

مكارم: شراء العقار افضل من ابقاء المال في المصارف



الخبير العقاري رجا مكارم.

■ هل انتهت حالة الغليان التي شهدتها القطاع العقاري منذ 17 تشرين الاول 2019 وطيلة عام 2020؟

□ تبدلت ولم تنته. تراجع وتيرتها عما كانت عليه عام 2020. اذ شهد القطاع العقاري خلاله موجة طلب غير مسبوقه بعد فترة من الثبات امتدت سنوات عدة، مع ترف ملحوظ في اسعار الشقق السكنية. يعود سبب هذه الهجمة على الاستثمارات العقارية الى الازمة المصرفية المالية والنقدية التي اخافت المودعين، ودفعتهم الى اختيار القطاع ملجأً آمناً لاموالهم بدلا من المصارف. وقد تميزت منطقة بيروت باسعارها المرتفعة، فَمَن كان يملك نحو 5 ملايين دولار، لجأ الى شراء الشقق السكنية، كذلك فعل مَن يملك ارصدة مالية اقل بكثير. بذلك، نفذ مخزون الشقق السكنية الموجودة عند المطورين العقاريين بوتيرة سريعة، وكانت في حدود 4 الاف شقة وصلت قيمتها الى نحو مليار دولار. اللافت ان مَن اشترى يحاول اليوم بيع ما اشتراه، لكنه يطلب الثمن بالدولار النقدي الطازج، ما دفع هذا الامر بالسوق الى التراجع تدريجاً.

■ هل كانت خطوة المودع سليمة وما هي مخاطرها؟

□ المخاطر موجودة في كل شيء، لكنها في هذه الخطوة اقل بكثير من ابقاء المال تحت رحمة المصارف ومشاكلها. خطر القطاع العقاري محدود، يتمثل في هبوط الاسعار بنسبة 5 او 10 في المئة، واسعار الشقق تبقى ثابتة طالما لا يوجد تهاافت على الشراء. حتى لو حصل ذلك، فان الانخفاض لن يتجاوز في حده الاقصى 10 في المئة. نلاحظ اليوم، بعدما خفت هجمة الشراء، ان اسعار الشقق ارتفعت بنسبة تراوحت بين 30 و40 في المئة خلال سنة 2020.

الدين المتوجبة عليه للمصارف لتسديدها، في حين ان مَن لم يكن مضطراً لذلك استفاد من تلك الفترة ورفع اسعاره.

■ مَن هو المستفيد الاول من ذلك، المطور والتاجر ام المصرف والمواطن؟
□ القطاع العقاري هو المستفيد الاول، اذ عادت الحياة اليه وتم ضخ نحو مليار دولار فيه. كذلك استفادت كل المهنة المرتبطة بهذا القطاع.

■ يلاحظ ان القطاع المصرفي دخل شريكا مضاربا على العملية، ما مدى صحة هذا الكلام وهل يحق له ذلك؟

□ نعم دخل كشريك مضارب، واعتقد ان له الحق في التصرف بما يملكه من عقارات. جاءت عملية استحواد المصارف على عقارات عادة الى زبائنها بعد شروط قاسية وضعتها لاسترداد ديون معين. فَمَن لم يستطع الدفع طلب منه بيع

■ هل استغل اصحاب العقارات خوف الناس من فقدان اموالهم وبعوا شققهم باسعار مرتفعة؟
□ لم يلجأوا الى البيع بطريقة عشوائية وباسعار مرتفعة. عندما عرض المطور الشقة بسعر معين ولم يتمكن من بيعها في الفترات السابقة، استطاع في المرحلة الاخيرة بيعها بالسعر ذاته الذي كان قد طلبه، حتى انه رفعه، اذ مَن طلب سابقا 3500 دولار ثمنا للمتر المربع تمكن من بيعه، وارتفع احيانا الى 5 الاف دولار. وقد لوحظ ان المطور العقاري الذي اسرع في البيع، كان محكوما بقيمة

الرسوم العقارية شكلت مدخولا للخزينة بعدما سجلت معظم العقارات

العقار ملاذ آمن في الأزمات الاقتصادية أسعار الشقق ارتفعت بين 30 و40%

هجمة المودعين على شراء العقارات، على الرغم من بعض الخسائر التي يتحملها طرفا العقد، اخرجت القطاع من سباته الممتد منذ بضع سنوات، وافادت خزينة الدولة بتحقيقها مداخيل مهمة من رسوم البيوعات. الخبير العقاري رجا مكارم والخبير الاقتصادي الدكتور نسيب غبريل اكدا لـ"الامن العام" ان الخطر العقاري محدود وقد ضخ في السوق نحو مليار دولار، وان المستفيد الاساسي هو الخزينة التي امنت ايرادات غير متوقعة من رسوم البيع العقارية.

الملاذ الآمن هو الملجأ الى اصول مثل الذهب والعقار والارض لحماية الاموال في اوج الازمات الاقتصادية. شكل هذا الملاذ سبيلا للبنانيين كثيرين لحماية مدخراتهم، فاختاروا العقار لانقاذ ودائعهم من فك الحجر القسري في المصارف، وان كان البعض لا يوافق على هذا الخيار بسبب ما يحوط البلد من مخاطر تغلف مصيره



اقتصاد



الخبير الاقتصادي الدكتور نسيب غبريل.

■ المصارف تملك محفظة عقارية وتعتبر من المالكين الكبار. هل مارست ضغوطا على المودعين لبيع عقاراتهم تسديدا للدين؟
□ لا تملك المصارف محفظة عقارية كبيرة بعدما نجحت في التخلص من المحفظة التي كونتها اواخر التسعينات. الا انها تحاول اليوم ايجاد حلول للمقترضين، حتى وان كانت لمشاريع غير عقارية. لكن اذا استنفدت كل الوسائل، ستضطر المصارف مرغمة الى اللجوء الى العقار على الرغم من التعقيدات القانونية.

■ ما هو حجم هذه المحفظة؟
□ الرهونات العقارية تختلف عن المحفظة العقارية. القروض السكنية مرهونة، لكن الدفع مستمر وبالعلة الوطنية. المصارف لا تريد التملك بل مساعدة المقترض على دفع قرضه. بعض المصارف سّلت عقاراتها سابقا، والبعض الاخر تملك حديثا عقارات نتيجة الازمة. الارقام تؤكد ما اقله، فقد تراجعت الودائع بقيمة 19 مليار دولار عام 2020، والقروض المصرفية بنحو 14 مليار دولار. منذ مطلع عام 2019 تراجعت الودائع المصرفية 34.4 مليار دولار، والقروض المصرفية بنحو 22.300 مليار دولار حتى نهاية تشرين الثاني 2020. مرد ذلك الى قيام المودعين والشركات بتسديد قروضهم بالدولار، وتراجعت الودائع لأن جزءا منه ذهب الى القطاع العقاري، وجزءا آخر سحب نقدا بنحو 8 مليارات دولار، وجزءا ثالثا لتسديد القروض.

■ ما هي ابرز المناطق التي شهدت مبيعات عقارية؟
□ بلغ عدد عمليات بيع العقارات 16.169 في بعديا في العام 2020، ما يشكل 19.7% من اجمالي عدد عمليات البيع. يليها الجنوب بـ10.996 عملية بيع (13.3%)، ثم الشمال بـ10.509 عمليات بيع (12.8%)، والمتن بـ9.796 عملية بيع (11.9%)، وكسروان بـ9.467 عملية بيع (11.5%)، وزحلة بـ8.425 عملية بيع (10.2%)، والنبطية بـ7.699 عملية بيع (9.4%)، وبيروت بـ6.876 عملية بيع (8.4%)، بلغت قيمة عمليات بيع العقارات في

الافتاء بعقد بيع مسجل لدى كاتب العدل.
■ هل ثمة خوف من فقاعة عقارية من خلال موجة البيع والشراء هذه؟
□ اخشى من تكرار عملية شراء في مناطق جبلية سياحية كمنطقة كفرديان وفقرا وفاريا التي حصلت بين اعوام 2007 و2010 بأسعار خيالية. هذا السيناريو اعيد تطبيقه في السنة الماضية وبارتفاع اسعار غير مسبوق. هذه الزيادة غير الطبيعية هي التي اخشاها، وهي الفقاعة الوحيدة التي اخاف منها. اذا استقر الوضع وعاد الى طبيعته، يتراجع الطلب وتهبط اسعار العقارات في تلك المنطقة، فيما استعد نوعا ما حصول فقاعة على المستوى العام. الخوف عند استتباب الوضع، في حال عدم التمكن من ايجاد الحل المطلوب للاوضاع الاقتصادية والنقدية والمصرفية، ان البعض سيضطرون الى البيع لتأمين امكانات معيشتهم. علما ان هذا الامر لن يتحقق في القريب العاجل، وبالتأكيد سيجد اصحاب الشأن الحلول لمشاكلنا وتستتب الامور.

□ توزعت في كل لبنان، لكن الاقبال كان على مناطق اكثر من اخرى. تم التوجه نحو المناطق المرغوبة من كل الفئات، والمحيرة من قيود طائفية او سياسية معنية.
■ ثمة توجه نحو البيع للايجار فهل يحل مشكلة ابنية المكاتب مثلا؟
□ هذا التوجه غير موجود اليوم، خصوصا مع تراجع الطلب على المكاتب في شكل كبير جدا، فيما الاقبال ضئيل على المحال التجارية اي ما يعرف بالدكاكين. عمليات الاجار تناول ايضا الشقق السكنية.

■ هل حققت الدولة عائدا من عمليات البيع، وهل سجل تقدم في تسجيل العقارات؟
□ طبعاً، تم استيفاء نسبة 6 في المئة المفروضة على عمليات التسجيل، كما شكلت الرسوم العقارية مدخولا لا بأس به للخزينة، وتم تسجيل معظم العقارات. هناك حرص كبير على التمسك بالملكية وعلى تملك السند الاخضر، من دون

العقار موضع الرهن، وعندما يتوافر الشاري يتم الضغط فتحصل عملية البيع والشراء. اعتقد ان هذا الاسلوب غير مهني، وقد وضعت المصارف لوائح بالعقارات الموجودة لديها والمعروضة للبيع من زبائنها. هذا الاجراء طبيعي، لكنه يعتبر تعديا على عمل الوساطة العقارية، وهو يحصل منذ نحو 3 سنوات من المصارف. اذ ربما كان مديرو المصارف يتصرفون من دون علم اصحابها للاستفادة من العمولة. عندما يغيّر المصرف وجهة عمله الاصلي، يصل الى ما وصل اليه اليوم.

■ هل هناك تفكير في مشاريع اخرى للصمود في وجه الازمة الاقتصادية؟
□ لا امكانات في الوقت الحاضر لاعادة القطاع الى ما كان عليه، لذلك اعتقد انه سيعود الى مرحلة سيأت يمكن ان تطول. سندخل في عملية التجارة العقارية اكثر من التطوير العقاري.

■ هل انحصرت عمليات البيع والشراء في بيروت وضواحيها؟

غبريل: نسبة المعاملات العقارية ارتفعت 63% عام 2020

ذلك، بلغ معدل قيمة كل عملية بيع 175.015 دولارا اميركيا في العام 2020، ما يشكل ارتفاعا بنسبة 29% عن معدل مقداره 135.828 دولارا في العام 2019، ومقارنة بـ133.977 دولارا في العام 2018.

قيمة المعاملات العقارية بلغت 14.4 مليار دولار عام 2020

■ ماذا عن العمليات العقارية التي نفذت من المستثمرين الاجانب؟

□ تم تنفيذ 1257 عملية بيع عقارات للاجانب عام 2020، مقارنة بـ993 عام 2019، و1214 عام 2019. شكل عدد عمليات بيع العقارات للاجانب 1.5% من عمليات البيع الاجمالية عام 2020، اي بانخفاض 2% في عامي 2018 و2019. علاوة على ذلك، فان 26.3% من عمليات بيع العقارات للاجانب عام 2020 كانت في بعديا، تليها بيروت (20.8%)، ثم المتن (16.5%)، والجنوب (12.6%)، وكسروان (8.1%)، والشمال (7.6%)، وزحلة (6.4%)، والنبطية (1.5%)، استحوذ المواطنون السوريون على نسبة 29.6% من قيمة عمليات بيع العقارات للاجانب في كانون الاول 2020، يليهم العراقيون (6.4%)، والاردنيون (4.1%)، والفرنسيون (3.4%) والاميركيون (3%).

بيروت 4.77 مليارات دولار ما يشكل 33.2% من الاجمالي في العام 2020، تلتها المتن بـ2.53 مليار دولار (17.6%)، ثم بعديا بـ2.52 مليار دولار (17.5%)، وكسروان بـ1.66 مليار دولار (11.5%)، والجنوب بـ1.18 مليون دولار (2.8%)، والشمال بـ761.6 مليون دولار (5.3%)، وزحلة بـ450.5 مليون دولار (3.1%)، والنبطية بـ412.6 مليون دولار (2.9%). الالف هو ارتفاع قيمة عمليات بيع العقارات بنسبة 153% في كسروان في العام 2020، تليها النبطية (113.6%)، والمتن (112.3%)، والجنوب (109.5%)، وبيروت (105.5%)، وبعديا (103%)، وزحلة (99.5%)، والشمال (94.7%)، هذه المؤشرات تعكس عملية الجمود التي كانت سائدة في السنوات الماضية. في موازاة

العقارية، والضرائب على الاموال المنقولة.

■ هل تراجع حجم الدين العقاري المتوجب على المطورين العقاريين للمصارف؟
□ المصارف لا تعيش على جزيرة منعزلة، وهي على دراية تامة بوضع المطورين العقاريين. فقد قامت بتسهيل الحركة ما مكن عشرات شركات التطوير العقاري من تسديد ديونها بالكامل خلال اشهر قليلة. على الرغم من عمليات البيع، لا تزال هناك ابنية غير مبيعة نظرا الى توقف غير المدينين عن البيع، والعودة الى طلب الدفع بموجب مال نقدي. لا بد من الاشارة الى ان الاسعار اليوم مرتفعة اصطناعيا، لأن المطور يعلم انه سيخسر نحو 25 في المئة من قيمة الشيك المصرفي عند سحبه.

وبلغت قيمة المعاملات العقارية 14.4 مليار دولار عام 2020، وعدد العمليات 82200 عملية. ان جمود السوق منذ سنوات طويلة وتراجع الطلب العقاري نتيجة توقف القروض السكنية المدعومة من مصرف لبنان، عكسا ازمة لبنان الاقتصادية على كل الصعد. لم تتحرك السوق العقارية الا في نهاية عام 2019 وتحديدًا عند المطورين العقاريين المقترضين من المصارف، وارتفع الطلب على العقارات المبنية وغير المبنية لأن المودعين فضلوا تقليص اموالهم الموجودة في المصارف واللجوء الى العقار. كذلك تمكن صاحب العقار من تسديد دينه للمصارف، وقبوله بشيكات مصرفية او تحويلات الى حسابه المصرفي. المستفيد الثالث والاساسي هو الخزينة التي امنت ايرادات غير متوقعة من رسوم البيع

يقال ان عمليات بيع عقارية حصلت من المصارف للمودعين في مقابل ودايعهم، فهل هذا صحيح؟

□ امر غير صحيح على الاطلاق. نحن نعيش ازمة اقتصادية عميقة من مختلف الجوانب ادت الى ازمة سيولة في البلد وفي القطاع المصرفي، ما افضى الى وضع بعض القيود على السحوبات والتحويلات في غياب اجراءات رسمية او ما يعرف بالكابيتال كونترول. ما قام به عدد من المودعين، هو ايجاد وسائل لسحب قسم من ودايعهم من المصارف والاتجاه نحو القطاع العقاري. لذلك شهدنا فورة عقارية غير مسبقة بدأت في الشهرين الاخيرين من عام 2019 وطيلة عام 2020. ارتفع عدد المعاملات العقارية بنسبة 63%، وحجم المعاملات العقارية 110%.