

محفظتها العقارية أكثر من 3 مليارات دولار

شركة Benchmark

المنافسة بالقيمة المضافة

كتب: مروان النمر

الذي أدى إلى تفوق الطلب على العرض ووفّر لنا بالتالي إمكانية غربة الزبائن الطامحين للشراء في "وادي هيلز" بحسب الشريحة المستهدفة ووفق المعايير الموضوعية من قبلنا". وبلغت **الحلبي** إلى أن "نسبة 90 في المئة من المشترين هم من اللبنانيين الذين يتطلعون للعيش في "وادي هيلز" وليس من الخليجيين الذين يريدون مسكناً مؤقتاً لشهر أو شهرين خلال فصل الصيف فقط، وهو ما يتوافق مع رؤيتنا لبناء مجتمع محلي بكل ما للكلمة من معنى وليس تطوير مشروع عقاري فحسب".

لا مفاجآت في "سوليدير"

يُنوّه **الحلبي** بأن تفضيله لمنطقة سوليدير عن باقي مناطق بيروت "تابع من كونها الوحيدة التي تتمتع بتخطيط عمراني واضح للمدى البعيد لناحية البنية التحتية والخدمات والمرافق الضرورية والصيانة، وهو ما يعزّز قيمة الوحدات السكنية فيها حاضراً ومستقبلاً. فعندما تكون هناك فورة عقارية لا يميّز المستثمر بين السعر والقيمة، وما إن تنحسر الفورة حتى يتطلّع إلى نواح تتعلق بتوفر المرافق اللازمة ولاسيما المواقف وبسهولة الوصول إلى مسكنه وبطبيعة جيرانه وبإمكانية قيام بناء يحجب عنه الرؤية وغيرها

باشرت شركة Benchmark العقارية نشاطها العام 2007 بثلاثة موظفين، اليوم لديها 40 موظفاً، ويُتوقع أن يصل عددهم إلى 120 خلال ثلاثة أشهر، وذلك بموازاة ارتفاع قيمة محفظة مشاريعها من 100 مليون دولار عند انطلاقتها إلى أكثر من 3 مليارات حالياً، وزيادة عدد المستثمرين مع الشركة من 8 إلى 120 مستثمراً، 70 في المئة منهم لبنانيون و30 في المئة خليجيون. رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي د. بسيم الحلبي يتحدث لـ "الاقتصاد والأعمال اللبنانية" عن مشاريع الشركة قيد التطوير والتخطيط ورؤيتها التوسعية على مستوى السوقين المحلية والإقليمية.

الوحدات السكنية لأصحابها بدءاً من أواخر شهر تشرين الأول المقبل حتى شهر كانون الثاني 2012".

ويُفصح أن "الحد الأدنى للدخول كمستثمر مع Benchmark في مشروع "وادي هيلز" كان 400 ألف دولار. وقد حقّق المستثمرون أرباحاً بلغت ستة أضعاف المبلغ المُستثمر".

غربة الزبائن

"تأثرت السوق العقارية اللبنانية عامي 2007 و2008 بفائض الفورة العقارية الخليجية وبالخروج من عنق زجاجة الاحتقان السياسي محلياً، شهدنا إقبالاً كبيراً على شراء الوحدات السكنية في لبنان من بداية العام 2008 حتى منتصف العام 2010، الأمر

بعد أن عملاً سوياً لمدة 16 عاماً في مشاريع عقارية مختلفة داخل وخارج لبنان، قرر **بسيم الحلبي ونادر الحريري** تأسيس شركة Benchmark على أن يتركز نشاطها على السوق اللبنانية، فكانت البداية مشروع "وادي هيلز" في منطقة وادي أبو جميل على أرض تابعة لشركة سوليدير مساحتها 8 آلاف متر مربع، "وبمفهوم يقوم على إنشاء حي سكني ذات طابع مشابه لما كانت عليه بعض أحياء بيروت قبل الحرب، انطلاقاً من نجاح مشروع الصيفي الذي طوّرتة شركة سوليدير ولاقى إقبالاً كبيراً".

نموذج "وادي هيلز"

يشير **الحلبي** إلى أن "سوليدير كانت تعتمد تطوير قطعة الأرض التي قام عليها مشروع "وادي هيلز" بنفسها، لكن نظراً لصعوبة ذلك حيث تقع الأرض على تلة محاذية لتقاطع شارعين قرّرت الشركة بيعها فاشتريناها في تموز 2006 بسعر 1475 دولاراً لمتر الهواء المربع، وبأشرنا إنشاء مجمع سكني مقفل عليها مكون من 67 وحدة سكنية بمساحات تتراوح ما بين 220 و450 متراً مربعاً فضلاً عن "البنتهاوس"، الموجه لشريحة معينة من العائلات مكونة من ثلاثة إلى أربعة أفراد، ويتضمّن كافة مقومات أسلوب الحياة الملائمة والمرافق والخدمات الضرورية لتلك العائلات ليس للوقت الحالي فقط بل للسنوات العشر المقبلة على الأقل. وسنبدأ بتسليم

❖ **بيع 54 وحدة سكنية في «وادي هيلز»**

❖ **والباقى 13 بسعر 6500 دولار للمتر المربع**

❖ **المستثمرون في «وادي هيلز» حققوا أرباحاً**

❖ **بلغت 6 أضعاف المبلغ المُستثمر**

❖ **Beirut Terraces يُنجز أواخر 2014**

❖ **ونسبة المبيعات ناهزت 30%**



د. بسيم الحلبي

الشركاء الأساسيون في Benchmark هم بسيم الحلبي ونادر الحريري، وهناك حصة أقلية لكل من رئيس غرفة تجارة وصناعة بيروت محمد شقير وموظفي الشركة.

أرباحنا يشكل أساسي ومن عوائد المستثمرين في عملية التطوير النوعي وخلق القيمة المضافة للمشروع، فانعكس ذلك إقبالاً كبيراً من قبل المشترين حيث لم يتبق لدينا من أصل 67 وحدة سكنية سوى 13 وحدة معروضة للبيع بسعر يبدأ بـ 6500 دولار لمتر البناء المربع.

الحدائق المعلقة

تسحب هذه الرؤية التطويرية والتسويقية لدى Benchmark بشكل لاقت على مشروع الشركة الثاني Beirut Terraces البالغ قيمته 500 مليون دولار، والمكون من 130 وحدة سكنية مطلة على واجهة بيروت البحرية بمساحات تتراوح ما بين 249 و936 متراً مربعاً بالإضافة إلى "البنتهاوس" بمساحة 1053 متراً مربعاً، موزعة على 25 طابقاً بارتفاع إجمالي قدره 116 متراً، والذي قامت بوضع تصاميمه

نستثمر، نطور، وندير

تحقيقاً لرؤيتها بتشديد تجمعات سكنية راقية، تحرص Benchmark على إدارة المشاريع العقارية التي تطورهما، وبالتالي فإن الاستثمار في النوعية يحتل صدارة أولويات الشركة لأنه يسهل عملية إدارة المشروع، كما يشكل ميزة تقاضية أساسية لترويج مشروع عن الآخر ولاسيما خلال فترات الركود: بحسب الحلبي، الذي يوضح أن شركته "ضاعفت نوعية ومواصفات البناء ثلاث مرات في مشروع "وداي هيلز" منذ إنطلاقه حتى تسليمه من دون طلب فرق التكلفة من الزبائن، لأننا شعرنا أن أسلوب الحياة المستهدف ومتطلبات إدارة المشروع للمدى الطويل يتطلبان هذا التحسين الجذري في النوعية، وساعد على ذلك ارتفاع الأسعار بشكل كبير خلال العامين الماضيين مما أعطانا هامشاً مريحاً لاستثمار جزء من

من الأمور. من هنا، فإن المكان الوحيد في بيروت الذي يمتلك مخططاً توجيهياً واضحاً وتطبيقاً دقيقاً ومنضبطاً لهذا المخطط من ناحية مراقبة البناء ومراعاة المعايير والمواصفات وتنفيذ المراسيم هو سوليدير، وبالتالي هي الوجهة العقارية الوحيدة في العاصمة التي يمكنك فيها أن تقدم للزبون ما وعدته به تماماً لجهة أسلوب الحياة والموقع والإطلالة للمدى المنظور والبعيد، فنحن لا نبيع شقة تطل على البحر وبعد أشهر يختفي البحر بفعل قيام بناء مواجه للمشروع، لذا نرى أن الأسعار في سوليدير لم تتعرض لنكسة كغيرها من المناطق. لكنه يوضح، في المقابل، أن "ما تعرض لنكسة في سوليدير هو السوق الثانوية أي المضاربون الذين يعرضون حالياً متر البناء بسعر 5500 دولار تقريباً بينما سعر المتر لدى سوليدير يبدأ بـ 6500 دولار. علماً بأن هؤلاء المضاربين رغم تخفيض أسعارهم بنحو 1000 دولار عن السوق الأولية إلا أنهم مازالوا رابحين حيث يبلغ متوسط سعر شراء المتر المربع لدى معظمهم 3500 إلى 4000 دولار".



Beirut Terraces



وادي هيلز

على مساحة 17 ألف متر مربع في "فقرا كلوب"، ونحن في مرحلة وضع التصاميم النهائية للمشروع الذي سيضم 30 فيلا مع حدائقها الخاصة. ويوضح **الحلبي** أن "هذه المشاريع سترفع قيمة المحفظة العقارية للشركة في السوق اللبنانية إلى 1.4 مليار دولار". ويعتبر أن هذه المحفظة "تستوعب للمدى المنظور مشروعاً واحداً إضافياً فقط موجهاً للطبقة الوسطى في محيط بيروت الكبرى، سنثبت من خلاله أننا قادرون على خلق القيمة والتنوع على مستوى كافة أنواع المشاريع وليس الفخمة منها والموجهة للميسورين فحسب".

خريطة الانتشار الخارجي

رغم تركيزها على السوق اللبنانية، فإن Benchmark تتطلع إلى تعزيز حضورها الإقليمي من خلال ذراعها الدولية التي ينصوي تحت لوائها حتى الآن شركات تابعة في كل من السعودية ودبي ونيجيريا وغانا. وحديثاً قطر. وبلغت **الحلبي** إلى تطور بارز في هذا الاتجاه تم مؤخراً "حيث فزنا بعقد تطوير الضاحية الشرقية للعاصمة السعودية الرياض بمساحة 3.1 ملايين متر مربع والبالغة تكلفته الإجمالية 2.7 مليار دولار".

إلى ذلك، "حصلت الشركة على عقد تطوير مشروع "الوعب" المتعثر في قلب العاصمة القطرية الدوحة بقيمة 1.5 مليار دولار. التابع لمجموعة ناصر بن خالد، بعد أن أعدنا هيكله المشروع بالكامل وجدولة ديونه مع المصارف المقرضة ولاسيما مع بنك قطر الوطني (QNB). كما أننا نضع الدراسات النهائية للمباشرة في مشروع تجاري عملاق في مدينة أبوجا النيجيرية؛ يختم د. **يسيم الحلبي**

◀ Benchmark بصدد تشييد ناطحة سحاب

في سوليدير بارتفاع "سما بيروت"

... ومُجمّع سكني على مساحة 17 ألف متر مربع

في فقرا يضم 30 فيلا

◀ الفوز بعقد تطوير الضاحية الشرقية للعاصمة

السعودية الرياض بتكلفة 2.7 مليار دولار

◀ إحياء مشروع "الوعب" في قطر

بقيمة 1.5 مليار دولار

ناطحات السحاب... والأزقة!

بالنسبة للمشاريع المستقبلية قيد التخطيط لدى Benchmark، يكشف **الحلبي** أن الشركة بصدد الإعلان عن برج متكامل سكني - مكتبي - فندقي في سوليدير بارتفاع "سما بيروت"، موجهاً انتقاده لموقع الأخير في منطقة السويكو المكتظة "إذ لا يمكن بناء ناطحة سحاب بارتفاع 50 طابقاً مع كل ما يتطلب ذلك من بنية تحتي هائلة ومرافق في الأزقة".

إلى ذلك، "تعزم الشركة تطوير مشروع فلل

الهندسية شركة Herzog & de Meuron الألمانية، ويتوقع إنجازه نهاية العام 2014، حيث يُفصح **الحلبي** أنه "رغم الصعوبات التي تشهدها السوق العقارية اللبنانية حالياً فإننا نشهد عمليات بيع لوحدات سكنية في المشروع الذي يبدأ سعر المتر المربع في طوابقه الأولى بـ 7200 دولار ويرتفع بواقع 100 دولار لكل طابق، حيث بلغت نسبة المبيعات في Beirut Terraces حتى الآن 22 في المئة، ونحن بصدد إتمام صفقتي بيع لنصف طابق و"بنتهاوس" بما يرفع النسبة المباعة إلى أكثر من 30 في المئة".