



THINK

COMMERCIAL

Magazine



ضوابط تنظيم القطاع العقاري جيدة.. لكن التوقيت صعب



إلى «الضاحك المجتهد»
شريك النجاح..
بدوى شلبي
شكراً



«ثنك كوميرشال»
ترصد نمواً يتجاوز
التوقعات فى سوق
العقارات



HOMETOWN
DEVELOPMENTS

TAX : 552-306-150

GETS YOU CLOSER



**AN ICONIC LOCATION
IN DOWNTOWN
IN FRONT OF AL MASA HOTEL**



Village



☎ 19992

4 سنوات «ثنك كوميرشال»

بالعملات الأجنبية. وتناولت المناقشات تأثير العاصمة الإدارية على السوق العقاري ومساهمتها في خلق رؤية جديدة للقطاع العقاري والفرص الاستثمارية التي أتاحتها وتأثيرها على السوق فيما يتعلق بالعرض والطلب وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، فضلاً عن ظهور مطورين جدد بدأوا تجربتهم في التطوير العقاري من العاصمة الإدارية. وعرضت المائدة مقترحات المطورين لتنظيم السوق ومبادراتهم في هذا الشأن ورؤيتهم لتأثيرات القرارات الحكومية على شركات التطوير العقاري وأثرها على عملية العرض والطلب في السوق ومستويات الأسعار.

واتسم الحوار في «ثنك كوميرشال» بين ممثلي القطاع العقاري بالجدية لتقييم التغيرات التي تطرأ على السوق وما يتبعها من اختلاف في خطط التسعير وآليات البيع في ظل ظروف استثنائية مثل جائحة «كورونا» أو الحرب الروسية الأوكرانية والضوابط التي أقرتها الحكومة لتنظيم السوق.

ونقدم في هذا الإصدار الخاص تغطية للنسخة السادسة من «ثنك كوميرشال» وحوارات مع عدد من أهم الشركات الفاعلة في القطاع العقاري المصري.

وتتقدم شركة «ميديا أفينو» بخالص الشكر والتقدير لمن ساهموا بكلماتهم وأفكارهم وجهدهم ورعايتهم للدورات السابقة من «ثنك كوميرشال»، وتأمل في مواصلة العمل لتحقيق المزيد من النجاح في دورات مقبلة.

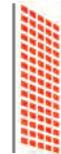
قبل نحو 4 سنوات كانت بداية سلسلة المائدة المستديرة «ثنك كوميرشال» التي تنظمها شركة «ميديا أفينو» حتى وصلت إلى نسختها السادسة في يونيو الماضي. وشهدت المائدة في نسخها الست التي عقدت تحت رعاية وزارة الإسكان والمرافق والمجمعات العمرانية، بحث أوضاع السوق العقاري ومناقشة مشكلاته واقتراح حلول لها واستعراض التحديات وكيفية التغلب عليها لمواصلة النمو وتحقيق مصلحة السوق حتى حازت ثقة أطراف السوق من مطورين وجهات حكومية ومستهلكين. وشهدت المائدة المستديرة في دوراتها الست حضوراً من مسؤولين حكوميين وممثلي شركات التطوير العقاري والتسويق والتمويل وأعضاء برلمانيين وممثلين لمنظمات الأعمال.

وحرص المنظمون لـ«ثنك كوميرشال» على تنوع موضوعاتها، وجدية مناقشاتها، والبحث عما يعزز نمو السوق ومكتسباته وإيجابياته ومواجهة سلبياته وتحدياته. وتناولت سلسلة «ثنك كوميرشال» فرص نمو العقارات السكنية والمباني ذات الاستخدامات التجارية والإدارية والعوامل المؤثرة في الطلب ونوعية المعروض في السوق وآليات تنشيط الطلب.

كما تمت مناقشة فرص تسويق المشروعات السياحية بشكل عام أو تلك التي تتعلق ببيع العقارات للأجانب أو المغتربين وتسجيل العقارات وأوضاعها القانونية، والتي تعد أحد أهم العوامل التي يسأل عنها المشتري الأجنبي وتعزيز سبل تصدير العقارات لتحقيق إيرادات



واتسم الحوار في «ثنك كوميرشال» بين ممثلي القطاع العقاري بالجدية لتقييم التغيرات التي تطرأ على السوق وما يتبعها من اختلاف في خطط التسعير وآليات البيع في ظل ظروف استثنائية مثل جائحة «كورونا» أو الحرب الروسية الأوكرانية والضوابط التي أقرتها الحكومة لتنظيم السوق.



المحتويات



شريف حمودة: «جى فى» تستهدف 30 مليار جنيه
أعمال مقاولات وتطوير عقارى خلال 3 سنوات

15-12



أحمد طه منصور: «كريد للتطوير» تستهدف
3 مليارات جنيه مبيعات بنهاية 2022

07-04



أحمد الطيبى: «ذا لاند ديفلوبرز» تضخ
500 مليون جنيه بإنشاءات مشروع
«أرمونيا» خلال 2022

20-18



المتحدثون فى «ثك كوميرشال»: الضوابط الجديدة لتنظيم القطاع
العقارى جيدة.. لكن توقيتها صعب

تغطية خاصة للنسخة السادسة من المائدة المستديرة «ثك كوميرشال» 39-29



إيمان صلاح: «هوم تاون» تنفذ
4 مشروعات فى العاصمة الإدارية
الجديدة

10-08



أحمد أمين مسعود: 3.1 مليار جنيه
استثمارات «منصات» بالقطاع العقارى

27-26



أيمن عبدالحميد: «الأولى للتمويل» تستهدف
توريق محفظة عقارية بقيمة 1.4 مليار جنيه

24-22



إدريس محمد: 8 مليارات جنيه
استثمارات «أكام الراجحى» بمشروع
«دوس» فى الساحل الشمالى

17-16



TLD

THE LAND DEVELOPERS

CRAFTING EXCLUSIVE **COMMUNITIES** AND
FOCUSING ON WHAT BUILDS YOUR **FUTURE**

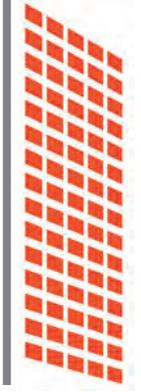


16170



الرئيس التنفيذي للشركة:

«كريد للتطوير» تستهدف 3 مليارات
جنيه مبيعات بنهاية 2022



حققت شركة «كريد للتطوير العقاري» مبيعات تعاقدية بقيمة 1.8 مليار جنيه خلال النصف الأول من العام الجارى، وتستهدف الشركة مبيعات تعاقدية بقيمة 3 مليارات جنيه بنهاية عام 2022. وقال المهندس أحمد طه منصور، الرئيس التنفيذى لشركة «كريد للتطوير العقاري»، إن حجم استثمارات الشركة يصل 15.5 مليار جنيه منها 9 مليارات جنيه لمشروع «ever» بمنطقة غرب القاهرة، و6.5 مليار جنيه بمشروعات الشركة الثلاثة فى العاصمة الإدارية الجديدة ما يعكس ثقتها فى هذا المشروع القومى الواعد والفرص الاستثمارية القوية التى يتضمنها. وأضاف «منصور»، أن الشركة تتفاوض مع البنوك للحصول على قرض بقيمة 700 مليون جنيه للمساهمة فى التكلفة الاستثمارية لمشروع «ever»، لكن بعد الزيادة الأخيرة فى أسعار الفائدة نقوم بإعادة دراسة جدوى الحصول على القرض، فالموقف المالى للشركة يستوعب خططها الحالية والمستقبلية.

كتب- وليد فاروق:

وأوضح أن الشركة اتخذت مجموعة من الخطوات الاستباقية لمواجهة ارتفاع الأسعار منها تخزين بعض من مواد البناء؛ تحسباً لأي ظروف مستقبلية، ولكن هذا الأمر لا يمكن تطبيقه على كل المواد الخام فليس كل المواد يمكن تخزينها.

وأشار «منصور» إلى أن الشركة تعتزم ضخ استثمارات بقيمة 1.5 مليار جنيه خلال العام الجارى منها 1.3 مليار جنيه لأعمال الإنشاءات، بالإضافة إلى 200 مليون جنيه لسداد أقساط الأراضى.

وقال إن شركة «كريد» تمتلك خطة توسعية لتنمية محفظتها الاستثمارية، لكنها تركز على الانتهاء من المشروعات الجارى تنفيذها لتكون على أعلى مستوى، وتوسعى الشركة لتكثيف مجهوداتها لاستكمال مشروعاتها ومنها مشروع «ever» المقام على مساحة 40 فداناً بغرب القاهرة بالشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية، بالإضافة إلى مشروعات الشركة بالعاصمة الإدارية وهى مشروع «كاسيل لاند مارك»، ومشروع «إيست سايد» ومشروع «COM 16».

وأضاف «منصور»، أن الشركة تدرس تنمية مشروعات جديدة فى المرحلة الثانية من العاصمة الإدارية، وذلك فى إطار خطتها التوسعية والتى تستهدف زيادة محفظة أراضيها خلال الفترة المقبلة.

وتابع «منصور»: «العاصمة الإدارية مشروع قومى واعد يحظى بدعم كبير من القيادة السياسية، والشركة كانت من أوائل الشركات التى دخلت للاستثمار بها، وأصبحت العاصمة الآن تستحوذ على 50% من مبيعات السوق بفضل الإدارة القوية لشركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية والرقابة على الأداء ومواعيد التنفيذ والتسليم والتى تعد من أهم العوامل التى تحافظ على وجود نموذج استثمارى قوى وتجارب ناجحة من الممكن تكرارها بالمستقبل».

وأشار إلى أن الشركة تستهدف تسليم 50 وحدة بمشروع «كاسيل لاند مارك» فى العاصمة الإدارية خلال عام 2022، بالإضافة إلى 50 وحدة أخرى خلال الربع الأول من 2023، و200 وحدة فى الربع الثانى من 2023.

وقال إن معدلات الإنشاء فى مشروعات الشركة تسير وفق معدلات طبيعية بل متسارعة، فى إطار الحفاظ على ثقة

1.8 مليار جنيه

مبيعات الشركة التعاقدية النصف الأول من العام الجارى

العاصمة الإدارية تستحوذ على 50% من مبيعات السوق بفضل الإدارة القوية والرقابة على الأداء

العملاء والالتزام بمواعيد التسليم، ونسب الإنجاز بمشروع «كاسيل لاند مارك» بالعاصمة الإدارية بلغت نحو 60%، وتقترب الشركة من الانتهاء من أعمال التشطيبات بالمرحلة الأولى استعداداً للتسليم للعملاء.

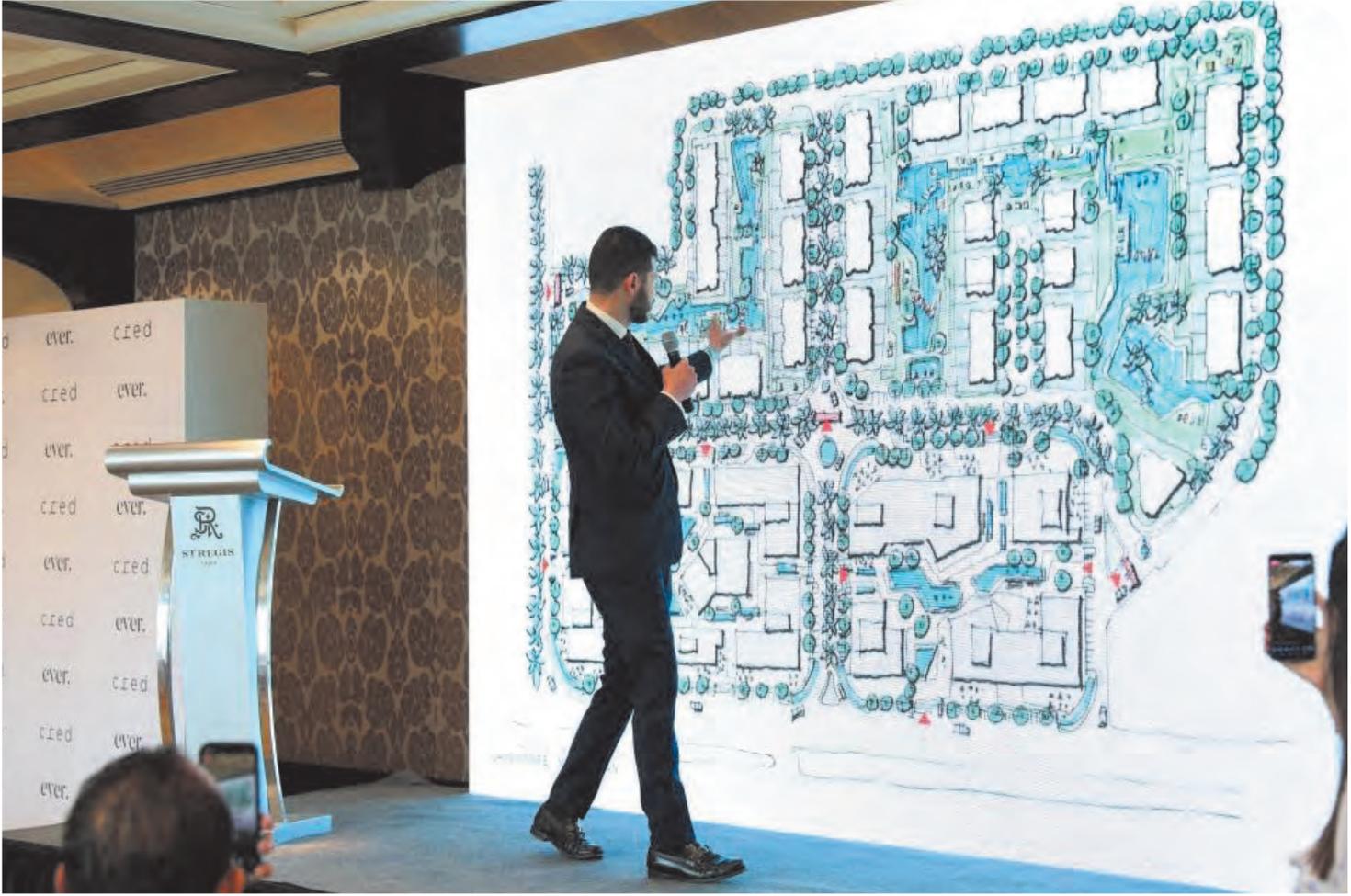
وأضاف أن الشركة تطور مشروع «ever» بمنطقة غرب القاهرة على مساحة 40 فداناً بالشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية، ويتكون من 42 مبنى منها 36 مبنى سكنياً، ومن المخطط تنفيذ المشروع على أربع مراحل بإجمالى استثمارات 9 مليارات جنيه. وأوضح أن الشركة تطور مشروع «كاسيل لاند مارك» فى العاصمة الإدارية بنشاط سكنى متكامل ويقام على 43 فداناً باستثمارات 3.7 مليار جنيه وإجمالى 1800 وحدة، وتم طرح المرحلة الخامسة والأخيرة منه العام الماضى بإجمالى 500 وحدة يتم بالفعل تسويقها، وتضم المنطقة التجارية بالمشروع مول «كاسيل جيت» المقام على مساحة 20 فداناً، ويضم 196 وحدة إدارية وتجارية، بإجمالى استثمارات 700 مليون جنيه، وهو عبارة عن دور أرضى وطابقين متكررين ويضم مبنيين، وتم بدء تسويق وحدات محدودة منه، وتستهدف الشركة 400 مليون جنيه مبيعات تعاقدية من «كاسيل جيت».

وقال إن الشركة تطور مشروع «إيست سايد» متعدد الاستخدامات بمنطقة MU23 فى العاصمة الإدارية على مساحة 7600 متر بإجمالى استثمارات 800 مليون جنيه، بارتفاع 9 طوابق وتنقسم الأدوار إلى 3 تجارى، و2 طبى، وباقى الطوابق إدارية ويضم الطابق الواحد 23 وحدة، وسيتم طرح المشروع خلال النصف الثانى من العام الجارى، وتستهدف الشركة تحقيق مبيعات تعاقدية بقيمة 400 مليون جنيه، وتم الانتهاء من أعمال الحفر الخاصة به، كما تطور الشركة مشروع «COM 16» على مساحة 3.9 ألف متر مربع، بمنطقة الداون تاون فى العاصمة الإدارية.

وقال «منصور»: «القطاع العقارى أثبت جدارته، وقوته الكبيرة فى مواجهة أى تحديات وهذا ما أكده على مدار سنوات طويلة تخطى خلالها العديد من الأزمات، إذ أنه من أهم القطاعات الداعمة للاقتصاد المصرى».

وأضاف: «على الرغم من الأزمة الاقتصادية العالمية الراهنة، والتى تسببت فى وجود ضغط كبير من حيث ارتفاع تكاليف البناء بالتزامن مع الاضطرابات التى يشهدها الاقتصاد نتيجة الحرب الروسية الأوكرانية وما نتج عنها من ارتفاع أسعار المواد الخام والسلع عالمياً، إلا أن السوق العقارى المصرى يسير بخطوات ثابتة وحقق الكثير من

الشركة تدرس تنمية مشروعات جديدة فى المرحلة الثانية من العاصمة الإدارية



التمويل العقارى الحل الأمثل لدعم المطورين وتقليل الفجوة بين القدرة الشرائية للعملاء وأسعار البيع

وقال إن هناك مدرستين فى التعامل مع الأزمات والمتغيرات الاقتصادية، إحداها لجوء بعض الشركات إلى إعادة دراسة عناصر التكلفة ومراجعة الحسابات بالنسبة للأسعار، والأخرى قد تجد أن التوسع بمشروعاتها قد يعطى مساحة جديدة للمطور لتعويض أى خسائر، وهذا ما قد تقوم به بعض الشركات لتجاوز الموقف.

وأضاف «منصور»: «مع حالة الارتباك التى نراها حالياً نتيجة الارتفاعات المتتالية فى أسعار مواد البناء والضبائية الشديدة فى مستقبل انتهاء الأزمة تواجه الشركات صعوبة كبيرة فى تسعير وحداتها فكما نعلم أن القطاع العقارى يعتبر استثماراً طويل الأمد وأكثر ما يزعج أى مستثمر هو انعدام الرؤية وهذا بدأ منذ جائحة كورونا وحتى الآن مع الأزمة الروسية الأوكرانية والتضخم هذا إلى جانب عدم معرفة موعد انتهاء الأزمة، وهو ما جعل الكثير من الشركات تلجأ إلى الهدوء فى خطواتها نتيجة عدم قدرتها على وضع سعر محدد، فالتسعير هو السبب الرئيسى لهدوء مبيعات

15.5 مليار جنيه

استثمارات الشركة وضخ 1.3 مليار فى الإنشاءات خلال 2022

التقدم فى الفترة الماضية؛ حيث حققت العديد من الشركات العقارية مبيعات قوية خلال الربع الأول من العام الجارى تتناسب مع مستهدفاتهم البيعية لهذا العام، وارتفع مستوى الطلب فى السوق العقارى بنسبة 3% خلال شهر مايو الماضى رغم الأزمة الاقتصادية العالمية وزيادة أسعار الفائدة».

وأوضح «منصور» أن الشركات العقارية الكبرى حققت فى المناطق الخمس الرئيسية فى مصر وهى «الساحل الشمالى والعين السخنة والعاصمة الإدارية وشرق وغرب القاهرة» مبيعات بلغت حوالى 250 مليار جنيه أى ما يوازى من 15 إلى 16 مليار دولار، ويعد هذا مؤشراً قوياً على أن مصر من الأسواق الواعدة والسوق العقارى فى نمو مستمر وهناك طلب حقيقى ومنتزاد على العقار نتيجة معدلات الزيادة السكانية التى تصل له 2.5% سنوياً، بالإضافة إلى ما يقارب مليون حالة زواج وأسرة جديدة يتم تكوينها كل عام، وكل هذا يدعو للتفاؤل بمستقبل السوق العقارى.



القطاع العقاري المصري أثبت جدارته وقوته الكبيرة فى مواجهة أى تحديات

المهندس أحمد منصور

الرئيس التنفيذي لشركة «cred»

شركة «cred» تعد امتداداً لشركة «ABC» التي أقامت 400 مشروع عقاري وعمراني فى مصر والخليج على مدار 4 عقود.

حصل أحمد منصور على درجة البكالوريوس فى هندسة التشييد والبناء من الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري عام 2010 مع تخصص رئيسى فى إدارة الإنشاءات.

عضو مجلس إدارة غرفة صناعة التطوير العقاري باتحاد الصناعات

خلال الأزمات الأخيرة، فما زال السوق العقارى يخطو خطوات واثقة ويحقق نجاحات كبيرة من حيث إطلاق العديد من الشركات لمشروعات جديدة تسهم فى دعم النهضة العمرانية الكبيرة التى تشهدها البلاد أو من خلال المبيعات التى استطاعت الشركات بالفعل تحقيقها خلال هذه الفترة، فى ظل الطلب الحقيقى على العقار بجميع أنواعه.

وأشار إلى أن الشركات التى لديها خبرة وملاءة مالية تستطيع مواجهة هذه الأزمة بأقل الخسائر أو دون خسائر، ولكن الشركات الصغيرة قد تواجه صعوبة فى توفير السيولة المالية اللازمة لمشروعاتها وقد تتخلى بعض الشركات عن جزء كبير من هامش الربح عند تسعير المراحل الجديدة من المشروعات وتجميد بيع جزء من مشروعاتها لتخطى هذه الفترة.

وقال «منصور»، إنه من الضرورى أن تشهد الفترة المقبلة خطوات كبيرة لتوسيع منظومة التمويل العقارى وحل جميع الصعوبات التى تعوق مسيرة تقدمه فهو السبيل الأمثل لدعم المطورين وتمكينهم من توفير السيولة المالية فهناك حاجة ماسة للتوسع فى هذه الآلية المهمة التى ستسهم فى رفع العبء التمولي عن المطور العقارى، وتقليل الفجوة بين القدرة الشرائية للعملاء وأسعار البيع.

الشركات فى التوقيت الحالى، خاصة فى ظل عدم وضوح الرؤية الحالية بالسوق».

وقال «منصور»: «نحن على سبيل المثال بشركة كريد بذلنا جهداً كبيراً لتسعير المشروع الجديد ليتناسب مع متغيرات السوق، ومثل أى شركة عقارية راعينا عند تسعير منتجاتها الجديدة وضع أسعار منطقية تتناسب مع حجم التكلفة للمنتجات وتؤمن السيولة اللازمة لتنفيذ المشروعات وتتناسب مع وضع السوق على أن يكون رفع الأسعار تدريجياً حتى لا يشعر العملاء بهذه الزيادة المفاجئة، ويتم تحديد السعر وفقاً لما تتميز به المشروعات وما تقدمه من اختلاف عن غيرها من مشروعات من حيث الموقع والتصميم والخدمات».

وأضاف أن التنافسية دفعت الكثير من المطورين إلى تقديم الكثير من التسهيلات بالفترة الأخيرة؛ حيث قدمت بعض الشركات فترات سداد وصلت إلى 10 و13 عاماً للسداد، كما أن حجم السوق تغير لأن عدد مطوري التجمعات السكنية المتكاملة فى شرق القاهرة كان لا يتعدى 10 شركات، لكن حالياً وصل إلى نحو 150 شركة، وهو ما يمثل ضغطاً كبيراً على المطورين.

وأوضح أن القطاع العقارى المصرى قطاع قوى وواعد وقادر على الوقوف أمام أى صعوبات وهذا يظهر بوضوح

نائب رئيس مجلس إدارة الشركة:

«هوم تاون» تنفذ 4 مشروعات

في العاصمة الإدارية الجديدة



تطور شركة «هوم تاون للتطوير العقاري» 4 مشروعات في منطقتي الداون تاون و MU23 في العاصمة الإدارية، وتدرس الشركة الفرص الاستثمارية المتاحة في كل المناطق الاستثمارية الجاذبة التي تلبى احتياجات عملائها في إطار خطتها التوسعية.

وقالت الدكتورة إيمان صلاح، نائب رئيس مجلس إدارة شركة «هوم تاون»، إن الشركة انتهت من تنفيذ نحو 65% من أعمال إنشاءات مشروع «زها بارك» الإداري التجاري الطبي، والذي يعد باكورة مشروعات الشركة بالعاصمة الإدارية.



تنفيذ 65% من إنشاءات مشروع «زها بارك» الإدارى التجارى الطبى

مع أى تغيرات يشهدها السوق العقارى، وخاصة فيما يتعلق بعملية التنفيذ، فالشركة حريصة على ضمان الاستمرار في تنفيذ مشروعاتها وعدم التأخير، وذلك للالتزام مع العملاء في مواعيد التسليم، كما أن الحكومة تعمل سريعاً على التعامل مع الأزمات، ومساعدة الشركات، والرقابة على الأسواق.

وأشارت إلى صعوبة تخزين مواد البناء مهما كان استعداد الشركة فأى حجم من المواد ستقوم بتخزينه، سينتهى، كما أن الأسعار مرتبطة بالأسعار العالمية والتغيرات الاقتصادية العالمية وليس المحلية، وبالتالي هى أسعار عالمية مفروضة على الجميع.

وأوضحت أن العاصمة الإدارية مشروع قومى واعد، ويضم فرصاً استثمارية ضخمة ومتنوعة، والشركة لها أكثر من مشروع حتى الآن في العاصمة الإدارية في المرحلة الأولى، ما يعنى ثقة الشركة في الجاذبية الاستثمارية للمدينة، وتدرس الشركة أى فرص استثمارية متاحة في العاصمة، وفقاً لما يتناسب مع خططها التوسعية.

وقالت «صلاح»، إن تصدير العقار أحد العناصر الأساسية في خطة الشركة التسويقية؛ حيث تشارك في عدد من المعارض العقارية الخارجية التى تستهدف عملاء مصريين عاملين بالخارج وعملاء غير مصريين أيضاً، فهناك توجه من الدولة لدعم تصدير العقار للخارج، وهناك اهتمام من الشركات العقارية بالاستحواذ على جزء من تصدير العقار عالمياً، وخاصة مع المميزات التى يتمتع بها العقار المصرى، وتهتم شركة هوم تاون بهذا الشق بشكل خاص، ويأتى ذلك بعد أن استحوذ المصريون المقيمون

تطوير مشروع «لافاييت مول» بمساحة 23 ألف متر مربع بنشاط تجارى ترفيهى

المشروع من مبنى تجارى مخصص للمطاعم والكافيهات، إلى جانب مجمع يشمل 8 قاعات للسينما ومسرحاً رومانياً، بجانب 25 ألف متر مربع مساحات خضراء.

وقالت «صلاح»، إن الشركة تطور مشروع «بودورا مول» المقام على مساحة 13.700 متر مربع، بالعاصمة الإدارية الجديدة، ويضم مولاً تجارياً ومجمع مطاعم وبدروم لانتظار السيارات؛ حيث تم تصميم المشروع بارتفاعات تصل لنحو 6 طوابق تجارية، وتبدأ مساحات الوحدات بداخله من 30 متراً مربعاً.

وأضافت أن الشركة تتبنى خطأً بديلة للتعامل السريع

كتب- وليد فاروق:

ويقام المشروع على مساحة 7200 متر مربع بمنطقة المولات الواقعة بين الحى السكنى R3 والحى السكنى R2 بمنطقة إم يو 23، ويتكون من 10 أدوار، وينفذ المشروع على مرحلتين، المرحلة الأولى تتضمن 3 أدوار تجارية بإجمالى مساحات 6400 متر مربع، ومساحات تتراوح بين 35 و200 متر مربع، بمتوسط 30 محلاً تجارياً للدور الواحد، والمرحلة الثانية تتضمن 7 أدوار طبى وإدارى بإجمالى مساحة 17 ألف متر مربع، بمساحات تبدأ من 28 إلى 200 متر مربع. وأضافت «صلاح»، أن مكتب الاستشارى الهندسى «حسين صبور» يتولى أعمال الاستشارات الهندسية لمشروع «زها بارك».

وأوضحت أن الشركة تطور مشروع «لافاييت مول» الذى يجمع بين الأنشطة التجارية والترفيهية، ويقع على مساحة 23 ألف متر مربع، بالإضافة إلى 25 ألف متر لاند سكيب، ويقام على مبنين، بالقطعتين «1 - 2» بمنطقة الداون تاون بارتفاع أرضى و5 طوابق مكررة، بالإضافة إلى 2 بدروم.

ويضم «لافاييت مول» حوالى 600 محل تجارى و85 مطعمًا أو كافيه، بواقع 80 ألف متر مساحة بيعية ومنطقة ألعاب للأطفال، ومنطقة تزلج على الجليد ونافورة راقصة، وتتولى شركة DMA للاستشارات الهندسية الإشراف على أعمال التصميمات الهندسية للمشروع.

وأشارت إلى أن الشركة تطور مشروع «فيليدج مول» ويعد ثالث مشروعات الشركة بالعاصمة الإدارية، ويقام على مساحة 22 ألف متر مربع بمنطقة الداون تاون، بارتفاع أرضى و5 طوابق متكررة، ويتميز بإطلالة ساحرة على المساحات الخضراء، وأيضاً تصميماته الهندسية المختلفة، كما تم الاعتماد على التكنولوجيا الذكية في الإضاءة، ويتكون



صلاح: الشركة تتبنى خطاً بديلاً للتعامل السريع مع أي تغييرات يشهدها السوق العقاري

وأهمية المشروع المقدم وماذا يضيف في الواقع لعملائها، ثم تقوم بدراسة مستمرة لتكلفة التنفيذ وقيمة المشروع والأسعار المنافسة والخروج من هذه العناصر بسعر حقيقي عادل يتناسب مع العملاء المستهدفين، حيث إن مراعاة القدرة الشرائية للعملاء أحد عناصر التسعير فلا يوجد شركة تقوم بوضع سعر غير قابل للبيع، وبالتالي هي معادلة تحقق التوازن بين مصلحة الشركة والعميل المستهدف. وأشارت إلى أن التسهيلات التي تقدمها الشركات لها حدود، فتقديمها لتنشيط المبيعات وتقليل الفجوة بين سعر البيع والقدرة الشرائية هو أمر طبيعي، ولكن هناك حدوداً لهذه التسهيلات؛ حتى لا تتعرض الشركة لخسائر أو تقديم تيسيرات تؤثر على السيولة النقدية للشركة، فكل شركة تقوم بعمل توازن بين طبيعة وقوة المنتج لتقديم السعر العادل لوحدة مشروعها، فيجب ألا تصل التسهيلات لتصبح تنازلات، وبالتالي فإن التسهيلات مقرونة بالدراسة الجيدة لكل تفاصيلها.

وقالت: «متأكدين أن الحكومة وجميع أجهزة الدولة المعنية لا تدخر أي جهد لدعم الاقتصاد المصري ودعم السوق العقاري باعتباره أحد القطاعات المؤثرة في الاقتصاد المصري، فهو يساهم بنحو 18% في الناتج الإجمالي المحلي».

إيمان صلاح

نائب رئيس مجلس إدارة شركة
هوم تاون للتطوير العقاري

عملت في شركات عقارية منها
IMena - Delta Capital -
Ibrand

بكالوريوس إدارة الأعمال من
الأكاديمية العربية للعلوم
والتكنولوجيا

ماجستير إدارة الجودة الشاملة
من الأكاديمية العربية للعلوم
والتكنولوجيا

حاصلة على درجة الدكتوراه
DBA في التسويق وإدارة
الأعمال

بالخارج على 30% من مبيعات الشركة. وأضافت أن شركة «هوم تاون» تقدم عروضاً قوية، وذلك من خلال أنظمة سداد مختلفة تتمثل في أربعة أنظمة، أولها «نظام بعد الاستلام» و«نظام Semi Cash» بالإضافة إلى «نظام الكاش» بخصم 40% من إجمالي ثمن الوحدة و«أنظمة السداد المتساوية»، وهي سبل سداد تناسب جميع العملاء بشكل كبير جداً.

وأوضحت أن الشركة قامت بدراسة ارتفاع تكلفة التنفيذ ونسبة مساهمتها في زيادة تكلفة الوحدة، ومن ثم رفعت الزيادات الطبيعية بنحو 10% على مشروعاتها؛ حيث تدرس الشركة باستمرار تغييرات السوق للتعرف على تأثيرها على تكلفة التنفيذ وسعر البيع، لكن الشركة تلتزم التزام تام تجاه عملائها المتعاقدين فعلياً على الأسعار القديمة، وتتم الزيادات على التعاقدات الجديدة فقط.

وقالت إنه بالنظر إلى نتائج أعمال الشركات العقارية المقيدة في البورصة خلال النصف الأول من 2022 نجد أنها حققت مبيعات قوية تؤكد أن هناك طلباً باستمرار على العقار مهما كان حجم التحديات المحلية أو العالمية، والعقار يظل ملاذاً آمناً للاستثمار، وهناك طلب حقيقي وقوي على العقار مستمر طوال العام نتيجة وجود زيادة سكانية ضخمة، ولكن كل ما في الأمر أن هناك تباطؤاً في المبيعات بعض الشيء، ولكن ذلك التباطؤ سيزول سريعاً وتعود المبيعات لوتيرتها الطبيعية في وقت قريب.

وأوضحت أن السوق العقاري يتميز بالمرونة في مواجهة التغيرات الاقتصادية، والشركات تدرس باستمرار الحلول التي تحافظ على استمرار عملها، والتحالفات نظام استثماري معمول به في جميع دول العالم بشكل عام وخلال أوقات التحديات أيضاً هو حل يحقق التكامل بين جهود الشركات ويحافظ على استمرار عملها.

وقالت «صلاح»، إن الشركة تقوم أولاً بدراسة قيمة

D.O.S.E

OF HAPPINESS AT

Sahel

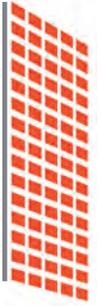
«جى فى»

تستهدف 30 مليار جنيه أعمال مقاومات وتطوير عقارى خلال 3 سنوات



شريف حمودة

تخطط مجموعة «جى فى» للتطوير العقارى» لطرح عدة مشروعات جديدة بنهاية العام الجارى، وفقاً لخططها التوسعية بالسوق العقارى، كما تطور الشركة عدداً من المشروعات فى مناطق شرق وغرب القاهرة، والساحل الشمالى.



كتبت- سحر نصر:

وقال شريف حمودة، رئيس مجلس إدارة مجموعة «جى فى»، إن إجمالى عقود المقاومات وأعمال التطوير العقارى التى تنفذها الشركة بلغ نحو 30 مليار جنيه، ومن المقرر تنفيذها خلال 3 سنوات.

وأضاف أن الشركة وقعت عقداً مع إحدى الشركات المتخصصة فى مجالات البنية التحتية بقيمة 550 مليون جنيه، لتنفيذ مرافق الأسبكية الأولى بالمرحلة الأولى من مشروع مدينة «طربول» الصناعية بمحافظة الجيزة؛ حيث تتولى الشركة أعمال المطور العام للمشروع.

وأوضح «حمودة»، أنه تم توقيع 4 مذكرات تفاهم مع 4 كيانات دولية متخصصة بمجال البنية التحتية لتنفيذ مشروع مدينة «طربول»، وسيتم الإعلان عن باقى التفاصيل

شريف حمودة: مفاوضات مع عدة بنوك للحصول على قرض مشترك بقيمة تتراوح من 3 إلى 4 مليارات جنيه

من 500 متر مربع إلى 40 ألف متر مربع. وقال إن المدينة تضم مناطق صناعية بأنشطة مختلفة منها النسيج، والرخام، وإعادة التدوير، ووادى الغذاء، ومدينة طبية، ومستودعات لوجستية، ومدينة البناء

بمجرد توقيع العقود النهائية مع تلك الكيانات. وأشار إلى أن «طربول» تعد مدينة صناعية متكاملة تضم 12 منطقة صناعية، ومنطقة تجارية ومنطقة سكنية، وفندقية، بإجمالى 15 ألف منشأة صناعية، مساحات تتراوح

طَرْبُول

TARBOL

حمودة: طرح مليون متر مربع في «طربول» وحجز 200 قطعة بإجمالي 700 ألف متر للصناعات الصغيرة

والمستثمر الصناعي. وأشار إلى أن مدينة «طربول» ستضم سوق جملة على مساحة 1.2 مليون متر مربع على غرار الأسواق العالمية، والشركة تدرس تكرار تجربة مدينة «طربول» في عدد من المناطق؛ أبرزها شمال الصعيد، والساحل الشمالي. وقال «الجرف»، إنَّ الشركة تستهدف جذب الشركات الأجنبية للاستثمار في مشروع مدينة «طربول» للمساهمة في التسويق للمشروع بالخارج؛ حيث يعد المشروع عنصر جذب للمستثمر الأجنبي.

وأضاف أن مدينة «طربول» توفر أكثر من 675 ألف فرصة عمل مباشرة، فضلاً عن فرص العمل غير المباشرة، وتتضمن المرحلة الأولى للمدينة سوق الجملة، ومنافذ تجارة التجزئة، ومنطقة التبريد المركزية، ومنطقة التخزين الجافة. وقال شريف حمودة، رئيس مجلس إدارة مجموعة «جى فى»، إنَّ المجموعة تمتلك 14 شركة تعمل في 3 قطاعات استثمارية، تشمل الاستثمار العقاري، والمقاولات المتخصصة، والاستثمار الأخضر.

وأضاف أن قطاع الاستثمار العقاري يضم 6 شركات تشمل «جى فى للتطوير العقاري»، و«كرويو للتطوير العقاري»، و«كرويو للاستثمار»، و«جى فى للاستثمار الرياضى»، و«كرويو بروبورتيز للتشطيبات والديكورات»، و«جى فى للتطوير والخدمات الفندقية».

وأوضح أن الشركة تمتلك شركات في قطاع المقاولات، منها «جرين فود كرويو للمقاولات»، و«جرين ويف للمقاولات المتخصصة»، و«كرويو للمقاولات العامة»، وفي قطاع الاستثمار الأخضر شركات «جرين للاستثمار»، و«دار العرب»، و«دانا»، وشركات تحت التأسيس منها «بينكو»، و«جرين إنفرومينتال» المختصة بالموانئ.

وقال «حمودة»، إنَّ شركة «كرويو للتنمية» تطور مشروع «تايم إسكوير» بالشراكة مع محافظة بورسعيد، بإجمالي 2.5 ألف وحدة، و90 ألف متر تجارى و40 ألف متر إدارى، وتستهدف الشركة مبيعات بالمشروع بقيمة 7.5 مليار جنيه. وأضاف أن شركتى «جى فى للتطوير العقاري» و«كرويو للمقاولات» تنفذان أعمال تطوير ممشى قناة السويس في بورسعيد، لتسويق المشروع كعلامة تجارية سياحية، بالتعاون مع محافظة بورسعيد وبعض الجهات الحكومية. وقال المهندس حسن إبراهيم، نائب رئيس مجلس إدارة شركة «جى فى»، إنَّ الشركة تنفذ عدداً من المشروعات في الوقت الحالى؛ منها مشروع «وايت ساند» في الساحل الشمالى، ومشروع «كرويو سيتى».

550 مليون جنيه

تنفيذ مرافق الأسبقية الأولى بمدينة «طربول» الصناعية

وأشار إلى أنه تم طرح مليون متر مربع لمشروع مدينة «طربول» للبيع للمستثمرين، وتم حجز 200 قطعة أرض بإجمالي 700 ألف متر للصناعات الصغيرة، وفي حالة زيادة الإقبال ستتم زيادة مساحة الأرض المطروحة للبيع إلى 3 ملايين متر.

وقال الدكتور محمود الجرف، استشارى مشروع مدينة «طربول»، إنه جارٍ العمل على تنفيذ مدينة إعادة التدوير ضمن مدينة «طربول»، لعمل توسعات مخططة لمصانع لإعادة التدوير بمنطقة منشية ناصر.

وأضاف «الجرف»، أن شركة «جى فى» تلقت طلبات من المستثمرين لتخصيص 1000 قطعة أرض بالمدينة، بإجمالي مساحة 500 فدان تعادل أكثر من 2 مليون متر مربع. وأوضح أنه من المتوقع أن يبلغ إجمالي استثمارات مدينة «طربول» نحو تريليون جنيه تكلفة أعمال البنية التحتية والإنشاءات والمصانع والمعدات؛ حيث يعد المشروع بيئة صناعية متكاملة توفر جميع الاحتياجات للمصانع

شريف حمودة

رئيس مجلس إدارة مجموعة «جى فى» للتطوير العقاري

■ يمتلك شركة متخصصة فى استيراد اللحوم وإنتاج اللحوم المصنعة

■ بدأ حياته المهنية فى منتصف التسعينيات فى مجال التوريد والمقاولات

■ أسس شركة «دانة جروب» فى التسعينيات.

■ أسس شركات بقطاعات المقاولات والتطوير العقاري والمأكولات والمشروبات

والتشييد، ومن المخطط تنفيذها على 6 مراحل خلال 10 سنوات.

وأضاف أنه جارٍ التفاوض مع عدة بنوك للحصول على قرض مشترك، بقيمة تتراوح من 3 إلى 4 مليارات جنيه لتمويل مشروع مدينة «طربول»، والمفاوضات مع البنوك تسير بشكل جيد، ومن المتوقع الانتهاء منها قبل نهاية العام الجارى.

مدينة مهر الصناعية

رؤية جديدة للاستثمار والصناعة على مساحة 1.9 مليون متر مربع



محمود الجرف

محمود الجرف: تنفيذ مدينة إعادة التدوير ضمن «طربول» لنقل مصانع منطقة «منشية ناصر»

الجرف:
المدينة ستضم سوق جملة
بمساحة 1.2 مليون متر
مربع بمواصفات عالمية

سكنية بمساحات كبيرة تضاهي الفيلات، ويقام على مساحة 67 فدانا، ويضم 1500 وحدة سكنية بمساحات تتراوح من 90 إلى 250 متراً.

وقال «إبراهيم»، إن القطاع العقاري يشهد في الوقت الحالي عدداً من التحديات؛ أبرزها تداعيات الحرب الروسية الأوكرانية، وارتفاع أسعار مواد البناء، ونقص الخامات، فضلاً عن رفع سعر الفائدة، ما يمثل عائقاً أمام المطور العقاري، مشيراً إلى أن الشركة تستهدف زيادات في أسعار العقارات

طلبات من المستثمرين لتخصيص 1000 قطعة أرض بإجمالي مساحة 500 فدان

وأضاف أنه جارٍ تنفيذ مشروع «فيلات الشيخ زايد»، وهو عبارة عن مجموعة من الفيلات بكومباوند سكني، ويضم 112 وحدة، وتم الانتهاء من الأعمال الإنشائية بالكامل ضمن المرحلة الأولى للمشروع، وجرى تنفيذ المرحلة الثانية التي تضم أعمال التشطيبات النهائية للوحدات، ومن المخطط فتح مبيعات المشروع نهاية فصل الصيف الجاري. وأوضح أن الشركة تطور مشروعاً سكنياً في مدينة القاهرة الجديدة يستهدف فئة الدخل المرتفع، وهو عبارة عن شقق





حسن إبراهيم

حسن إبراهيم: تنفيذ مشروع «وايت ساند» فى الساحل الشمالى بمساحة 200 فدان باستثمارات تصل 7 مليارات جنيه

بنسبة تصل إلى 15%.

وأضاف أن «جى فى» تطور مشروع «وايت ساند» فى الساحل الشمالى على مساحة 200 فدان، منتجات مختلفة تتنوع بين الشاليهات والوحدات السكنية والوحدات الفندقية، ويضم المشروع 500 وحدة، وفندق «سيدار»، التابع لشركة «موفنبيك» العالمية، و16 ألف متر مربع بنشاط تجارى، وتبلغ استثمارات المشروع نحو 7 مليارات جنيه، وانتهت الشركة من تنفيذ 30% من إنشاءات المشروع وتخطط لتسليم 20% من وحدات المشروع فى صيف 2023. وأوضح «إبراهيم»، أن الشركة تطور مشروع «كروبو سيتى» على مساحة 50 فداناً بمنطقة الساحل الشمالى باستثمارات 4 مليارات جنيه. وفيما يتعلق بالنشاط الرياضى للشركة، قال إن المجموعة تمتلك شركة «جى فى للاستثمار الرياضى» التى تركز على تطوير الأندية الرياضىة الاجتماعية، وتدرس الشركة تنمية عدة أندية رياضىة فى المحافظات، خلال الفترة المقبلة، وخاصة فى محافظات الصعيد. وأشار إلى أن الشركة تنفذ نادياً رياضياً بمنطقة الساحل الشمالى على مساحة 186 فداناً، بإجمالى استثمارات 5 مليارات جنيه، وبلغت نسبة التنفيذ 10% تقريباً من المرحلة الأولى للمشروع.

وقال على جابر، رئيس القطاع التجارى بشركة «جى فى»، إن الشركة تعتمد على أدوات تسويقية متنوعة، ومنها التسويق لمنجاتها خارجياً عن طريق المشاركة فى المؤتمرات والمعارض العقارية الخارجىة، ونسب مبيعات الشركة للمصريين العاملين بالخارج تصل إلى 35% من إجمالى المبيعات.

وأضاف «جابر»، أن المجموعة تتمتع بتنوع فى حجم استثمارات، ما أدى إلى تعظيم إيراداتها، وتعزيز فرصها الاستثمارية، لكن حجم استثماراتها يدفعها للحصول على تمويلات بغرض توفير الاحتياجات السنوية لتنفيذ المشروعات.

وأوضح أن مجموعة «جى فى» تدرس مجموعة من الأدوات التمويلية لتعزيز ملاءتها المالية، منها الطرح فى البورصة، وشراء حصص فى الشركات، وإصدار السندات الخضراء.

وأشار إلى أن السوق العقارى مرن ويستطيع تحمل الأزمات وامتصاصها، ولكن السوق يحتاج إلى الإبداع

إبراهيم: الشركة تطور مشروعاً سكنياً فى «القاهرة الجديدة» يستهدف فئة الدخل المرتفع بإجمالى 1500 وحدة



على جابر

على جابر: «جى فى» تدرس مجموعة من الأدوات التمويلية لتعزيز ملاءتها المالية منها الطرح فى البورصة

وتقديم فكر مختلف ومنتجات عقارية متنوعة تلبى جميع متطلبات العملاء واحتياجاتهم.

وقال «جابر»، إن مقومات الجدارة الاستثمارية للقطاع العقارى تتمثل فى أن مصر تجنى ثمار الاستقرار السياسى والاقتصادى والأمنى ما يعزز من قوة السوق.

وأضاف أن زيادة معدلات السياحة العربية أدت لنمو مبيعات القطاع العقارى، بجانب ظهور الاستثمارات الأجنبية فى القطاع مع التحسن الاقتصادى خلال السنوات الأخيرة.

جابر:

المصريون العاملون بالخارج يستحوذون على 35% من إجمالى مبيعات الشركة



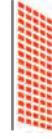
الرئيس التنفيذي للشركة:

8 مليارات جنيه استثمارات «أكام الراجحي» بمشروع «دوس» فى الساحل الشمالى

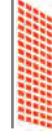
طرحت شركة «أكام الراجحي» للتطوير العقارى مشروع «دوس» فى منطقة رأس الحكمة بالساحل الشمالى الجديد، بإجمالى استثمارات تقدر بنحو 8 مليارات جنيه، ويقام المشروع على مساحة 125 فداناً. وقال إدريس محمد، الرئيس التنفيذى لشركة «أكام الراجحي»، إن مشروع «دوس» يضم فيلات وشاليهات وشقق فندقية، وتوين هاوس، وتاون هاوس، وتبلغ النسبة البنائية 30% من إجمالى مساحة المشروع، و70% من مساحة المشروع مساحات خضراء ومساحات مائية.



المشروع بمساحة 125 فدانًا ويضم فيلات وشاليهات وشققا فندقية بنائية 30%



مشروع «دوس» يقدم للسوق فكرةً مبتكرةً لإنشاء منتجع ساحلي يضاهاى المنتجعات العالمية



ومن ثم تصميم وتنفيذ مشروعات تلبى احتياجات العملاء. وأوضح أن النهضة العمرانية التي تشهدها مصر تمتح المطورين والمستثمرين العرب والأجانب دافعًا قويًا للتوسع بالسوق المصري، واغتنام فرصة توسع الدولة في إنشاء مدن ومشروعات عمرانية جديدة، خاصة في مدن الجيل الرابع واهتمام الدولة بتنمية منطقة الساحل الشمالى الغربى، من خلال توحيد جهة الولاية وإعداد مخطط عالمى لتنمية المنطقة سيسهم بشكل مباشر في وضع مصر على خريطة السياحة العالمية ويحقق التنمية المستدامة بالمنطقة.

وأشار محمد إلى أن السوق العقارى يشهد حالة من عدم الاستقرار بعد الأزمات مباشرة، ومن ثم يمر بفترة من التباطؤ حتى يعود مرة أخرى إلى حركته الطبيعية، وتابع: «كثير من الشركات اتخذت خطوات استباقية لتوفير بعض مواد البناء بالمشروعات عبر تعاقدات مسبقة مع الموردين في ظل الزيادات المتتالية لأسعار الخامات حتى تستطيع الالتزام بالأسعار البيعية مع العملاء».

وقال إن الشركات العقارية لن تتمكن من تثبيت الأسعار أو الوصول لأسعار عادلة في ظل التقلبات السعرية الحادة، لأنها تخضع لتحركات مدخلات عمليات البناء.

وأضاف أن الأزمة الروسية الأوكرانية أدت إلى وجود تداعيات سلبية على السوق العقارى ومنها ارتفاع الأسعار حيث تضاعفت التكلفة الإنشائية للوحدات بالمرحلات الأولى للمشروعات مع أسعار التكلفة بالمرحلات التالية، ما دفع الشركات لتقليل هامش أرباحها في إطار استيعاب تقلبات السوق العقارى.

وأوضح أن التكلفة الاستثمارية لكثير من المشروعات اختلفت خلال الفترة الماضية بفعل التغيرات السعرية الحادة في أسعار مواد ومدخلات البناء، وتتوقف نسبة التغير على حجم الإنجاز الذى وصل إليه المشروع في وقت تغير الأسعار.

وأشار محمد إلى أن الشركات التى تمتلك ملاءة مالية قوية تستطيع الوفاء بالتزاماتها وفقا للبرامج التنفيذية للمشروعات، فى حين قد تتعرض بعض الشركات العقارية للتعثر نتيجة ضعف السيولة.

وقال إن السوق العقارى شهد طفرة كبيرة من خلال بناء نحو 27 مدينة عمرانية جديدة من مدن الجيل الرابع، بالإضافة إلى دخول مستثمرين من قطاعات أخرى، مع وجود المطورين الذين اكتسبوا خبرات تراكمية فى مواجهة الأزمات.

بالحياة والسعادة، ومن هنا خرج المفهوم الخاص باسم المشروع وهو «دوس» الذى يعنى الوصول داخل المشروع لأعلى مراحل السعادة من خلال تحليل لسيكولوجية الإنسان وطبيعته ودراسة الهرمونات الأربعة داخل المخ البشرى الخاصة بإفراز هرمون السعادة تلقائيًا بمجرد تحقيق الهرمونات الأربعة المسببة للسعادة.

وتابع محمد: «كما تمت مراعاة الجودة للتصميم والتخطيط للمشروع ليكون أحد أكثر المشروعات تنافسية وجاذبية للعملاء وذلك نظرًا للمنافسة الشديدة المتوقعة فى هذه المنطقة، خلال الفترة المقبلة، والتي سيحسمها المشروع وخدماته وامتيازاته الخدمية والترفيهية الفريدة من نوعها».

وأضاف أن شركة «أكام الراجحى» تخطط لزيادة حجم استثماراتها بالسوق العقارى المصرى خلال الفترة المقبلة، فى ظل التنمية العمرانية التى تشهدها مصر.

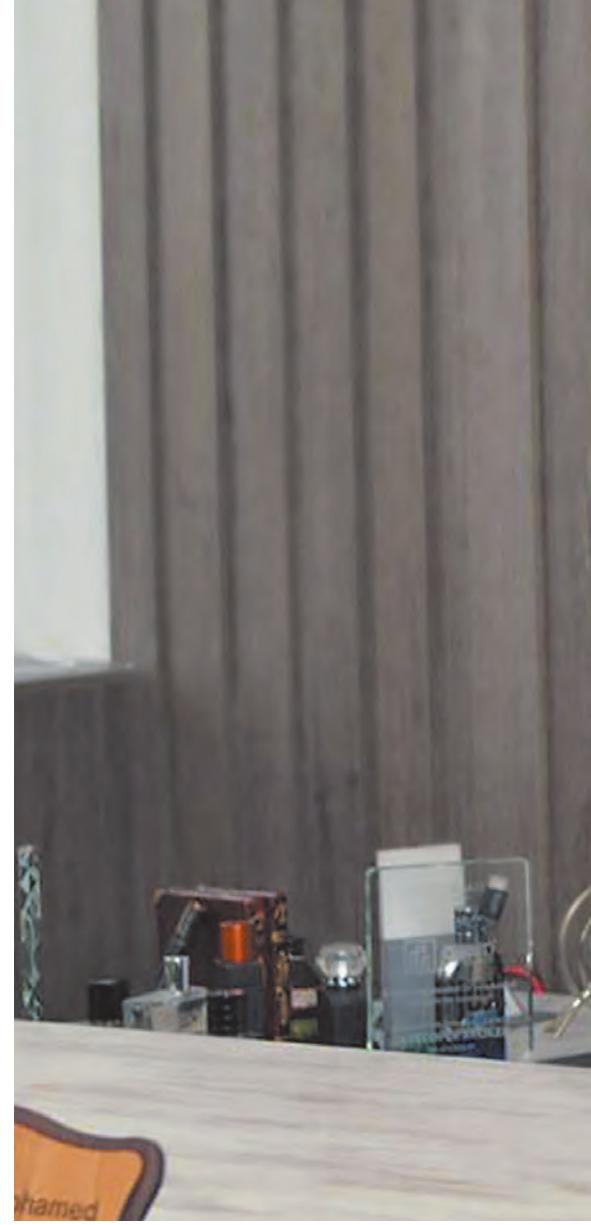
وأوضح أن الشركة تبنى خطة توسعية فى السوق المحلية، وتخطط لزيادة حجم استثماراتها بالسوق المصرى، من حيث إنشاء مزيد من المشروعات السكنية فى المدن العمرانية الجديدة، ومنها العاصمة الإدارية، كما أن هناك خطة لدراسة التطوير العقارى بداخل السوق السعودية لاستغلال الخبرات السابقة لمجموعة «الراجحى».

وأشار إلى أن الشركة لا تستهدف الحصول على قروض بنكية خلال الفترة الحالية، لكن خطة الشركة التوسعية قد تدفعها للتوجه لأدوات تمويلية مختلفة خلال الفترة المقبلة.

وقال إن جذب مستثمرين خارجيين للسوق المحلى يعد مؤشراً على قوة القطاع العقارى، ويبرز جهود الدولة فى إعادة تقييم وتخطيط الساحل الشمالى الغربى باعتباره أحد أهم المناطق الاستثمارية على خريطة مصر السياحية، خلال الفترة المقبلة.

وأضاف محمد أن شركة «أكام الراجحى» تعتمد فى استراتيجيتها على دراسة واقع ومستجدات السوق المصرى

الشركة تستهدف ضخ استثمارات جديدة بمواقع مختلفة.. ولا تخطط للاقتراض البنكى



كتب - وليد فاروق:

وأضاف محمد أنه يتم تنفيذ بحيرات صناعية على مساحة 9 أفدنة ويقع المشروع على شاطئ بواجهة 450 مترا، و60% من وحدات مشروع «دوس» ترى البحر وحوالى 30% منها بإطلالة مباشرة على البحر والوحدات التى تطل على البحيرات وحمامات السباحة 10%، ويضم المشروع 30 كهفا سياحيا ومركزا طبيًا.

وأوضح أن شركة «أكام الراجحى» تقدم أنظمة سداد مختلفة، تبدأ من 0% وحتى 20% مقدم وأقساط متساوية لمدة تتراوح من 6 إلى 10 سنوات.

وأشار إلى أن مشروع «دوس» يقدم للسوق المصرى فكرةً مبتكرةً لإنشاء منتجع ساحلي يضاهاى المنتجعات العالمية، ويوفر الحلول العملية لمعظم التحديات التى كان يقابلها عملاء منطقة الساحل الشمالى.

وقال محمد إن أحد أكبر التحديات التى واجهت الشركة قبل إطلاق المشروع هو تقديم مشروع مختلف من حيث الفكر الفلسفى للشركة، والمتمثل فى «أنسنة العقار» وتحويل المشروعات الخاصة بالشركة إلى مجتمعات تنبض



رئيس مجلس إدارة الشركة:

«ذا لاند ديفلوپرز» تضخ 500 مليون جنيه
بإنشاءات مشروع «أرمونيا» خلال 2022

كشفت المهندسة أحمد الطيبي، رئيسة مجلس إدارة شركة «ذا لاند ديفلوبرز» للتطوير العقاري، عن ملامح الخطة الاستثمارية للشركة، والتي تستهدف استكمال تنفيذ المشروعات القائمة والتوسع في الاستثمارات من خلال تطوير مشاريع جديدة.

وأضافت الطيبي، أن الشركة تدرس تطوير مشاريع جديدة في مناطق البحر الأحمر وغرب القاهرة والساحل الشمالي، مع ضخ مزيد من الاستثمارات في إنشاءات مشروع «ارمونيا» بالعاصمة الإدارية الجديدة، وتسليم أول وحدات المشروع في النصف الثاني من عام 2023.



كتبت- سحر نصر:

الشركة تسلم أول وحدات مشروع «أرمونيا» في العاصمة الإدارية منتصف 2023

«يمكن الاستفادة من آليات التمويل المتاحة في السوق مثل التوريد أو التأجير التمويلي في وقت لاحق». وأوضح أن السوق العقاري شهد عددا من التحديات خلال عام 2022 منها تداعيات أزمة فيروس كورونا المستجد والحرب الروسية الأوكرانية فضلا عن زيادة أسعار مواد البناء ونقص المواد الخام، ما انعكس على تكلفة المنتج العقاري النهائية. وتوقع الطيبي أن يشهد السوق العقاري زيادات في أسعار العقارات بنسبة تصل إلى 20% وقد تصل إلى 25% بحلول نهاية العام، مؤكدا على أن العميل يتحمل نسبة كبيرة من الزيادة. وقال رئيس مجلس إدارة شركة «ذا لاند»، إن الضوابط التي أقرها مجلس الوزراء لتنظيم بيع وحدات مشروعات التطوير العقاري إيجابية وتساهم في تنظيم السوق العقاري، وستعمل على حماية حقوق المطور

25%

زيادة متوقعة في أسعار العقارات خلال العام الجاري

وأوضح أن الشركة تخطط لضخ 500 مليون جنيه في الأعمال الإنشائية بمشروع «أرمونيا» في العاصمة الإدارية الجديدة خلال عام 2022، مشيرة إلى أن نسب تنفيذ المشروع تجاوزت 35% حتى النصف الأول من العام الجاري.

وقال الطيبي إن مشروع «أرمونيا» في العاصمة الإدارية الجديدة يتم تنفيذه على مساحة 41 فدانا بحجم استثمارات يصل إلى 3.5 مليار جنيه، ويضم 1750 وحدة سكنية، ومول تجاري، وإداري، وطيبي.

وأضاف أن المشروع يتم تنفيذه على 4 مراحل تقريبا، ومتوسط الأسعار يتراوح من 12 ألف إلى 15 ألف جنيه للمتر المربع، ويوفر المشروع خدمات متنوعة للعملاء فضلا عن أنظمة سداد تلبى احتياجات عملاء الشركة. واستبعد الطيبي فكرة الحصول على تمويلات بنكية خلال الفترة القادمة، مؤكدا أن الشركة لديها ملاءة مالية جيدة تمكنها من استكمال تنفيذ مشروعاتها دون الحاجة لتمويلات أو قروض في الوقت الحالي، وتابع:



أحمد الطيبي

رئيس مجلس الإدارة والعضو
المنتدب لشركة «ذا لاند ديفلوبرز»

■ خبرة 30 عاماً فى مجال
الاستثمار السياحى والعقارى

■ أسس شركته الخاصة Tay
للسياحة عام 1986

■ أسس شركة «Raa Sport»
للتوكيلات التجارية

■ أسس شركة «الطيبي للتطوير
العقارى» عام 2006

الطيبي: خبرات المطورين تساعد فى التغلب على التحديات التى تواجه القطاع العقارى

العقارى والعميل، وإتاحة فرصة أكبر للشركات للبدء فى مشروعات جديدة.

وأضاف الطيبي، أن هذه القرارات تنظم عملية بيع الوحدات وتضمن جدية المطورين فى الالتزام بالمدد الزمنية لتنفيذ المشروعات وتنظم العلاقة بين المطور والعميل والجهة المانحة للأرضى.

وأوضح أن تلك القرارات ستسهم فى تنظيم السوق العقارى المصرى خاصة فى ظل المنافسة الكبيرة بين الشركات والمنتجات الكثيرة المطروحة بالسوق، وضمان توجيه الأقساط التى يسدها العميل لتنفيذ المشروع.

وقال إن الضوابط حددت مساحات بعينها للمشروعات، وكل مساحة لها ضوابط بداية من المساحات أقل من 50 فدانا، وصولاً إلى المساحات التى تتجاوز 1000 فدان، كما حددت أيضاً نسب مراحل العمل فى المشروعات وحساباتها التمويلية فى البنوك قبل أن يتم طرحها للبيع أمام المستهلكين.

وأضاف الطيبي، أن عملية تصدير العقار والتوسع فيها تحتاج لمراكز قانونية قوية وسليمة لتشجيع الاستثمار فى المدن الجديدة، وبصورة تُحقق ضمانة قوية للمستهلك بأن ما سيدفعه مقابل الوحدة السكنية أو غيرها سيتم إنفاقه على المشروع.

وأشار إلى أن التحديات التى يشهدها القطاع من تداعيات الأزمة العالمية وارتفاع أسعار مواد البناء ونقص المواد الخام سيؤدى إلى وجود زيادات فى أسعار المنتج العقارى النهائى التى سيتحملها العميل.

وقال الطيبي، إن القطاع العقارى فى عام 2022 مر بتحديات كبيرة كاستمرار تداعيات وباء كورونا والحرب الروسية الأوكرانية ما تسبب فى عدم استقرار أسعار الخامات والسلع المستخدمة فى البناء والتطوير، ولكن فى النصف الثانى من عام 2022 بدأ نشاط ملحوظ فى الطلب على العقارات وذلك مع طرح مشاريع جديدة بمنطقة العلمين الجديدة والساحل الشمالى وغرب القاهرة.

وأضاف أن قرار هيئة الرقابة المالية بالسماح بتمويل الوحدات تحت الإنشاء ضمن مبادرة التمويل العقارى سيساعد على تنشيط الطلب على العقارات ويساعد العملاء على الاستفادة من تسييط ثمن الوحدة بفائدة متوسطة مع زيادة مبيعات شركات التطوير العقارى. وأوضح أن المطور العقارى يواجه تحديات كثيرة مثل

دراسة فرص استثمارية جديدة فى البحر الأحمر وغرب القاهرة والساحل الشمالى

البطء فى إصدار التراخيص والموافقات البنائية وعدم استقرار أسعار خامات البناء وتعثر العملاء فى سداد الأقساط المستحقة عليهم، ولكن خبرات المطورين العقاريين تساعد فى التغلب على تلك التحديات.

وأشار إلى أن التوسع فى المدن الجديدة أصبح الاستثمار الجيد للمطور وكذلك للدولة، وبالتالي ربما يكون هناك اتجاه كبير لدى شركة «ذا لاند» فى التوجه بالاستثمارات نحو مدينة العلمين الجديدة، وكذلك المشروعات الجديدة بالعاصمة الإدارية لأنها مناطق واعدة للاستثمار.



HOMETOWN
DEVELOPMENTS



LaFayette
DOWNTOWN MALL

**AN ICONIC LOCATION IN DOWNTOWN
IN FRONT OF AL MASA HOTEL**



BANK



SKATING



PHARMACY



BUSINESS



CAFES



SHOPPING



FOOD COURT

☎ 19992

العضو المنتدب للشركة:

«الأولى للتمويل» تستهدف توريق محفظة عقارية بقيمة 1.4 مليار جنيه



تستهدف شركة التعمير للتمويل العقاري «الأولى»، ضخ تمويلات عقارية جديدة تقدر بـ1.4 مليار جنيه لشريحة الدخل فوق المتوسط والمرتفع خلال عام 2022. وقال أيمن عبدالحميد، العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة شركة التعمير للتمويل العقاري «الأولى»، إن الشركة استحوذت على نسبة 20.5% من حجم التمويلات الممنوحة بالسوق العقاري حتى نهاية شهر أبريل 2022. وأضاف عبدالحميد، أن الشركة تستهدف زيادة هذه الحصة إلى 25% خلال عام 2023، كما تسعى لتوريق محفظة عقارية بقيمة 1.4 مليار جنيه خلال الفترة القادمة.





كتببت - سحر نصر:

وأوضح العضو المنتدب للشركة، أن «الأولى» منحت تمويلات عقارية جديدة بقيمة 900 مليون جنيه خلال النصف الأول من العام الجاري.

وأشار إلى أن الشركة تستهدف ضخ تمويلات عقارية جديدة تقدر بـ 1.4 مليار جنيه لشريحة فوق الدخل فوق المتوسط والمرتفع خلال عام 2022 بخلاف تمويلات محدودى ومتوسطى الدخل، فضلا عن تحقيق أرباح بقيمة 100 مليون جنيه.

وتوقع عبدالحميد، أن يشهد قطاع التمويل العقاري نموًا خلال الفترة القادمة، باعتباره الحل الأمثل في ظل ارتفاع أسعار العقارات، موضحاً أنه منذ بداية التمويل العقاري في مصر كانت نسبة التمويل منخفضة، ولكن الآن نشهد نموًا ملحوظًا في نشاط التمويل العقاري.

وحول المتغيرات العالمية قال عبد الحميد إن أى أزمة عالمية تؤثر على التمويل العقاري مثل أى قطاع، مشيراً إلى ارتفاع أسعار مواد البناء وبالتالي ارتفاع أسعار الوحدات في السوق ما يزيد العبء على العميل، كما أن زيادة سعر الفائدة بنسبة 1% تزيد العبء على العميل بنسبة تتراوح من 8% إلى 10% خلال كل 10 سنوات من عمر التمويل.

وأضاف عبدالحميد، أن أحد أهم أسباب امتناع المطورين والشركات العقارية عن تشطيب الوحدات السكنية، هو قيام العميل بتغيير التشطيب الذى قامت به الشركة بالكامل بعد شرائه للوحدة، وهو ما يمثل إهداراً لمبالغ كبيرة، ولذلك يلجأ المطورين لبيع وحدات نصف تشطيب بشروط معينة مع إعطاء مهلة زمنية محددة للعميل لالتهاء من تشطيب

900 مليون جنيه

تمويلات عقارية جديدة خلال النصف الأول من 2022

«الأولى» تستحوذ على 20.5% من حجم التمويل العقاري بالسوق المصرى

وحدثه، وبالتالي يتم تخفيض سعر بيع الوحدة نتيجة لذلك. واقترح عبدالحميد إعادة النظر في اقتراح تمويل الوحدات السكنية نصف تشطيب بشرط أن يتم الانتهاء من أعمال التشطيب خلال مدة محددة ولتكن 3 شهور ولا يتم سداد قيمة التمويل للبائع إلا بعد إتمام التشطيب.

وقال إن تطبيق هذا الاقتراح يساهم في تنشيط السوق العقارى بنسبة كبيرة ويؤدى إلى دخول المطورين العقاريين بشكل أكبر ضمن مبادرة التمويل العقارى لما له من فائدة كبيرة للعملاء وفي إنعاش حركة البيع وسد احتياجات السوق وهذا بدوره سيساهم في زيادة حجم الوحدات لمحدودى ومتوسطى الدخل وهذا هو الهدف الأساسى الذى تسعى الدولة لتحقيقه.

وأشار عبدالحميد إلى أن لجوء المطورين العقاريين لبيع مشروعاتهم بنظام «أوف بلان» مخاطرة كبيرة للمطور، ويجب توفير حلول تمويلية متنوعة لمساندة المطور العقارى ودعم قدرته على الاستمرار فى القطاع وهو حجم أعماله. وأضاف أن عوائق تفعيل ملف التمويل العقارى تتمثل فى محورين، الأول ارتفاع سعر العائد، والثى تمثل عبء مالى كبير على العميل، والمحور الثانى يتمثل فى الإجراءات القضائية فى حالة تعثر العميل وعدم قدرته على سداد الأقساط.

وأوضح عبدالحميد، أن شركات التمويل العقارى تواجه أزمة فى حالة تعثر العميل فى السداد وتستغرق وقت كبير جدا فى الاستحواذ على الوحدة السكنية والتمكن من بيعها مرة أخرى.

وطالب بوجود تدخل سريع لحل أزمة تأخر الإجراءات القانونية والتي قد تستغرق عامين على الأقل، لافتاً إلى

عبدالحميد: إطلاق تطبيق إلكتروني لتوفير خدمات التمويل العقاري «أون لاين»

أهمية ملف التمويل العقاري وحاجته لمزيد من الاهتمام باعتباره أحد الحلول لتنشيط القطاع العقاري.

وذكر أنه يجب توفير ضمانات مثل توقيع غرامات على شركات التطوير غير الملتزمة بمواعيد التسليم؛ لأن تكلفة الدين في حال التأخير تكلف شركة التمويل العقاري الكثير. وأشار عبدالحميد إلى أن المبادرات التي أطلقها البنك المركزي ساهمت في جذب عدد أكبر من العملاء وتوفير تمويل عقارى طويل الأجل لمحدودى ومتوسطى الدخل. وتوقع العضو المنتدب لشركة «الأولى»، أن تشهد الفترة المقبلة طفرة كبيرة في التمويل العقاري في ظل المبادرة التي تم إطلاقها بقيمة 100 مليار جنيه، مشيراً إلى أنه من المتوقع مضاعفة أعداد المستفيدين 5 أضعاف ما تحقق منذ 8 سنوات، ليصل عدد المستفيدين إلى 6 ملايين مستفيد. وقال إن شركة «الأولى» تعد أول شركة تمويل عقارى في مصر، وتأسست في شهر فبراير من عام 2004 في ظل القانون 148 لسنة 2001 ورأس مالها المدفوع يبلغ 734 مليون جنيه وبلغت حقوق الملكية 900 مليون جنيه حالياً.

وأضاف أن حجم المحفظة التي تم تمويلها بالفعل يصل لنحو 5 مليارات جنيه وما تم سداده من هذه التمويلات خلال السنوات الماضية منذ الإنشاء 1.8 مليار جنيه ليصبح رصيد مديونية العملاء 3.2 مليار جنيه في نهاية أبريل 2022. وأشار إلى أن حجم تمويلات شركة «الأولى» خلال الأشهر الستة الأخيرة من العام الماضى بلغ نحو 950 مليون جنيه لفئة الدخل فوق المتوسط والمترفع.

وقال إن شركة «الأولى» تعتمد إطلاق تطبيق على الهواتف المحمولة يسمح للعملاء بالتقدم للحصول على خدمات التمويل العقاري، والتعامل مع الشركة «أون لاين». وأضاف أن شركة «الأولى» تتيح خدماتها للعملاء من خلال الموقع الإلكتروني أيضاً، ويقوم العميل من خلال التطبيق والموقع بإرسال البيانات الخاصة به ومستندات الوحدة الراغب في شرائها، ويتم إخطاره بالأوراق المطلوبة، ويتم جميع الإجراءات الداخلية في الشركة اعتماداً على هذه المستندات، ولا يُطلب من العميل الذهاب إلى الفرع إلا للتوقيع والتعاقد النهائي.

وأوضح عبدالحميد، أنه من المتوقع الانتهاء من توفير التطبيق الجديد خلال الفترة المقبلة، مشيراً إلى أن تكلفة التطبيق لم يتم تحديدها بعد، ولكن «الأولى» تعمل على تجهيز التكلفة المبدئية بالتعاون مع قطاع تكنولوجيا



أيمن عبد الحميد

نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو
المنتدب لشركة التعمير للتمويل
العقارى «الأولى»

شغل منصب الرئيس التنفيذي
لشركة أملاك للتمويل العقاري
فى عام 2019

عمل فى البنك التجارى الدولى
فى عام 2012

عمل فى شركة المصرية للتمويل
العقارى فى عام 2004

خبرة لمدة 32 عاما من ضمنهم
20 عاما فى مجال التمويل
العقارى والبنوك

100 مليون جنيه

أرباحاً مستهدفة للشركة خلال العام الجارى

المعلومات بالشركة.

وأشار إلى أن شركة التعمير للتمويل العقاري «الأولى» لديها استراتيجية للاعتماد على التكنولوجيا بدلاً عن افتتاح الفروع، الأمر الذى يساعد على الوصول لأكثر عدد من المتعاملين في محافظات الجمهورية كافة، كما تمتلك الشركة 7 مقرات إدارية ومبيعات.

وقال إن الشركة لديها عدد كبير من العملاء ضمن المشروع القومى السابق ومشروع الإسكان الاجتماعى الحالى من محدودى ومتوسطى الدخل، مشيراً إلى أن الشركة تتيح لهؤلاء العملاء سداد الأقساط عن طريق المحافظ الإلكترونية.

الإجارة المنتهية بالتملك

سيولة مالية تصل إلى 80%
من قيمة أي عقار تمتلكه



19996

aloula-eg.com

رقم التسجيل الضريبي
200-753-932



رئيس مجلس إدارة الشركة:

3.1 مليار جنيه استثمارات «منصات» بالقطاع العقاري

إجراء الاختبارات اللازمة على التربة بعد الوصول لمنسوب التأسيس وعليه تم اتخاذ القرار بعمل طبقة 2 متر إحلال بكامل مسطح الأرض، كما تم توريد 60% من تربة الإحلال، وجار تشغيل الأعمال والاختبارات اللازمة.

وأضاف أن شركة «منصات» تطور مشروع «إيكليس» بمنطقة التجمع الخامس في مدينة القاهرة الجديدة، بنشاط تجارى إدارى طوى على مساحة 4.5 ألف متر مربع، بإجمالى 160 وحدة تتراوح مساحتها من 40 إلى 120 متراً مربعاً. وأشار مسعود إلى أن استثمارات المشروع تبلغ نحو 600 مليون جنيه، ومن المخطط بدء أعمال الإنشاءات فى الربع الأخير من العام الجارى، والانتهاه من المشروع فى الربع الأول من عام 2025.

وقال رئيس مجلس إدارة «منصات» إن الشركة تدرس جميع الفرص الاستثمارية المتاحة فى السوق العقارى المصرى، ومن الممكن أن تلجأ إلى الاقتراض إذا لزم الأمر لتنفيذ خططها التوسعية.

وأضاف أن الشركة اتخذت خطوات استباقية لتوفير مخزون من مواد البناء عبر تعاقدات مسبقة، فى ظل قرارات رفع أسعار الفائدة، وارتفاع معدلات التضخم، حيث تعاقدت الشركة على شراء 1500 طن حديد وتم سداد حوالى 25 مليون جنيه نقداً لحجز كمية الحديد لتنفيذ أعمال الأساسات.

وأوضح مسعود، أن «منصات» تدرس كل الفرص التى تتناسب مع أهدافها وخططها المستقبلية، وتسعى الشركة إلى التوسع فى السوق العقارى عبر مجموعة متميزة من المشروعات العقارية التى تلبى جميع الاحتياجات السكنية والإدارية والتجارية، حيث تمتلك الشركة محفظة أراضى ضخمة بأفضل المواقع الاستراتيجية بشرق وغرب القاهرة.

وأشار إلى أن شركة «منصات» رفعت أسعار البيع بمشروعاتها بنسبة تتراوح من 10% إلى 15% خلال العام الجارى وهو معدل الزيادة الطبيعى.

2.5 مليار جنيه

تكلفة مشروع
«بوديا».. و600 مليون
لتطوير «إيكليس»

35%

حصة المصريين
العاملين بالخارج من
مبيعات الشركة
و5% للعرب والأجانب

للمشروع نحو 2.5 مليار جنيه.

وقال إن الشركة انتهت من جميع أعمال الحفر بالمشروع بعمق 22 متراً بكامل مسطح الأرض وتم الانتهاء من

بلغت استثمارات شركة «منصات

للتطوير العقارى» نحو 3.1

مليار جنيه فى القطاع العقارى

المصرى، منها 2.5 مليار جنيه

تكلفة تطوير مشروع «بوديا» فى

العاصمة الإدارية، و600 مليون

جنيه لمشروع «إيكليس» بمدينة

القاهرة الجديدة.

وقال أحمد أمين مسعود، رئيس

مجلس إدارة شركة منصات

للتطوير العقارى، إن الشركة

تسعى لتحقيق معدلات نمو فى

المبيعات بنسبة تصل 25% خلال

العام الجارى مقارنة بمبيعات عام

2021.

كتب- وليد فاروق:

وأضاف مسعود أن المصريين العاملين بالخارج يستحوذون على نسبة تصل 35% من مبيعات شركة «منصات» مقابل 5% للعملاء العرب والأجانب.

وأوضح أن الشركة تطور مشروعين، الأول مشروع «بوديا تاور» فى العاصمة الإدارية الجديدة بنشاط تجارى إدارى طوى، على مساحة 19.9 ألف متر مربع، بمنطقة الأبراج السياحية فى الداون تاون.

وأشار مسعود إلى أن المشروع يضم 990 وحدة، بمساحات تتراوح من 40 إلى 500 متر مربع، وتبلغ التكلفة الاستثمارية

أحمد أمين مسعود

رئيس مجلس إدارة شركة
«منصات» للتطوير العقاري

■ رئيس مجلس إدارة مجموعة
شركات معمار الأشراف

■ حاصل على بكالوريوس
الهندسة من جامعة بنها 2009

■ عضو نقابة المهندسين وعضو
باتحاد المهندسين العرب

■ عضو بمجلس إدارة اتحاد
مطوري القاهرة الجديدة

ترشيد التكلفة، واستخدام السيولة والملاءة المالية للشركة في شراء المواد الخام، ومراجعة جميع المصروفات العمومية والإدارية والتسويقية للشركة لترشيدها بما لا يؤثر على الكفاءة والإنتاجية للشركة وفريق العمل، ومراجعة أسعار البيع ورفعها بشكل تدريجي بما يتناسب مع ارتفاع التكلفة، والحفاظ على الطاقة البشرية والاستثمار فيها بشكل أكبر لرفع الإنتاجية، والتوجه للأسواق الخارجية للاستفادة من فارق أسعار العملة.

تغيرات بالسوق العقاري، سواء اعتمدت في ذلك على المساهمين أو التحالفات والشركات. وأوضح أن شركة «منصات» وضعت خططا للتعامل مع المتغيرات المتعاقبة من ارتفاع معدلات التضخم وزيادة أسعار الفائدة، ليمكنها تحقيق تسعير عادل لوحدة المشروعات من خلال مجموعة من المحاور، من بينها مراجعة تكلفة الإنشاءات عن طريق «value engineering»، واستخدام طرق إنشاءات حديثة تؤدي إلى

وقال مسعود: «السوق المحلي جزء من السوق العالمي، وبالتأكيد القرارات والتغيرات الاقتصادية سواء العالمية أو الداخلية غالباً ما يكون لها تأثيرات على القطاعات الصناعية بشكل عام، وصناعة التطوير العقاري تعتبر مشغل رئيسي لعشرات الصناعات الأخرى».

وأضاف أن السوق العقاري يشهد الآن عملية «فلترة» والشركات الناجحة هي التي تستطيع وضع سيناريوهات مختلفة لتوفير سيولة مالية حال حدوث أية تعثرات أو



المتحدثون في «ثنك كوميرشال»:

الضوابط الجديدة لتنظيم القطاع العقاري جيدة.. لكن توقيتها صعب

اتفق المشاركون في النسخة السادسة من المائدة المستديرة «ثنك كوميرشال» التي نظمتها شركة «ميديا أفينو» تحت عنوان «السوق العقاري وآليات تجاوز تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية» على أهمية الضوابط التي أصدرها مجلس الوزراء لتنظيم بيع وحدات مشروعات التطوير العقاري ودورها في نمو حجم أعمال السوق، ولكنهم اختلفوا حول توقيت القرار وآليات تعامل الشركات العقارية مع الضوابط الجديدة.

وأكد المشاركون في «ثنك كوميرشال» أن السوق يحتاج آليات جديدة للتعامل مع التطورات العالمية، ومنها الأزمة الروسية الأوكرانية، واستمرار تداعيات جائحة كورونا، وارتفاع أسعار خامات البناء والتشييد، كما طالبوا الحكومة بعدد من التيسيرات، منها تخفيض أسعار الأراضي، وتفعيل التمويل العقاري.





أحمد الطيبي: الضوابط ستوفر تنظيماً أكثر فاعلية للسوق العقاري وتدعم استمرار الشركات الجادة

تصدير العقار المصري يحتاج إلى مراكز قانونية قوية وسليمة لتشجيع الاستثمار في المدن الجديدة



محمد البستاني: الفارق كبير بين المطور العقاري والمستثمرين في الصناعات الأخرى خاصة مع ارتفاع التكلفة

الوضع الحالي يحتاج دعماً بنكياً للمطور العقاري ونحن مطورون ولسنا مستثمرين

وبداً محمد سمير، عضو مجلس الإدارة التنفيذي لشركة بيت مصر للخدمات العقارية، مدير الجلسة، الحديث بالقرارات التي أصدرها مجلس الوزراء، لتنظيم طرح المشروعات العقارية وتأثيرها على آليات العمل بالقطاع. وقال أحمد الطيبي، رئيس مجلس إدارة شركة ذا لاند ديفيلوبرز، إن الضوابط التي أصدرها مجلس الوزراء ستسمح بتنظيم أكثر فاعلية للسوق العقاري، خاصة أنها حددت مساحات بعينها للمشروعات، وكل مساحة لها ضوابط بداية من المساحات أقل من 50 فداناً، وصولاً إلى المساحات التي تتجاوز 1000 فدان.

وأضاف «الطيبي»: «الضوابط حددت أيضاً نسب مراحل العمل في المشروعات وحساباتها التمويلية في البنوك قبل أن يتم طرحها للبيع أمام المستهلكين، ويتيح هذا الوضع للشركات الجادة الاستمرار في العمل على مشروعاتها القائمة بالفعل، مع طرح مشروعات جديدة في المستقبل، وبصورة أخرى تحمي المستهلك والعميل، وهي خطوة جديدة وجيدة».

وتابع: «عملية تصدير العقار والتوسع فيها تحتاج لمراكز قانونية قوية وسليمة لتشجيع الاستثمار في المدن الجديدة، وبصورة تُحقق ضماناً قوية للمستهلك بأن ما سيدفعه مقابل الوحدة السكنية أو غيرها سيتم إنفاقه على المشروع».

وتابع: «لكن ذلك سينعكس على قيمة الاستثمار في المشروع، خاصة أن المطورين ينتظرون فترة زمنية طويلة قبل أن يحصلوا على الرخص وإتمام الإجراءات النهائية، وهي في الطبيعي تستغرق فترة لا تقل عن 9 أشهر وتزيد على عام في حالات عدة، ومع الضوابط الجديدة قد تزيد هذه المدة الزمنية». وأضاف: «سيدفع ذلك لزيادة المبالغ المستثمرة في المشروعات ما يمثل عبئاً على المشتريين في ظل المعروض الذي بدأ إنشاؤه منذ عام 2019 تقريباً، ولا تزال مشروعات حالية قائمة تحت الإنشاء، ما سيرفع الأسعار بسبب التكلفة الاستثمارية الجديدة في السوق».

وقال محمد البستاني، رئيس جمعية مطوري القاهرة الجديدة والعاصمة الإدارية، إن الضوابط التي أصدرتها الحكومة لا شك أنها ستضبط السوق العقاري وهي خطوة جيدة، لكن يجب الفصل بين وضع السوق العقاري في السابق، ووضعه في ظل تلك الإجراءات الجديدة.

وأضاف «البستاني»: «الفارق كبير بين المطور العقاري والمستثمرين في الصناعات الأخرى، ففي السابق كان المطور يحصل على أرض المشروع بسعر رخيص وإجراءات أسهل، لكن تغير الوضع حالياً، إذ أصبح يدفع نسبة مقدم تصل إلى 20%، والعميل لديه قبول ضمنى بهذا الوضع عندما يأتي لطلب شراء وحدة ما، فيما يتعلق بالأقساط».

وتساءل: «من سيمول هذه التكاليف في ظل الضوابط الجديدة، فالعميل سيدفع نحو 10% من قيمة الوحدة كمقدم، والشركة تحصل على ربحها بعد 5 سنوات؛ نظراً لطول فترات الأقساط».

وأوضح أن الوضع الحالي يحتاج لدعم بنكي بطريقة ما، خاصة أنه لا يجوز أن يدفع المطور 30% من التكلفة



الاستثمارية لمشروع تصل استثماراته إلى مليارات الجنيهات، فمن من المطورين يملك حتى مليار جنيه في البنك كرسيد. وأضاف أن الضوابط الحكومية الجديدة التي صدرت للمساحات الكبيرة فوق 1000 فدان تخص عدداً ضئيلاً من المستثمرين، وأغلب الشركات تعمل على مساحات أقل. وتابع: «أعتقد أن تكون الفترة الانتقالية بين الوضعين القديم والجديد وفقاً للضوابط المعلنة مؤخراً نحو 3 سنوات على أقل تقدير وليس عاماً كما هو مُحدد».

وأضاف: «أرغب في التأكيد مرة ثانية على أننا مطورون ولسنا مستثمرين، ولا يوجد مطور واحد في مصر يملك مليار جنيه في البنك، هذه حقيقة أعلمها جيداً، ونسبة كبيرة سنجد أزمة في التمويلات إذا لم توجد حلول قريبة».

ووصف الدكتور محمد عبدالغنى، رئيس مكتب ECB للتصميمات والاستشارات الهندسية، وضع السوق العقاري في الفترة الحالية بـ«المرهق». وقال: «السوق مرهق بأقساط كبيرة وضغط الأسعار والمنافسة الكبيرة بين المطورين الذين يطرحون منتجات كثيرة متشابهة إلى حد بعيد، والكثير من أوضاع السوق تدفع العملاء للجوء إلى الأقساط الطويلة، خاصة مع الأسعار المرتفعة التي لا تزال ترتفع».

وأضاف «عبدالغنى»: «لا يمكن وضع أي حساب لأسعار البيع لتتواءم مع عدد كبير من المطورين، وهامش الربح لا يمكن أن يتواءم مع قفزات التضخم الماضية والمقبلة؛ بسبب استمرار الأزمات الاقتصادية، ومن المتوقع أن تضغط على أسعار الخامات في المستقبل، إضافة إلى الضغوطات الحالية».

وأوضح أن الفجوة التمويلية تظهر من خلال البدء في إنشاء المشروع وبيع جزء منه بسعر ما يتم دفع مقدم منه، ومقدم عند الاستلام بعد عامين مثلاً، مع تحديد مدد زمنية لأقساط طويلة الأجل لتظهر الفجوة التمويلية بصورة واضحة بعكس السلع العادية التي يتم تداولها بسهولة أو على أقساط قصيرة المدى.

وقال إن الفجوة التمويلية لا يمكن أن تغطيها شركات التطوير العقاري من أموالها الذاتية، لذا ستلجأ إلى التمويل البنكي، لكن ستجد أن الفائدة مرتفعة جداً، لتلجأ بعد ذلك إلى عقد مشاركات أو ترتيبات مالية مع المقاولين، ما يضغط على المطور في النهاية.

وحول ما أصدرته الحكومة بشأن المطورين العقاريين من ضوابط، أوضح أنها ضوابط يتم تداولها ومناقشتها منذ عام 2016 تقريباً، وحتى ما قبل صدورهما، ويمكن أن نضع لها عنواناً عريضاً هو «تغير موديلات التطوير العقاري».

وأضاف أنه في الماضي كان المطور يبدأ فكرة مشروع ما، ثم يحصل على الأموال من المستثمرين، ثم يبدأ تنفيذ المشروع مرحلة مرحلة، لكن هذا الوضع انتهى تقريباً.

وقال إن القرارات الأخيرة بالفعل هي خطوة على الطريق نحو وجوب حصول المطور العقاري على جهة تمويل، ويجب أن تكون التمويلات من البنوك، كما يجب أن يعلم أن يده ستُغلق في عملية الاستثمار، بعكس الماضي، إذ كان يمكنه الإنفاق كيفما شاء وقتما شاء.

وتابع: «وفقاً للضوابط الجديدة سيتم الاتفاق مع



محمد عبدالغنى: السوق مرهق بأقساط كبيرة مع ضغط الأسعار والمنافسة بين المطورين في ظل تشابه المنتجات المطروحة

الفجوة التمويلية تظهر عند طرح المشروع وبيع جزء منه والانتظار لسنوات لاستكمال الأقساط



أيمن سامي: السوق العقاري يتمتع بنظرة تفاؤلية حتى في أصعب الأوقات بسبب ارتفاع معدل النمو الاقتصادي

الطلب ما زال يتجه لمشروعات شرق القاهرة والسوق يشهد معدلات نمو متزايدة والمعروض ينمو سنوياً



محمد الطاهر: الاستثمار السعودي يمتلك نظرة تفاؤلية للأسواق المصرية في مجالات مختلفة من بينها العقارات القرارات التي اتخذتها الدولة مؤخراً «جيدة» لكن مشكلتها في الوقت خاصة مع التحديات المحلية والعالمية



أشرف عزالدين: المطورون العقاريون يعملون حالياً على «إطفاء الحرائق» ونحاول التعامل مع الأزمات بحرص نفذ دراسات لمشروعات مستقبلية تمتد إلى 10 سنوات وأى تغيير في الإجراءات التنظيمية يؤثر على خطط التنمية

البنك على التمويل إذا حصل عليه بالفعل، على أن تكون الاستثمارات في حسابات بعينها للمشروع وستخرج بحساب، ودور المطور سيكون في الدفع والتطوير فقط».

وقال: «أنتظر أن يظهر باب أمل للمطورين الذين باعوا مشروعاتهم بأسعار قديمة لتعديل تلك الأسعار للقدرة على تنفيذ المشروعات ضمن القرارات الجديدة، مع إتاحة الفرصة لتعديل العقود مع المقاولين ومراجعة الأسعار، وإن كان ذلك يستلزم مُعادلة كبيرة، مع ربط الأسعار القديمة مع التطور في السوق».

وأضاف أنه يجب أن يتم إدخال البنوك في هذا الملف بصورة قوية وفورية، خاصة أنه سيحدث تعويم للمشروعات، وسيتعثر الكثير من المشروعات، ويجب أن نعلم ذلك ونتيقن منه، فنحن نتحدث هنا عن صناعة شديدة الحساسية.

وتابع «عبدالغنى»: «في أي وقت وأثناء تنفيذ المشروع، إذا صدرت شائعة في موقع العمل بالمشروع مثلاً قد يفقد المالك أمواله، وستحدث كارثة، ومن هنا نستنتج أن صناعة العقارات حساسة جداً، وتؤثر على ملايين الناس».

وطالب بإيجاد طريقة لتعويم المشروعات، التي يمكن أن تتعثر وهذا بعض ما يدور من أحاديث في السوق منذ 2017، وكل يوم يتزايد الخطر في المشهد، فما يحدث اليوم من مستجدات لم يكن متواجداً من 5 سنوات، ويجب أن يتم عمل موديل مختلفة لكل شيء».

وأضاف أن المطورين يجب أن يستخدموا مفهوم «الهندسة القيمة» أو ما هو معروف بتعديل التصميمات بما يُحقق مُعدلات تقنين كبيرة على مستوى التكلفة، وبالفعل بعض المشروعات استطاعت تخفيض حتى 10 و12% من التكاليف المحددة سلفاً في بداية الإنشاءات بدعم من تعديل التصميمات.

أوضح أن إعادة الدراسة الهندسية لكل عناصر المشروع يمكنها أن تُحقق نفس الهدف والكفاءة دون التأثير على جودة المنتج، إذ تتم دراسة مجموعة من البدائل حتى الوصول إلى أفضل تصميم ممكن بأقل تكلفة ممكنة.

وتابع «عبدالغنى»: «باقي التحديات في السوق العقاري وفقاً للمتغيرات الجديدة التي أصدرتها الحكومة لا يمكن لأحد أن يتنبأ بنتائجها في الحقيقة، فالملف يحتاج إدارة جيدة مع فتح طاقة أمل للمطورين، ويجب الوقوف على حقيقة أن آخر 5 سنوات تم توجيه 25% من حجم الاستثمار الحكومي نحو القطاع العقاري، وهذا بمثابة وحش يحتاج لترويض».

وقال أيمن سامي، المدير التنفيذي لشركة «جيه إل إل» للاستشارات العقارية مصر، إن السوق العقاري يتمتع بنظرة تفاؤلية، حتى مع أصعب الأوقات؛ لأن معدل النمو الاقتصادي في مصر أفضل من دول أخرى، والتحديات التي يشهدها السوق ليست جديدة.

وأضاف «سامي»، أن نموذج العمل بالسوق العقاري المصري مختلف عن الأسواق الخارجية؛ حيث يعتمد في مصر على نظام البيع على المالكيت أو تحت الإنشاء، لكن الأسواق الخارجية تعتمد على الملاءة المالية للمطور والملاءة

المالية للعملاء، والمطورون بالأسواق الخارجية يعتمدون على التطوير فقط، ويتكون بقية الخدمات لمشاركات شركات أخرى، كالتمويل والإدارة والتشغيل.

وأشار إلى أن الطلب ما زال يتجه لمشروعات شرق القاهرة، والسوق يشهد معدلات نمو متزايدة والمعروض يتزايد سنوياً بنسبة 10%، وحركة السوق العقاري في ظل الأزمات الحالية، تتضح أكثر في نظم الإيجار، بخلاف السكن الأولى.

وقال «سامي»، إن وقف الاستيراد من التحديات التي تواجه قطاع التجزئة، نتيجة اعتمادهم بنسبة كبيرة على منتجات تصديرية، ما يمثل عبئاً على المستهلكين؛ نتيجة قلة المبيعات، وبالتالي تراجع القوة الشرائية، ما يعرضهم للتعثر وعدم سداد قيمة الإيجار، وبالتالي سيكون لها تأثير سلبي على القطاع العقاري.

وأشار «سامي» إلى أن التكلفة الإنشائية تعرضت لزيادات متتالية؛ نتيجة ارتفاع أسعار الخامات بنسبة تتراوح بين 18 و20%، والأسعار ارتفعت بنسبة بين 15 و30% وبعض المطورين يتعاملون بسرعة مع الموقف، لكن السوق يشهد حالة من الضبابية، ومنهم من أوقف البيع نهائياً، أو تأجيل طرح مراحل من المشروعات.

أوضح أن السوق شهد تباطؤاً في حركة مبيعات الوحدات الإدارية خلال أزمة كورونا، لكنها انتعشت مرة أخرى في 2021؛ نتيجة وجود رغبات شرائية مؤجلة، وواصلت نموها خلال النصف الأول من 2022.

وقال محمد الطاهر، الرئيس التنفيذي للشركة السعودية المصرية للتعمير، إن الاستثمار السعودي لديه نظرة تفاؤلية للأسواق المصرية في مجالات مختلفة، من بينها قطاع التطوير العقاري، بفعل مكانة مصر وثقلها في المنطقة العربية.

وأضاف «الطاهر»، أن السوق العقاري السعودي يمتلك تجربة سابقة عن السوق المصري في تفعيل صناديق الاستثمار العقاري، ومن ثم يجب على الجهات المعنية تغيير الأدوات لجذب مزيد من الاستثمارات؛ لأن رأس المال والسياحة «جنبا»، ويجب أن يكون هناك استدامة واستقرار سياسي وأمني، بجانب قواعد لضبط السوق ومصطلح «جهة الولاية» يجب توضيحه للاستثمار الخارجي. وأوضح أن القرارات التي اتخذتها الدولة مؤخراً، قرارات جيدة، لكن مشكلتها في الوقت؛ لأن الوقت حالياً صعب وغير مناسب، والسوق يشهد تحديات خاصة مع ارتفاع أسعار الفائدة ومعدلات التضخم، وبعض شركات التطوير العقاري تحرق الأسعار، وفي حالة تعثرها تشوه سمعة السوق ككل، وهذه القرارات جدياً لأنها تضبط السوق.

وقال أشرف عز الدين، العضو المنتدب لمجموعة الفطيم العقارية، إن المطورين العقاريين يعملون حالياً على «إطفاء الحرائق» على حد وصفه، وأضاف: «نشبه حالياً عساكر المطافئ، فالفترة الأخيرة ظهرت الكثير من الأزمات الاقتصادية التي تسببت في مشكلات أكبر منها التضخم وارتفاع الفائدة، ونحاول فقط تهدئتها والتعامل معها بحرص». وأوضح «عز الدين»: «أعتقد أن توقيت القرارات الأخيرة



جاسر بهجت: الأفضل للشركات عدم بيع المشروع بالكامل حتى وإن كان الطلب مرتفعاً

الفائض المتاح للبيع من المشروعات القديمة سيمنح الفرصة لزيادة الأسعار وتعويض الخسائر



علاء فكرى: الضوابط التي أقرها مجلس الوزراء فى صالح المشتري وتوفير ضمانات للعملاء يعزز من نمو المبيعات

فترات السداد كانت لا تتجاوز 5 سنوات لكن التنافسية رفعتها إلى 15 عاماً لدى بعض الشركات



ضياء الدين فرج: القطاع العقاري يواجه عدداً من التحديات من بينها زيادة أسعار مواد البناء وصعوبة الاستيراد

يوجد تراجع في معدلات تنفيذ المشروعات قد يؤدي إلى تأخير تسليم الوحدات للعملاء



أيمن عبد الحميد: يوجد فجوة في سوق التمويل العقاري والمطور أصبح يقوم بدور البنوك في تمويل المشروعات

يجب توفير ضمانات مثل توقيع غرامات على شركات التطوير غير الملتزمة بمواعيد التسليم

لتنظيم القطاع العقاري ليس الأفضل، فالضغوطات كثيرة ولسنا في حاجة إلى ضغوط جديدة، وكان يجب انتظار حل الأزمات الاقتصادية الحالية».

وقال: «المطورون ينفذون دراسات لمشروعات مستقبلية تمتد لـ 10 سنوات مثلاً، وأي تغيير في القرارات الخاصة بالسوق سيؤثر بالتأكيد على تلك الدراسات، ولا يجب أن نعيش في سوق يتغير فيه كل شيء بسرعة، خاصة أن الدولة تعمل على تصحيح جزء معين دون تصحيح المنظومة بالكامل».

وأشار إلى أن تصحيح التطوير العقاري لا يتم دون توفير الأدوات التي يحتاجها للقدرة على الاستمرار، فنحصل على تجربة دولية مثلاً من الخارج لتطبيقها في الداخل، لكن لا نهتم بنقلها بشكل كامل، وهي مشكلة تحتاج لحل فوري وعاجل.

وقال «عزالدين»: «مشكلة الأسعار وما يحدث في السوق مؤخراً، ومنها رفع أسعار خامات التشييد والبناء بنسبة تصل 18% في المتوسط وهناك خامات زادت بنسبة 30% وأخرى بنسبة 60%، والشركات رفعت الأسعار بنسبة 20% على مرحلتين منذ شهر أبريل الماضي، ومن المتوقع زيادتها بنسبة 10% جديدة خلال الفترة المقبلة».

وأضاف أن التكاليف على البيع في الفترة الأخيرة يوضح أن أرقام المبيعات مرتفعة، لكن دون تأمين على تثبيت السعر للمقاولين، والعقد المبرم مع المقاول يسمح بتعديل الأسعار بناءً على تغيير تكاليف الخامات أثناء التنفيذ، لكن لا يحدث هذا في العقد المبرم مع المستهلكين.

وأوضح أن مصر بالفعل جاذبة للاستثمار الأجنبي؛ بسبب ارتفاع عدد السكان وعوامل أخرى مهمة، لكن المستثمرين لا يستطيعون الحكم على المستقبل بسبب المتغيرات التي لا يستطيع مواجهتها، فأزمة العملة الصعبة تحد من ذلك، خاصة فيما يخص تسعير الدولار، وقال: «رأس المال جبان بطبعه».

وأشار إلى أن استمرار التغيرات وبصورة سريعة يمنع زيادة نمو الاستثمار الأجنبي، وفترة ما قبل التعويم الجزئي الأخير واستقرار العملة شهدت مصر دخول استثمارات كبيرة، لكن بعد التعويم الأخير بالتأكيد سيفكر المستثمرون الأجانب قبل أن يقرروا الاستثمار في أعمالهم وتطويرها قبل الاطمئنان على المستقبل، والاستقرار هو ما سي جذب الاستثمارات.

وسأل محمد سمير، مدير الجلسة، عن خطط الشركات العقارية في ظل التحديات الحالية بشأن الوحدات المباعة التي لم يتم تنفيذها بعد.

وقال جاسر بهجت، الرئيس التنفيذي لشركة مدار للتطوير العقاري: «في هذا الشأن لا توجد بدائل قوية أمام الشركات، فإذا باعت المشروع بالكامل سيتم تسليم المشروع بالكامل، والأفضل ألا تباع الشركة المشروع بالكامل حتى وإن كان الطلب مرتفعاً، فهذا خطأ يقع فيه الكثيرون، فمن لا يزال يملك جزءاً من المشروع في ظل المتغيرات الحالية سيستطيع أن يتنفس الصعداء».

وأضاف «بهجت»: «منذ عامين كنا نعلم أن الكثيرين

سيخرجون من السوق، لكن ما تغير هو سرعة الخروج، والفائض المتاح للبيع من المشروعات القديمة سيمنح الفرصة لزيادة الأسعار وتعويض الخسائر، ونعمل حالياً كمن يقود مركباً في عاصفة، إذ إن أي قرار يمين أو شمال ممكن يخرجك من السوق وميرجعكش تاني».

وأشار إلى التغير الكبير في أسعار الحديد، والأمر أصبح أشبه بالبورصة التي تتغير بها أسعار الأسهم بصورة يومية، وما يجب أن يحدث هو الانتظار والهدوء إذا كنا نملك رفاهية الانتظار.

وتابع: «جزء من الخروج من الأزمة هو القدرة على الدخول في مشروعات جديدة بأسعار حديثة تمكن المطور من الاستمرار في العمل».

وتابع: «أعمل في السوق العقاري وعضو في شعبة التطوير العقاري، لكن لم أعلم شيئاً عن القرارات الحكومية الصادرة مؤخراً قبل صدورهما، والقرارات أكثرها يخص حماية المشترين وتقليل مشكلة المستهلكين، ولكنها لا تخص تنمية عملية التطوير نفسها، فكم مطور يحصل على تمويل بنكي؟».

ورد محمد عبدالغنى بأن غرفة التطوير العقاري على تواصل دائم مع مجلس الوزراء وبشكل دورى ربما كل 3 أسابيع مثلاً، وكل ما صدر هو محل مداولة منذ 2017، وأشهد عليها شخصياً، وبعضها تغير وفقاً لرغبات بعض المطورين الذين تقدموا بها للحكومة.

وأضاف «عبدالغنى»: «المشكلة الوحيدة هي موعد صدور وتطبيق التعليمات الجديدة، إذ كان لا بد من النظر إلى وضع المطورين وتأمين عمليات الحصول على التمويلات، وإعطاء فرصة لربط سعر المنتج للمستهلكين مع تغير أسعار الخامات، لكن ذلك قد يجعل المستهلكين يجهلون أسعار ما يشترونه، وقد يضر ذلك بالسوق، وهنا نجد أنفسنا في معضلة يجب أن نقف عندها ونعمل على وضع حلول عاجلة لها».

وقال علاء فكرى، رئيس مجلس إدارة شركة بيتا إيجيبت للتنمية العمرانية، إن الضوابط التي أقرها مجلس الوزراء مؤخراً ضرورية؛ لأنها في صالح المشتري، والسوق هو المشتري، وتوفير ضمانات للمشتري يعزز من نمو وقوة السوق.

وأضاف «فكرى»: «لكنها تحمل جزءاً سلبياً في تغيير شكل السوق في توقيتات غير مناسبة، ووضعت ضغوطاً بجانب الضغوط التي يشهدها القطاع الاقتصادى من ارتفاع أسعار الفائدة، وارتفاع أسعار الخامات، بجانب تزايد معدلات التضخم».

وأشار إلى أن السوق كان يمنح العملاء فترات سداد على خمس سنوات خلال عام 2016، لكن التنافسية دفعت الشركات لتقديم فترات سداد وصلت إلى 15 عاماً في بعض الشركات، كما أن حجم السوق تغير لأن عدد مطوري التجمعات السكنية المتكاملة في شرق القاهرة كان لا يتعدى 10 شركات، لكنه حالياً وصل إلى نحو 150 شركة.

وقال إن هناك مجموعة من العوامل اجتمعت مع بعضها، لتمثل عامل ضغط على المطورين، ورغم الأزمات



أحمد أمين مسعود: المطور العقاري أصبح أضعف حلقة في المنظومة فكل القرارات لصالح المشتري والمطور هو الأضعف

معدلات الربحية تُثقل كاهل الشركات والكثيرون ينظرون إلى حجم المبيعات وليس الأرباح الفعلية



هشام هلال: التصميم المعماري يبحث دائماً عن الأفضل ويضع حلولاً للمشاكل والتحديات ولا يمثل انعكاساً لها

بالإبداع في التصميم توصلنا إلى حلول معمارية تحقق الاستفادة مع توفير في تكاليف الإنشاء والتشغيل



محمد سمير: القرارات التي أصدرها مجلس الوزراء من أهم العوامل المؤثرة على آليات العمل بالقطاع العقاري

الشركات العقارية يجب أن تعلن عن خطط واضحة للتعامل مع التحديات التي تواجهها حالياً

الإشياء سيؤدي إلى التوسع في تمويل المشروعات العقارية. وأضاف «عبد الحميد»: «هناك بعض المقترحات التي قد تؤدي إلى طرح بدائل تمويلية أفضل للمطورين والسوق في الفترة الحالية لضبط العلاقة بين المطور وجهة التمويل والعمل النهائي».

وأشار إلى أنه يجب توفير ضمانات مثل توقيع غرامات على شركات التطوير غير الملتزمة بمواعيد التسليم؛ لأن تكلفة الدين في حال التأخير تكلف شركة التمويل العقاري الكثير.

وتابع: «إجراءات التمويل لدى شركات التمويل العقاري أسهل بكثير من البنوك».

وأوضح أن عوائق تفعيل ملف التمويل العقاري تتمثل في محورين، الأول ارتفاع سعر العائد، والتي تمثل عبئاً مادياً كبيراً على العميل، والمحور الثاني يتمثل في الإجراءات القضائية في حالة تعثر العميل وعدم قدرته على سداد الأقساط.

وأشار «عبد الحميد» إلى أن لجوء المطورين العقاريين لبيع مشروعاتهم بنظام «أوف بلان» مخاطرة كبيرة للمطور، ويجب توفير حلول تمويلية متنوعة لمساندة المطور العقاري ودعم قدرته على الاستمرار في القطاع وغيو حجم أعماله.

وقال أحمد أمين مسعود، رئيس مجلس إدارة شركة منصات للاستثمار العقاري، إن القرارات التي أصدرتها الحكومة مؤخراً بشأن التطوير العقاري لها عدة أبعاد،

المشروع للمطور، ويستكمل البنك دوره بنظام التمويل العقاري ليواصل تحصيل الأقساط من العملاء مباشرة، وهذا النموذج يلغي المخاطر الموجودة على المطور وفي الوقت نفسه يقضي على ظاهرة تأخر تسليم المشروعات.

وتابع «فرج»: «على شركات القطاع العقاري العمل بشكل مختلف للعبور من الأزمة الحالية، التي حدثت بسبب أزمة التضخم العالمية والحرب الروسية الأوكرانية، بخلاف المشاكل الداخلية التي اعتاد عليها القطاع العقاري، فيجب على الشركات العقارية ابتكار أدوات ومنتجات عقارية جديدة تتناسب مع الملاءة المالية للعملاء في الوقت الحالي وتتوافق مع احتياجاتهم، وتوفير تسهيلات تمويلية غير تقليدية، ومبادرات لتسهيل عملية السداد على العملاء ليتمكنوا من الاستثمار في العقار، وعلى البنوك أيضاً بدء العمل بشكل حقيقي على قرار هيئة الرقابة المالية من خلال تمويل العملاء لشراء وحدات تحت الإنشاء، وعند العمل بهذا القرار ستحدث انفراجة كبيرة في عملية البيع بالقطاع العقاري».

وقال أيمن عبد الحميد، العضو المنتدب، نائب رئيس مجلس إدارة شركة التعمير للتمويل العقاري «الأولى»، إن هناك فجوة في سوق التمويل العقاري وأصبح المطور يقوم بدور البنوك في تمويل المشروعات، والقرارات الأخيرة التي أصدرها مجلس الوزراء ستضبط السوق العقاري، كما أن قرار هيئة الرقابة المالية السماح بتمويل المشروعات تحت

التي يتعرض لها السوق العقاري فليس من الحكمة أن تغير الشركات نشاطها وتسرح العمالة؛ لأن التطوير العقاري يمثل مهنة كثير ممن ينتمون للقطاع.

وأضاف أن هناك جزءاً من الأزمة يتحمله المطورون؛ نتيجة التوسع في طرح المشروعات نتيجة البيع تحت الإنشاء، وهو نموذج خادع ومع الأزمات ينكشف وضع الشركات، وعلى المطورين أن يتجهوا لمزيد من التحوط، والنجاح ليس في البيع لكنه في التسليم وفقاً للمواعيد المحددة.

وقال «فكري»، إن جميع المشروعات المطروحة تتناسب مع الفئات من القدرات الشرائية A، وذلك بفعل ارتفاع تكاليف مدخلات هذه الصناعة، من ارتفاع قيمة الأرض وارتفاع أسعار الخامات ومواد البناء، ولا يوجد مشروعات تخدم المستويات من فئة B وC، والتي تمثل نحو 90% من المجتمع المصري.

وتابع: «هذه الفئة تريد وحدات سكنية لا تتجاوز قيمتها 500 ألف جنيه، ولا يمكن لأى من شركات التطوير العقاري تقديم منتجات بهذه الأسعار، في ظل ارتفاع أسعار الأراضي ومواد البناء».

وقال جاسر بهجت، إنه لا يمكن طرح وحدات بهذه الأسعار، حتى لو منحت الدولة الأراضي مجاناً للمطورين، نتيجة ارتفاع أسعار الفائدة، وارتفاع معدلات التضخم، وتأثير ذلك على أسعار مواد البناء، بجانب دفع الضرائب، وتزايد عمولات شركات التسويق والتي تجاوزت في بعض الأحيان 13% من قيمة الوحدة.

وقال المهندس ضياء الدين فرج، رئيس مجلس إدارة شركة هوم تاون للتطوير العقاري، إن القطاع العقاري يواجه عدداً من التحديات من بينها زيادة أسعار مواد البناء، فضلاً عن نقص بعض الخامات والتي تأثرت بضعف الإنتاج وصعوبة الاستيراد، وهو الأمر الذي أثر بشكل واضح على معدلات تنفيذ المشروعات والتي تشهد تراجعاً ما قد يؤدي إلى تأخير تسليم الوحدات عن الموعد المتفق عليه مع العملاء.

وأضاف أن عدداً من الآليات التي يجب أن تكون مختلفة تماماً حفاظاً على القطاع العقاري والشركات العاملة في القطاع لمواجهة تحديات نقص السيولة المالية، وارتفاع التكاليف، كما أن القطاع العقاري يحتاج إلى نموذج جديد للتعامل مع الأزمة بداية من عملية طرح الأراضي وصولاً إلى تقديم منتج نهائي جاهز للعميل، بالإضافة إلى إعادة النظر في أسعار الأراضي والتي تمثل حالياً 40% من تكلفة المشروع، وهي نسبة مبالغ بها للغاية، فيجب ألا تتخطى النسبة العادلة والمنطقية 20% من التكلفة الكلية وكذلك يجب إعادة النظر في فترات السداد.

وأوضح أنه يجب وضع نماذج أخرى للبيع بخلاف الطريقة التقليدية التي اعتدنا عليها وتوجد نماذج عديدة موجودة في باقي الدول، ومنها أن يكون البنك شريكاً أساسياً للمطور ويقوم بتمويله بشكل مباشر منذ اليوم الأول للمشروع بعد إعداد دراسة الجدوى الخاصة بمشروعه وتقديم الضمانات المناسبة المطلوبة من البنك، ثم يبدأ عملية التنفيذ والتسويق ويقوم العميل بدفع نسبة مقدم من سعر وحدته للمطور ويدخل البنك ليسدد باقي حساب



تخفض قيمة التشغيل، لذا قد يكون المنتج غير متوافق مع احتياجات العملاء الشرائية».

وقال «هلال»، إن التصميم المعماري يجب أنه يعمل على خلق منتج مستدام منخفض التكلفة ومنخفض التشغيل يتوافق مع احتياجات العملاء من خلال الاستفادة من الموارد الطبيعية المتاحة كالتهوية والإضاءة الطبيعية. وأضاف أن العمارة الخضراء مكلفة ولكنها موفرة للتشغيل والطاقة، وهنا يكمن دور المصمم المعماري في إيجاد حلول لتقليل وخفض تكلفة الإنشاءات حتى تكون تنافسية، وقد وصلنا في بعض المنتجات لخفض تكلفة التشغيل بنحو 60%.

وأشار إلى ضرورة أن يوفر التصميم المعماري حلولاً مرنة في ظل التطور التكنولوجي والاعتماد المتزايد على العمل من المنزل، ما أدى إلى تقليل مساحات الوحدات الإدارية والتجارية وخاصة فروع البنوك.

وتابع: «السوق المصري يحاول الوصول إلى الاستدامة، لكن الفكر المعماري في الخارج يتحدث عن العمارة المقاومة التي تخضع للتغيرات المستقبلية سواء في ثقافة العملاء أو تغير مطالبهم أو التغيرات البيئية والاجتماعية والاقتصادية».

وتساءل مدير الجلسة، محمد سمير، عن قيام المطور العقاري بدور الضامن لدى جهة التمويل في حالة تعثر العميل، وأن يطلب استرداد الوحدة ودفع باقي الأقساط للبنك، وهل هذا قد يكون حلاً أمثل للسوق؟، ورد أمين عبد الحميد، بأن الفكرة غير قابلة للتطبيق، إذ سيتحمل المطور ثمن الوحدة بفائدة تمويل عقاري يحصل عليها البنك إذا تعثر العميل، وبالتالي سترتفع التكلفة مرة أخرى عليه، وسيرتفع ثمن الوحدة حال إعادة بيعها.

وأشار «عبد الحميد» إلى أهمية التأمين على حياة العملاء في حالة شراء الوحدات بالتقسيط، خاصة الأقساط طويلة

المطور في جميع المناطق ما حقوقه وواجباته، وكذلك المستهلك، وحتى الآن لم نر تحركاً حقيقياً بهذا الخصوص».

وعن عمل شركة «منصات» في العاصمة الإدارية، قال إن العاصمة الجديدة فتحت أبوابها للجميع بهدف الاستثمار، وبعد الدخول وجدنا أنها باكورة ومشروعات قيمة جداً والمشروع يعتبر «لؤلؤة الشرق». وقال «مسعود»: «العاصمة الإدارية تحتاج إلى مزيد من التسويق للمشروعات التي تتواجد بها لتكوين صورة حقيقية عن حجم التنمية الذي ينفذ بها، ولو حدث دعاية جيدة لحجم العمل في العاصمة سيجذب ذلك استثمارات أجنبية كبيرة خلال الفترة المقبلة».

وقال هشام هلال، المدير التنفيذي لشركة كرايتيريا ديزاين جروب، إن القطاع العقاري من أهم القطاعات الاقتصادية في مصر، إذ يخدم المسكن والسياحة، والقطاع يواجه تحديات كبيرة خلال الفترة الحالية، والتصميم المعماري لا يمكن أن يكون معزلاً عن القطاع وتحدياته.

وأضاف «هلال»، أن التصميم المعماري يبحث دائماً عن الأفضل ويضع حلولاً للمشكلات والتحديات ولا يمثل انعكاساً لها، بل يعمل على إيجاد حلول لها، وأغلب التحديات تمثل تحديات اقتصادية واستثمارية.

وتابع «هلال»: «إذا ظهرت التغيرات السلبية على المنتج العقاري كانعكاس لسوء الظروف السياسية والاقتصادية، ظهرت العشوائية، والتصميم يعد انعكاساً للمجتمع وظروفه، ولكن يجب أن يضع حلولاً للمشكلات والتحديات وليس معبراً عنها».

وأشار إلى ضرورة مساهمة التصميم المعماري في وضع حلول للتغيرات المتسارعة اجتماعياً واقتصادياً، ويجب أن يتوافق التصميم المعماري مع المباني وفقاً لاحتياجات المستخدمين ومتطلباتهم المتغيرة. وتابع «هلال»: «الاستدامة قد ترفع التكلفة الإنشائية للمنتجات العقارية لكنها

والمطور العقاري أصبح أضعف حلقة في المنظومة، فكل القرارات لصالح المشتري والمطور هو الأضعف.

وأضاف «مسعود»، أن القطاع العقاري من أكبر المساهمين في الناتج المحلي الإجمالي لمصر، واستوعب نحو 99% من نحو 3 ملايين عامل عادوا من ليبيا خلال السنوات الماضية، ولكن معدلات الربحية تُثقل في الفترة الأخيرة كاهل الشركات، والكثيرون ينظرون إلى حجم المبيعات وليس الأرباح الفعلية، كما أن جزءاً كبيراً من تكلفة المشروعات تتمثل في الأسمنت والحديد.

وتابع «مسعود»: «سعر الحديد مرتبط بالدولار وهذا مفهوم، لكن الأسمنت زادت أسعاره بصورة كبيرة، ولم تصدر توجيهات حكومية بحماية حقوق المطورين فيما يخص العقود مع المقاولين كما تحافظ على حقوق المستهلكين».

وقال «مسعود»، إن القرارات التي أصدرها مجلس الوزراء تحتاج إلى توضيح، لأن المنتج العقاري مختلف عن باقي السلع والمنتجات، ولا يمكن أن يتحمل فائدة بنكية، لذا يجب أن يدخل منتج تمويلي جديد مثل مبادرة التمويل العقاري بفائدة بنكية 3% فقط.

وتابع: «بالنظر إلى السوق الثانوي في التمويل نجد أن البنوك هي التي تدخل لشراء السندات حين التوجه للتمويل عبر توريق مستحقات الشركات لدى العملاء».

وقال «مسعود»، إن المطور يتحمل دورة التنمية بالكامل على حسابه الخاص بداية من شراء الأرض وتطويرها حتى تمويل تنفيذ المشروع بالكامل، والقرارات التي أصدرها مجلس الوزراء ليست جديدة، فالمادة 15 من قانون حماية المستهلك تلزم المطور بعدم البيع قبل الحصول على قرار وزاري، إذن الأزمة في أنها كانت لا تطبق وهذا شأن آخر.

وأضاف: «كان من الأولى أن تتقدم الحكومة بمشروع قانون لصياغة العلاقة بين المطور والمستهلك، على أن يعلم



الأجل، مع توعية المستهلكين بأهمية ذلك، فالبعض يرفضون الموافقة على هذا البند في التعاقد.

وجه عدد من الحضور أسئلة للمتحدثين في «ثنك كوميرشال»، وسأل أحمد ربيع، مهندس ديكور، عن توفير التمويل العقاري للمصريين العاملين في الخارج، ورد أمين عبد الحميد، بأنه يتم توفير تمويل عقارى للمصريين بالخارج، ولكن بشرط اعتماد مستندات التمويل من السفارة المصرية في الدولة التي يعمل بها الشخص الراغب في الحصول على قرض عقارى.

كما سأل «ربيع» عن قيام المطور العقاري بضمان العميل في حالة تعثره، وأجاب عبد الحميد بأنه في حالة تعثر العميل يكون الرجوع على المطور، وإذا لم يدفع المطور، يرجع صاحب الدين على العميل مرة أخرى دون الرجوع للمطور، فأغلب المطورين يرفضون التوجه المباشر إلى العميل دون الرجوع إليهم.

وسأل أيضاً عن عدم وجود تحالفات لتطوير قطاع التصميم المعماري والديكور، ولماذا لا يُراعى التصميم الداخلى للوحدات احتياجات العميل، خاصة أنه بالرجوع إلى التصميم العربي والإسلامى نجد أنه يُراعى عوامل مثل الشمس والهواء والمنافذ الجيدة، وأيضاً لا نجد تصميمات لـ«اللانند سكيب» لا تُراعى احتياجات العملاء.

ورد المهندس هشام هلال، بقوله: «بالفعل، التصميم المعماري لا يرتبط بالمعايير البيئية والاجتماعية، وبالتالي لا يمكن تنفيذها بصورة مختلفة، والكثير منها بلا أى حلول معمارية، رغم أن العميل يدفع الكثير مقابل التصميم، كما أن التصميم المعماري الناجح يجعل التدخلات بعد ذلك في الديكور أبسط بكثير مما يحدث بالفعل، وهو ما يوفر تكاليف مستقبلية على العملاء».

واعتبر «هلال»، أن مُصطلح تصدير العقار المصرى للخارج يجب أن يسبقه فكرة الملكية العقارية وسند الملكية، ووقف

سنحقق طفرة في السوق العقارى المصرى». وقال أحمد إبراهيم، أحد الحضور في الندوة، إن الشركات العقارية لا يمكنها أن تعمل دون مكسب، وفي الوقت نفسه يجب أن يحصل العميل على منتج متميز، وسأل عن وجود معوقات أمام القطاع العقارى، وهل الكيانات العقارية حالياً في السوق يمكنها أن تخفض عامل التكلفة في حالة تكوين تحالفات؟

ورد محمد البستاني، بأن الدول نفسها تقيم تحالفات فيما بالك بالشركات وهى كيانات أضعف، وبالتأكيد نحتاج لتكتلات قوية، لما لها من مزايا خاصة لدى الشركات صاحبة الخبرة، والتي تستطيع تقديم دراسات مُحكمة وتوفير مبالغ مالية كبيرة على العملاء خاصة من خلال أعمال الحوكمة التى تُطبقها تلك التكتلات».

تعدد جهات الولاية، وتسجيل العقار، وتغيير نموذج الأعمال السائد في السوق العقارى المصرى.

وقال أمين سامى: «يجب أن يتم تعميم فكرة التصميم العقارى قبل تصدير العقار المصرى، خاصة في الوحدات الإدارية والخدمية مثل المستشفيات، وأن تتم معرفة كيف سيتم تنفيذ العمل ومن هو العميل المستهدف منه، كما يجب توفير فريق آخر مع فريق التصميم وهو فريق التسويق للوقوف على نوع العميل واحتياجاته، ومن ثم يتم التصميم وفقاً لذلك».

وتابع: «تصمم العقار ليس فقط بيع شقق أو تأجيرها، بل الأهم هو تحريك استثمارات الصناديق العالمية للدخول إلى مصر بناءً على خطط واضحة تضمن عوائد جيدة، ولو استطعنا إدخال شركاء أجانب أقوياء ملاءة مالية جيدة

توصيات «ثنك كوميرشبال 6»



أن تدرس السوق العقاري وتُصنف الشركات وفقاً لمشكلاتها خاصة العاملة منها في مشروعات العاصمة الإدارية الجديدة، مع وضع تصورات للحلول بشكل استباقي وعدم انتظار حدوث الأزمات، وتعريف الشركات بها وتعريف كل شركة بطريقة السليم، مع التأكيد على أن المشروعات الحكومية والخاصة يجب أن تُقدم دراسة هندسة قيمة، واقتراح أن ذلك يبدأ من المشروعات التي تتجاوز قيمتها 50 مليون جنيه.

وقال المهندس محمد الطاهر: «قرارات الحكومة جيدة من ناحية تنظيم السوق، وتساعد على خلق مطور حقيقي بملاءة مالية وخبرة تكفي لتنفيذ مشروعات بحجم كبير مثل 500 و1000 فدان، ولكن يجب أن تضع الدولة تسهيلات لصناعة العقارات، باعتبار أن العقارات تؤثر في حياة كل المصريين، والتسهيلات تأتي من خلال فترات التنفيذ والتمويلات البنكية واستصدار التراخيص في فترات مناسبة، خاصة أننا نشعر بوجود تردد من البنوك أثناء طلب لتمويل مشروعات جديدة، مع الموازنة بين القرارات التنظيمية والتسهيلات».

وقال المهندس أحمد مسعود: «نحتاج لآلية واضحة وشفافة لإدارة التدفقات النقدية بكفاءة وتوحيد جهة إصدار الترخيص وتحديد الرسوم وفقاً للمدة الزمنية اللازمة لإصدارها».

وفي نهاية النسخة السادسة من المائدة المستديرة «ثنك كوميرشبال» قدم المتحدثون عدداً من التوصيات التي تسهم في نمو السوق ودعم شركات التطوير العقاري، وطالب أيمن سامي بتوفير دراسة جدوى سليمة للسوق العقاري واحتياجاته لتقليل الخسائر التي قد يتعرض لها المطور.

ونصح المهندس علاء فكرى، الشركات بعدم تضخيم مسؤولياتها البنائية في المشروعات في ظل الضغوط الكبيرة الحالية؛ حتى لا تواجه مصاعب مستقبلية، مع العمل على إضافة قيمة للسوق والعملاء وليس الدخول في قضايا قانونية أو مشكلات.

وتابع: «يجب أن يعلم المطور العقاري أنه ليس مستثمراً فقط، ولا يجب أن يتحمل أعباء أكبر من قدراته، فكل قرار له تبعاته، ويجب أن يتحمل الجميع على قدر طاقاته، خاصة أننا في فترة عدم استقرار عالمية».

وقال المهندس هشام هلال: «يجب أن تتوافق القوانين الخاصة بالاستثمار العقاري مع السوق واحتياجاته، ويجب أن تتم دراسة قوانين تنظيم البناء مع التوافق البيئي والاجتماعي والاتجاهات العالمية أيضاً لتوفير حلول موفرة في التكاليف، وأفضل من حيث التنمية».

وقال الدكتور محمد عبدالغنى: «نحتاج أن نخبر الحكومة بالحقيقة، وهي

ECONOMYPLUS

An economy-focused digital
media platform



Videos



Newsletter



Infographics



 www.economyplusme.com



MENASSAT

DEVELOPMENTS

EXPANDING OPPORTUNITIES

 **19702**

MENASSAT-EG.COM

الرئيس التنفيذي للشركة:

«تطوير مصر» تدرس التوسع

فى السوق العقارى السعودى

قال الدكتور أحمد شلبى، الرئيس التنفيذى لشركة تطوير مصر، إن الشركة تدرس التوسع فى السوق السعودى خلال الفترة المقبلة، من خلال الاستثمار فى مشروعات عقارية، مشيراً إلى أن تلك الخطوة ستكون بالشراكة مع إحدى الشركات بالمملكة. وأضاف شلبى، أن ذلك التوجه يتوافق مع الاستراتيجية الخمسية للشركة، والتي وضعتها مؤخرًا، والتي تتضمن التوسع داخل وخارج مصر، حيث اتجهت الشركة نهاية العام الماضى إلى الساحل الشمالى بمشروعها الجديد «دى باى».



كثبت - سحر نصر:

وجود رؤية للتنمية العمرانية حتى عام 2052 تهدف لزيادة مساحة المعمار لاستيعاب الزيادة السكانية وفى الوقت نفسه وضع رؤية شاملة لتغيير قلب القاهرة لتعود لرونقها الثقافى والتاريخى، ويتم ذلك طبقاً لخطة ورؤية محددة ونتائج ملموسة.

وأوضح شلبى، أن هناك 61 مدينة جديدة حالياً فى مصر منها 27 مدينة قائمة و34 مدينة جديدة يتم تطويرها ضمن مدن الجيل الرابع، وهذا الرقم يمثل قاطرة التنمية ويساعد القطاع على النمو، خاصة فى ظل ارتفاع الطلب على الوحدات السكنية.

وأشار إلى أن القطاع الخاص تعاون مع الحكومة فى وضع ضوابط تنظيم السوق العقارى والمساهمة فى التشريعات المختلفة التى تحقق هذا الهدف ولذا سيلتزم المطورين بهذه الضوابط، والتي تسهم فى الحفاظ على حقوق العميل وفى الوقت نفسه تشجيع المطورين العقارين.

ولفت إلى أهمية قانون اتحاد الشاغلين مع وجود مراقب حسابات مستقل لمراقبة العقود والتأكد من مراجعة عوائد وديعة الصيانة، كما أن التزام المطور بحساب الوديعة المنفصل أمر هام جداً للحفاظ على الثروة العقارية.

وقال إن شركة «تطوير مصر» عملت أيضاً على تنويع محفظتها الاستثمارية من خلال عملها على الشق التعليمى فى مشروع «بلومفيلدز» الذى تنفذه فى مدينة مستقبل سبتى، الذى يضم جامعات ومدارس، بالإضافة إلى الشق الفندقى فى كافة مشروعاتها.

وتصل المساحة الإجمالية التى يجرى إقامة النشاط التعليمى عليها فى مشروع «بلومفيلدز» نحو 90 فدأناً، إلى

وأوضح شلبى، أن القطاع العقارى يقود الاقتصاد المصرى ويمتاز بالقوة والثبات فى ظل المتغيرات الكثيرة التى يشهدها القطاع وأبرزها موجة التضخم وتداعيات فيروس كورونا المستجد.

وقال إن القطاع العقارى مرن ويستطيع امتصاص الأزمات وتجاوزها، لافتاً إلى أن السوق العقارى يمتلك مقومات النمو من حيث معدل الطلب الكبير على المنتجات العقارية ووفرة الأراضى بأسعار تنافسية.

وأضاف أن الضوابط الجديدة لتنظيم القطاع العقارى خطوة هامة لتحديد شكل العلاقة بين المطور والعميل، فضلاً عن حماية الشركات الجادة فى ظل المنافسة مع الكيانات الجديدة، وبالمثل توفر الحماية الكاملة للعملاء من الشركات غير الجادة.

وأوضح أن الدولة تتبنى فكرة التنمية المستدامة فى جميع المجالات، مؤكداً على أنها حققت طفرة فى المشروعات السكنية لجميع الفئات من محدودى ومتوسطى الدخل بالإضافة إلى شريحة الدخل فوق المتوسط.

وقال شلبى، إن القطاع العقارى مازال يمثل قاطرة التنمية فى مصر ويقود زيادة معدلات النمو، حتى خلال العشر سنوات الماضية رغم ما واجهته الدولة من تورتين وجائحة فيروس كورونا، لكن واصل القطاع نموه وأثبت أنه مخزن للقيمة.

وأضاف أن أهم ما يميز القطاع العقارى فى الوقت الحالى

ضوابط تنظيم القطاع العقارى تحمى الشركات الجادة وتدعم المنافسة

30%

زيادات متوقعة فى الأسعار.. والسوق العقارى يقود الاقتصاد المصرى

الشركة قامت بتنوع محفظتها الاستثمارية من خلال التوسع بالشق التعليمى

جانب إقامة 10 فنادق موزعة على 6 فنادق فى مشروع المونت جلاله بالعين السخنة، و4 فنادق بمشروع فوكا باى، وتبلغ قيمة الاستثمارات الإجمالية للمنطقة التعليمية 10 مليارات جنيه، ووقعت الشركة مؤخراً 3 عقود منها، فى العام قبل الماضى بقيمة 3.2 مليار جنيه.

وأضاف شلبى أن جميع القطاعات الاقتصادية شهدت عدة تحديات خلال الـ6 أشهر الماضية، أبرزها استمرار تداعيات فيروس كورونا المستجد، والتي أثرت بشكل كبير على القطاع العقارى وحركة السوق.

وأوضح أن القطاع العقارى يواجه تحدى جديد خلال الفترة الحالية نتيجة الحرب الروسية الأوكرانية، والتي ستلقى بظلالها على جميع الأسواق، لافتاً إلى إنه من المتوقع أن يصبح الوضع الاقتصادى أكثر تعقيداً خلال الفترة القادمة.

وأشار إلى أنه من المتوقع أن نشهد زيادات فى أسعار العقارات خلال الفترة القادمة بنسبة تصل 30% سواء سكنى أو تجارى أو إدارى أو طبى نتيجة جميع المعطيات الاقتصادية الحالية، لافتاً إلى أن الزيادات الضخمة فى الأسعار وبشكل مفاجئ لن يتحملها العميل.

وقال شلبى إن الزيادة بسبب صعود أسعار المواد الخام ومستلزمات البناء والتشييد، ومنها أسعار البليت الذى يستخدم فى صناعة الحديد، وخاصة وأن أوكرانيا أحد أكبر الموردين للبليت فى العالم.

وشدد على ضرورة أن تكون الزيادة فى أسعار المنتجات العقارية تدريجية حتى يستطيع القطاع استيعابها، مع تقليل البيع لحين استقرار الأوضاع فى السوق، وتعديل





الدكتور أحمد شلبي

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب
لشركة «تطوير مصر» منذ تأسيسها
في عام 2014

■ أستاذ الهندسة المعمارية
والتنمية العمرانية بقسم الهندسة
المعمارية بجامعة القاهرة

■ رئيس مشارك للجنة التطوير
العقارى بغرفة التجارة الأمريكية
فى مصر

■ خبرة 25 عاما فى مجال
الاستشارات الهندسية وتطوير
وإدارة المشروعات العقارية

■ حصل على بكالوريوس الهندسة
المعمارية عام 1993

شلبي: نحتاج لدراسة نموذج آخر للعمل فى التطوير العقارى بخلاف الـ«أوف بلان»

والمعروف بـ«أوف بلان»، وأن تكون هناك نماذج أخرى
كتلك الموجودة فى باقى الدول.
وأضاف أن أحد تلك النماذج هى قيام المطور بإعداد
دراسة الجدوى الخاصة بمشروعه ثم يتقدم بها لأحد البنوك
والذى يتولى عملية تمويله بشكل مباشر وليس بضمان
شيكات أقساط العملاء، وبالضمانات التى يراها البنك
مناسبة، ثم يقوم المطور ببدء التنفيذ والتسويق ويدفع
العميل نسبة مقدم للمطور ويدخل البنك ليسدد باقى
حساب المشروع للمطور، ويستكمل البنك دوره بنظام
التمويل العقارى ليوصل تحصيل الأقساط من العملاء
مباشرة.

وأوضح أن هذا النموذج يلغى المخاطرة الموجودة على
المطور وفى نفس الوقت يقضى على ظاهرة تأخر التسليم
للمشروعات، وإن كان لهذا النظام عيوبه أيضاً بأنه ربما
يتسبب فى رفع سعر الوحدة على العميل، وتقيد حرية
المطور فى تغيير شكل المنتج العقارى فى حال تم طرحه ولم
يجد قبولاً لدى العملاء.

أسعار البيع الجديدة فى وقت لاحق.
وأضاف أن معظم الشركات العقارية تباع بنظام «أوف
بلان»، وهو ما يعد تحدى كبير أمام الشركات فى الوقت
الحالى، نظراً لأن تنفيذ وتسليم الوحدات للعملاء يستغرق
عدة سنوات، وأصبح من الصعب تحديد سعر تكلفة المنتج
فى ظل التغيرات السريعة التى يشهدها القطاع.
وأوضح أن شركات التطوير العقارى ستلجأ لزيادة أسعار
المنتجات العقارية سواء سكنى أو تجارى أو إدارى لمواكبة
الارتفاعات المستمرة فى أسعار الخامات ومواد البناء من
حديد وأسمنت.

وأكد أهمية تركيز شركات التطوير العقارى فى الوقت
الحالى على الانتهاء من تنفيذ مشروعاتها المبيعة، والإسراع
من معدلات التنفيذ، فضلاً عن عدم التوسع فى طرح مراحل
جديدة من مشروعاتها خلال الفترة الحالية.

وقال إن السوق العقارية فى مصر حالياً تحتاج لدراسة
نموذج آخر للعمل فى التطوير بخلاف النموذج الأوجد
الموجود فى مصر وهو البيع قبل التنفيذ الفعلى للمشروع

**Commercial
Garden 8 Mall**

**Educational
British Film Institute**

**Industrial
NERHADOU
Pharmaceuticals Factory**

**Transportation
East Taffria Port Said
Railway**



***** HOUSE OF EXPERTISE *****

- **Project Management**
- **Integrated Designs**
- **Site Supervision**
- **Value Engineering**
- **Façade Engineering**
- **Fire Engineering**

info@ecb-consulting.com
www.ecb-consulting.com

**Residential
CFC Orianna Villas**

**Administrative
Cairo Business Park**

**Medical
Suez Medical Complex**

**Infrastructure
R7 New Capital**

**Oil&Gas
BP West Nile Delta
Gas Development**

«مصر إيطاليا» تطور مشروعاً في الس



محمد هاني العسال

وأوضح وجود طلب متزايد من المصريين العاملين في الخارج على مشروعات العاصمة الإدارية، لعلمهم بأهمية الاستثمار في العاصمة، وكانت 20% من مبيعات الشركة من نصيب المصريين في الخارج المقيمين بدول الكويت والسعودية والإمارات ومع افتتاح العاصمة الإدارية سيختلف ملف تصدير العقار كما حدث في الساحل الشمالي.

وقال محمد خالد العسال، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة مصر إيطاليا العقارية، إن الشركة تعزز طرح مشروع الغابة العمودية، باستثمارات تبلغ 3 مليارات جنيه، ويقام المشروع على مساحة 11.4 فداناً ويتضمن مجموعة متنوعة من الوحدات بما في ذلك عروض الشقق السكنية والخدمية.

وأضاف أن مبيعات مشروع «إلبوسكو سيتي» في مدينة

4.2 مليار جنيه

مبيعات تعاقدية خلال النصف الأول من 2022 و7.5 مليار مستهدفة بنهاية العام

حصلت شركة مصر إيطاليا العقارية على قطعة أرض بمساحة 400 فدان بالساحل الشمالي لتنمية مشروع عمراني متكامل، كما تدرس الشركة التوسع في مشروعات جديدة بغرب القاهرة خلال الفترة المقبلة.. وقال محمد هاني العسال، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة مصر إيطاليا العقارية، إن الشركة حققت مبيعات تعاقدية خلال النصف الأول من 2022 بلغت 4.2 مليار جنيه، مقارنة بـ2.65 مليار في النصف الأول من العام الماضي 2021، بنسبة نمو بلغت 58%، وتستهدف الشركة مبيعات تعاقدية بقيمة 7.5 مليار جنيه في 2022.

كتب- وليد فاروق:

وأضاف العسال، أن «مصر إيطاليا» انتهت من الدفعة الأولى من عملية إصدار سندات التوريق التي تم الاتفاق على إتمامها مع شركة «هيرميس» بقيمة مليار جنيه، وتستهدف تنفيذ المرحلة الثانية من العملية بنهاية العام الجاري بقيمة تقترب من 800 مليون جنيه، وذلك في ضوء ما تستهدفه الشركة من عمليات إصدار سندات توريق بقيمة 2.5 مليار جنيه على 3 مراحل.

وأوضح أن الشركة تدرس آليات مختلفة للحصول على تمويلات مصرفية بقيمة تتراوح من 1.1 إلى 1.5 مليار جنيه، وسط خطة توسعية سيتم الإعلان عنها خلال الفترة المقبلة. وأشار إلى أن حجم استثمارات «مصر إيطاليا العقارية» في السوق العقاري المصري يصل إلى 80 مليار جنيه، وتمتلك الشركة محفظة أراض تقدر بنحو 7.1 مليون متر مربع. وقال العسال، إن الشركة تستهدف ضخ استثمارات بقيمة 3.5 مليار جنيه خلال العام الحالي للإسراع بالأعمال الإنشائية لمشروعات الشركة.

وأضاف أن الشركة تستهدف تسليم نحو 1000 وحدة متنوعة بمشروعاتها في العاصمة الإدارية والعين السخنة خلال عام 2022، وتشمل التسليمات 800 وحدة سكنية متنوعة بمشروع إلبوسكو العاصمة الإدارية، ما بين 600 شقة و200 فيلا متنوعة المساحات، بالإضافة إلى المرحلة الأولى من مشروع «كاي» العين السخنة، وتعد هذه التسليمات رسالة طمأنة لجميع عملاء الشركة في ظل الظروف الراهنة للسوق العالمي، لتؤكد سير الشركة بخطوات ثابتة في السوق المصري.

ساحل الشمالى بمساحة 400 فدان

وأشار إلى أن نسبة الإنجاز لمشروع «كايرو بيزنس بارك» بلغت 95%، ومن المخطط تشغيل المشروع بكامل طاقته في عام 2023، حيث يعد مجمع «كايرو بزنس بارك»، المشروع الإدارى الرئيسى لشركة مصر إيطاليا، باستثمارات 6 مليارات جنيه، ويقام المشروع على مساحة 70 ألف متر مربع، ويضم مجموعة متنوعة من المنتجات بما في ذلك مجمع إدارى شامل بالإضافة إلى مكاتب صغيرة ومتوسطة المساحات. وقال العسال، إن «مصر إيطاليا» عقدت عدة شراكات خلال النصف الأول من العام الجارى، ومن بينها شراكتها مع بيت الخبرة الهندسى ECB للتصميمات والاستشارات الهندسية وإدارة المشروعات لحرص الشركة على التطور الدائم وتقديم مشروعات بجودة تليق بعملائها الحاليين والمستقبليين بمشروع إلبوسكو سیتی بمدينة القاهرة الجديدة.

كما تم توقيع شراكة أخرى مع شركة «هانويول» لتوفير أفضل الحلول والتقنيات الحديثة في كافة مشروعات الشركة بالعاصمة الإدارية من خلال تطبيق تقنيات المدن الذكية ومنها التقنيات الأمنية وترشيد استهلاك الطاقة وغيرها، للمشروعات القائمة والمشروعات التى مازالت تحت الإنشاء، وأيضاً لتوفير نظام التحكم المركزى بمشروع «كايرو بيزنس بارك» الإدارى والذى سيلعب دوراً فعالاً في ترشيد استخدام الكهرباء والتقليل من أعطال المعدات وتعزيز الكفاءة في إدارة حالات انقطاع الكهرباء، بالإضافة إلى توفير غرف اجتماعات مجهزة بأحدث التقنيات بهدف تسهيل وتسريع العمل والتواصل بين فريق العمل بشكل كبير واختصار الوقت وزيادة الكفاءة، كما شهد النصف الأول من العام توقيع شراكة مع شركة «أساس للإنشاءات».

وقال العسال، إن الشركة قامت بتحريك أسعار البيع بمشروعاتها في الشهور الأولى من العام الجارى بنسب تتراوح من 10% إلى 15% بشكل تدريجى، وتدرس الشركة الوضع حالياً من خلال إدارة المخاطر.

وأضاف العسال: «تستطيع مصر إيطاليا العقارية دائماً مواجهة تحدى التضخم والتأقلم مع الأوضاع الراهنة لمصلحة العملاء، لذلك لن تقوم الشركة بزيادة الأسعار دفعة واحدة ولكن سيحدث ذلك تدريجياً وهو ما سيدفع العديد من الباحثين عن الاستثمار في العقار إلى الإقبال السريع على الشراء قبل الزيادة الكلية للأسعار، كما أن الشركة تمتلك خططا وسيناريوهات للتعامل مع الأمر والذى يقبل عدة بدائل عن طريق طرح خطط جديدة للسداد».

وأوضح أن هناك تحديات تواجه المطور العقارى منها تداعيات جائحة كورونا وارتفاع أسعار الأراضى ومواد البناء خلال عام 2022، فأصبحت الشركات تواجه زيادة في تكاليف التنفيذ مع الالتزام بمواعيد سداد أقساط الأراضى والحرص على توفير أفضل طرق سداد للعملاء.



محمد خالد العسال

80 مليار جنيه

استثمارات «مصر إيطاليا» فى السوق العقارى المصرى ومحفظة الأراضى 7.1 مليون متر

القاهرة الجديدة، بلغت 1.5 مليار جنيه خلال الستة أشهر الأولى من العام الجارى، كما بدأت الشركة في تسليمات المرحلة الأولى من الشقق السكنية بمشروع «إلبوسكو العاصمة الجديدة» بنهاية شهر يوليو 2022.

ويقام مشروع «إلبوسكو العاصمة الجديدة» على مساحة 200 فدان في العاصمة الإدارية، ويتم تنفيذه بإجمالى استثمارات 13 مليار جنيه، ويضم المشروع 4 آلاف وحدة سكنية مقسمة بين الشقق والفيلات.

كما تطور الشركة مشروع «فينشى» المقام على مساحة 110 أفدنة، ويضم 1.4 ألف وحدة سكنية مقسمة بين الفيلات المستقلة والتوين هاوس والتاون هاوس والشقق السكنية، ووقعت الشركة عقود مقاولات بقيمة 200 مليون جنيه، لتنفيذ أعمال المرحلة الأولى التى تضم 200 فيلا و500 شقة، ومن المخطط تسليم المشروع خلال 2024، وتبلغ استثمارات المشروع 7 مليارات جنيه.

10
President Abdel Fattah Al-Sisi to
**Egypt: Economic reforms
will continue to build
on achievements**
What the government is planning
entails nothing less than the massive
re-engineering of Egypt's entire
economic apparatus
For the second year in a row, President Abdel Fattah
Al-Sisi responded to economic questions regarding the
government's financing directions, in a letter directed
to Egyptian, Arab, and foreign investors, as well as the
attendees of the EuroMoney conference.
Al-Sisi responded to Daily News Egypt's questions in a
letter directed to the EuroMoney conference, saying that
Egypt has decided to regain control of its destiny and
begin, with unbreakable will, the process of political,
social and economic reforms.

We were willing to make the tough
decisions and to forge ahead
long-overdue and continue
the prior government's

DAILY NEWS

EGYPT

NATION'S VOICE
TO THE WORLD



/DailynewsEgypt



ENJOY A KILLER SEA-VIEW
AT AN UNFORGETTABLE
VENUE, WITH AMAZING
LIVE ENTERTAINMENT,
THE BEST OF FRESH
SUMMER EATS, AND
ASTONISHING VIBES 24
HOURS A DAY.

#TIMETOBIA



📍 BIA Restaurant - North Square Mall - New Alamein

📘 @BIA.Restaurant

☎️ 01030421111

📷 @BIA.Restaurant



«كرايتيريا ديزاين».. استشارى مشروع الجامعة المصرية بالعلمين



● اسم المشروع:

الجامعة المصرية

● سنة الإنشاء:

2022 - قيد الإنشاء

● موقع المشروع:

العلمين - مصر

● مساحة المشروع:

50 فدانا

● مالك المشروع:

شركة كيان للتنمية البشرية

● استشارى المشروع:

المعماري/ هشام هلال
«CDG» كرايتيريا ديزاين جروب



مركزية لربط جميع المحاور الأخرى واستكمال بناء شخصية الطالب. تتكون عناصر المشروع الرئيسية من 10 كليات، فندق، مستشفى، مكتبة، مركز رياضي، ملاعب، مركز أبحاث، مركز تسوق ومركز ثقافي، يتم توزيعها في التخطيط لتحقيق أقصى قدر من التهوية الطبيعية والإضاءة النهارية، كما تم تصميم ساحة مركزية كبيرة لجمع شمل الطلاب من جهات تعليمية مختلفة معا.

وتتكون الجامعة المصرية من 10 كليات، وجميعها موزعة بالتساوي حول الساحة المركزية الكبيرة لجمع شمل الطلاب من جميع المجالات المختلفة معا في مكان واحد وخلق مساحة تفاعلية حيث يمكنهم تبادل الأنشطة والخبرات، أيضا، لضمان أن مفهوم جميع المجالات على نفس القدر من الأهمية لمجتمعنا وإذا كان هناك نقص في هذا التوزيع فسوف ينهار المجتمع.

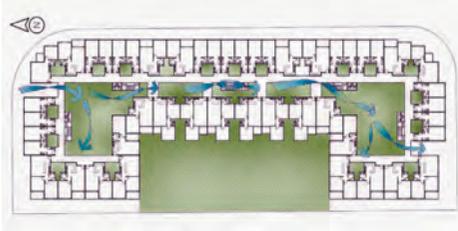
ويتكون تصميم كل كلية من طابق أرضي وثلاثة طوابق تحتوي على جميع احتياجات الكلية، ويحترم تصميمها مبادئ الاستدامة، وهناك ساحة داخلية كبيرة ذات تهوية طبيعية داخل كل كلية للسماح للطلاب بالبقاء على اتصال بالبيئة الخارجية، ولتحقيق أقصى قدر من الإضاءة والتهوية الطبيعية في جميع أنحاء المبنى لتقليل استهلاك الطاقة في المبنى وانبعاثات CO2 إلى الحد الأدنى.

نحن كمهندسين معماريين ندرك أهمية فترة التعليم الجامعي لأنها الفرصة الأخيرة للطلاب قبل بدء حياتهم العملية والعامية.

في هذا المشروع، الهدف الرئيسي للتصميم هو تخريج شخص ناجح ليس فقط متميزا تعليميا في مجاله، ولكن أيضا ناجحا ثقافيا وأخلاقيا وجسديا واجتماعيا لتقديم رحلة تعليمية مثيرة للاهتمام وتأهيله لمستقبل أفضل.

أرض المشروع مستطيلة الشكل، والجانب الأطول عمودي على اتجاه الشمال، وتم توزيع المناطق الجامعية «التعليمية - الثقافية - الاجتماعية - المادية» حيث تقع المنطقة التعليمية في عمق أرض المشروع لتجنب ضوضاء الشوارع، وتقع المنطقة الثقافية على الطريق الرئيسي لخلق صورة تجذب الانتباه وإرسال رسالة واضحة حول اهتمامات الجامعة والإعلان عن الأنشطة الجامعية للجميع، وتقع منطقة النشاط البدني أو المنطقة الرياضية بين المنطقتين السابقتين لضمان أهميتها للعقول السليمة والمنطقة الاجتماعية

«كرايتيريا ديزاين» استشاري مبنى «Sun Capital» type 17



المهندس هشام هلال

بشكل عام، يبحث المهندس هشام هلال عن تحقيق معايير التصميم في تصاميم CDG، وتمثل هذه المعايير الطبيعية والثقافة والفن، جانب الطبيعة يؤدي إلى التصميم البيئي المتكامل، والجانب الثقافي يحترم احتياجات المستخدم والجانب الفني يهتم بتقديم الحلول المعمارية التي تقدم صورة فنية فريدة من نوعها.

يمثل مشروع صن كابتال تصميما معاصرا مبتكرا ومستداما للمباني السكنية واسعة النطاق التي حققت المعايير المذكورة في موقع صعب للغاية حيث الواجهة الشمالية هي الأصغر والواجهة الرئيسية تواجه الشرق.

ولتحقيق جانب الطبيعة تم توزيع الشقق بطريقة تساعد على زيادة التهوية الطبيعية في المبنى وداخل كل شقة من خلال دمج فئتين عموديين كبيرين و3 ساحات عمودية صغيرة وفي الواجهة الشمالية يوجد فتحة ملقف التي تلتقط الهواء النقي البارد داخل المبنى وخروج تدفق الهواء من الواجهة الجنوبية بسبب الاختلاف في ضغط الهواء ودرجة الحرارة، حيث يتم تهوية جميع الغرف في المبنى السكني بشكل طبيعي ولكل غرفة نافذة على منظر جميل خارجي أو داخلي، ويتم تهوية الممرات الداخلية بشكل طبيعي ودمجها مع البيئة لتوفير أقصى قدر من تدفق الرياح المحببة من الشمال والشمال الشرقي والشمال الغربي.

ولتحقيق الجانب الثقافي، في الطابق الأرضي تم دمج تصميم المساحات التجارية لإضافة قيمة، وهي في منطقة منفصلة عن الوحدات السكنية، كما توجد مساحات لأشطة متفاعلة وحمام سباحة في الساحة الداخلية يتميز بخصوصيته لمستخدمي المبنى فقط ما يساعد على إنشاء مجتمع صغير خاص بسكان المبنى، وكذلك لكل وحدة سكنية حديقة خاصة بها.

كما أن المبنى الذي يتكون من طابق أرضي و5 طوابق أخرى يحقق قيمة اقتصادية عالية من خلال وجود 54 وحدة سكنية مصممة بشكل جيد لكل طابق، ويحتوي كل طابق نموذجي

على 28 وحدة استوديو «52%»، و14 وحدة من غرفة واحدة «26%»، و12 وحدة من غرفتين «22%»، كما أن الأبنية العمودية وتدفع الهواء يقلل من ضوضاء الوحدات إلى الحد الأدنى ويضيف المزيد من الخصوصية لكل وحدة، وبسبب الممرات ذات التهوية الطبيعية، فإن نظام رش السلامة من الحرائق غير مطلوب، ما يضيف المزيد من القيمة الاقتصادية للمشروع.

ولتحقيق جانب الفن، تم تصميم صن كابتال في خطوط بسيطة وحديثة وفاخرة تمثل القيم الفنية العامة وهي الانسجام والتوازن والتكرار، وتصميم الواجهات يحترم الحجم البشري وخيارات المواد المتكاملة بيئيا بطريقة حديثة، والساحة الداخلية توفر الرؤية الداخلية والوظائف والجماليات للمقيمين.



• اسم المشروع:

صن كابتال

• نوع المبنى:

متعدد الاستخدامات «شقق فندقية - تجارية»

• سنة الإنشاء:

2022 - قيد الإنشاء

• موقع المشروع:

الهرم - الجيزة - مصر

• مالك المشروع:

عربية القابضة للتطوير العقاري

• المهندس المعماري:

المهندس هشام هلال

«CDG» كرايتيريا ديزاين جروب



رئيس مجلس إدارة الشركة:

«ماوتن فيو» تضخ استثمارات بقيمة 5 مليارات جنيه خلال العام الجارى

تستهدف شركة «ماوتن فيو للتنمية والاستثمار العقاري»، ضخ استثمارات بقيمة 5 مليارات جنيه خلال العام الجارى لاستكمال تنفيذ مشروعاتها، ورفع رأس مالها بنسبة 120% خلال الفترة من 2019 وحتى 2021.

وقال عمرو سليمان، رئيس مجلس إدارة الشركة، إن «ماوتن فيو» مولت هذه الزيادة من الأرباح المحققة من مبيعات محفظة مشروعات الشركة المتنوعة، وتعتمد استخدام الزيادة في تمويل مشروعات الشركة القائمة والمستقبلية.



الشركة رفعت رأس مالها بنسبة تصل 120% من 2019 وحتى 2021

ندرس التعاون مع «هيرميس» لتوريق محفظة حقوق بقيمة مليار جنيه حتى 2023

أخرى حسب الزيادات في أسعار مواد البناء. وقال سليمان: «في الربع الأول من 2022 واصلت المبيعات العقارية النمو بشكل لافت، ووفقاً لبيانات الشركات المدرجة بالبورصة ارتفعت مبيعاتها إلى 45 مليار جنيه في الربع الأول من 2022 مقارنة مع 30 مليار جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي، ما يدل على استمرار تحسن المبيعات العقارية».

وأضاف: «السوق العقاري سيشهد خروج العديد من الشركات غير الجادة، والإعلان عن عروض لشراء شركات عقارية أو تحالف بين شركات خلال الفترة المقبلة، وذلك لأن السوق العقاري شهد خلال الثماني سنوات الماضية تطوراً كبيراً سواء في حجم المدن الجديدة التي يتم إنشاؤها أو تطوير المدن القائمة ما أتاح فرصاً استثمارية عديدة أمام شركات التطوير العقاري، وأسهم في ظهور عدد كبير من المطورين، بعضهم لا يمتلك الخبرة الفنية أو الملاءة المالية الكافية لتطوير المساحة التي حصلت عليها ما قد يؤدي لتعثر وعدم القدرة على تنفيذ المشروع وهذا سيؤثر سلباً ليس فقط على عملائهم ولكن على السوق العقاري بالكامل».

وأوضح أنه في ظل التحديات الحالية التي تواجه القطاع العقاري وإقرار الحكومة ضوابط جديدة للتطوير العقاري قد تشهد الفترة المقبلة خروج الشركات التي لم تنجح في إعداد دراسة جدوى بصورة كافية للمشروعات أو لا تمتلك خبرات سابقة في تطوير المشروعات، وفي ظل سعي الدولة لجذب استثمارات أجنبية، وارتفاع قيمة الدولار ووجود فوائض مالية بالدول الخليجية نتيجة ارتفاع أسعار النفط، قد نشهد وجود عروض شراء لشركات قائمة أو تحالفات مع شركات».

وقال سليمان إن التنافسية بين شركات التطوير العقاري تصب في صالح العميل سواء في تقديم تيسيرات في السداد أو في تقديم منتج عقارى أفضل، ولكن في ظل ارتفاع أعباء التطوير العقاري خلال الفترة الحالية سواء نتيجة زيادة تكلفة تمويل المشروعات العقارية، وزيادة أسعار مواد البناء وعدم توافر بعض المواد المستخدمة قد لا نشهد مزيد من التسهيلات في السداد، خاصة وأن ارتفاع تكلفة البناء والتي وصلت إلى حوالي 40% لم يقابلها زيادة في أسعار العقارات بنفس النسبة.

وأضاف: «نحن في شركة ماونت فيو نعمل على التوازن بين تقديم عروض سداد متنوعة تناسب متطلبات العملاء، وفي الوقت نفسه نركز على تقديم منتج عقارى متميز، وهذا هو السر وراء نمو حجم المبيعات سنوياً خلال الأعوام الماضية».

المهندس عمرو سليمان

رئيس مجلس إدارة شركة ماونت فيو للاستثمار العقارى

■ أسس شركة ماونت فيو للتطوير العقارى عام 2005

■ ساهم فى إثراء مجموعة «دار المعمار» لأكثر من 30 عامًا

■ شريك نشط ومؤسس لعدد من الجمعيات الخيرية ومؤسسات المسؤولية الاجتماعية

11 مليار جنيه

مبيعات الشركة خلال النصف الأول من العام الجارى

بارك، وماونت فيو رأس الحكمة. وأضاف أن مساحة أراضى «ماونت فيو» أكثر من 4 آلاف فدان، مقسمة على 17 مشروعاً في 3 محاور رئيسية بعضهم تحت الإنشاء وجارى التسليم فى القاهرة الجديدة والسادس من أكتوبر والعين السخنة والساحل الشمالى. وأوضح سليمان أن الشركة رفعت الأسعار بنسبة 15% خلال الربع الأول من عام 2022، وهناك إمكانية لزيادة

وأضاف أن «ماونت فيو» تعمل على دراسة أفضل سبل التمويل بما يحقق سرعة تنفيذ مشروعات الشركة المتنوعة وتطوير محفظة الأراضى، وتحصر على أن تتنوع بين التمويل المصرفى والخدمات المالية غير المصرفية، وفى سبيل ذلك تخطط الشركة فى الوقت الحالى للحصول على تسهيلات بنكية، وكذلك التعاون مع شركة المجموعة المالية هيرميس القابضة، لتوريق محفظة حقوق بقيمة مليار جنيه حتى عام 2023.

وأوضح سليمان أن الشركة تعتزم ضخ استثمارات بقيمة 5 مليارات جنيه خلال العام الجارى لتحقيق خطة الشركة فى سرعة تنمية محفظة مشروعاتها، وتسليم الوحدات للعملاء فى الموعد المحدد.

أشار إلى أن الشركة طرحت مؤخراً مرحلة Evia بمشروع «ماونت فيو رأس الحكمة»، ويقع المشروع على مساحة 500 فدان، بإجمالى 4759 وحدة، تشمل شاليهات، وتاون هاوس، وتوين هاوس، وفيلات منفصلة.

وقال إن تنمية الشركة لمشروعات بالعاصمة الإدارية مازال تحت الدراسة، حيث تسعى الشركة لاستكشاف ودراسة كافة الفرص الاستثمارية الجديدة التى من الممكن أن تضيف إلى محفظة أعمالها، وبالتالى من المؤكد أن كافة المدن العمرانية الجديدة التى تطرحها الدولة هى محل دراسة وتقييم بهدف توسيع محفظة الأراضى الخاصة بالشركة.

وأضاف سليمان: «نحن نثق فى توجه الدولة من حيث التطوير العمرانى والفرص الاستثمارية الهائلة التى تمنحها للمطورين العقاريين وذلك فى إطار رؤية التنمية العمرانية 2052 والتى تشمل توسيع الرقعة العمرانية فى مصر لزيادة المناطق المأهولة بالسكان، وذلك عن طريق إنشاء مناطق عمرانية جديدة وبالفعل نشاهد إنجازات الحكومة المتمثلة فى العاصمة الإدارية ومدينة الجلالة بالعين السخنة ومدينة العلمين الجديدة بالساحل الشمالى، وكل هذه المدن مصنفة كمدن الجيل الرابع ما يجعلها جاذبة للاستثمار وليس الاستثمار الداخلى فقط بل والاستثمار الخارجى أيضاً حيث أصبح الساحل الشمالى والعين السخنة والعاصمة الإدارية من أكثر الوجهات التى حظت باهتمام العديد من المستثمرين الأجانب».

وأوضح أن «ماونت فيو» كانت تستهدف تحقيق مبيعات بقيمة 10 مليارات جنيه خلال النصف الأول من عام 2022، لكنها تجاوزت المستهدف وحققت 11 مليار جنيه مبيعات تعاقدية خلال فترة الستة شهور الأولى من العام الجارى بنسبة زيادة 63% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضى، وتعتمد ماونت فيو تحقيق مبيعات بقيمة 20 مليار جنيه خلال العام الجارى، مع مواصلة مسيرة تنمية محفظة مشروعات الشركة الحالية وفى الوقت نفسه دراسة فرص استثمارية جديدة تتناسب مع رؤية الشركة.

وقال إن «ماونت فيو» انتهت من تطوير 780 ألف متر مربع مباني سكنية فى 2021، وتستهدف استكمال إنجاز تطوير محفظة أراضى الشركة المتنوعة، وتسليم العديد من الوحدات للسكان فى مشروعات ماونت فيو هايد بارك، وآى سيتى التجمع الخامس، وآى سيتى 6 أكتوبر، وتشيل أوت

عضو مجلس الإدارة التنفيذي للشركة:

«بيت مصر» تتعاقد مع 7 شركات و5 بنوك لتقديم خدمات التمويل العقاري

كشفت شركة «بيت مصر» لخدمات التمويل العقاري عن خطتها خلال العام القادم 2023، والتي تضمنت ثلاثة محاور أساسية تمثلت في التركيز على التحول الرقمي، وزيادة حجم التمويلات العقارية، فضلا عن التوسع في فروع الشركة.

وقال محمد سمير، الشريك وعضو مجلس الإدارة التنفيذي لشركة «بيت مصر»، إن الشركة تستهدف تفعيل دور التحول الرقمي والإلكتروني لجميع معاملات وبرامج وساطة التمويل العقاري التي تقدمها من خلال الموقع الإلكتروني للشركة ليصبح المنصة الرقمية لجميع جهات التمويل العقاري، والحصول على التمويل إلكترونياً لتقليل المدة الزمنية وبأقل مستندات.

كتبت- سحر نصر:

وأضاف سمير، أنه جاري العمل على زيادة حجم التمويلات العقارية لتصل إلى إجمالي مبيعات متوقعة 5 مليارات جنيه من خلال الشراكة مع شركة «كولدويل بانكر مصر»، الشريك الاستراتيجي للشركة في مجال التسويق العقاري.

وأوضح أن الشركة تعاقدت مع شركة «كولدويل بانكر مصر» للاستثمار والتسويق العقاري، لتوفير فرص التمويل العقاري عبر التحول الرقمي، وتسهيل إجراءات التمويل وتحفيز حركة المبيعات في السوق.

وأشار إلى أن المفاوضات مع «كولدويل بانكر» استمرت نحو 4 أشهر، وتم البدء حالياً في تنفيذ الاتفاق الذي سيتيح العديد من الفرص التمويلية للمصريين العاملين في الخارج عبر العديد من الشركات والبنوك المتعاقد معها.

وقال سمير إن العقار مخزن آمن للقيمة، وأفضل استثمار في مصر التي تعد دولة جاذبة للاستثمار العقاري خاصة أن الأسعار منخفضة مقارنة بدول أخرى.

وأضاف أن المحفظة العقارية الخاصة بالشركة تتيح أكثر من 25 ألف وحدة سكنية في مناطق القاهرة الجديدة و6 أكتوبر والشيخ زايد والساحل الشمالي والعين السخنة، وجار

المحفظة العقارية الحالية للشركة تتيح
25 ألف وحدة سكنية متنوعة

محمد سمير

عضو مجلس الإدارة التنفيذي لشركة
بيت مصر لخدمات التمويل العقاري

■ خبرة لأكثر من 20 عاماً في مجال
الاستثمار والتمويل العقاري

■ تولى مناصب قيادية في رئاسة
قطاع التمويل العقاري في
كبرى البنوك والشركات

■ محاضر مادة التمويل العقاري
- اتحاد البنوك المصري واتحاد
التمويل العقاري

■ محكم معتمد بالمركز المصري
للتحكيم الاختياري وتسوية
المنازعات المالية غير المصرفية

■ مقرر اللجنة القانونية لتعديل
قانون التمويل العقاري ولائحته
التنفيذية



يعزز موقف شركات التطوير العقاري ويساهم في تنشيط مبيعاتها، ويمثل عنصر جذب للشركات لاستكمال تنفيذ مشروعاتهم.

وأشار إلى أن بند تمويل الوحدات تحت الإنشاء موجود منذ صدور قانون التمويل العقاري كبرنامج وتم تطبيقه في مرحلة من المراحل مع بعض الجهات، ولكن جهات التمويل توقفت عن التعامل به، وتعريف القانون يتضمن «تمويل للاستثمار في شراء وبناء الوحدات».

وقال سمير، إنه في ظل توجه الدولة والحكومة للمشروعات تحت الإنشاء وتنفيذ المدن الجديدة ومدن الجيل الرابع كالعاصمة الإدارية، كان من الضروري تفعيل برنامج تمويل الوحدات تحت الإنشاء لحل أزمة تكلفة التمويل العقاري وزيادة انتشاره.

وأضاف أن معظم شركات التطوير العقاري تباع وحداتها بنظام «أوف بلان»، ومعظم وحداتها تحت الإنشاء، فضلاً عن العدد المحدود للوحدات التي تنطبق عليها شروط التمويل العقاري، كشرط التسجيل بالشهر العقاري، لافتاً إلى أن عدد الوحدات الصالحة للتمويل 2 مليون وحدة فقط وهذا يمثل عائقاً كبيراً أمام العميل.

وتابع سمير: «قرار أن تكون الوحدة السكنية هي الضامن للتمويل العقاري، وما يترتب على ذلك من إلغاء القيد الخاص بعدم تجاوز القسط لنسبة 40% من دخل العميل الراغب في اقتناء وحدة بآلية التمويل العقاري، خطوة مهمة وستسهم في تنشيط المنظومة وتسهيل إجراءات التمويل على العميل».

التحول الرقمي لوساطة التمويل العقاري أبرز مستهدفات الشركة خلال 2023

الموافقة الائتمانية من جهات التمويل سواء كانت شركة أو بنك، ثانياً البحث عن العقار المناسب والذي ينطبق عليه شروط التمويل العقاري وتوفير ودراسة المستندات القانونية والهندسية الخاصة به، وثالثاً التواصل والمتابعة مع جهة التمويل للانتهاء من الإجراءات في أسرع وقت وصولاً إلى توقيع اتفاق التمويل العقاري وحصول العميل على التمويل.

وقال سمير، إن قرار الهيئة العامة للرقابة المالية بالموافقة على تمويل الوحدات تحت الإنشاء قرار إيجابي وسينعش منظومة التمويل العقاري والسوق العقاري بشكل كبير. وأوضح أن تفعيل البرنامج بمثابة تغيير جذري ونقله نوعية لمنظومة التمويل العقاري في مصر، مؤكداً على أنه

العمل على عرضها بموقع الشركة الإلكتروني تباعاً للتعامل عليها من خلال منظومة التمويل العقاري.

وأوضح أن الشركة تركز على التوسع في فروعها لتغطي محافظات الدلتا والصعيد من خلال نظام «الفرانشايز» لسرعة الانتشار ونشر ثقافة التمويل العقاري والعمل على زيادة التعامل بمنظومة التمويل العقاري بتلك المحافظات. وأشار سمير إلى أن شركة «بيت مصر» ساهمت في منح تمويلات لعملاء الشركة من خلال جهات التمويل العقاري المتعاقد معها بأكثر من 12 مليون جنيه.

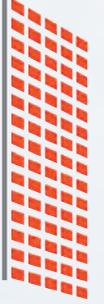
وقال إنه جارٍ دراسة ملفات أكثر من 40 عميل بحجم تمويلات يتجاوز 50 مليون جنيه كما تم التعاقد مع 7 شركات تمويل عقارى و5 بنوك وجار التعاقد مع جهات التمويل العقاري الأخرى في السوق.

وأضاف أنه تم تأسيس شركة «بيت مصر للخدمات العقارية»، برأس مال مرخص به 6.5 مليون جنيه، كأول شركة مصرية متخصصة في خدمات التمويل العقاري بإشراف من هيئة الرقابة المالية، لتقديم خدمات التمويل العقاري بصورة متكاملة، وذلك من خلال الوساطة بين المشتري وجهة التمويل من جهة والوساطة بين المشتري والبائع من جهة أخرى لتسهيل جميع الإجراءات الائتمانية والقانونية والانتهاء من إجراءات التمويل العقاري بسرعة واحترافية.

وأوضح سمير، أن الخدمات التي تقدمها شركة «بيت مصر» يمكن تحديدها في ثلاث خدمات رئيسية: أولاً إعداد ودراسة ملف التمويل ومساعدة العميل للحصول على



قال المهندس طارق شكرى، وكيل
لجنة الإسكان بمجلس النواب،
ورئيس غرفة صناعة التطوير
العقارى باتحاد الصناعات، إن
الضوابط التى أعلن عنها مجلس
الوزراء خطوة مهمة لتنظيم
السوق العقارى فى الوقت
الحالى، فضلا عن خلق حالة
من التوازن بين أطراف السوق
العقارية الثلاثة «الدولة، والمطور،
والعميل».



حدة الأزمات تؤكد أهمية العقار كملاذ آمن للاستثمار

كُتبت - سحر نصر:

ضوابط تنظيم السوق العقارى تخلق حالة من التوازن بين أطراف السوق

التمويل العقارى يساهم فى تحقيق التلاقى بين القدرة الشرائية للعملاء وأسعار البيع

ومميز جدا بمنطقة غرب القاهرة ما يجعلها قبلة حقيقية للسياحة فى المنطقة، وهما يحافظ على هذه المنطقة المميزة، لافتا إلى أن هذه التطويرات ستجعل من منطقة غرب القاهرة نقطة جذب سياحى كبرى.

وحول أداء السوق العقارى خلال الفترة السابقة، أكد شكرى أنه دائما ما يمر السوق العقارى المصرى ببعض الأزمات نتيجة تحديات اقتصادية عالمية والتي كان آخرها الأزمة الروسية الأوكرانية، ورغم حدة هذه الأزمات إلا أنها أكدت قوة السوق العقارى واستمرار جاذبيته، لافتا إلى دور الشركات العقارية فى دعم السوق.

وأوضح أنه رغم تعرض الشركات العقارية لخسائر كبيرة نتيجة ارتفاع أسعار مواد البناء وتكلفة التنفيذ ووجود فرق مع سعر الوحدة المباعة، إلا أن الشركات قامت بتشيت قيمة الوحدة المباعة وعدم إضافة زيادات لها، ما أدى إلى تماسك القطاع.

وقال شكرى إن هذا الوضع ساهم فى زيادة قناعة العملاء بأن العقار ملاذ آمن للاستثمار والأكثر ربحية خلال الأزمات، وهو ما تؤكد زيادة حجم المبيعات الذى يقدر بنحو 150 مليار جنيه سجلتها الشركات المقيدة فى البورصة خلال النصف الأول من العام الجارى.

وأضاف أن القطاع العقارى يمثل جزءا كبيرا من القطاع الخاص فى مصر، ويساهم بأكثر من 20% فى الناتج الإجمالى المحلى، ويوفر أكثر من 5 ملايين فرصة عمل مباشرة ما يعكس حجم هذا القطاع وتأثيره فى الاقتصاد المصرى.

وأضاف شكرى، أن هذه الضوابط تساهم فى حل عدد من التحديات التى كانت تواجه العميل مثل التأخير فى استلام الوحدات، حيث توجد مهلة 12 شهرا للتسليم، وحال التأخر عن 24 شهرا تكون هناك عدة خيارات أمام العميل؛ إما يسترد قيمة الوحدة وإما تأجيل الأقساط لحين الاستلام. وأوضح رئيس غرفة التطوير العقارى أن من أهم المشكلات التى تم حلها هى وديعة الصيانة؛ حيث نصت الضوابط على التزام المطورين العقارين بإدارة المشروعات التى يتم تنفيذها والقيام بأعمال اتحاد الشاغلين المذكورة فى قانون 119 لسنة 2009 للحفاظ على أصول المشترين مع مراجعة مصاريف الصيانة من خلال مراجعين قانونيين، وذلك بالصرف من عوائد وديعة الصيانة التى تم تحصيلها، ويتحمل المشتري أية تكاليف تزيد على هذه العوائد.

وأشار إلى أن تلك القرارات والضوابط التى صدرت من مجلس الوزراء هى نتاج جلسات وحوارات كثيرة بين الحكومة والمطورين العقارين، لتحقيق مساحة كبيرة من استقرار السوق العقارى.

وكان الدكتور مصطفى مدبولى، رئيس مجلس الوزراء، أصدر قرارا ينص على أن تلتزم جهات الولاية بإدراج «ضوابط بيع وحدات مشروعات التطوير العقارى لضمان حقوق المشترين» ضمن مستندات طرح مشروعات التطوير العقارى، وإدراجها ضمن ملاحق العقود المبرمة مع المطورين العقارين.

وتوقع شكرى زيادة حجم الاستثمارات فى منطقة غرب القاهرة فى المرحلة القادمة، مؤكدا على أن مرحلة التطوير تتم بالتدرج، حيث بدأت بمنطقة شرق القاهرة، وبدأت مؤخرا فى منطقة غرب القاهرة والتى تخطط الدولة لتطويرها كما حدث فى الشرق.

وأشار إلى وجود عناصر جذب سياحى فى منطقة غرب القاهرة وهى الأهرامات ومطار سفنكس والمتحف المصرى الكبير، ما سيكون له دور كبير فى زيادة فرص الاستثمار فى منطقة غرب القاهرة خلال الفترة القادمة.

وأضاف أنه جارٍ تدشين عدد من الفنادق بمستوى راقٍ

5 ملايين فرصة

عمل يوفرها القطاع العقارى ويساهم بأكثر من 20% فى الناتج المحلى

شكري: توقعات بزيادة حجم الاستثمارات في منطقة غرب القاهرة المرحلة القادمة

زيادة في أسعار المنتجات العقارية بنسبة من 10% إلى 15% خلال 2022

وأوضح أن ارتفاع الأسعار نتيجة موجه التضخم العالمية، أصاب الاقتصاد العالمي بحالة من الاهتزاز، ولكن القطاع العقاري أثبت كفاءته وثباته، ومازال الجميع يرى أنه القطاع الأكثر ربحية وأكثر الأوعية الادخارية ارتفاعاً وأماناً. وقال شكري، إن هناك إقبالا على شراء المنتجات العقارية المتنوعة ما بين وحدات سكنية وتجارية وإدارية، بالرغم من حالة الثبات التي عانى منها القطاع فترة طويلة نتيجة تداعيات فيروس كورونا المستجد.

وأضاف أن التحدي الأكبر في القطاع العقاري منذ فترة كبيرة هو القدرات التمويلية، لافتاً إلى وجود قدرة شرائية كبيرة ولكن المطور يضطر لتقديم فترات سداد طويلة وهذا ليس دوره الأساسي وإنما دور المؤسسات الحكومية والبنوك المختصة.

وأوضح أن خطة غرفة التطوير العقاري تركز خلال الفترة القادمة على ملف الدراسات المالية، وطرق توفير حلول تمويلية تتناسب مع السوق العقاري سواء من آليات التمويل العقاري بكل أشكاله، مثل مبادرة 3% أو 8% أو التمويل العادية، مما يجعل التلاقى أسهل بين المطور العقاري والعميل.

وأشار إلى وجود زيادات سعرية في أسعار المنتجات العقارية بنسبة تتراوح من 10% إلى 15% خلال عام 2022، موضحاً أن الزيادة متدرجة بحيث يتم امتصاصها، وتابع: «المطور مضطر للزيادة لأن جميع مدخلات الصناعة ارتفعت أسعارها بنسب تصل إلى 70% ومنها النحاس والألومنيوم والحديد والأسمنت».

وقال إن أي مطور عقارى جاد يحسب التكلفة الفعلية للمنتج العقاري، يضطر لرفع الأسعار لمواكبة التغيرات الجديدة ويتمكن من استكمال مشروعاته القائمة والاستمرار في المنافسة بالسوق خاصة في ظل المنافسة الشرسة.



المهندس طارق شكري

وكيل لجنة الإسكان
بمجلس النواب

رئيس مجلس إدارة غرفة
التطوير العقاري باتحاد
الصناعات

رئيس شعبة الاستثمار العقاري
بالاتحاد العام للغرف التجارية

رئيس غير تنفيذي لمجموعة
عربية القابضة للاستثمار
العقارى والسياحى

وأضاف أن هناك حزمة من الإجراءات نفذتها الدولة أبرزها زيادة العرض من الوحدات بشكل كبير في مختلف المدن الجديدة وإتاحة وحدات لمختلف شرائح المواطنين من خلال وحدات الإسكان الاجتماعى والمتوسط والإسكان الفاخر، الأمر الذى ساعد في تحسين وخفض سعر الوحدة بالنسبة للمشتري.

وأوضح أن مشروع العاصمة الإدارية الجديدة سيغير من ملامح القطاع العقاري في مصر، كما سيغير من خريطة التوزيع السكاني، مشيراً إلى أن العاصمة بها عدد من الفرص الاستثمارية المتاحة.

وقال شكري إن الاعتماد على التمويل العقاري لتحقيق التلاقى بين القدرة الشرائية للعملاء وأسعار بيع الوحدات العقارية، أصبح ملزماً وتوجهاً ضرورياً لا يوجد بديل له، خاصة خلال الفترة الراهنة.

وأضاف أن الاقتصاديين العالمى والمحلى يشهدان تغيرات تؤدي لارتفاع أسعار العديد من السلع ومنها مواد البناء وبالتالي ارتفاع تكلفة تنفيذ المشروعات العقارية ونتيجة لذلك ارتفاع سعر البيع للعملاء، وهو ما يجعل التمويل العقاري الحل الأمثل والتوجه الوحيد للحفاظ على استمرار حركة ونشاط السوق العقاري.

إلى «الضاحك المجتهد» شريك النجاح «بدوى شلبى».. شكراً



قبل نحو عام غادرنا أحد أهم عناصر نجاح المائدة المستديرة «ثنك كوميرشال» فى دوراتها الخمس السابقة.. الضاحك المجتهد زميلنا بدوى شلبى رحمه الله. كان رحمه الله «دينامو» هذا الحدث، يسعى بجد بلا كلل ولا ملل، يهاتف المتحدثين ويرتب مع فريق التنظيم، وينسق مع الزملاء الصحفيين وهو يضحك من حوله. افتقدنا روحه كثيرا عند الإعداد لتلك النسخة من «ثنك كوميرشال» رغم أن اسمه لم يغيب عن اجتماع أو مناقشة أو محادثة مصحوبا بالدعاء له بالرحمة، وكان دائما حاضرا. واعترافا من شركة «ميديا أفينو» المنظمة للمائدة المستديرة «ثنك كوميرشال» - المتخصصة فى مناقشة قضايا السوق العقارى والتي تصدر عنها هذه المجلة - بدور الزميل الراحل فى رحلة نجاحها فإنها تهدي هذه النسخة إلى روحه، سائلين الله له الرحمة والمغفرة والرضوان وأن يخلف على أهله وبناته رونزا وروهان خيراً.

Signature Mixed-Use Destination at West of Cairo.

c r e d

Residential
Branded Homes
Commercial

Strategic Location Directly Facing the Monorail Station for Seamless Accessibility.

Ever grants residents direct access to the thriving heart of Sheikh Zayed in 6th of October, thanks to its central location that directly opens onto 26th of July Corridor, neighboring Mall of Arabia.

The project is easily accessible from all vital highways and main roads in Cairo, setting it as a branded address for those who wish to enjoy the best of all worlds.



16533

cred

ever.

Tax № 720 875 285

مدينة مهر
الناعية
رؤية جديدة للاستثمار
والصناعة على مساحة
١٠٩ مليون متر مربع

كثريول
TARBOL



الرقم الضريبي: 442 - 241 - 724

Success Partner



THE GENERAL AUTHORITY
FOR CONSTRUCTION &
HOUSING COOPERATIVES

Developed by

GV
INVESTMENTS

16055
tarboul.com