



البحوث في شركة "رامكو للاستشارات العقارية" الذي حصلت عليه "النهار". ويشير التقرير الى أن الأسعار انخفضت بين عامي 2015 و2016 في نحو نصف مناطق العاصمة (52%)، فيما ارتفعت الأسعار في 41% من الحالات، واستقرت في 6% من المناطق، مستندة في دراستها الى 348 مشروعاً قيد الانشاء في كل بيروت الادارية. وفيما بلغ معدل أسعار الطوابق الأولى (قيد الانشاء) في مختلف المناطق في بيروت بين 2,148 و8,500 دولار للمتر المربع، يشير المدير العام لشركة "رامكو" رجا مكارم الى أن الاسعار التي يوردها التقرير هي الأسعار التي يعلنها المطورون قبل أي تخفيضات أو مفاوضات، مؤكداً لـ"النهار" أن بعض المطورين يجرون حسومات لا يستهان بها اذا كانوا مضطرين الى ذلك، على أن يعودوا الى الأسعار التي وضعوها لعقاراتهم في اليوم التالي. ويؤكد أن الاسعار انخفضت عموماً بنسبة لا تتعدى الـ 1.3%، وفي حالات خاصة يجري المطورون حسومات تصل الى 25%.

ووفق خريطة الأسعار التي أصدرتها "رامكو" للشقق الجديدة، تصدّرت مناطق وسط بيروت (Solidere) المطلة على البحر والواجهة البحرية من عين المريسة الى الرملة البيضاء المناطق الأعلى في بيروت. وراوحت معدلات الأسعار بين 5,430 دولاراً و8,500 دولار للمتر المربع في الطوابق الأولى. وتربعت على عرش الأسعار المشاريع في منطقة المنارة المطلة على البحر والساحل الكسرواني. وكما في العام 2015، لم يعد يوجد في بيروت أي مشروع يبيع بأقل من الف دولار للمتر. وتتركز المشاريع الأرخص في مناطق بيروت الوسطية كالبسطة والرواس والنويري ومحيط الجامعة العربية، فتعرض فيها أسعار أقل من 2,200 دولار للمتر المربع. وفي شرق العاصمة ثمة 3 مناطق تعرض فيها شقق معدل أسعارها تحت الـ 2,600 دولار للمتر وهي: الكرنتينا، حي السريان والبدوي.

ورغم ما يشاع عن تراجع أسعار الشقق، يرفض رئيس جمعية منشئي وتجار الابنية ايلي صوما الاعتراف بذلك، معولاً على الأمل الذي يعيشه المطورون والكفيل برأيه ببقاء السوق العقارية صامدة. والى الأمل الذي يتحدث عنه صوما، وضع منشئو الابنية خطة تضمن عدم انهيار السوق كما حصل في دول أخرى وضعها مشابه للوضع في لبنان. وتقضي هذه الخطة بتقنين بناء مشاريع جديدة وتقليص مساحات الشقق والتسويق لها في الاسواق الخارجية. فهل ساعدت هذه الخطة في تحريك جمود السوق العقارية؟، وهل عاد الخليجيون الى احياء هذه السوق؟. يؤكد مكارم أن الخليجين لم يعودوا لاعبين أساسيين في السوق اللبنانية منذ 10 أعوام تقريباً.

فهؤلاء، ونظراً الى الظروف السياسية انتقلوا من حال شراء العقارات في لبنان الى حال البيع، ولكن المشكلة انهم لا يستطيعون بيعها نظراً الى الأوضاع الاقتصادية التي يعانيتها لبنان. وفيما يؤكد أن المطور الذي يتعرض لضائقة يجري حسومات لبيع شقة ليعود ويصمد سنة أو سنتين على أمل أن يتغير المشهد بعد فترة، لا يتخوف مكارم من انهيار القطاع، "نحن بخير، ووضعنا يمكن وضعه في خانة الايجابية وليس السلبية". وتفاؤله ينطلق من عمليات الشراء العقارية التي تمت في الشهر الماضي، "وفي حال تحسّنت الاوضاع السياسية وتم انتخاب رئيس للجمهورية فإن المشهد سيتغير بالتأكيد".

في المقابل بصّر صوما على أن السوق العقارية لا تزال بخير بفضل القروض المدعومة من مصرف لبنان والتي تحرك عمليات الشراء من ذوي الدخل المحدود الذي يقبلون على شراء الشقق بمساحات لا تتعدى الـ 100 متر، وهو ما أخذه المطورون في الاعتبار إذ بدأوا يستعيضون عن بناء شقق بمساحات كبيرة بمساحات تجذب هذه الشريحة من الزبائن. وهذه القروض توفّر شراء نحو 9 آلاف شقة سنوياً فيما يساهم المغتربون بشراء نحو 1000 شقة سنوياً بعدما كانوا يساهمون بنحو 4 آلاف شقة سنوياً.

### المعارض العقارية في الخارج... لا تفي

ولتحريك السوق العقارية بعمد منشئو الابنية الى الاشتراك في معارض عقارية، وكان آخرها في اوستراليا التي باعوا فيها نحو 100 شقة للبنانيين فيها، وكذلك السعودية. إلا أن بيدد المطورين لم يطابق حسابات سوق السعودية، إذ أن المعرض لم يكن وفق التطلعات التي كان يصبو اليها منشئو الابنية الذين عادوا خالي الوفاض منها بعدما بدا أنها لا تزال على موقفها من لبنان. وهذا الوضع ينسحب على السوق المحلية، إذ يؤكد صوما أن بعض السعوديين باعوا شققهم في لبنان، فيما يتربص البعض الآخر الأوضاع لإتخاذ القرار المناسب.