رغم الحاجة لا شركات عقارية مختصة في سورية

الجلالي لـ«الوطن»: حجم العمل اليومي لتجارة العقارات لا يشجع على تحمل تكاليف شركات متخصصة في ظل الركود

راما العلاف

يعاني الاقتصاد السوري من حالة ركود تضخمي بإجماع معظم خبراء الاقتصاد والذي ينعكس بدوره على كل مفاصل المشاريع والأنشطة الاقتصادية والتجارية، وسوق العقارات يشهد كغيره ركوداً واضحاً في ظل التسعير لمعايير عدة منها المنطقي وغيره، في ظل غياب تام لشركات أو جهات مختصة بالتجارة العقارية أسوة بدول أخرى، إضافة لغياب شركات التطوير والتمويل العقاري التي كثر الحديث عنها لكنها لم تبصر النور بعد رغم الحاجة الماسة للنهوض بقطاع العقارات للمساهمة في حل أزمة السكن التي زادتها الحرب سوءاً ومؤخراً الزلزال.

الخبير في الاقتصاد الهندسي الدكتور محمد الجلالي رأى في حديثه لـ«الوطن» أن حجم العمل اليومي لتجارة العقارات في سورية لا يشجع على تحمل تكاليف مادية كبيرة لافتتاح شركات أو مؤسسات متخصصة بتجارة العقارات في ظل حالة الركود التي يشهدها السوق وهو أمر تحجم عنه الناس بسبب التكاليف المرتفعة لجهة السجل التجاري والضرائب والمقر ورواتب العاملين والنفقات الخ.. في ظل عدم وضوح الأرباح والأتعاب.

وأضاف: إن وجود شركات أو مؤسسات كبيرة متخصصة في أي دولة بالعالم بدأ في مؤسسات فردية صغيرة ارتبط توسعها بزيادة نشاطها وتوسعه وقدرتها على تغطية التكاليف المباشرة للنشاط.

ولفت إلى أن تجارة العقارات في سورية مشابهة للدول الأخرى ولا تختلف عنها كثيراً وهي تعتمد على العرض والطلب وأسعار السوق، مشيراً إلى أن هيئة الإشراف على التمويل العقاري تمنح تراخيص للأفراد للعمل في مجال التقييم العقاري وأيضاً فيما يخص الوساطة العقارية فهي تمارس من أفراد ومكاتب عقارية أغلبها مرخص أيضاً ولديها سجل تجاري وموقع على الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي تقوم عبره بتسويق العقارات ما ساهم بتسهيل العمل في هذا المجال كثيراً.

وفيما يخص عدم وجود شركات تطوير وتمويل عقاري في سورية أوضح الجلالي أن إحداث هذه الشركات والهيئات تزامن مع بداية الحرب على سورية لذلك لم تتطور بسبب الحاجة لمبالغ مالية كبيرة ودعم المصارف والمؤسسات التمويلية التي لم تتوفر بشكل متزامن مع مؤسسات التطوير، مشيراً إلى وجود مشاريع تطوير عقاري في سورية إلا أنه يسودها الطابع الفردي أكثر من كونها شركات أو مؤسسات.

وأكد الجلالي أنه حتى تاريخه لم يتم منح أي منطقة عقارية ليتم تطويرها بالكامل إذ إن هذه المشاريع عادة تتم عبر استثمارات خارجية حيث يأتي مطور عقاري خارجي يستثمر منطقة ما، في الوقت الذي تشهد سورية فيه عزوف المستثمرين الخارجيين بسبب عدم توافق وجهات النظر بين السلطات المحلية والمطور العقاري.

ورأى الجلالي أن الأمر بحاجة إلى ذهنية منفتحة ومراعاة أن المطور العقاري الخارجي يجب أن يربح في النهاية أيضاً لا أن يتم تحقيق غاية السلطات المحلية فقط كالبلديات والمحافظة.

من جانبه رأى عضو غرفة تجارة دمشق محمد الحلاق في حديثه لـ«الوطن» أن تجارة العقارات في سورية تأخذ شكلاً مشوهاً كما شكل الاقتصاد السوري الذي تشوبه بعض التشوهات أيضاً وذلك لعدم تطويرها بالشكل الأمثل على مدى تاريخ طويل، مؤكداً ضرورة وجود جهة مرخصة تمارس تجارة العقارات في سورية أسوة بدول العالم بحيث تحمي كلا الطرفين وفق شروط تعاقد بعيدة عن التعاطف والثقة والمعارف بوجود مختصين ومحامين يتم توكيلهم من طرفي البيع لإتمام الإجراءات بسلاسة وتنظيم ما يخفف النزاعات المستقبلية ويحفظ الحقوق ويضمن تسجيلها والسداد والدفع أيضاً وينظم المهنة، وفي الوقت ذاته يترتب تكاليف ونفقات إضافية محددة وفق معايير معينة تضمن ضبطها عند أدنى حد.

ولفت إلى أن آلية المتاجرة الحالية تعتمد على المعارف والأصدقاء والمكاتب العقارية التي تمارس نشاطها بشعبية رغم أنها غير مؤطرة بأطر قانونية واضحة ولا تعتمد على أسس علمية منظمة إنما على العلاقات والمعارف والثقة وهي موجودة على أرض الواقع في حال شئنا أم أبينا ولكن لا يمكن اعتبارها تجارة عقارية.

وأشار إلى أن تجارة العقارات في الغرب تتم وفق أسس ووثائق وشركات مختصة ولا تخضع الأمور للعواطف والثقة كما الحال في سورية، ولفت إلى أن وجود جهات أو شركات تجارة عقارية في سورية يتعلق بطرفي معادلة هما الشركات المتخصصة والزبون المقتنع بها والراغب بالتعامل معها، مشدداً على ضرورة تطوير وتغيير العقلية السائدة حالياً حول ثقافة البيع والشراء في سورية.

وأكد الحلاق أن ارتفاع أسعار العقارات في سورية في ظل تراجع الدخل خلق معضلة صعبة الحل موضحاً أن المواطن سابقاً كان يدخر من دخله شهرياً لمدة ٣ سنوات لشراء عقار صغير وبإمكانه الاكتتاب في مشاريع الجمعيات التعاونية السكنية وامتلاك عقار أيضاً ولكن في الوقت الحالي فإنه يحتاج لادخار راتبه لمئات السنين لشراء عقار.

وأشار إلى أن قطاع العقارات عالمياً متقلب حيث يرتفع بشكل كبير فجأة وينخفض بشكل كبير أيضاً تبعاً لخصوصية الاقتصاد القائم، بالتالي فإن تحسن الاقتصاد السوري حتماً سينعكس على قطاع العقارات ما يشجع على الاستثمار والتجارة.

التجارة شطارة.. القطاع الخاص يفوز على العام باستجرار المحصول

مزارعو القنيطرة يعزفون عن تسويق الشعير إلى مؤسسة الأعلاف والسبب أكياس «الخيش»

القنيطرة - خالد خالد

بعد أن اتخذ فرع أعلاف القنيطرة كل الترتيبات اللازمة من أجهزة ومعدات للمعاينة والوزن وتدريب الفنيين في اللجان الفرعية على استخدام تلك التجهيزات، لم يبادر أي مزارع لتسليم محصول الشعير، وكانت المبررات في بداية التسويق عدم تأمين أكياس «خيش» من مؤسسة الأعلاف، وعدم قبول المؤسسة استلام الشعير بأكياس نايلون أو ما شابه، وذلك بأن يكون الشعير معبأ بأكياس مصنوعة من «الخيش».

وأكد أحد الفلاحين أن أكياس «الخيش» غير متوافرة في السوق المحلية وأن شراءها يكبد الفلاح أعباء إضافية غير قادر على تحملها نتيجة أجور الحصاد والعمال وغيرها من النفقات، مضيفاً: وبالتالي أسهل هي طريقة بيع المحصول للقطاع الخاص الذي يشتري المحصول بسعر جيد وأحياناً يكون الشعير «دوكما» منتهزاً فرصة عجز القطاع العام عن تأمين المستلزمات اللازمة «أكياس خيش» لتخزين المادة.

من جهته بين رئيس الرابطة الفلاحية بالقنيطرة خالد محيرس أنه تم توجيه الجمعيات الفلاحية لتسويق محصول الشعير إلى فرع أعلاف القنيطرة، وتم اعتماد مركزين لتسويق محصول الشعير المحلي «مركز أعلاف خان أرنبة وسط المحافظة ومركز قصيبة في ريف القنيطرة الجنوبي»، وذلك بناء على موافقة لجنة تسويق الحبوب في المحافظة بهدف تخفيف الأعباء والنقل على الإخوة الفلاحين.

وأضاف: بسبب صعوبة تأمين أكياس «الخيش» وارتفاع سعرها تأخر الفلاحون بتسويق الشعير لفرع الأعلاف، منوهاً إلى أن المادة تحرك سعرها في السوق المحلية وارتفع سعر الكيلو من ٢٨٠٠ إلى ٣٤٠٠ ليرة وبعض التجار يدفع ٣٦٠٠ ليرة بالكيلو، الأمر الذي دفع المزارعين إلى التوجه للقطاع الخاص.

وأكد محيرس أن القطاع الخاص يتخذ إجراءاته اللازمة قبل موسم الحصاد بتأمين أكياس الخيش لزوم تخزين المادة وطرحها في السوق بأسعار مرتفعة خلال فصل الشتاء، مشيراً إلى أن الإنتاج المتوقع نحو ١٥٩١ طناً.

وأوضح مدير فرع أعلاف القنيطرة وحيد سعدية أنه تم اتخاذ كل الإجراءات اللازمة لاستلام محصول الشعير من خلال تأمين كل مستلزمات عملية التسويق وتشكيل لجان استلام وإشراف والقبان وغيرها من المستلزمات، مؤكداً أن المؤسسة حالياً جاهزة لاستلام المادة ولكن للأسف حتى تاريخه لم يسوق الفلاحون الشعير إلى مستودعات الأعلاف.

وشدد سعدية على أن المؤسسة العامة للأعلاف حددت أسعار مجزية لشراء محصول الشعير وضمن الدرجات العددية بالوزن القائم مع الأكياس وتسليم مراكز ومستودعات المؤسسة، مشيراً إلى أنه تم تحديد سعر طن الشعير من الدرجة الأولى بـ٢,٨ مليون ليرة، ويضاف مبلغ ٢٠٠ ألف للطن كدعم من صندوق دعم الإنتاج الزراعي، أما سعر طن الدرجة الثانية فتم تحديده بـ٢,٧٧٢ مليون ليرة، وأيضاً يضاف ٢٠٠ ألف للطن كدعم من الصندوق، أما صنف الشعير من الدرجة الثالثة فسعرته المؤسسة بـ٢,٧٤٤ مليون ليرة، ويضاف كذلك مبلغ ٢٠٠ ألف كدعم للفلاح من صندوق دعم الإنتاج الزراعي.

وأكد سعدية أن الأسعار التي حددتها المؤسسة العامة للأعلاف لشراء محصول الشعير من الإخوة الفلاحين في بداية تسويق المادة كانت مجزية وأعلى من أسعار السوق المحلية وذلك كدعم وتشجيع للفلاح، علماً أن طن الشعير من الدرجة الأولى كان في السوق المحلية ٢,٧ مليون.

ولفت مدير فرع أعلاف القنيطرة إلى تسهيلات كبيرة مقدمة من المؤسسة لاستلام محصول الشعير، مؤكداً أن المؤسسة ستعوض الفلاح بأسعار أكياس الخيش، حيث تم تحديد سعر الكيس الجديد بـ٢٥ ألف ليرة وتتم إضافة هذا المبلغ للفلاح، أما سعر الكيس المستخدم مرتين فتم تحديد سعره بـ١٥ ألف ليرة، والكيس المستخدم أكثر من مرتين تم تحديد سعره بـ١٠ آلاف ليرة، علماً أنه في السابق لم يعوض الفلاح الذي يستخدم كيس «الخيش» أكثر من مرتين بأي مبلغ!؟

هل أصبح العرس عبئاً على أهله والمعازيم؟

فساتين الأعراس في طرطوس وصلت إلى ١٥ مليون ليرة والتوجه نحو الإيجار

طرطوس- ربا أحمد

موسم أعراس في محافظة طرطوس مع قدوم الصيف، والفتيات في حالة ذهاب وإياب إلى الأسواق بحثاً عن فساتين المناسبات التي دخلت بورصة أسعار فلكية لا تقوى عليها العوائل ولا الرواتب أو العرايس.

وفي جولة على أسواق طرطوس ظهر الفارق الكبير بين المحلات سواء من حيث النوعية ونخبة القماش والشك وكذلك الخياطة والتفصيل، فأوضحت صاحبة محل أن سعر الفستان لديها يبدأ من ٧ ملايين وعند سؤالها عن سعر فستان تبين أنه يباع بـ١٥ مليوناً وآخر بـ١٢ مليوناً لكون قماشه ذا نوعية عالية الجودة وكذلك شك الخرز واللؤلؤ مصنوع بطريقة محترفة، على حين في محلات أخرى يبدأ سعر الفستان بمليون ونصف صعوداً إلى ٨ ملايين وأكثر.

وهرباً من هذه الأرقام المرعبة أشارت إلى أن الكثير من الفتيات يتجهن نحو الإيجارات فهي أقل تكلفة وتراوحت من ٢٠٠ ألف إلى المليون ونصف المليون وفقاً لطوله وكمية الشك فيه، وهو أمر أرحم لهن وإن كان ملبوساً عدة مرات.

وأكد أحد التجار أن الإيجارات حل وهي بأسعار تناسب الجميع، فمنها الغالي ومنها الرخيص وإن كان الرخيص منها ليس بأقل من ٢٠٠ ألف ولكن «الرمد خير من العمى» على حد قوله، منوهاً أنه يمكن بيع فستان ملبوس بتكلفة أقل، فمثلاً فستان سعره مليونا وملبوس مرتين يمكن أن ينخفض سعره بمقدار ٨٠٠ ألف.

وعن سبب هذه الأسعار أكد أن السبب غلاء القماش والشك واليد العاملة والنقل وكلها كلف كبيرة جداً، ولكن الفروق الكبيرة في أسعار المحلات سببه أن البعض يطمع بنوعية محددة من الزبائن فمن يتقاضى عشرة ملايين سعراً لفستان ستكون أرباحه كبيرة وزبائنه معينة وغالباً أثناء تصميمه للفساتين يستخدم أغلى أنواع القماش.

وعن فساتين الأعراس أوضح التاجر أن معظم الفتيات يتوجهن للإيجارات هرباً من سعر فستان من الممكن أن يصل إلى ٨ ملايين وأكثر لذا يتراوح إيجار فستان العروس بين ٥٠٠ ألف إلى ثلاثة ملايين وفقاً لشكله وجودته.

وهنا أكدت لنا عروس أن أجرة فستانها وفستان والدتها وأختها بلغت ٣ ملايين على الرغم من أنها حاولت اختيار ما هو مقبول منها، متسائلة من يستطيع أن يضع ملايين الليرات أجرةً لفساتين ولساعات قليلة فقط؟

ولفتت سيدة إلى أنها اضطرت لأجار فستان بـ٦٠٠ ألف لكونه مناسباً لها، مضيفة: وهذا الرقم دون تكاليف العرس الأخرى من صالونات تجميل وهدية وغيرها، حيث أصبح العرس عبئاً على العوائل المعزومة وعلى أهل العرسان.

وعند سؤال رئيس جمعية الخياطين بسام سليمان عن سبب الارتفاع الكبير بأسعار فساتين المناسبات في طرطوس، أوضح أن بعض الأسعار غير مقبولة وإن كانت الكلف عالية، ولكن ارتفعت أسعار القماش في السنوات الأخيرة عشرة أضعاف وتراوح سعر متر قماش «الساتان» بين ٥٠ إلى ٤٠٠ ألف وأصبحت إيجارات الشك مرتفعة وبعض الفساتين تحتاج شهراً لإنهائها، إضافة إلى ارتفاع أسعار الخيوط وغياب الكهرباء وجنون أسعار النقل، ولكن تبقى الجودة المعيار الأساسي بأسعار فساتين العرائس والمناسبات لكون نوعيات الأقمشة مختلفة ولكل منها سعر، لذلك تراجع التفصيل بنسبة كبيرة جداً.

وأضاف سليمان: أصبح أجار الفستان الحل الأمثل لجميع الفتيات هرباً من دفع الملايين، منوهاً بأن سعر تفصيل طقم نسائي بسيط يبلغ مع القماش مليون ليرة فما بالكم بالفساتين والشك والبطانات وغيرها من الكلف، مؤكداً أن التسعيرات النظامية لا تشمل سوى تكلفة سعر البدلة العسكرية وبدلة الفتوة سابقاً وكذلك البنطال ومن دون ذلك الأسعار يحددها الخياط وفقاً لساعات عملها وطلب الزبون للنوعية.