الاحيان، برز الطلب على الوحدات السكنية الصغيرة المتوسطة الحجم والتي تقع في مناطق هادئة قريبة من المدينة تؤمن نوعية حياة تواكب احتياجات العائلة المعاصرة. ويهدف تلبية هذه الحاجة فمنا بإنشاء مشروع بطشاي هيلز في بعدا.

الى جانب المشاريع السكنية، تبني ESLA ٢١٨٢ ، هذا المبنى يتوجه الى الاطباء، المحامين واصحاب الشركات المتوسطة والصغيرة الذين يسعون لامتلاك صالة عرض او مكاتب في المنطقة خصوصاً ان احياء سن الفيل، حرش ثابت، جسر الباشا باتت مركزاً اقتصادياً خدماتياً قريباً من العاصمة بسبب شبكة المواصلات التي تربطها بطريق الشام الدولية من جهة والوسط التجاري والاشرفية من جهة أخرى

- ما الذي يميزكم عن غيركم من الشركات المنافسة؟

تعتبر ESLA اكبر مطور عقاري مستقل اي Independent developer

أن شريكاً واحداً يساهم بالرأسمال بأكمله وهو الوالد. هذا الاكتفاء الذاتي يشكل ميزة اساسية لتأمين السيولة وإنشاء المشاريع وحتى تسريع موعد التسليم رغم الصعوبات التي تواجه معظم المطورين من روتين اداري وتأخر في بعض الرخص. اضافة الى أن كل مشروع نشيده يمتلك روحية خاصة مستقلة لذلك نعمل مع عدة شركات هندسة لكل منها ميزتها الخاصة فمقاربة البناء في المدينة مختلفة عن بيت الجبل. هذا وأصر دائماً على ان نقوم بالتسليم قبل المواعيد المحددة، ف شعارنا هو ارضاء الزبون.

- تقييمكم للسوق العقاري المحلي؟

تعددت الاسباب والنتيجة واحدة: السوق العقاري متين وصلب. رغم الحديث في الفترة السابقة عن انخفاض في الاسعار وتراجع الشراء الى ان الفترة المقبلة ستشهد اقبالاً كثيفاً من مستثمرين من الدول المجاورة. من جهة اخرى نواكب نمط الاستهلاك، التغير السريع في نمط الحياة والوضع الاجتماعي والقدرة الشرائية لدى اللبناني بالتالي فان 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 ان القدرة الشرائية لدى المواطنين تدفعهم الى اختيار وحدات سكنية بمساحة متوسطة الى صغيرة

- ما هي أهم برامجكم المستقبلية؟

شركة ESLA تتوجه اليوم وفي السنوات الثلاث المقبلة الى الشباب اللبناني الطامح الى امتلاك منزل احلامه من خلال مشروع بطشاي هيلز الذي سينفذ على مراحل عدة تنتهي المرحلة الاولى في بداية سنة ٢٠١٤. هذا ونؤمن تسهيلات دفع تبدأ من ٨٠٠ دولار شهرياً ما يوازي قيمة الايجار لوحدة سكنية في بيروت الكبرى. تأمين أفضل نوعية بأفضل سعر" هذا التوجه وضعناه في مشروع بطشاي هيلز الذي نأمل ان يضم ٥٥٠ شقة اضافة الى مرافق خدماتية تجارية. ونسعى الى تأمين شقق تتنوع مساحتها بين ٩٠، ١٢٠، ١١٠، ١٥٠، و١٨٠ متراً مربعاً