bus@al-akhbar.com

مشاريع

ODGAMM للعقارات...
الخبرة اللبنانية في باريس

تقدّم شركة ODGAMM Prime Realty التي تعد واحدة من أبرز الوكالات العقارية في باريس، خدمات متميزة لكل من يرغب بالاستثمار، أو الشراء أو العيش في باريس من خلال تسهيلها لعملية الاستحواذ على الملكية العقارية.
الشركة التي أسسها رجل الأعمال اللبناني جوزف عريضة عام 2007، الذي عاش لأكثر من 40 عاماً في فرنسا وقضى في المجال العقاري 20 عاماً، تهدف إلى توفير لعملائها تجربة فريدة تأخذ في الاعتبار الخصائص الشخصية لكل زبون ومتسلحةً بخبرة عميقة في القطاع العقاري الفرنسي تخولها منح عملائها أفضل الصفقات وبأسرع وقت ممكن.

«لازورد»... مشروع سياحي جديد

شهدت منطقة الهرمل مؤخراً افتتاح مشروع سياحي جديد هو فندق ومنتجع "لازورد" في خطوة من شأنها تعزيز السياحة في المنطقة المهملة إنمائياً والمحرومة من هذا النوع من المشاريع. تكلفة المشروع بلغت ثلاثة ملايين دولار، وهو يمتد على مساحة 6000 متر مربع، واستغرق تشييده نحو ثلاث سنوات.
مجازفة، لكنها وفقاً لصاحب المشروع هشام مطر "مجازفة تستحق المخاطرة كون الهرمل تستحق وفيها من المؤهلات البيئية والأثرية والثقافية ما يجعلها قبلة للسياح الذين يبحثون عن تجربة مميزة وغير تقليدية".
يقبع الفندق على ارتفاع 800 متر عن سطح البحر ما يجعله مثالياً لكل المواسم وتحديداً في منطقة تعرف تنوعاً مناخياً جذاباً وهي التي تمتد من ارتفاع 450 متراً وصولاً إلى 2450 متراً حيث يمكن تلمس الثلوج في مرتفعاتها حتى شهر حزيران. يتضمن "لازورد" 18 غرفة وجناحاً تتراوح أسعارها ما بين 100 دولار و50 دولاراً لليلة مع الفطور وارتياد المسبح. كما يضم المنتجع مطعماً يتسع لحوالى

800 شخص، ومسبحين، واحد للكبار والآخر للصغار إضافة إلى صالة للأفراح والمؤتمرات ونادٍ رياضي. كما أن الفندق وفقاً لمطر "بصدد افتتاح سوق تحتوي عدداً من المتاجر المتخصصة في بيع المقتنيات الحرفية والأثرية والملابس التقليدية التي تعبر عن هوية المنطقة".
في ما يتعلق بالمسبح، يوضح مطر أن "يوم الجمعة مخصص للنساء، فيما يومو السبت والأحد مخصصان للعائلات فقط، أما باقي الأيام فمخصصة لبرامج تدريب، أو تقسم بين أوقات للذكور وأوقات للإناث". بالنسبة إلى الإقبال يؤكد صاحب فندق "لازورد" أن "المعطيات فاقت التوقعات بكثير، وهو ما يدل على مدى تعطش المنطقة وأهلها للاستثمارات السياحية".

يضع المعلنون استراتيجيات إعلانية خاصة بكل منطقة (مروان بو حيدر)

وأخلاقية، فرفض البلدية مثلاً إزالة إعلان- موضع جدل- يؤدي إلى نوع من الاستفزاز للجوّ العامّ. وتوضيحاً لمقاربته، يستشهد الأكاديميّ بشركة Benetton و"إعلاناتها المثيرة للجدل تاريخياً مثل تصويرها جنيناً خارج الرحم، مع العلم أنّ بعض الدول سمحت بنشره ولكن امتنعت أخرى عن ذلك".
يضيف "قد تحمل بعض الصور مدلولات معينة بنظر البعض تنتقل ككرة الثلج من شخص إلى آخر وتتحوّل إلى تحريض وربما يأخذ الموضوع أكثر من مداه. كما تساهم حساسية المكان بجعل الإعلان موضع جدل. من هنا ضرورة مراعاة حساسيات معينة موجودة في بعض الأماكن".
ويقول طربيه إنّ الخسائر المباشرة المتكبّدة عقب إزالة الإعلان "تقع على شركة الإعلانات لأنها تتحمّل خسائر كالتلف. كما أنّ المعلن قد يتأذى سلبياً بالنسبة إلى التحفظات التي يثيرها المنتج. وهكذا، يتحمّل الخسارة كلّ من شركة الإعلان والمُعلن على المدى الطويل".
ويشرح طربيه "قد لا يستوقف إعلان المارة إلّا بعد حصول لغط حوله، وهو ما يجعلهم يتقصّدون رأيته ممّا يعطيه نوعاً من الانتشار، وهنا يمكن الحديث عن الدعاية السلبية بين مؤيد ومعارض. نفتقر في لبنان إلى قانون يضبط صناعة الإعلان وإلى مدونة سلوك أو شرعة أخلاقيات للإعلان في ظل وجود "فلتان" للواقع الإعلاني بغياب الضوابط".
ويختم "الأمن العام يوافق على المحتوى ولكن قد يتحفّظ عليه الناس على اعتبار أنه يخدش الحياء العام، عندها يُسحب الإعلان من بعض المناطق. ويساهم غياب المعايير المعتمدة بتكرار هذه الظواهر"، لافتاً إلى وجود "ضوابط أخلاقية حتى في الدول الأكثر انفتاحاً والتي تراعي الذوق العامّ، فالإعلان صناعة إبداعية يحمل رسالة".
بين من يعتبرها مخلّة وبين من يجد مضمونها عادياً، تبقى إعلانات الصيف في لبنان خاضعة لمعايير مناطقية ودينية تتحكم بكافة مقدرات البلاد. ويشعر المُعلن ووكالة الإعلانات أنهما مكبلان بقيود قانونية وإدارية ومجتمعية وأخلاقية.

> معيار إحترام الآداب العامة فضفاض ويفتح باب الإجتهاد

عقارات

تطور أسعار الشقق في لبنان

أصدرت منصّة الإعلانات العقارية "أوليكس لبنان"، تقريراً شاملاً لتوجّهات السوق العقارية اللبنانية وحركة المستخدمين خلال النصف الأول من عام 2017 تضمن عرضاً لأسعار البيع والإيجار للشقق المؤلفة من غرفتي نوم في مختلف المناطق اللبنانية، في النصف الأول من العام الجاري، مقارنة مع النصف الثاني من عام 2016. الإحصائيات التي استخلصها التقرير مبيّنة في الانفوجرافيك أدناه، لكن اللافت أن التقرير لم يشرح أسباب الفروقات في الأسعار سواء هبوطاً أو صعوداً وبالأخص أن بعض المعطيات كانت بحاجة لإيضاحات وتحديداً أن الأسعار في مناطق معيّنة تفاوتت بشكل ملحوظ ما بين الإيجار والبيع. فعلى سبيل المثال نلاحظ أن أسعار الإيجار للشقق المؤلفة من غرفتي نوم في منطقة الكورة هبطت بنسبة 12%، فيما ارتفع سعر المبيع للشقق المؤلفة من غرفتي نوم في المنطقة عينها بنسبة 40% خلال الفترة نفسها.

إنفوغراف مقارنة اسعار الشقق بين عامي 2016 - 2017