

# بعيداً عن «عجقة» المراكز التجارية ظاهرة مجمعات المطاعم تفزو السوق اللبناني

هاجر كنيعو

ويقول حنيني: "إن فكرة إنشاء مجمع للمطاعم جاءت استناداً إلى دراسة متعمقة للسوق اللبناني وفقاً لمتطلبات المستثمرين والمستهلكين ونطاق توزع العائلات والأسر خصوصاً الطبقة الوسطى، لذا سيقدم هذا المشروع نمط حياة مختلفاً، لأكثر من 100 الف نسمة في محور الحازمية".

وإذا كان التقديم الأولي لمجمعات المطاعم يعتمد على أعداد زوارها، فإنها في لبنان تشهد حركة ناشطة في مختلف الأيام بغض النظر عن الأوضاع الأمنية والسياسية، برأي حنيني، على اعتبار أن هذه المطاعم لا تعتمد على السياحة بشكل اساسي ، إنما الإرتكاز الرئيسي هو على المواطنين اللبنانيين وأهالي المنطقة.

كلام حنيني يؤيده كريم برهانى جملةً وقصيراً ، معتبراً أن مخاطر الاستثمار في المشروع هي متدية جداً وذلك لعاملين: الأول يتعلق بمنطقة الحازمية كونها تفتقر إلى مثل هذه المجمعات ، وبالتالي عوضاً عن توجه CITY CENTER ABC achrafieh أو يقصدوا THE BACKYARD بات باستطاعتهم الآن أن يستهدفوا العلامات التجارية عينها ولكن مع اختصار الوقت والمسافة.

أما العامل الثاني، فيبرر مع تقلص حجم الشقق ما يدفع بالمتزوجين الجدد ولاسيما الشباب منهم إلى لقاء الأصحاب والأهل في المراكز التجارية حيث المساحات الشاسعة والمحلات التي ترضي مختلف الأذواق.

ويشدد برهانى على أهمية فرص العمل التي توفرها مجمعات المطاعم عموماً للمواطنين اللبنانيين، في ظل ازمة البطالة المتزايدة محلياً . فمجمع "The Backyard" يوفر 1000 فرصة عمل ضمن قطاع التجربة والمطاعم.

أما من ناحية العائدات المالية، فالمستثمر يستفيد من إيجارات المطاعم، تضاف لها نسبة من الأرباح فكلما زادت نسبة المبيعات، إرتفعت معها أرباح المستثمرين علماً أن أكثر من 90 في المئة من المساحات المتاحة

يشهد لبنان تغيراً جذرياً في أنماط الاستهلاك والشراء والترفيه. فبعد أن كانت عناوين التسوق وتمضية أوقات الفراغ مختصرة لسنوات طويلة بالأسواق المترافقية والمراكز التجارية التي تضم المحال والمكاتب، تفوق المجمع التجاري على منافسيه ليصبح الوجهة الأساسية للتسوق والتسلية، بالنسبة إلى معظم اللبنانيين على اختلاف أعمارهم وطبقاتهم.

يلاحظ أن فكرة مجمعات المطاعم خارج المجمعات التجارية بدأت تفزو السوق اللبناني في السنوات الأخيرة بقوة، منها ما تم تطبيقه بالفعل ومشاريع أخرى ما زالت قيد الإنشاء، لتحول معها هذه الأمانة إلى نقطة إلتقاء وتفاعل إجتماعي بين اللبنانيين خارج نطاق التسوق. وإذا كانت هذه المجمعات food and beverage clusters بالفعل تغيراً كبيراً في دينامييات سوق التجربة وأثبتت نجاحها في التحول إلى عنوان يقصده اللبنانيون دورياً تماشياً مع الحياة الصريرية ذات النمط السريع، مما كانت الظروف الاقتصادية أو الأمنية التي تحيط بهم، فيبدو أن هذا الإتجاه الناشئ متوجه نحو المزيد من التطور مع قرب إنتهاء مشروع أحد أكبر مجمعات المطاعم في لبنان "The Backyard Hazmieh" المقرر إفتتاحه في أواخر كانون الأول من العام الجاري.

فمن هم أبرز المستثمرين في هذا المشروع؟ وما هي خصائصه؟  
 "EMERGING INVESTMENT PARTNERS" أو EIP هي شركة تأسست بإدارة الاستثمارات تأسست في العام 2014 بإدارة وسيم حنيني وكريم برهانى. تهدف شركة EIP في الدرجة الأولى إلى زيادة نسبة الإستثمارات في مشاريع متوسطة الحجم تشمل مختلف القطاعات الاقتصادية، عبر إنشاء صندوق إستثماري EIP MENA FUND1 برأسم مال يفوق 100 مليون دولار يغطي المنطقة العربية ولاسيما لبنان، مصر



كريم برهاني



وسيم حنتيني



ربيع سابا

يتراوح معدل الفاتورة التي يدفعها الشخص الواحد ما بين 7 و35 دولاراً كحد أقصى، بحسب سابا.

### ما هي هذه المشاريع؟

1- "The Village" هو مجمع مطاعم يقع في الضبيه، يمكن تأجيره إلى نحو 17 علامة تجارية، تم افتتاحه مؤخراً. ينطلق التسمية من الطابع القروي الذي صبغ به المشروع، حيث إن الهندسة المعمارية توحى وكأن الضيافة نمت ضوضاءً وذلك تماشياً مع ذوق أهالي المتن الأقرب إلى الأماكن الهاشة، وإلى الطابع القروي منه إلى الحدادة. ويمثل الرئيس التنفيذي سامي هوشر شريكاً مؤسساً للمشروع. ومن أبرز العلامات التجارية الموجودة في المشروع: Crepaway، Divy، TOTO، نسمة...

2- مشروع آخر سيفتح في آخر العام 2016، في شارع القديس نيكولاوس -الاشترافية بالشراكة مع إيلي صباغة. يتكون المجمع من 4 طوابق سفلية ويضم 6 مطاعم أبرزها: Ahwak، Bar Tartine، Roadster، و Bar Tartine.

إلى جانب هذه المشاريع، يستعد أيضاً عدد من أصحاب المطاعم لإنشاء مجمعات مماثلة على سبيل المثال، وبخطوة مؤسسى مطعم عنب في مار مخائيل زاهي رزق الله، إلى إنشاء مجمع مطاعم في الضبيه، على مساحة 3 آلاف متر مربع، وسوف يحتوى على سبعة مطاعم تقدم المأكولات المتنوعة، بما في ذلك الإيطالية.

مجمع مطاعم جديد أيضاً من المتوقع افتتاحه في نهاية العام الجاري في الضبيه، يمتد على مساحة 1,900 متر مربع لصاحبه فنسنت هرجيان، المؤسس المشارك لمطعم Republic. ومن الضبيه إلى النقاش، يستعد شريك إدارة شركة Caractere آلان حديقه لإطلاق مجمع تجاري جديد بمساحة 17 ألف متر مربع.

الموجودة في المراكز التجارية ، بل الاختلاف يمكن في الإطار الذي وضع فيه العلامات التجارية عينها والذي تعلي في أمور عدة:

- الخروج من إطار التسوق إلى نقطنة إنتقاء وتفاعل إجتماعي.
- خلق حالة تفاعلية مع المناظر الطبيعية والبيئة والمساحات الخضراء.
- خلق مكان أكثر هدوءاً.

بدليل أن مساحة العمارة في مشروع Hazmieh The Backyard لا تتعدى 1400 متر مربع من أصل 8 آلاف متر مربع المساحة الإجمالية للمشروع، وذلك في إطار خلق نمط حياة تتخلص فيه مساحات العمارة لتجه أكثر نحو بناء بنى تحتية خضراء من مساحات، ونوافير مياه وشرفات واسعة.

وبما أن المستثمرين ترتفع أرباحهم بإرتفاع نسبة المبيعات، فإن ربع إدارة المشروع يتجلّى بالرسوم الإدارية management fees، إلا أن ربيع سابا رأياً مختلفاً "فالهدف الأساسي من الناحية التسويقية هو إستثمارية المشروع، في حالة الجمود الاقتصادي لفترة طويلة، ستختفي طبعاً نسبة المبيعات وبالتالي سينتظر عن ذلك عجز في تسديد الإيجارات، ما يدفع بعض هذه العلامات التجارية إلى الإفلاس تماماً كما حدث في "الزيتونة باي" لذا فإن الشراكة الحقيقة تتجلى في حالي الربح والخسارة على حد سواء".

وبعد نجاحها في فكرة شارع "الأوروغواي" في وسط المدينة، قبل أكثر من عشر سنوات، تستعد شركة Venture Group لإطلاق ثلاثة مشاريع لمجمعات clusters بما فيها مشروع the backyard hazmieh. تتركز هذه المشاريع على تقديم أنواع مختلفة من المطاعم والمcafes والحانات إلى جانب الصالات الرياضية، والمناطق الترفيهية، علمًا أن العلامات التجارية المختلفة تستهدف في الدرجة الأولى الطبقة الوسطى بحيث

ضمن مجمع الـ backyard تم استئجارها، مما يدل على أن المستثمرين اللبنانيين هم طواقون إلى مثل هذه الفرص الاستثمارية ذات المردود الجيد.

إن هذه المبادرة المتمثلة بإنشاء مشروع الحازمية هي بمثابة الإنطلاق لرواية أكبر تحمل رايتها شركة "EIP" ، فهي تعتزم تطوير وتكرار هذا النموذج محلياً وعلى المستوى الإقليمي ولاسيما في مصر بحسب ما يؤكد برهاني "بما أن مصر تتميز بسوق إستهلاكية ضخمة وكثافة سكانية كبيرة، الأمر الذي يفتح الآفاق أمام إنشاء 10 مشاريع مماثلة تدرج تحت مفهوم "مجمعات المطاعم" ولكن في إطار إدخال إبداعات وابتكارات اللبناني الرائد في الضيافة والهندسة المعمارية".

### Venture Group

وإذا كانت شركة EIP يقتصر دورها على تنظيم الفرص الاستثمارية وإدارة الأموال، فإن إدارة مشروع الحازمية وتصميمه هندسياً وتسويقه في ما بعد يندرج ضمن مسؤوليات Venture Group.

وفي هذا السياق، يقول عضو إدارة venture group وأحد المساهمين في مشروع Backyard ربيع سابا : "إن فكرة مجمعات المطاعم خارج المجمعات التجارية، لا تمثل إتجاهًا جديداً في قطاع التجزئة، بل تعود إلى ثمانينيات وسبعينيات القرن الماضي عندما انتقلت المحال التجارية والمطاعم إلى المولات والمراكز التجارية ، فنشأ آنذاك ما يسمى إقتصاد القرب proximity economics مكان محدد على علامات تجارية مختلفة وعلى أنواع متعددة من المنتجات، ثم ما لبث أن انتقلنا إلى إتجاه جديد new trend وهو مجمعات المطاعم". الفكرة التي يجري تسويقها في إقتصاد السوق، بحسب سابا، لم تحدث إختلافاً على صعيد العلامات التجارية