

Speech of:

Mr. Mounir Douaidy

General Manager, the Lebanese Co.

For the Development &

Reconstruction of Beirut Central

District S.A.L. (Solidere)

منتدى الاقتصاد العربي، 2-3 نيسان 2009

مستقبل العقار والمقاولات في ظل الأزمة

منير دويدي، مدير عام شركة سوليدير

شهدت السنوات العشر الأخيرة تطوراً كبيراً في اقتصادات الدول والأسواق الناشئة وخاصة في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي حيث سجلت نشوء عدد كبير من الشركات التي حققت نسب نمو مرتفعة جداً في نتائجها وزيادات غير مسبوقة في قيمة موجوداتها وقيمتها السوقية، مما جعلها تستحوذ على مستويات مرتفعة من تصنيف الشركات بموازاة الشركات العالمية. ولقد تألفت العديد من هذه الشركات في منطقتنا العربية في مختلف القطاعات الاقتصادية، ولكن بشكل خاص في القطاع العقاري الذي شهد فورة كبيرة تجسدت بالعديد من المشاريع التطويرية الضخمة بما فيها بناء مدن جديدة ومنتجعات سياحية ومشاريع سكنية ومراكز تجارية تميزت بالتحدي المستمر من حيث الحجم وسرعة التنفيذ والحداثة في فن الهندسة المعمارية.

ولكن هذه النجاحات اعتمدت بشكل رئيسي على افتراضات نمو مستمر ومستديم في اقتصادات دول المنطقة وزيادة مستمرة في الطلب على الاستهلاك وعلى شراء العقارات كان ولا يزال أساسه توقعات في زيادات سكانية كبيرة خاصة في دول التعاون الخليجي. هذا بالإضافة إلى فوائض السيولة الكبيرة لدى هذه الدول والشركات الناتجة أساساً من ارتفاع سعر النفط، والذي تسبب في نسب تضخم كبيرة في سعر المواد الأولية وخاصة مواد البناء، وبالتالي ارتفاع مضطرد بأسعار العقارات.

ولكن جاءت الأزمة المالية العالمية الأخيرة لترخي بظلالها على مسيرة النمو هذه في منطقتنا، انعكست فوراً في مدة قصيرة جداً على المناخ الاستثماري الذي يشهد الآن تراجعاً كبيراً وحتى انهيارات كبيرة في الأسواق المالية كان نتائجها تدهور القيمة السوقية للعديد من هذه الشركات العملاقة بشكل قد يهدد قدرتها على الصمود والمحافظة

على مواقعها المختلفة في موازين التصنيف والريادة وحتى على الاستمرار والبقاء. قلة هي الشركات في عالمنا العربي التي سوف تتمكن من الصمود والمحافظة على سمعتها وقدرتها على الاستمرار والخروج من هذه الأزمة العالمية بأقل قدر من الأضرار المادية المعنوية والمحافظة على قيمتها وقيمة موجوداتها.

مقارنة بين الأسواق العقارية العربية أو الخليجية والسوق العقاري اللبناني (سوليدير بالأخص) في ظل الأزمة المالية:

1- الطلب:

إن عنصر الطلب (أي طلب شراء عقار) هو بحد ذاته مصدر رئيسي لتقلب السوق العقاري أو استقراره. ففي منطقة الخليج، يأتي الطلب على شراء العقارات بشكل رئيسي من الخارج. فبعد الأزمة الحالية العالمية، تقلص الطلب بشكل دراماتيكي بسبب انخفاض القادمين وخروج عدد آخر، خاصة وأن المصارف امتنعت عن التسليف للمطورين والمستثمرين على السواء بسبب أزمة السيولة والتسليف مما ساهم بانخفاض الأسعار بشكل أسرع.

فيما خصّ السوق العقاري اللبناني ومنطقة سوليدير وشركة سوليدير، فإن الوضع يختلف. فعنصر الطلب يأتي بشكل أساسي بنسبة كبيرة من داخل لبنان أو من اللبنانيين المنتشرين في الخارج (Expatriates) مع طبعاً نسبة اق من الطلب التي تبقى تأتي عادة من دول الخليج. لذلك فإن الطلب موجود ومستديم. وعلى عكس منطقة الخليج، فإن الأسعار تزداد بشمل منطقي وتدرجي والبرهان إنه بعد الأزمة لم يحصل انهيار في أسعار العقارات لا في لبنان ولا في منطقة سوليدير. إن عدم هبوط الأسعار في لبنان (سوليدير) يعود إلى طبيعة عمل المطورين الذي يمولون عادة الجزء الأكبر من كلفة مشروعهم من دفعات

المشتريين الأولى، وبالتالي ف لديهم القدرة والاستعداد على الانتظار والتمسك بأسعارهم حتى الحصول على السعر المطلوب، خاصة في ظل طلب مستديم.

2- كمية الأراضي المتوفرة:

تتمتع دول الخليج بمساحات واسعة وعدد كبير من الأراضي التي هي معرضة أكثر لانخفاض أسعارها في ظل الأزمة المالية بسبب فقدان الطلب وكثرة العرض. أما في لبنان، وفي داخل منطقة سوليدير تحديداً فإن كمية الأراضي محدودة ومخزون الأراضي متناقص تدريجياً مع الوقت بسبب البيع، مما يؤدي إلى انخفاض في كمية الأراضي المعروضة للبيع وبالتالي زيادة في السعر. لذلك إن الأسعار لن تنخفض وخاصة أنه يوجد طلب مستمر ومستديم للشراء، وإن أي انخفاض في الأسعار لن يكون أكثر من تعديل بسيط (Minor correction) وطبيعي في هذه المرحلة.

3- المضاربة:

إن النمو الاقتصادي المتصاعد في بلدان المنطقة والاعتماد على توقعات في زيادة عالية في معدل النمو السكاني، استناداً إلى مصادر خارجية (خاصة تدفق عدد كبير من الأجانب إلى بلدان الخليج للعمل)، أدى إلى نشوء ضغوط تضخمية ومضاربة لم يكن بالإمكان السيطرة عليها مما أدى إلى ارتفاع خيالي وغير منطقي بالأسعار.

أما في لبنان، فلا توجد مضاربة لأن كميات الأراضي محدودة وارتفاع الأسعار كان تدريجي ومنطقي. كما وإن شركة سوليدير تمنع المضاربة بالأراضي إذ أن المستثمر الذي يريد شراء عقار يجب أن يكون له مشروع، فلا يستطيع شراء هذا العقار وتركه دون القيام بمشروع هادف الذي هو من أحد شروط البيع. إضافة

إلى عدم وجود وسطاء، مما يعني أن عملية الشراء والبيع تتم مباشرة مع شركة سوليدير، مما يمنع المضاربة. ولهذا السبب لم ترتفع أسعار العقارات بشكل جنوني.

ما هي العناصر الرئيسية اليوم في ظل هذه الأزمة المالية العاتية التي سوف تضمن

صمود الشركات العقارية في المنطقة وتجنبها مخاطر الأزمة المالية:

1- السيولة

في الوقت الذي تعاني منه الكثير من الشركات والمصارف في المنطقة والعالم من ضعف في السيولة، تتمتع شركة سوليدير وجميع الشركات التابعة لها، SI والزوراء (عجمان) بسيولة مرتفعة تمكن كل من هذه الشركات من متابعة أعمالها بانتظام في ظل الأزمة المالية.

تبلغ سيولة سوليدير لبنان حوالي 150 مليون دولار وSI 350 مليون دولار والزوراء 800 مليون دولار مما يكفي لتنفيذ برنامج البنية التحتية.

2- المديونية

بينما تعاني الشركات في المنطقة حالياً من أعباء الديون المتوجبة للمصارف، مما يعيق حركتها ويضعف من قيمة أصولها، ليس لسوليدير لبنان أي ديون تذكر تجاه المصارف كما وأنه ليس لكل من سوليدير العالمية والزوراء عجمان أية ديون أبداً للمصارف. وبذلك فإن جميع شركات سوليدير محررة من ضغوطات المصارف لتخفيض أو تسديد الديون، والتي تمنع حالياً الشركات المنافسة من تنفيذ مشاريعهم بسبب ضعف السيولة.

3- طبيعة الأصول العقارية

بعكس العديد من الشركات العقارية المنافسة لسوليدير في منطقة الخليج حيث معظم العقارات المملوكة هي من الشقق التي يتوجب بيعها في ظل انخفاض الطلب وقيمة العقار، تتكون أصول شركة سوليدير لبنان من الأراضي التي تمثل حالياً حوالي نصف المخزون الأساسي أي حوالي 1.9 مليون متر مربع بناءً تبلغ قيمتها حوالي 7 مليارات دولار، وهي أراضي ذات قيمة عالية بحكم موقعها الجغرافي المميز على واجهة بيروت والمرشحة أن تزداد قيمتها مع الوقت، كما أن محفظة سوليدير من الأملاك المبنية تبلغ حوالي 1 مليار دولار وجميعها للإيجار وليس للبيع.

4- جودة الأصول الدائنة

بينما الأصول الدائنة للشركات العقارية العربية المنافسة تتألف من مئات لا بل آلاف من الذين اشتروا الشقق وربما من جنسيات مختلفة مما يجعل عملية التحصيل صعبة جداً وخاصة في ظل أزمة التسليف القائمة في الأسواق الخليجية، فإن معظم أصول سوليدير المالية (Receivables) البالغة حوالي مليار دولار هي من مبيعات الأراضي إلى مطورين كبار عددهم محدود، تتعامل معهم سوليدير منذ فترة وهم معروفين لديها وبالتالي لا خوف على قدرتها على تحصيل هذه الديون علماً أنه لم يحصل أي Default في السابق.

5- القدرة على الاستمرار في إنجاز المشاريع

بالإضافة إلى ما ر يقل عن حوالي 50 مشروع يقوم بتطويرها حالياً مطورون ومستثمرون في وسط مدينة بيروت، ولم يتوقف أي من هذه المشاريع بسبب الأزمة المالية، فسوف تطلق سوليدير قبل نهاية 2009 أربعة مشاريع عقارية جديدة، سكنية، ومكاتب وشقق مفروشة وفندق مميز، هذا بالإضافة إلى

الاستمرار في إنجاز مشروع أسواق بيروت الذي يتضمن المحلات التجارية ومجمع السينما والمخازن الكبرى، علماً أنه سوف يتم إطلاق وافتتاح الجزء الأول منه مع نهاية النصف الأول من سنة 2009.

أما فيما يتعلق بمشروع الزوراء في إمارة عجمان وبالرغم من أخبار التشكيك الغير صحيحة فلقد ابتدأت شركة الزوراء بتنفيذ هذا المشروع المميز على الساحل الإماراتي والتي يتحلى بميزات متعددة، تفرقه عن غيره من سائر المشاريع الأخرى، ولكن بخطة معدلة، قوامها التركيز في المرحلة الأولى على الجزء الرئيسي الذي يتكون من العدد الأكبر من العقارات المباعة خلال سنة 2008 والذي يحتوي على وسط المدينة والشاطئ الرملي والمنطقة التجارية والسكنية، مما يخفف العبء المالي على كل من سوليدير والمستثمرين ويجعل إمكانية المضي في المشروع ممكنة.

6- الإستراتيجية الطويلة الأمد لتأمين المداخيل السنوية الثابتة

لم تعتمد معظم الشركات العقارية في المنطقة على اعتماد إستراتيجية تكوين مداخيل سنوية ثابتة من الإيجارات عدا عن المداخيل الآتية من بيع العقارات. وركزت سوليدير على تكوين هكذا محفظة من العقارات المبنية المنتجة للإيجارات بحيث سوف تصل الإيجارات إلى 100 مليون دولار سنوياً خلال خمس سنوات من الآن مما يؤمن للشركة اللبنانية مدخول سنوي ثابت ودائم، مهما كان حجم مبيعات الأراضي سنوياً والتي لم تتوقف في جميع الأحوال خلال الأشهر الفائتة حتى خلال الأزمة المالية إذ باعت سوليدير عقاراً بقيمة 170 مليون دولار بأفضل سعر للمتر المربع المبني لها حتى الآن.

7- إتباع سياسة احتساب محافظة للأرباح بحيث معايير المحاسبة الدولية

لم تعتمد سوليدير على احتساب أرباح عن طريق تقييم موجوداتها العقارية في الميزانية وبالتالي تحقيق أرباح وهمية بعكس العديد من الشركات العقارية العربية المنافسة، التي سوف تجد نفسها الآن في مأزق نتيجة انخفاض قيمة العقارات.

قيمة أسهم الشركات

شهدنا مؤخراً انهياراً كاملاً في الأسواق المالية حيث خسرت بعض الشركات حتى 90% من قيمة أسهمها، والسؤال الآن هو إلى أي مدة يمكن أن تستعيد هذه الأسهم عافيتها وقيمتها السابقة. لا شك بأن الأشهر القادمة من سنة 2009 سوف تكشف عن صعوبة عودة قيمة أسهم العديد من الشركات إلى ما قبل الأزمة. لكن لا شك بأن سهم سوليدير، وبالرغم من انخفاض سعره أسوة بانخفاض معظم أسهم الشركات العقارية في جميع البورصات العالمية، فإن القيمة مضمونة، ولا بد أن تعود في الفترات القادمة لتعكس القيمة الحقيقية للموجودات وذلك على أساس الأسباب التي عدناها المتعلقة بالسوق العقاري في لبنان كما ومتانة مقومات سوليدير المالية والتطويرية وجودة أصولها العقارية ومدخيلها السنوية الثابتة والمتزايدة والتي تؤمن لها أرباحاً سنوية سوف تعود بالمرود الثابت إلى مساهميتها، مما يجعل منها مثلاً ناجحاً للشركات الريادية في المنطقة، ومن أكثر الشركات قدرة على تجاوز الأزمة.