

Ray White

International

الشعار الرسمي لشركة
Ray White International

الإيمائي
المراكبي

AL MORAKEB AL INMAI

SINCE 1991

الأزمة ... وسلوك القطاع الخاص



هيرمس تشتري ٦٥% من الاعتماد اللبناني

My Office

Review

شركة Review
تستعرض جداول تضم
مجموعة من الأراضي
والعقارات الموزعة في مناطق
عدة من لبنان

ص ٧٩



قطاع التأمين العربي
ارقام، نمو وتعديلات ... توأكب المتغيرات



My Office منتج جديد من REVIEW

سامر عبدالله؛

وجوب إنشاء خلية مصرفية داخل "العقارية"

أجرى سامر عبدالله المالك الإداري لشركة REVIEW المتخصصة بالوساطة والاستشارة العقارية والمنصوي في الجمعية اللبنانية للشؤون العقارية R.E.A.L، قراءة موضوعية حول تاريخ السوق العقارية اللبنانية وما تشوبها في الأونة الأخيرة من مقاربات مغلوطة حول اتجاهات مستقبل العقار مضنداً حلقات الضعف والقوة على حد سواء للسوق العقارية اللبنانية.

في المقابل، شدّد عبدالله على وجوب إنشاء خلية مصرفية تمثل المصارف اللبنانية داخل المديرية العامة للشؤون العقارية بهدف إنجاز المعاملات كافة في اليوم ذاته.

كما كشف عبدالله عن المنتج الجديد الذي تطرحه الشركة في السوق اللبنانية التي تشهد طلباً كبيراً على هذا النوع من المنتجات الذكية والإقتصادية على حدّ تعبيره.

قراءة تاريخية معاصرة لواقع السوق العقارية اللبنانية

أساسها يتم مقارنة واقع السوق العقارية اللبنانية، ومنها تبني التوقعات المستقبلية لحركة السوق ونشاطها، تستند إلى رسوم بيانية، من عام إلى آخر، ومن فصل إلى آخر، ترصد التحركات داخل السوق سواء صعوداً أو هبوطاً أو إستقراراً، علماً أن بلداً كلبنان يشهد اضطرابات متواصلة ومتلاحقة أقله كل ثلاث سنوات لا يخلو فيها الأمر من فلتان، أمّني أو سجالاً سياسية مجتددة توترق السوق وترك اللاعبين فيها ومن يتطلع لأن يصبح لاعباً

تشهد السوق العقارية اللبنانية في الوقت الراهن ضياعاً إذا جاز التعبير ومقاربات مغلوطة أو غير مكتملة وغير واضحة في ما يتعلق باتجاهات السوق المستقبلية سواء على المدى المنظور أو المتوسط حتى لا نقول الطويل... كما نلاحظ أن معظم التحليلات، التي على

أساسياً فيها، لا يمكن لنا أن نستند إلى الرسوم البيانية التي تبني عليها التحليلات وحتى التوقعات كما ذكرنا آنفاً.

وإذا ما عدنا بالذاكرة إلى العام ١٩٩٤ حينما شهدت البورصة أزمة أدت إلى هروب المستثمرين العرب الذين أتى بهم الرئيس الشهيد رفيق الحريري عقب إتفاق الطائف، الذي أعاد الإستقرار والسلم إلى البلاد بعدما مزقت شرايينها حرب أهلية دموية دامت ٢٥ عاماً، وعلى غتر هروب المستثمرين العرب إنهارت السوق بشكل دراماتيكي وظلت تجر ذبولها حتى العام ٢٠٠١. ٢٠٠٣ مروراً بسباريس ٦ و٢ السلذين أعادوا المستثمرين العرب مجدداً الذين دأبوا على الإستثمار لغاية العام ٢٠٠٥ التاريخ الذي أعلن إستشهاد الرئيس رفيق الحريري معطفاً معه هروب المستثمرين العرب خارج البلاد بشكل نهائي. ولكن مع نهاية العام ٢٠٠٥ وبداية العام ٢٠٠٦ الذي رافق خروج الجيش السوري من لبنان عاد معظم اللبنانيين المغتربين مسلمين ومسيحيين كارتداد عاطفي من خلال الإقبال الكثيف على شراء العقارات (أراض، وشقق سكنية...) في لبنان. من العام ٢٠٠٥ وحتى العام ٢٠٠٨ وحسب ما تزكده المعلومات الموثقة التي تحتزنها شركة REVIEW تبين أن نسبة ٩٠٪ من المشترين لدينا هم لبنانيون ومستخدمون نهائيون وليسوا مستثمرين. ولكن منذ تسعينيات القرن الماضي وحتى العام ٢٠٠٥ كانت نسبة ٩٠٪ من المشترين (في حال حصلت عمليات شراء) هي عبارة عن مستثمرين عرب وخليجيين وتبقي نسبة ١٠٪ اللبنانيين.

في المقابل، وعلى إثر الأزمة المالية والإقتصادية العالمية التي عصفت بإقتصاديات الدول الكبرى، أظهرت السوق العقارية اللبنانية متانتها نتيجة أسباب عدة بات معلومة لدى القاصي والداني، وما نتج عن ذلك عدم تأثر اللبنانيين بالأزمة مصحوب بثبات بالسوق.

ظهور مؤشر جديد

من العام ٢٠٠٥ وحتى العام ٢٠٠٨ شكّل الطلب المستمر على الشقق السكنية عموداً رئيسياً وجوهرياً في ارتفاع سعر العقار. نهاية العام ٢٠٠٨ التي أعلنت إندلاع أزمّة إقتصادية عالمية ادت إلى تقلص كبير وهائل في حجم الطلب المستمر والمتواصل على الشقق السكنية وهذا ما لحظته السوق خلال العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠. ولكن قابل ذلك إقبال كبير على تملك الأراضي وبالتالي مغتربو أفريقيا ظهروا على الساحة العقارية اللبنانية بشكل كبير خلال هذين العامين، خصوصاً وأنهم لم يتأثروا بالأزمة بشكل مباشر وبالتالي يملكون سيولة مرتفعة فتوجهوا إلى توظيف هذه الأموال في البنوك الكبرى والشبوك الخاصة والقسم المتبقي من السيولة كان يذهب باتجاه تملك الأراضي بشكل مهول.

وما بدأ يحصل هو التوجه نحو البناء وطلب أسعار خيالية تفوق حجم الريح الطبيعي والجيد ولكن ظلنا من المطور أنه إذا باع بأسعار مقولة نسبياً وتجنّج الرياح يبقى الأمر غير كافٍ لشراء قطعة أرض بالمواصفات والموقع المميز ذاته. واستمرت حال السوق على هذا النحو لغاية اليوم. لكن مطلع فصل الصيف الحالي ظهر عامل جديد

My Office

الأسبوع.

هذا ما يميز المشروع أولاً من جهة موقعه الحيوي، ثانياً المشروع عبارة عن طبقة واحدة تمتد على مساحة ٣٥٠ متراً مربعاً ومقطعة إلى عشرة مناطق تختلف بمساحاتها واستخداماتها حيث تتراوح المساحات بين ١٠ أمتار مربعة و ١٥ و ٢٠ متراً مربعاً. ولكننا لا نسمي المناطق بمساحاتها وإنما مقسمة إلى أربعة أنواع من الاستخدامات PLAN A,B,C&D.

الـ D هو مخصص لمن يرغب باستئجار المكتب لمدة يوم واحد مقابل ٧٠ دولاراً ويمكن أن يعمل فيه من الساعة التاسعة صباحاً ولغاية السادسة مساءً متضمناً كل الخدمات والتسهيلات، كما يحصل على خدمة الضيافة (قهوة، شاي...) لثلاث مرات. الـ C هي عبارة عن مكتب بمساحة ١٠ أمتار الذي يمكن إستئجاره لمدة شهر كامل مقابل مبلغ ١٠٠٠ دولار. ويتمتع بالخصوصية المطلوبة ومتضمناً النفقات كافة كالكهرباء والمولد الكهربائي والإنترنت والصيانة وكل التسهيلات والخدمات... والأهم من ذلك أن يحصل على ١٦ ساعة شهرياً لاستخدام غرفة الاجتماعات. الـ B وتصل مساحة المكتب إلى ١٥ متراً مربعاً ويمكن أن يحصل على ٢٤ ساعة شهرياً لاستخدام غرفة الاجتماعات بالإضافة إلى العديد من الخدمات والتسهيلات مقابل مبلغ ١٥٠٠ دولار. الـ A وتصل مساحة المكتب إلى ٢٠ متراً مربعاً، ويحصل من خلالها المستأجر على ٣٢ ساعة لاستخدام غرفة الاجتماعات ويمكن إستخدام كل التسهيلات الموجودة لمدة ٢٤ ساعة. وذلك مقابل مبلغ ٢٠٠٠ دولار.

إذا ما بهمنا قوله هو أن الأسعار التي وضعناها مقابل الحصول على هذه الخدمات المميزة مبنية على ثلاثة أسس ألا وهي الكلفة التأجيرية وكلفة التجهيز الكامل لإدارة هذا المكتب أو ذاك كما على النفقات الشهرية التي يتكبدها المرء لإدارة هذه الخدمات والعطلات.

إذا نظرنا بالكلفة التأجيرية بحدودها الدنيا لمثل هذا المكتب فهي قرابة الـ ١٠٠٠ دولار سنوياً.

أما على صعيد التجهيز وإذا ما كان على غرار التجهيزات التي تتمتع بها مكاتبنا والمذكورة آنفاً فهناك كلفة إضافية لا يستهان بها تصل إلى ٢٢٧٠٠ دولار وهنا نتحدث عن تجهيز ٧٠ متراً مربعاً وليس المكتب بأكمله. أما النفقات الشهرية لإدارة هذه الخدمات والعطلات فتصل إلى ١٤٥٠ دولار.

إذا ما تقدمه REVIEW اليوم من خلال MY OFFICE هو خدمة مميزة بكلفة منخفضة جداً إذا ما قورنت بالكلفة التي يمكن للمرء أن يتكبدها في حال أراد القيام بهذه الخطوة على نفقته الخاصة والتي تصل بمعدلها الشهري إلى ٤٠٠٠ دولار في حين يمكن الإستفادة من الأسعار التنافسية التي تقدمها REVIEW والتي تتراوح بين ١٠٠٠-١٥٠٠ و ٢٠٠٠ دولار شهرياً.

معينة ومرنة بحيث لا يشعر أحد من الأطراف الثلاثة بالغبين.

المصرف الذكي اليوم يجب عليه خلق مسار داخلي مرّن بشكل أن ينجح عملية الإقراض في غضون ثلاثة إلى أربعة أيام، لأن هكذا عملية لا تنتظر مدة ستة أسابيع كما هي الحال عليه اليوم. كما يجب إنشاء خلية أو مكتب خاص داخل المصرف يعنى بأنجاز هذه المعاملات بشكل سريع واحترافي. كما يجب على المصارف ومن خلال معالي وزيرة المالية رعايا الحسّن التي تعتبر مفتوحة جداً بتشكيل خلية تمثل بك نك على حدة في المديرية العامة للشؤون العقارية مما يسهل إجراء المعاملات الإدارية والاستحصل على السندات في اليوم ذاته.

MY OFFICE مفهوم جديد

جرت شركة REVIEW دراسة مؤخراً كشفت حجم الطلب الهائل من قبل أناس أكثر على مكاتب ذات المساحات المختلفة منهم المغتربون اللبنانيون المنتشرة أعمالهم خارج لبنان ويرغبون بفتح مركز لأعمالهم داخل لبنان نظراً لما بات يشكله لبنان من مركزية أعمال للمنطقة برمتها، فضلاً عن سيّدات أعمال ناجحات ترغبن بوجود مكاتب أعمال لهن ولا تتردّن الغوص بتفاصيل العملية التأجيرية التقليدية، بالإضافة إلى توافد شركات أجنبية إلى البلاد ترغبن بإرساء مكتب تطغلي لها لمدة معينة ناهيك عن الطلبات المهولة على هذا النوع من المكاتب المتميزة بمساحاتها واستخداماتها ومزاياها التفاضلية، لئلاّم أن هناك ثلاث شركات أجنبية كبرى في لبنان تعمل وفق هذا المفهوم وتبقى المكاتب لديها محجوزة طوال العام. ولكن ما يختلف بين ما تقدمه اليوم من خلال مفهوم MY OFFICE الذي تطرحه شركة REVIEW في السوق اللبنانية وما هو موجود لدى الشركات المذكورة آنفاً هو خلق خصوصية لدى كل مكتب على حدة على عكس التقسيمات المكتبية الموجودة في الشركات الأخرى والتي تعمل وفق نظام الأماكن المشتركة. لذلك وبناءً للذهنية الشرقية التي تطبع عقلية المواطن اللبناني إرتأينا خلق هذه الخصوصية من خلال موجود طبقة كاملة مقطّعة ومقسمة إلى عشرة أماكن وكل مكان يمكن تأجيره على حدة وهو سيكون مفروشا ومداراً بالكامل متضمناً النفقات كاملة.

ومثال على ذلك وقابل مبلغ ١٠٠٠ دولار أميركي فقط يمكن إستئجار مكتب لمدة شهر كامل الذي سيكون مجهّز بالكامل، من مفروشات مكتبية عصرية ومميزة، كما يحتوي على تصاميم داخلية وديكور بأرقى المعايير والمستويات، متضمناً شبكة تواصل متقدمة من تلفون وإنترنت وحراسة و CCTV و ACCESS CONTROL وأجهزة التبيه ضد الحرائق، وآلات طباعية وصالة مخصصة للإجتماعات وكل ما يخطر على بال الراغب باستئجار مكان لممارسة أعماله لأنه يدخل من خلال هذا المفهوم الجديد في مركز أعمال متميز بكل ما للكلمة من معنى ومغزى وهو بذلك يقع في مكان مميز وتحديداً في شارع الحمرا الرئيسي تقاطع الحمرا عبدالعزيز، خصوصاً لما باتت تمثله منطقة الحمرا اليوم من عصب للأعمال وما تتمتع به من حيوية وتواصل الأعمال والنشاطات فيها لمدة ٢٤ ساعة في اليوم وعلى مدى سبعة أيام في

وهو إذا نظرنا ملياً بالفترة الممتدة من تسعينيات القرن الماضي ولغاية العام ٢٠٠٠-٢٠١٠ كان نسبة الأبحاث من أصل قيمة المبنى تتراوح بين ٦ و ٧٪. ومع الإرتفاع الكبير الذي شهدته أسعار العقارات لم تواكبها أسعار الأبحاث واستقرت على القيمة القديمة إذا جاز التعبير مما أحدث ثغرة أدت إلى إعادة تسعير الأبحاث بنسبة ٣ و ٤ ٪ التي تتماشى مع الأسعار الحالية والخيالية لأسعار العقارات. ولكن مع وصول العالم إلى واقع وأفق مسدود نتيجة الغلاء الفاحش في أسعار العقارات مصحوب بحاجة الناس إلى السكن في ظل أزمنة عالمية وأوضاع المنطقة والنزاعات الإقليمية المتفاقمة وما تشهده الساحة اللبنانية من نزاعات نتيجة المحكمة الدولية وغيرها... دفع الناس بالتوجه نحو الأبحاث بشكل مرتفع. وباعتقادي أن هذا المؤشر إيجابي نظراً لما تشهده السوق من تهاوت على الأبحاث الذي سيؤدي في نهاية المطاف إلى إستعدادها لمعدلها الطبيعي. حيث يشكل ذلك محفزاً للاستثمار في لبنان ويمكنه الاستفادة من فارق ٣٪ كربحية بين نسبة الـ ٤ التي تتطلبها القروض السكنية ونسبة الـ ٧ المجنية من العملية التأجيرية.

تغيير جذري

اليوم نشهد مسألتين مهمتين في السوق العقارية اللبنانية، الأولى وهي تصغير المساحات المطلوبة للسكن في بيروت من قبل المغترب اللبناني حيث باتت تتراوح بين ١٠٠ و ١٧٠ متراً مربعاً، فضلاً عن الفئة الثانية من المغتربين المقتردين والمحدودين الذين يستطيعون شراء المساحات التي تتراوح بين ٧٠٠ و ٨٠٠ متر مربع في بيروت.

أما من يريد التملك من اللبنانيين المقيمين فيجدر به التوجه خارج بيروت، خصوصاً في ظل غياب القدرة على الشراء داخل بيروت.

دور المصارف

هناك تقصير خيالي من قبل المصارف اللبنانية، لأن للمصرف دوراً أساسياً اليوم في ظل الحركة العقارية الناشطة. فلم يعد كاف عامل المنافسة بين المصارف.

لما نشهده اليوم أنه حينما يسعى أي شخص للإقتراض من المصرف بهدف شراء شقة أو عقار فتنطلب المسألة مدة تتراوح بين ثلاثة إلى ستة أسابيع وهذه الفترة في ظل وضع حرج كالذي نعيشه اليوم خطيرة لأن البائع لا يمكنه الإنتظار طيلة هذه المدة خصوصاً إذا ما كان لديه عدد كبير من الزبائن القادرين على الشراء في غضون يومين أو ثلاثة أيام.

وأكثر من ذلك في حال إنتظر صاحب الشقة هذه المدة الزمنية التي تستغرقها عملية الإستحصل على قرض من المصرف يأتي المشتري برسالة مفالة من المصرف تنص على أنه حينما يتم تسجيل المنزل بإسم المشتري وتنجز كل السندات تتقاضى حركه بالكامل. وهذا مفروض تماماً وما لا يمكن أن يستوعبه عقل أو منطق، وهنا يظهر تلكز المصرف في عدم لوجه في مسألة المخاطر، إنما على العكس تماماً مهمة المصرف هو تحمل المخاطر أو إذا لا يريد ذلك يجدر به إيجاد آلية