



حركة لافتة في بيع الشقق لقاء شيكات مصرفية.. ماذا عن الأسعار؟

02-02-2020



مع تصاعد حدّة الأزمة النقدية وعدم تمكّن المودعين من سحب أموالهم المحتجزة في المصارف بفعل القيود الصارمة خارج الأطر القانونية، عمد بعض اللبنانيين إلى تحرير أموالهم العالقة في المصارف، من خلال اللجوء إلى شراء عقارات مقابل الدفع عبر شيكات مصرفية لمن يقبل من المطوّرين العقاريين. فهل حرّكت الأزمة المالية سوق العقارات؟ ولماذا يقبل المطور العقاري بشيك مصرفي لن يتمكن من تسويله في ظل تقييد عمليات السحب؟

الخبير العقاري مدير شركة رامكو العقارية رجا مكارم لفت في حديث لـ "لبنان 24" إلى أنّ القطاع العقاري عانى من توقّف كلي في عمليات البيع، بحيث تكدّست الشقق المنجزة وكذلك الأراضي المعروضة للبيع، وفي الأشهر الأخيرة، وبفعل أزمة المصارف وما نتج عنها من تقييد للسحوبات، تحرّك السوق العقاري وشهد طلبًا كبيرًا، بحيث أنّ المودعين الخائفين على جنى أعمارهم في المصارف، وعلى فقدان قيمة أموالهم بسبب ارتفاع سعر الصرف وتدني قيمة العملة، توجّهوا لاستخدام أموالهم في القطاع العقاري، خصوصًا في ظلّ ارتفاع منسوب الهلع من قرارات مصرفية جديدة قد تطلّ أموالهم المحتجزة في المصارف كالـ haircut و capital control.

أضاف مكارم "هذا الواقع خلق طلبًا كبيرًا على الشقق المكدّسة، ولكن بقي الطلب خاضعًا للمرونة في الأسعار، بمعنى أنّ الشاري يريد الاستفادة من التخفيضات الكبيرة على الشقق التي وصلت إلى أدنى مستوياتها، والتي لامست في بعض

الحالات 40%، وبالتالي لن يهرب المودع من خسارة محتملة في المصارف ليقبل على الشراء بأسعار مرتفعة، بل أنّ العملية مرتبطة بأسعار ملائمة للوضع الراهن ."

ولكن من هو المطور العقاري الذي يقبل بشيك مصرفي يدرك أنّه لن يتمكن في المدى المنظور من تسويله؟ مكارم أوضح أنّ العديد من المطورين عرضوا في الشهرين الأخيرين المخزون من الشقق التي عجزوا عن بيعها منذ سنوات، والمطورون المستعدون للبيع وفق شيكات مصرفية هم ثلاث فئات:
- فئة المطورين العقاريين المديونين للمصارف، وبالتالي بيع عقاراتهم عبر حوالات او شيكات يساعدهم على تسديد ديونهم المتركمة إلى المصارف، وهذه الأخيرة ساهمت بشكل كبير في هذه العمليات، بحيث لعبت المصارف دورًا في إتمام عمليات البيع بين مطورين زبائن لديها يواجهون صعوبة في سداد الديون المتركمة من جهة، وبين مودعين مذعورين يسعون لإستبدال ودائعهم المحتجزة بعقارات من جهة ثانية، الأمر الذي من شأنه أن ينعكس إيجابا على ملائمة المصارف .

- مطورون عقاريون لديهم شقق مكّسّة وهم ليسوا بحاجة الى السيولة النقدية.
- مطورون عقاريون يرتبطون بشراكة مع آخرين ويرغبون بفضّ هذه الشراكة، أو عائلات تملك املاكًا مشتركة تفضّل بيع العقار وحصول كلّ فريق فيها على الاستقلالية لتوظيف حصّته كما يشاء.
هذا الواقع وفق مقارنة مكارم خلق حركة مهمّة في القطاع المأزوم، تُرجمت في عمليات بيع شهدها القطاع، متوقّعا أنّ تستمر هذه العملية في الوقت الحاضر، طالما أنّ المودع قادر على الحصول على شيك مصرفي عند استحقاق الإيداع، يمكنه بموجبه شراء عقارات. ولفت مكارم إلى أنّ حال الأراضي مماثل، فقد كانت تشهد جمودا كبيرًا، وبدأت اليوم تشهد إقبالًا، ولكن الأمر أيضًا مرهون بالسعر، فمن يطلب اسعارًا منطقية تتماشى مع الوضع الحالي يمكنه أن يبيع.

يبقى السؤال هل الطلب على الشقق سيجعل أصحابها يرفعون أسعارهم التي شهدت انخفاضًا كبيرًا؟ مكارم أكّد أنّه في الوقت الحاضر لم تشهد أسعار السوق العقاري ارتفاعًا، وإن كان المطور يسعى للحصول على أعلى سعر ممكن، ولكن عندما يعمد المطور إلى رفع السعر تتجمد عملية البيع ويلجأ الزبون إلى مطور آخر، لاسيّما وأنّ العروضات كثيرة، والعامل يصرف مخزونه بسعر مناسب وبسرعة، لأنّ التنافس لا زال قائمًا بين المطورين، والذي يعرض بأسعار أقل يبيع .

إذن ينطبق على القطاع العقاري المثل الشائع "مصائب قوم عند قوم فوائد"، وإن كانت الفائدة الوطنية الجماعية لا زالت غير مرئية، بفعل القصور السياسي عن المعالجات الجذرية للأزمات المالية والإقتصادية اللتين تهددان كلّ منزل وتندران بانفجار اجتماعي .