

المدير العام لشركة «دولمن» Dolmen المهندس المعماري محمد عياش لـ «المال والعالم»: أصبح للتطوير العقاري والفن المعماري قصة أخرى وعهداً جديداً هدفنا تطهير منتج عقاري يقدم للمستهلك تجربة عقارية جديدة وفريدة



محمد عياش: لبنان لم يخذل أبداً من آمن ووثق به

«بفضل دعمه الدائم لي، والثقة الكاملة التي منحني إياها، وإيمانه العميق بلبنان، كان تأسيس شركة «دولمن» Dolmen لتطوير العقارات». بهذه الكلمات يُعرّف مدير عام شركة «دولمن» المهندس محمد عياش، شريكه رجل الأعمال القطري المهندس أنس الجميلي، الذي، وبحسب عياش، يرى في لبنان البلد الأنسب للتطوير والاستثمار في المشاريع العقارية، وخصوصاً في أرياف لبنان.

وفي مقابلة مع «المال والعالم»، اعتبر المهندس المعماري محمد عياش، أن أهم عنصر تميز به شركة «دولمن»، هو وجودها ضمن مجموعة (Chain) من الشركات التي تخولها النجاح في تطوير المشاريع العقارية، بحيث تحافظ على الجودة العالية من ناحية، والتنوع في العمران من ناحية أخرى، مشيراً إلى أن كل التحديات قد تمّ تذليلها عن طريق إيجاد حلول واقعية لها، وجزم أن لبنان «لم يخذل أبداً من آمن ووثق به». «المال والعالم» حاورت المهندس محمد عياش، وفيما يلي تفاصيل هذا الحوار:

مع تنوع في العمران. أضف إلى ذلك، أن باستخدام Sakani Process تكون شركة «دولمن» الشركة الأولى في المنطقة، بل في العالم، قد قامت بتطبيق الحل لمعضلة الـ Mass Production، وكيفية ترجمتها إلى Customization into Mass Production.

أما بالنسبة للمشاريع السياحية والتجارية، فقد رأت شركة «دولمن» أن شركة «كاكس ش.م.م.» قد تناولتها على أنها بالأساس منتج عقاري واستثماري قبل أن تكون منتج خدماتي، وهذا مهم جداً لشركة «دولمن»، فعندما يتم التعامل مع المشروع العقاري الخدماتي كمنتج عقاري بالأساس، يستطيع المطور أن يغير غرض المشروع عند وقوع أي أزمات، دون التخلي عن الجودة والتقنية العالية في البناء، كما أن المفهوم التي وضعته شركة «كاكس ش.م.م.» لتطوير المشاريع السياحية مبنياً على معادلة: Brand={ (P=S)+(S=N) }=End User، وهذا يعني: «أن مكان المشروع السياحي يجب أن يوازي المبنى المنشأ عليه، كما يوازي المبنى الإسم الذي من خلاله سيخاطب به المستهلك، وبذلك يصبح المشروع علامة تجارية، يستطيع المستهلك من خلالها التمتع بتجربة جديدة صادقة، كما يتيح للمطور من نقل العلامة التجارية في المستقبل إلى بلدان، مع التطبيق الدائم للمحاولة المذكورة اعلاه».

«المال والعالم»: ما هي أهم مواطن الثقة لديك؟ محمد عياش: أهم عنصر تميز لدى شركة «دولمن»، هو وجودها ضمن The Phoenician Holding، والتي تضم: Atrium للدراسات الهندسية، Yarah للمقاولات، Modular مواد البناء والاثاث، UMG

وسياحية وتجارية. «المال والعالم»: لماذا اخترتم فالوفا بالذات، وما الذي يجعل مشاريعكم تنافسية مع غيرها؟ محمد عياش: تمثل منطقة فالوفا، نظراً لموقعها، الامتداد العمراني الطبيعي للعاصمة في المستقبل. فهي أولاً، تبعد ٣٢ كم عن وسط العاصمة، وثانياً، ووفق إحصاءات ودراسات، تبين لشركة «دولمن» أن مؤشر المستهلك اليوم في لبنان كما في العالم، يشير إلى أن طلب العيش في مكان قريب من الطبيعة لا يسوده التلوث بدأ يصبح شيئاً فشيئاً حاجة ماسة، وذلك بشرط وجود تكنولوجيا عالية توفر للمستهلك التنعم بحياة عصرية، والتواصل مع محيطه، مما يعطي منطقة فالوفا الجديدة الأولوية، نظراً لطبيعة أرضها ومناخها المميزين.

كما أن المخطط التوجيهي لمنطقة فالوفا الجديدة، المقدم من شركة «كاكس ش.م.م.»، يقوم أساساً على كيفية خلق منطقة جديدة تنبض بالحياة، دون سلبها هيكليتها وهويتها العمرانية. وقد رأت شركة «دولمن» أن المخطط التوجيهي يتضمن أولاً مشاريع سكنية مبنية على فناعة شركة «كاكس ش.م.م.»، بأن لكل مستهلك هوية خاصة يريد الحفاظ عليها، ويجب تمكينه من ترجمتها في منزله أو فيلته، لذلك توفر شركة «كاكس ش.م.م.» Sakani Process، الذي يستطيع من خلاله إنتاج تصاميم لفيصل أو شقق سكنية غير متشابهة، مع الاحتفاظ بالمساحات نفسها، وتثبيت جدول الكميات، مهما كان عدد الفيصل أو الشقق السكنية، دون التخلي عن الهوية المعمارية اللبنانية. وهذا يمكن «دولمن» من تقديم جودة عالية في البناء

«المال والعالم»: هل لكم بإعطائنا نبذة عن شركة «دولمن» Dolmen؟

محمد عياش: تأسست شركة «دولمن» لتطوير العقارات عام ٢٠٠٨ بيني وبين رجل الأعمال القطري السيد أنس الجميلي، وللسيد أنس رؤية اعتبرها ثلاثية الأبعاد:

١- فبالإضافة لدعمه الدائم لي، والثقة الكاملة التي منحني إياها، فهو يرى في لبنان البلد الأنسب لتطوير والاستثمار مشاريع عقارية، وخصوصاً في أرياف لبنان، حيث باستطاعة «دولمن» تطهير منتج عقاري يقدم للمستهلك تجربة عقارية جديدة وفريدة.

٢- هذا، وقد أظهرت الدراسات أنه، وبالرغم من الحرب الضروس التي شنتها إسرائيل في تموز (يوليو) ٢٠٠٦، لم يتوقف نمو سوق العقار في لبنان، بل على العكس من ذلك، ازداد الطلب خاصة على أرياف لبنان.

٣- لذلك، وبعدما قمنا بزيارة ودراسة مناطق لبنانية عديدة، وقع اختيارنا على منطقة فالوفا في جبل لبنان، وبعد الاطلاع على المخطط التوجيهي التي تقوم بإعداده ودراسته شركة «كاكس» KAKS L.L.C، بتكليف من المجلس البلدي في فالوفا، الممثل برئيس بلديتها السيد سمير غانم، لتطوير منطقة فالوفا الجديدة من الناحية المعمارية والثقافية والسياحية والتجارية، وجدنا أن المخطط يتلاءم مع ما تؤمن به «دولمن» بالنسبة لصناعة السوق العقاري. وبالفعل، وبعد إعدادنا دراسة اقتصادية، تمّ شراء ما يقارب ٥٠٠,٠٠٠ متر مربع من الأراضي، وبأشرنا إعداد الدراسات لتطوير مشاريع سكنية

استقرار أمني أو استقرار اقتصادي. ولكن على الرغم من المصاعب والمآسي التي واجهناها، لم يخذل هذا البلد أبداً من أمن ووثق به.

«المال والعالم»: ما هي الأنشطة التي شاركتكم بها، أو تنوون المشاركة بها، والتي لها علاقة بتشجيع رجال الأعمال اللبنانيين والأجانب على تقصي وملاحقة الفرص الاستثمارية، وخاصة في لبنان؟ محمد عياش: لقد كانت لشركة «دولمن» أنشطة متعددة، لعل أبرزها كان في صيف ٢٠٠٨، عندما قامت شركة «دولمن» بإطلاق باكورة مشاريعها العقارية في فندق فينيسيا، برعاية معالي وزير السياحة السيد إيلي ماروني، وهو عبارة عن فيل سكانية في منطقة فالوغا الجديدة Dolina Zone، بالتعاون مع شركة KAKS L.L.C.

ومن أهم أنشطة شركة «دولمن» للعام ٢٠٠٩، المشاركة في:

– القمة العربية للبناء، الذي سيقام في أبوظبي في شباط (فبراير) ٢٠٠٩، حيث سيتم عرض كافة المشاريع العقارية لشركة «دولمن» بمنهجية جديدة، تترجم نمط حياة غير تقليدية Arabian World Construction Summit.

– Cityscape أبوظبي في آذار (مارس) ٢٠٠٩.

– منتدى أبوظبي الاقتصادي الثالث في آذار (مارس) ٢٠٠٩ The 3rd Abu Dhabi Economic Forum.

– المنتدى الاقتصادي العربي The 17th Arab Economic Forum، الذي سيقام في بيروت في نيسان (أبريل) ٢٠٠٩.

– المنتدى الاقتصادي القطري الثالث The 3rd Qatar Economic Forum، الذي سيقام في قطر في ٣ و٢ حزيران (يونيو) ٢٠٠٩.

– Cityscape دبي في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩.

«المال والعالم»: هل من كلمة أخيرة تودون توجيهها بمناسبة حلول العام الجديد؟

محمد عياش: كمستثمر ومدير عام لشركة «دولمن»، أتمنى للبنان مستقبله الزدهار والإنتاج، كما أتمنى من خلال مشاريع «دولمن»، تقليص أزمة اليد العاملة، وخلق فرص عمل جديدة، وبذلك تكون الصورة المثالية لصناعة سوق العقار قد اكتملت.

حاورته: ريماء العجوز

ما حدث مثلاً في سوق العقارات الأميركية، فكيف تقيّمون الحركة العقارية في لبنان بشكل خاص، في ظل الأزمة المالية العالمية؟

محمد عياش: شكّلت القيود الرقابية الصارمة، التي وضعها مصرف لبنان، صمام الحماية والأمان للقطاع المصري، في ظل انهيار الأسواق المالية والدولية. هذا، وبالإضافة إلى أن القطاع المصري في لبنان يعي تماماً طريقة توظيف القروض العقارية، وكيفية توجيهها، لذلك نجد أن المصارف لم تتوقف عن تقديم القروض السكنية، على عكس ما يحصل في العالم الآن.

وبالتالي، يستطيع كل مواطن لبناني أن يستفيد من القرض السكني أو الاستثمار العقاري، حيث يهمننا جداً في «دولمن» أن نتوجه بالتخاطب إلى المستهلك أو المستثمر اللبناني كما الأجنبي.

«المال والعالم»: ما هي أبرز التحديات التي تواجه القطاع العمراني في لبنان؟

محمد عياش: يتأثر القطاع العمراني في لبنان، كما في أي دولة في المنطقة أو في العالم، عندما لا يكون هناك

للخدمات، Tierra للأعمال الطبوغرافية، ICETULIP للتسويق والإعلانات، تشترك جميعها بكل قدراتها، وتضع في تصرفنا سنوات عديدة من الخبرة، لإنجاح المشاريع التي نقوم شركة «دولمن» بتطويرها. هذا، وبالإضافة إلى التعاون المشترك والتواصل الدائم مع شركة «كاس ش.م.م».

كل تلك العناصر مجتمعة، تمكّنتني من القول إنه مع شركة «دولمن»، أصبح للتطوير العقاري، والفن المعماري، قصة أخرى وعهد جديد. «المال والعالم»: ما هي أهم مشاريعكم للعام المقبل؟

محمد عياش: لدينا العديد من المشاريع، منها: – في منطقة فالوغا الجديدة، حيث اختارت شركة «دولمن» Kiva Zone، لتقديم مشروع متكامل يتضمن فيلاً سكنية Kiva Residential، ومنتجاً صحياً Kiva Spa و Kiva Farms. ولن أخوض في التفاصيل الآن، ولكن ما يمكنني الإفصاح عنه، أن جميع المشاريع تُترجم صميم صورة الطبيعة في فالوغا، حيث المنتج العقاري صادق ومنسجم مع محيطه.

– في منطقة سوق الغرب، وبالتعاون مع شركة «كاس» KAKS L.L.C، وقد انتهينا من وضع اللمسات الأخيرة للدراسات الفنية لفندق VY Hotel، حيث الطبيعة تحاكي حواس الإنسان من خلال تجربة معمارية فريدة.

– ولشركة «دولمن» أيضاً شقق سكنية في وسط بيروت. كما تقوم اليوم بدراسة مشروع لبرج يتضمن ٢٦ طابقاً يقع قرب الوسط التجاري في بيروت.

«المال والعالم»: شكّل الارتفاع في أسعار مواد البناء التحدي الأكبر أمام القطاع العمراني، فكيف تمكّنتم من تذليل مثل هذه التحديات؟

محمد عياش: بالرغم من أن شركة «دولمن» لم تبدأ بعد عملية البناء، حيث أن المشاريع ما زالت في طور إعداد الدراسات الفنية والتقنية، فلقد قمنا، كما ذكرت سابقاً، بإعداد دراسة اقتصادية شاملة تغطي معظم التحديات، وتعرض حلولاً واقعية لأي مخاطر اعترضت، أو قد تتعرض لها المنطقة، ويشكّل الارتفاع في أسعار مواد البناء جزءاً منها.

«المال والعالم»: هناك من يخشى تعرّض سوق العقارات في لبنان للانهيار، على غرار

the START of MASS CUSTOMIZATION the END of MASS PRODUCTION

SAKANI

SAKANI PROCESS: جودة عالية في البناء مع تنوع في العمران