



THINK  
**COMMERCIAL**  
Magazine

«قادة العقارات»  
ينتظرون صفقات جديدة  
بعد «رأس الحكمة»



16533 c\_d e d



خطة سداد  
شقق سكنية

٧ سنوات | ٠% | ٠%  
أقساط متساوية | المقدم الأول | المقدم الثاني

خطة سداد | فيلا منفصلة  
تاون هاوس | توين هاوس

٨ سنوات | ٠% | ٠%  
أقساط متساوية | المقدم الأول | المقدم الثاني

# ever.

New Cairo



---

فيلا منفصلة تبدأ من ٣٣٣ متر مربع بـ ٣٨.٥ مليون

---

تاون هاوس يبدأ من ١٦٥ متر مربع بـ ١٤.٦ مليون

---

توين هاوس يبدأ من ٢٥٧ متر مربع بـ ٢٥.٧ مليون

---

شقق سكنية تبدأ من ١٣٠ متر مربع بـ ٨.٥ مليون

## المحتويات



**«عتال بروبرتيز»**  
تطلق مشروع «The 101»  
باستثمارات 25 مليار جنيه  
16.....



**«cred»**  
خطوات ثابتة ومتأنية نحو  
إنجازات أكبر بالسوق العقاري  
06.....



18 نادر خزام:

**«الказار»**  
تطلق مشروع  
«Safia» فى رأس  
الحكمة باستثمارات  
30 مليار جنيه



26 محمد عبدالغنى:

**«ECB»**  
يقدم خدمات  
استشارية  
لـ 179 مشروعاً  
باستثمارات 1.3  
تريليون جنيه



**الدورة الثامنة من «ثنك كوميرشال»**  
تناقش مستقبل القطاع العقارى  
بعد «رأس الحكمة»  
30.....



**«معمار الأشراف»**  
تستهدف 15 مليار جنيه مبيعات  
تعاقدية بنهاية 2024  
24.....



**«البستاني للاستثمار»**  
تطرح مشروعاً سكنياً جديداً  
خلال 2025  
14.....



22 هشام هلال:

**«كرايتيريا ديزاين»**  
تشرف على  
تصميم 20 مشروعاً  
باستثمارات 10  
مليارات جنيه

# مجلس أمناء «ثنك كوميرشال»

بحمد الله وتوفيقه أصبح مؤتمر «ثنك كوميرشال» منبرًا سنويًا للقطاع العقاري، فمن خلاله يحرص القادة في هذا القطاع وكل العاملين فيه على المشاركة في فعالياته والحوار الراقى والموضوعى بين الحكومة ممثلة في قيادات وزارة الإسكان والمطورين العقاريين.

ومن خلال مؤتمر «ثنك كوميرشال» تثار العديد من القضايا والمشاكل التي تواجه القطاع العقاري، وتنتهى النقاشات بأفكار وتوصيات سرعان ما تجد صدى لدى المسؤولين.

وانعقدت الدورة الثامنة من مؤتمر «ثنك كوميرشال» هذا العام والتي شهدت حضورًا كبيرًا من قادة القطاع العقاري وكبار المطورين بل ومن قطاعات أخرى ذات صلة بالقطاع العقاري، وقد شهدت هذه الدورة تكريم عدد كبير من قيادات القطاع العقاري والشخصيات التي شاركت في فعاليات هذه الدورة من قطاعات أخرى كقطاع التمويل وأسواق المال وكبار المطورين وشركاء النجاح الذين شاركوا في إعداد وتنظيم هذا المؤتمر السنوى.

وباستعراض مناقشات المؤتمر فإن أهم توصية خرجنا بها من فعاليات هذه الدورة أن يكون هناك مجلس أمناء لهذا المؤتمر، فلم يعد المؤتمر ملكًا لشركة «ميديا أفينو» فقط، بل أصبح منبرًا للقطاع العقاري وبالتالي فإن مشاركة العاملين في القطاع في إعداده ومناقشة قضايا القطاع من خلاله تتطلب أن يستمر الحوار طوال العام حول

القضايا ذات الصلة بالقطاع ليناقشها مجلس الأمناء، ويكون لهذا المجلس دوره في إعداد موضوعات المؤتمر القادم. وسيتم اختيار مجلس الأمناء من قادة القطاع العقاري ومنظماته وكذلك الخبراء وشركاء النجاح الذين كان لهم الفضل في انتظام انعقاد مؤتمر «ثنك كوميرشال» طوال أعوامه الماضية. كما أن مجلس الأمناء سيكون له دور في اقتراح منتجات جديدة تخدم القطاع العقاري من تقارير ودراسات ترصد أهم القضايا ذات الصلة بالقطاع العقاري ومنها حركة البيع والشراء وأنواع العقارات التي يحتاجها السوق في أوقات معينة وفي مناطق محددة واتجاهات السوق ورغبات العملاء وقضايا التمويل للشركات والعملاء.

إن منبر «ثنك كوميرشال» لن يقتصر فقط على كونه مؤتمرًا سنويًا ولكنه سيكون منبرًا للقطاع العقاري طوال العام من خلال العديد من المنتجات التي سيتم طرحها على مدار العام بحيث تنتهى جميعها بالإعداد للمؤتمر السنوى.

إن مشاركة قادة القطاع العقاري وكبار المطورين في فعاليات هذا المؤتمر وحرص كل العاملين بالقطاع على حضوره والتفاعل بالنقاش وطرح الأفكار والتوصل لمقترحات وتوصيات.. كل هذا يجعل «ثنك كوميرشال» منبرًا للقطاع لا يجب أن يتم حصره في لقاء سنوى فقط بل لابد أن يستمر الحوار والتفاعل مع العاملين بالقطاع على مدار العام وهذا ما سنحرص عليه ونفكر فيه.

اختيار مجلس الأمناء من قادة القطاع العقاري ومنظماته وكذلك الخبراء وشركاء النجاح الذين كان لهم الفضل فى انتظام انعقاد مؤتمر «ثنك كوميرشال» طوال أعوامه الماضية.



# «cred»

## خطوات ثابتة ومتأنية

## نحو إنجازات أكبر

## بالسوق العقارى

«cred» ذلك الكيان العقارى الذى تمكن خلال عدد من السنوات القليلة أن يُوجد لنفسه مكانة خاصة بالسوق العقارى المصرى، وأن يصبح نموذجًا للشركات التى يضرب بها المثل فى القدرة على النمو والتطور فى ظل ما استطاعت الشركة تقديمه من مشروعات ناجحة جذبت أنظار الكثيرين داخل وخارج مصر وكانت محط إعجاب الجميع.

لم تكن cred قادرة على الخروج بهذه الصورة دون وجود عقول وخبرات مميزة تعمل ليل نهار لوضع دراسات وخطط تساعد على الوصول بهذا الكيان إلى أقصى درجات التميز فى كل ما يقدمه من مشروعات وإنجازات ملموسة على أرض الواقع يستطيع أن يراها القاصى والدانى، فمشروعات cred ليست مجرد مشروعات سكنية بل هى مجتمعات عمرانية متكاملة يتم تطويرها بمواقع تعد من أهم المناطق الاستثمارية الهامة فى البلاد فى شرق القاهرة والعاصمة الإدارية الجديدة وغرب القاهرة بإجمالى استثمارات 18.5 مليار جنيه.







المعلم السياحية والتاريخية، يقام المشروع بموقع استراتيجي مباشرة على محور 26 يوليو بجوار مول العرب وبالقرب من مختلف المرافق الحيوية الهامة بالمنطقة، وبدأت بالفعل عمليات التنفيذ بالمشروع منذ العام الماضي، بالتعاون مع مجموعة من أكبر مكاتب الاستشارات الهندسية من أصحاب الخبرات الكبيرة لتصميم المشروع، وهي: مكتب إسماعيل الحبروك للاستشارات الهندسية، والمكتب الاستشاري الهندسي الأمريكي YDG، ومكتب محرم باخوم للاستشارات الهندسية ACE، حيث يبلغ إجمالي الوحدات السكنية بالمشروع 1000 وحدة سكنية منها 500 وحدة بالجزء السكني الخاص بالمشروع، بالإضافة إلى 500 شقة سكنية فندقية أخرى ببرج مستقل وهو عبارة عن مبنى تجاري سكني فندقى بارتفاع 36 متراً، أما الوحدات التجارية والإدارية يتم إنشاؤها على مساحة 20 فدانا بعدد وحدات كلية 1200 وحدة بواجهة المشروع بعيداً عن المنطقة السكنية بوابات مستقلة، وهو ما منح المشروع خصوصية وتفرد، من حيث المساحات المتنوعة والمفتوحة وتناسق التصميم الفريد من نوعه في تخطيط عصرى لأماكن الوحدات السكنية والتجارية والإدارية.

ويضم Ever أيضاً منطقة ال Clubhouse والتي يتم التركيز على العمل بها حالياً استعداداً لافتتاحها لتستقبل الجمهور في الربع الثاني من عام 2025، لتقدم مجموعة متكاملة من الخدمات الراقية فهى تشمل 5 مطاعم عالمية من مطابخ مختلفة ومجموعة من حمامات السباحة والصالات الرياضية المجهزة، وال spa، كما يجرى العمل بباقي المشروع بعدد من العمارات السكنية بواقع 18 عمارة من المنطقة السكنية وجرى الانتهاء منهم في 2024 وسوف يتم العمل بكافة المناطق تباعاً عقب الانتهاء من الحصول على كافة التراخيص، مشروع Ever تم إنطلاقه في 2022 ومنذ ذلك الوقت وهو يلقي إقبالاً كبيراً من العملاء في ظل ما يتميز به من مميزات وخدمات متنوعة. أما مشروعات الشركة بالعاصمة الإدارية الجديدة فتتمثل في مشروع CLM أولى مشروعات الشركة بالعاصمة على مساحة 43 فدناً، بقلب العاصمة الإدارية بمنطقة R7 بإجمالى عدد وحدات 1800 وحدة سكنية، ونجحت بالفعل في تنفيذ أجزاء كبيرة منه، وسبقت المرحلة الأولى الجداول الزمنية للتنفيذ، وجرى العمل بالمراحل المتبقية من المشروع، للتسليم وفقاً للجداول الزمنية للمشروع، ونجحت الشركة في البدء بتسليم المرحلة الأولى من مشروعها الأول بالعاصمة الإدارية الجديدة مشروع CLM، وانتهت من تسليم 145 وحدة حتى الآن، مع خطة واضحة لاستكمال تسليم

هذه القوة التي تتمتع بها cred هي نتيجة حقيقية لخبرة مؤسسى الشركة والتي تمتد لأكثر من 40 عاماً من العمل بقطاع العقارات، فشركة cred هي امتداد لشركة ABC والتي تأسست عام 1982 في مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية، وتمكنت من تطوير العديد من المشروعات الضخمة في السوق المصرى ومنطقة الخليج كواحدة من أكبر الشركات بالمنطقة، وأيضاً شركة MIG المصرية للمقاولات ذات الباع الطويل في تطوير الكثير من المشروعات القومية الكبيرة.

واستطاعت cred تحقيق تقدم كبير بمشروعاتها بالرغم من التحديات التي يشهدها السوق العقارى بالفترة الأخيرة وذلك بفضل فريق عمل الشركة الذى يتمتع بعلم ودراية بمتطلبات السوق وتقلباته الكبيرة، وعلى رأس هذا الفريق قيادة شابة هي المهندس أحمد منصور والذى استطاع بحرفية ووعى كامل إدارة هذه المؤسسة الكبيرة، وهو ما ظهر بوضوح في مختلف مشروعات الشركة وما تتمتع به من مواقع استراتيجية ومخططات وتصميمات وخدمات لفتت أنظار الكثير من العملاء إليها، حيث استطاعت الشركة تحقيق مستهدفاتها البيعية لعام 2023 بل وتتجاوزها أيضاً لتصل إلى 3.4 مليار جنيه تزامناً مع ضخ استثمارات في الأعمال الإنشائية تتجاوز 700 مليون جنيه لمشروعات الشركة في العاصمة الإدارية وغرب القاهرة، بل واستطاعت الشركة أيضاً التوسع بحفظه أراضيها وإطلاق مشروعها الجديد بمنطقة شرق القاهرة، كما رصدت cred استثمارات بقيمة 1.8 مليار جنيه خلال العام الجارى 2024 لأعمال الإنشاءات، منها 800 مليون جنيه في مشروع CLM، كما تخطط لزيادة حجم الإنفاق العام القادم 2025 لتصل إلى 2.5 مليار جنيه تزامناً مع خطة المبيعات والتسليمات وفقاً للمواعيد المحددة. تمتلك الشركة مجموعة من المشروعات المتميزة منها مشروع Ever New Cairo السكنى التجارى الإدارى، أحدث مشروعات الشركة التي تم إطلاقها بداية العام الحالى بشرق القاهرة بالتجمع السادس إمتداد شارع التسعين الجنوبي أحد أكثر الأماكن الحيوية بالمنطقة، بالشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية ويمتد على مساحة شاسعة تبلغ 128.5 فدان وإجمالى استثمارات 30 مليار جنيه وتستهدف cred من خلال المشروع تقديم نموذج متكامل للمشروعات العمرانية المتكاملة القادرة على المنافسة عالمياً، يتميز المشروع بنسب بناء محدودة به تصل لـ 15% فقط من المساحة الكلية والباقي للمساحات الخضراء والمفتوحة والملاعب الرياضية وال Clubhouse، ويتكون من 5 مراحل بمساحة بنائية 350 ألف متر مربع وإجمالى 2100 وحدة سكنية مقسمة إلى فيلات «مساحات من 200 إلى 500 متر مربع» و1600 شقة، إضافة إلى منطقة تجارية إدارية متكاملة بمساحات متنوعة، حيث حرصت Cred على الاستعانة بأفضل المكاتب الاستشارية المحلية والعالمية لوضع مخططات وتصميمات المشروع ومنها مكتب إسماعيل الحبروك للاستشارات الهندسية وDIE STADT، وتستعد cred للبدء في عمليات الإنشاءات بالمشروع في 2025 على أن تستمر لمدة 7 سنوات ويبدأ أولى تسليمات المشروع في 2029 والانتهاه من كافة عمليات التنفيذ في 2031.

وأيضاً مشروع الشركة بغرب القاهرة Ever السكنى التجارى الإدارى الفندقى والذى تُطوره بالشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية على مساحة 40 فدانا باستثمارات إجمالية 12 مليار جنيه، ويعد واحداً من أكثر النماذج الحضارية للمشروعات العمرانية المتكاملة بتلك المنطقة الهامة القريبة من أهم وأشهر

## خطة لزيادة حجم الإنفاق فى 2025 إلى 2.5 مليار جنيه تزامناً مع خطة المبيعات والتسليمات

## cred رصدت استثمارات بقيمة 1.8 مليار جنيه خلال العام الجارى لأعمال الإنشاءات



باقي وحدات المرحلة الأولى خلال العام الحالي بإجمالي 478 وحدة بالإضافة إلى تسليم 150 وحدة بالمرحلتين الثانية والثالثة.

هذا إلى جانب استمرار العمل بالأعمال الإنشائية الخاصة بالجزء التجاري من المشروع «كاسيل جيت» والذي يضم عدد 196 وحدة إدارية وتجارية ولم يتم البدء في عمليات البيع به بعد، فضلاً عن استمرار عمليات التنفيذ بباقي مشروعاتها بالعاصمة الإدارية، مشروع إيست سايت متعدد الاستخدامات بمنطقة MU23 ويضم المشروع مساحات طبية وإدارية ومتاجر تجزئة على مساحة 7600 متر مربع، وتم الحصول على التراخيص الخاصة به وجاري العمل بالإشاءات، وأيضاً مشروع Com 16 التجاري والذي سيتم طرحه بنظام الإيجار بالعاصمة الإدارية الجديدة بمنطقة الـ downtown، ولم يتم البيع بكلاهما حتى الآن.

تهتم cred بالتعاون والشراكة مع أكبر الكيانات المتخصصة كل في مجاله، في ظل حرصها المستمر على تقديم أفضل ما لديها للعملاء وتلبية احتياجاتهم التي تتغيرت بصورة كبيرة بالسنوات الأخيرة، حيث أصبح العملاء يبحثون عن الجودة في كل تفصيلة بالوحدات التي يرغبون في اقتنائها لتكون مصدراً للدخار وزيادة عائدهم الاستثمارية لسنوات عديدة، من هنا جاءت الشراكة ما بين Cred وعدد من الشركات ذات الخبرة والكفاءة العالية ومنها مشروع Ever و Ever New Cairo غرب القاهرة، هذا إلى جانب مجموعة من الاتفاقيات المتميزة مع شركات محلية وعالمية ومنها توقيع اتفاقية للشراكة مع Dex Squared الإماراتية للاستشارات الفندقية وذلك لتوفير خدمات الاستشارات في مجال الضيافة لمشروع «Ever» والتشغيل الكامل لمنطقة الـ Clubhouse بالمشروع، كما وقعت الشركة بروتوكولاً للتعاون مع الشركة المصرية للاتصالات «WE» لتقديم خدمات الاتصالات المتكاملة وخدمات المدن الذكية في مشروعاتها العقارية، وتشمل الاتفاقية توفير البنية التحتية التكنولوجية وشبكات الألياف الضوئية للإنترنت والهاتف الثابت والتلفزيون عبر الإنترنت وغيرها من الخدمات الذكية للمشروعات. هذا إلى جانب التعاون مع مجموعة من الشركات التابعة

## cred تهتم بالتعاون والشراكة مع أكبر الكيانات المتخصصة لتقديم أفضل ما لديها للعملاء

لشركة cred ومنها شركة KEEP والتي تم تأسيسها في 2023 لإدارة المرافق، وشركة MIG للمقاولات وكوحدات من أكبر الشركات المتخصصة في مجال المقاولات والتي لها سجل حافل من العمل بالكثير من المشروعات الكبرى، إضافة إلى تعاونها مع بعض شركات المقاولات الأخرى في ظل اهتمام الشركة بالتنفيذ بالمواعيد المحددة وضمان الالتزام والشفافية التامة مع عملائها.

لا تتوقف نشاطات cred عند تطوير مشروعات مختلفة بل هي واحدة من الشركات التي تولي اهتماماً كبيراً بوجودها المجتمعي وهو ما ميزها عن غيرها من الشركات، فهي تضع أهمية خاصة للمشاركة المجتمعية والدعم الكامل لكافة فئات المجتمع وخاصة الشباب، حيث تعاونت cred مع شركة روابط الرياضية ووزارة الشباب والرياضة لدعم لاعبي مصر المشاركين في أولمبياد باريس 2024، هذا إلى جانب خطة متكاملة تسعى cred لتنفيذها لمساندة ودعم المجتمع خلال الفترة القادمة، لتحقيق بذلك المعادلة الصعبة في الوجود بقوة بالسوق من خلال مشروعات كبيرة قادرة على المنافسة محلياً ودولياً وأيضاً كعنصر فاعل بالمجتمع يشعر بكل ما يحتاج به ويؤثر ويتأثر معه في كل أحداثه، لتقدم Cred للسوق المصري منظومة متكاملة جديدة بالاحترام والثقة في كل ما تقدمه وهو ما يؤكد قدرتها أن تكون ضمن أفضل الشركات العقارية في مصر والمنطقة العربية خلال الـ 5 سنوات القادمة.

العضو المنتدب للشركة:

# «الأولى»

## تمنح 2.9 مليار جنيه تمويلات

## عقارية فى النصف الأول من 2024

قال أيمن عبدالحميد، العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة شركة التعمير للتمويل العقارى «الأولى»، إن الشركة حققت مؤشرات مالية جيدة خلال النصف الأول من العام الجارى بإجمالى تمويلات بلغت 2.9 مليار جنيه. وأضاف عبدالحميد، أن الشركة تستهدف منح تمويلات عقارية بقيمة 4 مليارات جنيه بنهاية العام الجارى، لافتا إلى أن صافى أرباح الشركة بعد الضريبة بلغ نحو 150 مليون جنيه.



### كتبت: سحر نصر

وأوضح عبدالحميد أن الشركة أتاحت تمويلات عقارية قيمتها 2.45 مليار جنيه خلال عام 2023، ونحو 2.25 مليار جنيه فى عام 2022، لافتا إلى أن الشركة تستهدف إتاحة تمويلات عقارية بقيمة تتجاوز 15 مليار جنيه خلال السنوات الثلاث المقبلة.

وقال إن نسبة تمويل الأفراد تراجعت لتستحوذ على 20% من التمويلات المقدمة، و80% لشراء محافظ من المطورين العقاريين، وذلك فى ظل ارتفاع أسعار الفائدة وزيادة أسعار العقارات وتراجع القدرة الشرائية للأفراد.

وأضاف أن الشركة تدرس زيادة رأسمالها فى العام المقبل، بهدف تعزيز الملاءة المالية بخلاف السماح بضح مزيد من التمويلات فى السوق، وذلك بعد أن تجاوزت المستهدف فى حجم المحفظة والربحية.

وأشار إلى أن الشركة تستهدف رفع رأس المال إلى 1.1

مليار جنيه، بزيادة تقدر بنحو 400 مليون جنيه، وجارى عرض الأمر بشكل تفصيلى على مجلس الإدارة، موضحا أنه أحد الأهداف الرئيسية للشركة خلال عام 2025.

وقال عبدالحميد، إن زيادة رأس المال أفضل من إصدار سندات توريق حالياً؛ لأن التوريق مرتفع التكاليف، لكن حال انخفاض سعر الفائدة يمكن التفكير فى خطة التوريق من جديد.

وأضاف أن رصيد مديونية العملاء فى النصف الأول من العام الحالى، ارتفع إلى 7.8 مليار جنيه مقابل 4.4 مليار جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضى، فى حين كانت الشركة تستهدف 5.5 مليار جنيه.

وأوضح أن معدل العائد على حقوق الملكية فى النصف الأول من العام الحالى وصل إلى 14% مقابل 10% خلال النصف الأول من العام السابق، والمستهدف للعام الحالى 9%، أما معدل العائد على رأس المال فى النصف الأول بلغ 20% مقابل 14% لنفس الفترة من العام الماضى،

# 150

مليون جنيه

صافى أرباح  
الشركة خلال أول  
6 أشهر من  
العام الجارى



المقابل ينشط قطاع بيع المحافظ العقارية. وقال إن شركات التطوير العقاري تواجه صعوبات أكبر بسبب ارتفاع تكلفة المشروعات وتحتاج إلى سيولة أكبر وبشكل أسرع لإعادة ضخها في تنفيذ المشروعات. وأضاف أن الشركة بصدد إطلاق شعار الجديد «الوجو» والذي يجمع بين عنصرين، رقم واحد باللغة الإنجليزية ويرمز إلى ريادة «التعمير» من حيث التأسيس وحجم الأعمال، بالإضافة إلى شكل البيت الذي تساعد الشركة في تمويله وشراؤه، ويهدف ذلك في الأساس إلى خلق هوية بصرية لشركة «الأولى».

وتابع عبدالحميد: «نحن نسعى إلى تحديث وتطوير كامل على كافة المستويات، وبخلاف تغيير اللوجو، تم تجديد وإعادة هيكلة 4 فروع للشركة، وجار تجديد فرعي العاشر من رمضان و6 أكتوبر».

وأوضح أن عملية التحديث شملت الاستغلال الأمثل للمساحات بما يسمح بزيادة فريق العمل، واعتماد عنصر

# 15

## مليار جنيه

### تمويلات عقارية مستهدفة للشركة خلال السنوات الثلاث المقبلة

والمستهدف للعام الحالي 12%. وأشار إلى أن معدل العائد على رأس المال بدون الاستثمارات الخارجية، وصل إلى 64% خلال النصف الأول من العام الحالي، مقابل 44% للعام السابق لنفس الفترة، والمستهدف 39% للعام الحالي.

وقال عبدالحميد، إن معدل كفاية رأس المال بلغ 24.3% في النصف الأول من العام الحالي، مقابل 19.4% لنفس الفترة من 2023، والمستهدف 16% للعام الحالي.

وأضاف أن الشركة تتعامل حاليًا مع 11 بنكًا، وأبرزها، التعمير والإسكان، والأهلي، كما تمتلك حاليًا مليار جنيه تسهيلات ائتمانية، وتسعى للحصول على 2 مليار جنيه لتعزيز الملاءة المالية.

وأشار عبدالحميد إلى أن نسبة المتعثرين بلغت 1.22%، مقابل 1.65% خلال نفس الفترة من العام الماضي. وأوضح أنه كلما ارتفع سعر الفائدة تراجع حجم إقبال الأفراد على التمويل العقاري، نظرًا لارتفاع التكلفة، ولكن في



## دراسة زيادة رأسمال الشركة إلى 1.1 مليار جنيه خلال عام 2025

الاستدامة في كافة المواد والعناصر المستخدمة داخل فروعنا من نوع الإضاءة وقوتها، والتهوية السليمة، واستخدام الأجهزة الموفرة للطاقة من تكييفات وحاسب آلي وغيرها. وأشار إلى أن من أهم محاور خطط التطوير لدى الشركة، إعداد دورات تدريبية لكافة موظفي الشركة، وذلك على 3 مستويات مختلفة، الأول دورات تدريبية يتم اجتيازها في مراكز تدريب خارج مقر الشركة، والمستوى الثاني استقطاب أحد الكوادر لعقد دورات تدريبية داخل الشركة.

وقال إن المستوى الثالث عبارة عن دورات تدريبية مستدامة أونلاين الهدف منها أن يكون كل موظف على دراية بكافة المستجدات التي تطرأ على تخصصاته بشكل فوري وسريع. وأكد ضرورة تنظيم علاقة المطورين العقاريين بالعملاء فيما يتعلق بمواعيد التسليم وغرامات التأخير للطرفين، بحيث تستطيع شركات التمويل العقاري التدخل بفكرة تمويل الوحدات تحت الإنشاء.

وأضاف عبدالحميد، أن تلك الخطوة سوف تساهم في تشجيع الشركات للدخول في هذا التمويل، مع موافقة البنك المركزي على فتح بند التمويل تحت الإنشاء بمواصفات محددة. وتابع: «الشركة قادرة على التمويل تحت الإنشاء بنسبة كبيرة من رأس المال، وليس لديها ما يمنعها من هذا الأداء» وأشار إلى أن عدم التزام المطورين بمواعيد التسليم، بجانب حدوث التمويل المزدوج نتيجة حصول المطور على تمويل للمشروع وفي نفس الوقت تمويل للعميل بنفس المشروع، أبرز مخاوف البنوك من تمويل الوحدات تحت الإنشاء.

وقال عبدالحميد، إن الأذرع التابعة لشركته في تطور كبير، سواء التأجير التمويلي، أو التطوير العقاري، أو شركة التوريق.

أضاف أنه تم زيادة رأس مال شركة التأجير التمويلي من 170 مليون جنيه إلى 300 مليون جنيه من عام 2022 حتى عام 2023، واستطاعت إقرار توزيعات أسهم مجانية من الأرباح المرحلة، مع زيادة رأس المال في 2024 حتى وصل إلى 350 مليون جنيه.

وبالنسبة لشركة التوريق، فقد أتمت أول عملية توريق العام الماضي، وحققت أرباحا نحو 60 مليون جنيه، وزاد حجم الأعمال الخاص بها، وأتمت عمليات توريق كثيرة مؤخراً، ومنها لصالح هيئة المجتمعات العمرانية بـ 20 مليار جنيه، وأتمت إصدار لشركة التعمير للتأجير التمويلي، وتوريق لشركة التعمير للتمويل العقاري «الأولى».

وأوضح عبدالحميد، أنه تم رفع رأسمال شركة التطوير العقاري من 140 مليون جنيه إلى 500 مليون جنيه، عن طريق زيادة حصص المساهمين، وجزء منها كان حصصاً عينية عن طريق إضافة قطعتي أرض في مدينة الشيخ زايد وأشار إلى أن القطعة الأولى لمول تجاري إداري، والقطعة الثانية لمول إداري فقط، وجاري العمل على إنشائها، كما تقوم بتسويق وتجهيز المشروعات التابعة لهيئة المجتمعات العمرانية.

# 1.22%

نسبة

## المتعثرين خلال العام الحالي مقابل 1.65% العام الماضي

19046

al ashraāf

STORYTELLING  
DESTINATIONS;

A photograph showing a woman in silhouette on the left, looking out a window. The window frame is visible on the right. The background is a warm, golden-brown color, suggesting a sunset or sunrise. A large, white Arabic letter 'ا' (Alif) is overlaid in the center of the image.

ا



رئيس المجموعة:

## «البستاني للاستثمار»

### تطرح مشروعًا سكنيًا جديدًا خلال 2025

قال محمد البستاني، رئيس مجموعة البستاني للاستثمار العقاري والتنمية السياحية، إن المجموعة تستهدف التوسع في السوق العقاري من خلال عدة مشروعات جديدة ما بين سكني وتجاري وإداري خلال الفترة القادمة. أضاف البستاني، أن المجموعة تستهدف طرح مشروع جديد خلال 2025، وهو عبارة عن كمبوند سكني تجاري.

كتبت: شهد شديد



## تنفيذ مشروع «Nova Square» باستثمارات 1.5 مليار جنيه

وأوضح أنه جار استكمال تنفيذ مشروعات المجموعة القائمة، حيث تضم محافظة المجموعة مشروعات سكنية وتجارية وإدارية وطبية في مواقع متنوعة. وقال البستاني، إنه جار تنفيذ مشروع «Nova Square» بالشراكة مع مجموعة ياسر عبدالله للتطوير العقاري، وهو عبارة عن مول تجاري إداري، على مساحة 2376 متراً مربعاً باستثمارات 1.5 مليار جنيه.

وأضاف أن المشروع يوفر وحدات متنوعة بمساحات مختلفة تناسب كافة احتياجات العملاء وقدراتهم الشرائية، وتبدأ المساحات بالوحدات التجارية من 15 متراً إلى 74 متراً، أما الوحدات الطبية فتبدأ من 25 متراً إلى 40 متراً. وأكد على ضرورة وضع محفزات لتصدير العقار المصري للخارج، من خلال تخصيص الأراضي في مواقع مميزة ومدن تشهد إقبالا كبيرا بأسعار مخفضة، فضلا عن منح إعفاءات ضريبية للشركات التي تعمل على تصدير العقار. وأوضح أن المحفزات يجب أن تشمل التعاقد مع شركة دعاية وتسويق عالمية لإبراز مزاي مصر للعالم، وتحسين الصورة الذهنية للسوق العقاري المصري لدى المستثمرين الأجانب.

وطالب بضرورة التوسع في إقامة المعارض العقارية في مختلف دول العالم بالتنسيق والتعاون مع الحكومة، بحيث تكون الدولة متواجدة في مختلف المعارض لتعطي ثقة كبيرة للشركات العقارية للمشاركة في هذه المعارض.

وقال البستاني، إن المعارض العقارية مازالت تلعب دورا كبيرا وهاما في الترويج للمنتجات العقارية، وجذب مزيد من العملاء سواء داخل مصر أو بالأسواق الخارجية، موضحا أن معظم شركات التطوير العقاري تنتظر معرض «سيتي سكيب» في شهر سبتمبر المقبل للترويج لمشروعاتها.

وأضاف أن السوق العقاري خلال النصف الثاني من العام الجارى سيكون أكثر استقرارا مع عودة حركة المبيعات لمعدلاتها الطبيعية، نتيجة استقرار سعر الصرف واستقرار أسعار مواد البناء.

وأوضح أن عام 2023 كان عام التحديات بالنسبة للشركات العقارية، سواء من ارتفاع معدلات التضخم أو ارتفاع أسعار مواد البناء، ونقص الخامات المستوردة بالأسواق، مما انعكس على تكلفة تنفيذ المشروعات العقارية.

وقال إن نسبة كبيرة من شركات التطوير العقاري واجهت

أزمة مالية، نتيجة نقص السيولة التي تمكنها من استكمال تنفيذ مشروعاتها القائمة، والإسراع من معدلات التنفيذ. وتوقع زيادة أسعار العقارات بنسبة تتراوح من 15% إلى 20% بنهاية العام الجارى 2024، وبنسبة لا تقل عن 50% في مشروعات الساحل الشمالى نتيجة الإقبال الكبير عليها من المستثمرين والعملاء.

وأكد أن صفقة تطوير مدينة رأس الحكمة بالشراكة بين مصر والإمارات غيرت من ملامح الاستثمار بمنطقة الساحل الشمالى، وجذبت الأنظار إليها، فضلا عن رفع القيمة الاستثمارية للمنطقة بشكل كامل.

وأضاف أنه من المتوقع أن يصبح المنتج العقارى الفندقى الأكثر طلبا خلال الفترة القادمة، لأنه يوفر عائدا استثماريا كبيرا، مقارنة بالمشروعات السكنية، ويليه المنتجات التجارية والإدارية.

وأكد أن المطور العقاري أصبح يركز بشكل كبير على ملف التسليمات والإسراع من معدلات التنفيذ وفقا للجداول الزمنية للمشروعات، موضحا أن معدلات التنفيذ بالمشروعات القائمة جيدة ونسبة التأخير قليلة ولا تتعدى 6 أشهر.

وطالب البستاني بصدور قانون اتحاد المطورين العقاريين لتنظيم السوق العقاري، وتنظيم العلاقات بين المطورين العقاريين، حيث يعد من أهم القوانين والتشريعات التي يحتاجها القطاع في الوقت الحالى.

وأكد أن الاستثمار فى العقار يعد الأفضل فى الوقت الحالى، موضحا أن القطاع العقاري بدأ يشهد فى النصف الثانى من العام الجارى إقبالا كبيرا من العملاء، وخاصة من المصريين العاملين بالخارج.

كما أكد على ضرورة قيام الشركات العقارية، بدراسة السوق العقاري المصرى جيدا، وإنتاج ما يحتاجه العميل، فالمساحات الكبيرة أصبحت غير مطلوبة فى الوقت الحالى بسبب ارتفاع التكلفة وزيادة الأسعار.

## خطة للتوسع فى السوق العقارى من خلال مشروعات بأنشطة استثمارية متنوعة

## زيادة أسعار العقارات بنسبة تتراوح من 15% إلى 20% بنهاية 2024

# «عتال بروبورتيز»

## تطلق مشروع «The 101»

### باستثمارات 25 مليار جنيه



وقال المهندس أحمد العتال، رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات العتال، إنه تم إطلاق اسم «The 101» على المشروع بناءً على مساحة المشروع نفسه، حيث تصل مساحته الإجمالية 101 فدان بإجمالي 424 ألفاً و200 متر مربع، في أفضل مواقع مستقبل سيتي. وأوضح أن مشروع «The 101» يضم مجموعة متنوعة من الوحدات السكنية، ما بين «مازونيت، توين هاوس، تاون هاوس، فيلات» بمساحات تتراوح من 120 إلى 500 متر مربع، ويضم المشروع نوادٍ رياضية وصحية وبحيرات صناعية ومسارات للجري والدراجات، بجانب المساحات الخضراء الشاسعة والمناطق الترفيهية الأخرى. وقال إنه تم تخصيص 30% فقط من مساحة المشروع الشاسعة للمباني والوحدات السكنية، أما النسبة المتبقية من المساحة، والتي تبلغ 70%، فقد تم تخصيصها بشكل مبتكر لتوفير مجموعة متنوعة من المسطحات المائية والاندسكيب والخدمات المتكاملة داخل المشروع.

**المشروع يقام على مساحة إجمالية 424 ألف متر مربع في «مستقبل سيتي»**

أعلنت مجموعة شركات العتال للتطوير العقاري عن إطلاق أول مشاريعها بالشراكة مع شركة المقاولون العرب مشروع «The 101»، والذي يقع في القطعة رقم «1» بمشروع مستقبل سيتي في مدينة القاهرة الجديدة، باستثمارات تصل إلى 25 مليار جنيه، ومساحة إجمالية تبلغ نحو 424 ألف متر مربع.

**كتبت: سحر نصر**



مزيجًا من الأناقة الأوروبية والتراث المصري، ويقدم سردًا معماريًا فريدًا أفتخر بالإسهام فيه، ويتيح لنا هذا التعاون الانطلاق بحدود الهندسة المعمارية الحديثة مع خلق بيئة سكنية متناغمة تحترم وتعزز محيطها الطبيعي».

وقد وصف المهندس ياسر البلتاجي، رئيس مكتب YBA للاستشارات الهندسية، استشاري المشروع، مشروع «The 101» بأنه قطعة أوروبية على أرض مصرية، بتصميم مبتكر وفريد، يجمع بين الراحة والفخامة، بما يوفر بيئة معيشية مميزة لسكانه.

وأكد المهندس محمد دياب، الرئيس التنفيذي لشركة إنفرجن للإدارة وتطوير المشاريع، أن تعاونهم مع شركة «عتال بروبرتييز» وتكرار تجارب العمل معهم يعكس التكامل الذي يمثله هذا التعاون في توفير عناصر الإبداع والابتكار لضمان توفير منتج تتوافر به كل مقومات الرفاهية والفخامة والراحة والرقى يمكن واحد.

وأضاف أن مشروع «The 101» سيكون من المشروعات المتميزة في مستقبل سيتي بسبب موقعه الفريد في قطعة رقم 1 بالبوابة الأولى للمدينة.

## تخصيص 30% فقط من مساحة المشروع للمباني والوحدات السكنية

المعمارية في برشلونة ولندن ومعهد إلينوى للتكنولوجيا في شيكاغو، وأسس شركة للتصميم الهندسي VILALTA STUDIO في برشلونة بإسبانيا وصمم مشاريع ضخمة في أفريقيا والشرق الأوسط، وحصل على عدة جوائز عالمية منها جائزة LEAF عام 2008 و2009 و2010 كما حصل على جائزة عن مراعاته لمعايير الاستدامة في تصميماته من معرض الطاقة في بولونيا بإيطاليا عام 2011.

وقال زافيير فيلاتا: «أنا متحمس للغاية للمشاركة في مشروع مبتكر مبني على رؤية مستقبلية مع عتال بروبرتييز، ومشروع The 101 هو شهادة على التزامنا المشترك بالتصميمات المعمارية المستدامة والمبتكرة، فالمشروع يمثل

واستكمال العتال: إن مشروع «The 101» بمستقبل ستي، سيتيح للعملاء الحصول على سكن بمواصفات أوروبية على أرض مصر، وبأسعار تنافسية حقيقية، وأنظمة سداد متنوعة ومرنة بناءً على إمكانياتهم المالية، بما يضمن لهم السعر والقيمة العقارية التي يأملونها كاستثمار مستقبلي.

وقال المهندس أحمد العصار، رئيس مجلس إدارة شركة المقاولون العرب: «نحن متحمسون لهذه الشراكة التي تجسد الجهود المتواصلة التي تبذلها مجموعة شركات العتال لتحقيق التميز والنجاح في مجال التطوير العقاري، ونعمل بجد لتحقيق نتائج ملموسة ومبتكرة تعزز من مكانتنا التاريخية في السوق، وتخدم مصالح عملائنا وشركائنا».

وأضاف العصار: «نحن ملتزمون ببناء علاقة مستدامة ومثمرة تعكس قيم الاحترام المتبادل والنزاهة والشفافية، ونتطلع إلى مستقبل مشرق مليء بالنجاحات والتطورات الإيجابية بفضل هذا التعاون الاستراتيجي».

وأوضح أن مشروع «The 101» يقع على قطعة الأرض التي تملكها شركة المقاولون العرب بمدينة مستقبل سيتي بمساحة 101 فدان، على اعتبار أن الشركة من المساهمين الرئيسيين بهيكل ملكية شركة «ميدار» المطور العام للمدينة والمالك لـ 11 ألف فدان بشرق القاهرة من ضمنها مدينة مستقبل سيتي، والتي تبلغ مساحتها 5200 فدان.

وقال إن هيكل ملكية الشركة يضم بنوك الأهلي المصري، ومصر، والاستثمار القومي، وشركة مصر المالية للاستثمارات، وتبلغ حصة الشركة 11%.

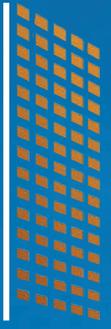
وتعاقدت شركة «عتال بروبرتييز» مع المهندس ياسر البلتاجي، مؤسس ورئيس مجلس إدارة YBA، أحد العلامات البارزة في عالم الاستشارات الهندسية، وشركة إنفرجن للإدارة وتطوير المشاريع، ومكتب المهندس المعماري زافيير فيلاتا، وهو مهندس معماري إسباني وأستاذ جامعي درس الهندسة

# «الكازار»

## تطلق مشروع «Safia» فى رأس

## الحكمة باستثمارات 30 مليار جنيه

طرحت شركة الكازار للاستثمار العقارى مشروع «Safia» فى منطقة رأس الحكمة بالساحل الشمالى، وهو مشروع سكنى وفندقى يقام على مصاطب تبدأ من 3 أمتار بارتفاعات تصل إلى 40 متراً، وهو ما يجعل جميع وحداته ترى البحر. يقع مشروع Safia بالكيلو 186 على مساحة 180 فداناً، وهو ما يتيح الفرصة لتنفيذ مشروع متعدد الاستخدامات، وتصل قيمة الاستثمارات فى المشروع إلى 30 مليار جنيه، مما يؤكد على الجدية والتفانى الذى توليه شركة الكازار فى تحقيق نجاح المشروع وتحقيق عوائد مربحة للمستثمرين.



ولاند سكيب وخدمات.

وقال إن الشركة لديها رؤية خلال الفترة القادمة تتمثل فى اختيار مواقع استراتيجية لمشروعاتها والبحث عن الفرص الاستثمارية فى شرق وغرب القاهرة خاصة وأن الخطط التوسعية تشمل العديد من المشروعات السكنية والإدارية والتجارية استغلالاً للنهضة العمرانية الكبيرة التى نعيشها فى مصر وأيضاً للخبرات الكبيرة التى تتمتع بها الشركة بجانب الشراكات

نادر خزام:

«Safia» يعد تجسيداً حقيقياً للابتكار.. ونسعى لتقديم تجربة تلبى تطلعات المستثمرين

قال نادر خزام، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذى لشركة الكازار، إن إطلاق مشروع Safia فى منطقة رأس الحكمة بالساحل الشمالى يمثل فرصة استثمارية استثنائية، خاصة وأن منطقة رأس الحكمة تحظى بموقع استراتيجى متميز وبيئة سياحية. وأضاف أن مشروع Safia يعد تجسيداً حقيقياً للابتكار والتميز، حيث نسعى جاهدين لتقديم تجربة استثمارية متميزة تلبى تطلعات المستثمرين وتحقيق معايير الجودة العالمية.

وتابع: «نتطلع إلى أن يسهم هذا المشروع فى دعم الاقتصاد المحلى وتوفير فرص عمل جديدة ومستدامة للمجتمع المحلى، خاصة وأن المشروع يعتمد على تصميمات متميزة تظهر لأول مرة فى مصر، من خلال مكتب المهندس رائف فهمى، المتخصص فى تصميم المشاريع العمرانية الرائدة، والذى يضم فريقاً من المهندسين والمختصين ذوى الخبرة الواسعة.

وأوضح خزام، أنه من المخطط بدء الإنشاءات خلال الفترة القادمة، وتسليم المشروع بالكامل فى 2029، مشيراً إلى أن منطقة الساحل الشمالى شهدت طفرة عمرانية قوية خلال الفترة الأخيرة، نظراً لحجم التنفيذ

القوى والمنافسة الكبيرة بين الشركات وخطة الدولة لتطوير الطرق المؤدية للساحل الشمالى، وهو ما رفع من القيمة الاستثمارية للمنطقة وجعلها قادرة على جذب مزيد من العملاء إليها.

وأشاد بخطة الدولة لتشغيل تلك المنطقة طوال العام وليس خلال موسم الصيف فقط، ومن هذا المنطلق راعت الشركة فى مشروعها «Safia» تقديم كل ما هو جديد فتصل النسبة البنائية فى المشروع إلى 15% من المساحة الكلية والباقى ما بين لاجونز

سبتمبر 2024

بتصميمات مختلفة وبفكر جديد يجعلها قادرة على المنافسة بل واعتلاء القمة.

أضاف أن مشروع «Safia» سيكون إضافة كبيرة خاصة وأن المشروع يقع في منطقة استراتيجية متميزة وهو ما سيحمله أيقونة الساحل الشمالي، بجانب أن اهتمامهم بكافة التفاصيل صغيرة كانت أو كبيرة تعكس مدى اهتمامهم بالعملاء وحرصهم على النجاح، لذلك راعينا في التصميم أن يكون المشروع الجديد مختلف تماماً عن الموجود في السوق المصري، وشركتنا تهدف دوماً لتعزيز الوعي المعماري في مصر والشرق الأوسط من خلال تنوع البنية المعمارية الحديثة.

وأوضح أن مشروع «Safia» يعد واحداً من المشروعات المختلفة تماماً في الساحل الشمالي حيث درسنا بعناية كل المشروعات الموجودة في المنطقة ونجحنا في عمل معادلة متميزة ومتفردة استفدنا فيها بكل عناصر الطبيعة المتوفرة وبالمناظر الطبيعية الخلابة في أن نجعل كل الوحدات ترى مياه البحر أو اللاجونز. وتنفذ شركة «الكازار» سلسلة مشروعات، منها كمبوند «Creek Town» على طريق السويس بموقع متميز في قلب التجمع الأول، وCreek District على طريق السويس بقلب القاهرة الجديدة، ومشروع GO Heliopolis أول كمبوند في مصر الجديدة في شارع النهضة، وThe Crest بالتجمع السادس، وAIAN بالقاهرة الجديدة، ومشروع The Vill في التجمع الأول، وهو مشروع متعدد الاستخدامات، ومشروع Stoda في شيراتون بقلب مصر الجديدة، بجانب المشروع الجديد وهو مشروع Safia في منطقة رأس الحكمة بالساحل الشمالي.



فادي نصيف



نادر خزام



المهندس رائف فهمي

الاستراتيجية مع العديد من الشركات العالمية. وتابع: «شراكتنا مع الشركات الحكومية في مصر وعدد من الشركات الإماراتية، والشركة تقدم للعميل مشروع ذو قيمة مضافة، بجانب أن الشركة ملتزمة مع عملائها في تسليم الوحدات في موعدها فأحد أهم مرتكزات القوة لدى الشركة هي أننا الأسرع في الإنشاءات مقارنة بباقي الشركات المنافسة حيث دائماً ما نبدأ الإنشاءات أولاً ثم يأتي بعد ذلك البيع».

وأكد فادي نصيف نائب رئيس مجلس إدارة شركة الكازار، أن الشركة سخرت خبراتها المتراكمة في صناعة العقار من أجل أن يخرج مشروع Safia بشكل يليق باسمها وتاريخها فالمشروع فرصة استثمارية فريدة في منطقة رأس الحكمة، ويعكس التزامنا بتقديم المشاريع ذات القيمة المضافة، والتي تسهم في تطوير البنية التحتية وتعزيز الاقتصاد المحلي.

وقال المهندس رائف فهمي، استشاري المشروع، إن سعادته كبيرة بالتعاون مع شركة الكازار وهي واحدة من كبرى شركات التطوير العقاري في مصر والتي تهدف دائماً لتقديم مشروعات جديدة

# تفعيل «تصدير العقار» يتطلب وجود جهة حكومية مسئولة عن الملف

قال المهندس طارق شكري، رئيس غرفة التطوير العقاري باتحاد الصناعات، وكيل لجنة الإسكان بمجلس النواب، إن خطة الغرفة خلال الفترة المقبلة تركز على عدة محاور أبرزها تفعيل ملف تصدير العقار المصري للأسواق الخارجية. وأضاف شكري، أن الحكومة تولى اهتماما كبيرا بملف تصدير العقار المصري، لأنه سيدعم تدفق العملات الأجنبية للبلاد وسيعمل على تحسين الوضع الاقتصادي بشكل كبير.



## كتبت: سحر نصر

عقار من مصر، وهو ما يجذب مزيدا من العملاء لمصر خلال الفترة المقبلة.

وأضاف شكري، أن الحكومة قدمت تسهيلات وحوافز كثيرة للمطورين العقاريين لدعم القطاع العقاري، خاصة في ظل المتغيرات والتحديات الكثيرة التي شهدتها القطاع خلال الفترة الماضية من ارتفاع معدلات التضخم، وارتفاع سعر الفائدة، فضلا عن ارتفاع أسعار مواد البناء ونقص الخامات المستوردة بالأسواق.

وأوضح أن مجلس الوزراء أصدر قرارا بالموافقة على تثبيت نسبة الفائدة على أقساط الأراضي التابعة لوزارة الإسكان لتصبح 15%، وذلك لدعم الشركات العاملة بالقطاع العقاري.

وقال إن غرفة التطوير العقاري تقدمت لوزارة الإسكان منذ عدة شهور بطلب لتخفيض نسبة الفائدة على أسعار الأراضي، نظرا لارتفاع الأعباء المالية على المطورين.

وأضاف أن وزارة الإسكان أقرت منذ عامين تثبيت سعر الفائدة على أقساط الأراضي بنسبة 10% وبالفعل تم تطبيقها لمدة عام واحد، وهو ما دفع الغرفة لإعادة المطالبة بتطبيق القرار ولو بنسبة مختلفة.

## الحكومة قدمت تسهيلات وحوافز كثيرة للمطورين لدعم القطاع العقاري

## الغرفة تبحث مع الحكومة مشاركة المطورين بمشروعات متوسطة الدخل

وأوضح أن فكرة تصدير العقار المصري تتضمن تسويق المشروعات العقارية بالجنيه للعملاء المهتمين بشراء العقارات في الخارج، ويتم الدفع بالدولار، وبالتالي تحصيل عائدات بيع العقارات بالعملة الأجنبية.

وقال إن حجم صادرات العقارات عالميا يصل لأكثر من 250 مليار دولار سنويا، وحصه مصر قليلة من تلك القيمة، لافتا إلى أنه جاري دراسة التسهيلات اللازمة والحوافز الجاذبة للراغبين في شراء العقارات المصرية.

وأكد على أهمية وجود جهة مسؤولة ولها سلطة حقيقية تتبع مجلس الوزراء، ويتم من خلالها التنسيق بين كافة الجهات المعنية، لدعم خطة الدولة في التوسع بملف تصدير العقارات.

وأشار إلى أهمية التركيز على ملف التسويق الخارجى للعقار المصري، سواء من خلال المشاركة في الفعاليات والمعارض العقارية الخارجية، أو عمل لقاءات إعلامية مع العملاء الذين حصلوا على الإقامة أو الجنسية مقابل شراء عقار من مصر.

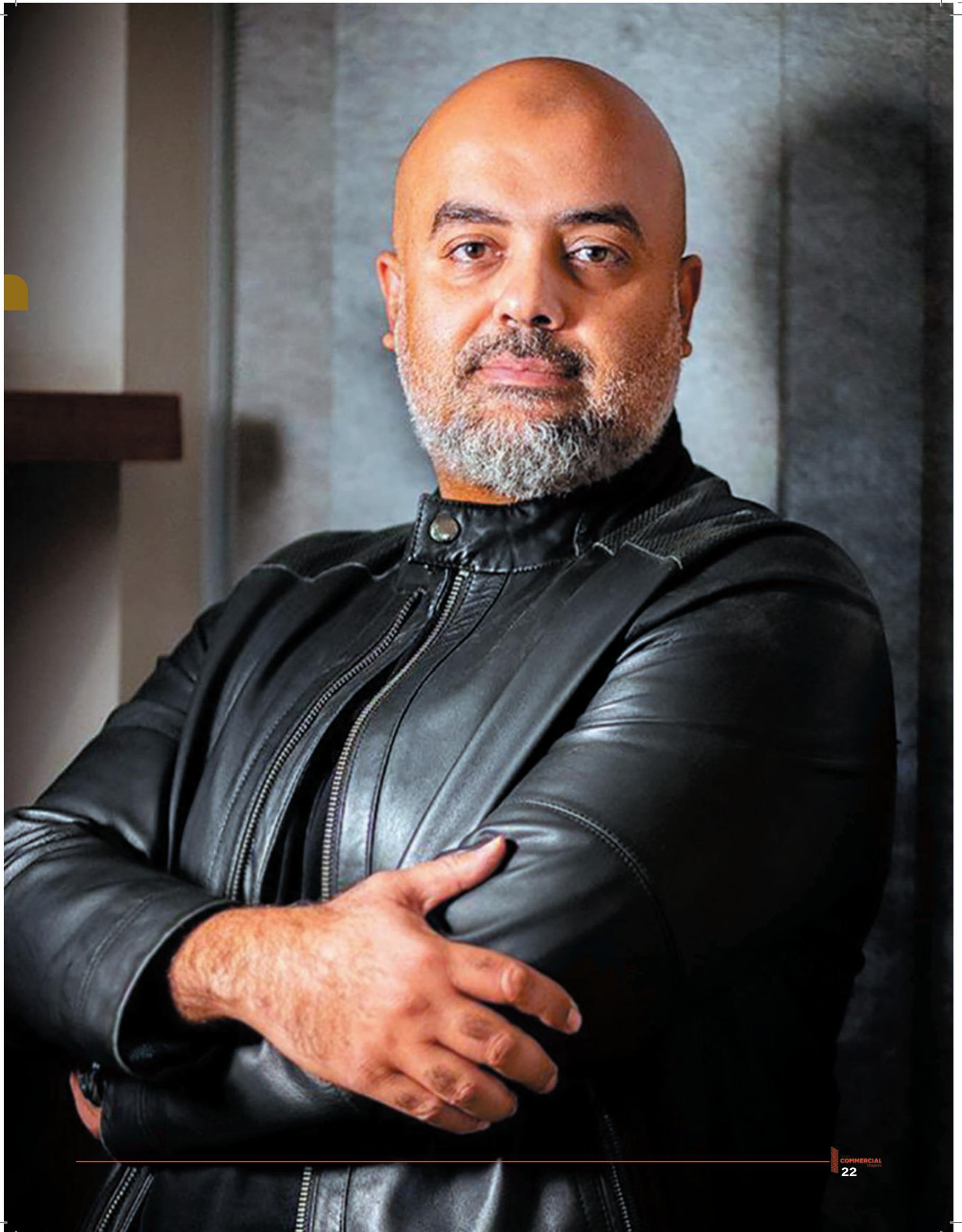
وقال إنه يتم عمل هذه المقابلات مع وسائل إعلامية عالمية للحديث حول المزايا التي حصلوا عليها مقابل شراء



وقال شكرى، إن الأسعار التى شهدها السوق العقارى لا تتناسب مع القدرة الشرائية لشريحة متوسطى الدخل وبالتالي يجب توفير وحدات سكنية تتلاءم مع دخل أكبر شريحة من المصريين. وأضاف أن صفقة تطوير مدينة رأس الحكمة أحدثت توازنا للعملة المصرية بعدما كانت أولى المشاكل التى عانى منها المطورون العقاريون بسبب ارتفاع أسعار مواد البناء، لافتا إلى أن الصفقة ستغير منطقة الساحل الشمالى الغربى بشكل كامل خلال الفترة القادمة.

## الأسعار التى شهدها السوق لا تتناسب مع القدرة الشرائية لشريحة متوسطى الدخل

وأوضح شكرى، أن غرفة التطوير العقارى تناقش فى الوقت الحالى مع الحكومة دخول شركات التطوير العقارى لتنفيذ مشروعات سكنية مخصصة لمتوسطى الدخل بأسعار مناسبة ومعقولة. وأشار إلى أن المناقشات ستتركز على شراء أراض من وزارة الإسكان بأسعار مناسبة بما يوازى تكلفة الأرض فقط، كما ستتركز الخطة أيضا على إتاحة التمويل العقارى لهذه الفئة الكبيرة وهما يضمن توفير شقق سكنية لكافة الاحتياجات والمستويات.



قال المهندس هشام هلال، رئيس مجلس إدارة شركة «كرايتيريا ديزاين جروب للاستشارات المعمارية والهندسية»، إن الشركة تستهدف التوسع في الأسواق الخارجية خلال الفترة القادمة، ضمن خطتها للتوسع وزيادة حجم أعمالها بالقطاع العقاري.. وأضاف هلال، أن الشركة تشرف على تصميم 20 مشروعًا بإجمالي استثمارات تتراوح من 7 إلى 10 مليارات جنيه.

**كتبت: شهد شديد**



**رئيس مجلس إدارة الشركة:**

## «كرايتيريا ديزاين»

# تشرف على تصميم 20 مشروعًا

## باستثمارات 10 مليارات جنيه

وأوضح أن الشركة تشرف على تطوير جزيرة محافظة الأقصر على مساحة 160 فدانًا باستثمارات تتراوح من 3 إلى 4 مليارات جنيه.

وأشار هلال إلى أن الشركة أشرفت على أعمال التصميم الخاصة بالجامعة المصرية بالعلمين، بالتعاون مع «كيان مصر للتنمية البشرية»، موضحًا أنها تتضمن 10 كليات منها مجموعة الطب، والهندسة، وإدارة الأعمال.

وتابع: «الجامعة تتكون من 10 كليات وجميعها موزعة بالتساوي حول ساحة مركزية تفاعلية كبيرة وموجهة للجانب البحرى لتعظيم التهوية الطبيعية وضوء النهار، ولجمع شمل الطلاب من جميع المجالات المختلفة معا لضمان مفهوم أن جميع المجالات مهمة بنفس القدر لمجتمعنا».

وأضح هلال أن بعض الشركات لجأت مؤخرا إلى الاستغناء عن شركات الاستشارات توفيرًا للنفقات نظرا للتحديات التي يشهدها القطاع العقاري مع الارتفاع المستمر للأسعار، مشيرًا إلى تأثير ذلك بالسلب على مستوى تصميم المشروعات والجودة المنشودة، خاصة وأن نسبة تكلفة الشركات الاستشارية لا تمثل نسبة كبيرة من التكلفة النهائية للمشروع.

وقال إنه لا يوجد منتج عقارى مطلوب أكثر من الآخر في الفترة الحالية، وهناك إقبال كبير على جميع المنتجات العقارية، ولكن يختلف المنتج المطلوب باختلاف المكان والمشروع.

وأشار إلى أهمية تقليل استيراد بعض مواد البناء مثل الزجاج والرخام وتكنولوجيا تعليق الزجاج واستبدالها بحلول معمارية حديثة والوصول إلى تشكيلات لا تخلو من الجاذبية.

**نستهدف مضاعفة المشروعات التى نشرف عليها من خلال التوسع داخليا وخارجيا**

**الشركة تتمسك بعدم فتح مكاتب خارجية لترسيخ مبدأ العمل من مصر**

وأوضح أن الشركة تستهدف مضاعفة عدد المشروعات التى تشرف عليها من خلال التوسع داخليا وبالسوق الخارجية. وقال إن الشركة تدرس عددًا من الفرص الاستثمارية الجديدة فى دولتى الإمارات وكندا، وذلك ضمن خطتها للتوسع فى الأسواق الخارجية، ومن المخطط الإشراف على تصميم وتنفيذ مشروعات متنوعة ما بين أنشطة سكنية، وتجارية، وإدارية. وأضاف هلال، أن الشركة تعمل حاليًا على تصميم برج فى الإمارات بارتفاع 40 طابقًا، وتبحث فرصًا أخرى للتعاون مع شركات فى إمارة دبي لكن من داخل مصر كمقر رئيسى، فالشركة تتمسك بعدم فتح مكاتب خارجية لترسيخ مبدأ العمل من مصر ودفع المقابل بالدولار كأى مستشار أو خبير معمارى. وأوضح أن الشركة اتخذت خطوات جادة فى التوسع بالسوق السعودى، من خلال الإشراف على تصميم وتنفيذ مشروع «نجوم السلام» وهو مجمع سكنى تجارى يقع بمنطقة الريان فى مكة المكرمة.

وقال إن شركة «كرايتيريا ديزاين جروب» تتعاون مع عدد من كبرى الشركات بالقطاع العقارى، ومنها مجموعة عربية، وشركة الصفوة، والمطورون المصريون، ووايت إيجل، وديار، وسكوب، وأى إم إس، والإسكندرية للإنشاء والتعمير، وجولى فيل الفندقية، وشركة إبنى، ونجوم السلام بالسعودية.

وأضاف هلال، أن «كرايتيريا ديزاين» تتولى تصميم 4 قرى سياحية فى الساحل الشمالى، منها مشروع «بانجلوز» التابع لشركة عربية على مساحة 100 فدان، ومشروع الجامعة المصرية بمدينة العلمين الجديدة.

# «معمار الأشراف»

## تستهدف 15 مليار جنيه

### مبيعات تعاقدية

## بنهاية 2024

قال المهندس أحمد أمين مسعود، الرئيس التنفيذي لشركة معمار الأشراف، إن الشركة تستهدف مبيعات تعاقدية بمشروعاتها القائمة بقيمة 15 مليار جنيه خلال العام الجارى. وأضاف مسعود، أن الشركة تستهدف التوسع فى حجم أعمالها خلال الفترة القادمة، من خلال طرح مشروعات جديدين بمدينة العبور.

**كتبت: شهد شديد**

**الشركة تستهدف  
ضخ استثمارات  
بقيمة 2 مليار جنيه  
بأعمال الإنشاءات**

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة معمار الأشراف، أن أحد المشروعات يقام على مساحة 10 أفدنة باستثمارات مبدئية تصل إلى 8 مليارات جنيه.

وقال إن الشركة تركز على الإسراع من معدلات التنفيذ بالمشروعات القائمة، والالتزام بجدول التسليمات مع العملاء وفقا للجدول الزمنية للمشروعات، خاصة بعد الطفرات المستمرة فى أسعار مواد البناء خلال الفترة الماضية.

وأضاف أن الشركة تستهدف ضخ استثمارات بقيمة 2 مليار جنيه بأعمال الإنشاءات بالمشروعات القائمة، من ضمنها مشروع «ريفيل» السكنى بمدينة العبور، ومشروعات «هوب» السكنى و«سيرينتى» و«ذا كور» بمدينة القاهرة الجديدة.

وأوضح أن مشروع «ذا كور» بمدينة القاهرة الجديدة

عبارة عن مول تجارى إدارى يضم وحدات مؤجرة لعلامات تجارية عالمية، ويقام على مساحة 3500 متر مربع باستثمارات تصل 300 مليون جنيه ومبيعات متوقعة 500 مليون جنيه.

طرح مشروع  
بمساحة 10 أفدنة  
فى «العبور»  
باستثمارات  
8 مليارات جنيه

10

مليارات جنيه

استثمارات شركة  
«معمار الأشراف»  
فى السوق  
العقارى

وأشار إلى أن حجم استثمارات شركة «معمار الأشراف» فى السوق العقارى يبلغ نحو 10 مليارات جنيه، موزعة على مشروعات الشركة بمنطقة شرق القاهرة. وأوضح أن الشركة تدرس فرصاً استثمارية جديدة فى الوقت الحالى بعدد من المناطق خاصة العاصمة الإدارية، والساحل الشمالى، والذى يلقى إقبالاً كبيراً من المستثمرين والعملاء بعد صفقة تطوير مدينة رأس الحكمة. وأضاف أن المعارض العقارية تعد فرصة كبيرة لطرح مشروعات الشركات العقارية سواء بالداخل أو بالخارج، مؤكداً أنها ستظل الآلية التسويقية الأكثر فعالية للعميل والشركات.

وأوضح أن الشركة تمتلك أراضي متنوعة بغرب وشرق القاهرة جاهزة للتطوير، وتركزت مشروعات الشركة منذ عام 2015 فى مدينة القاهرة الجديدة، كما تمتلك الشركة 80% من الأراضي التجارية الإدارية بمدينة العبور الجديدة



وأضاف أن الشركة تستهدف تسليم حوالى 300 وحدة بنهاية العام الجارى بمشروعاتها المختلفة وفقاً للجدول الزمنية المتفق عليها مع العملاء، لافتاً إلى أن الشركة سلمت نفس عدد الوحدات خلال العام الماضى.

وقال مسعود، إن الشركة حققت مبيعات تعاقدية خلال العام الماضى بقيمة 4 مليارات جنيه فى مختلف مشروعاتها، وبلغت حصة الأجانب والمصريين العاملين بالخارج نحو 30% تقريباً من إجمالى مبيعات الشركة.

رئيس مجلس إدارة المكتب:

«ECB»

## يقدم خدمات استشارية لـ 179 مشروعًا

### باستثمارات

### 1.3 تريليون جنيه

قال الدكتور محمد عبدالغنى، رئيس مجلس إدارة مكتب ECB للاستشارات الهندسية، إن المكتب يتولى حاليا تقديم الخدمات الاستشارية لما يقرب من 179 مشروعًا تتجاوز قيمتها الاستثمارية 1.3 تريليون جنيه. وأضاف عبدالغنى، أنه جار تقديم خدمة التصميم لنحو 34 مشروعًا بقيمة تقديرية تصل إلى 260 مليار جنيه تقريبا، لافتا إلى أن الشركة تسعى لزيادة حجم أعمالها خلال الفترة القادمة من خلال عدة مشروعات جديدة جار دراستها.

كتبت: سحر نصر





وأضاف أن إجمالي حجم الأعمال التي ينفذها مكتب ECB لصالح هيئة المجتمعات العمرانية بلغ حوالي 28 مليار جنيه.

وحول لجوء بعض الشركات العقارية للاستغناء عن شركات الاستشارات الهندسية مؤخرا توفيراً للنفقات نتيجة التحديات التي يشهدها القطاع، أوضح عبدالغنى أن شركات الاستشارات تمتلك رؤية وخبرة ونظام عمل، وعليها مسؤولية قانونية وفنية، وهى أحد العوامل الهامة لنجاح أى مشروع وأشار إلى أن امتلاك عنصر الخبرة لدى شركات الاستشارات الهندسية يوفر الكثير من الوقت والتكلفة، خاصة التكاليف غير المنظورة، نظرا لقيام مكاتب الاستشارات بمجهود كبير جدا في العمل على أى مشروع منذ البداية، من حيث مرحلة البحث وعمل الاستعلامات اللازمة وجمع المعلومات والبيانات المحيطة بالمنطقة المخصصة للمشروع.

وقال إن المكاتب الاستشارية تقدم التصاميم الأولية التي توضح الرؤية الأفضل للاستفادة من المشروع ومساحته، وتقديم خطة عمل مبدئية بالتوقيت المتوقع للبدء والتسليم، بالإضافة لتقديم القيمة التقديرية كتكلفة مبدئية للمشروع.

وأكد أن أهمية المكاتب الاستشارية مازالت قائمة، ومهمة جدا، متابعا: «المكتب لديه فريق عمل مميز يستطيع العمل بدقة على أى مشروع وهناك مسؤولية فنية وإدارية ومالية للحفاظ على الاستثمارات الضخمة التي يتم ضخها في المشروعات».

وأضاف أن وجود الشريك الهندسى خاصة المعتمد مهم جدا، وقانونا يحمى استثمارات المطور العقارى من الضياع، كما يحميه من المسائلة القانونية نظرا لاستيفائه عدة شروط أثناء تسليم أى مشروع والحصول الشهادات الخاصة به مثل شهادة سلامة المنشآت وشهادة صلاحية الاستشارى المشرف على مشروعات المطور.

وأوضح أن التنظيم السليم للمشروع منذ البداية والتصميم المتكامل الكفاء الذى يحقق أفضل استخدام بأقل تكلفة، والإدارة المحترفة لمراحل المشروع، والاستلام الدقيق للأعمال، يعنى إنتاج مشروعات مميزة وتوفير تكاليف ضخمة تضع دون حسابات ودون تدقيق.



# 350

مليار جنيه

## حجم الأعمال الخاص بالجهات الحكومية

وأوضح أنه تم إنشاء المكتب في عام 1997 لتقديم الخدمات الهندسية مثل إدارة المشروعات، والتصميمات المتكاملة، وأهمها المعمارية والإنشائية والكهروميكانيكية والتصميم الداخلى، بجانب تنفيذ أعمال اللاندسكيب لكافة المشروعات التجارية، والإدارية، والسكنية، والصناعية، والتعليمية.

وأشار إلى أن المكتب يقدم خدمات البنية التحتية، مثل مشروعات الطرق والسكة الحديد، ومحطات وشبكات المياه والصرف الصحى، والكهرباء، فضلا عن خدمات الهندسة القيمة وهندسة الواجهات وهندسة الحريق وتطبيقات الاستدامة والعمارة الخضراء.

وقال عبدالغنى، إن المكتب لديه 4 فروع في مصر وإنجلترا والسعودية والإمارات، وتم تقديم خدمات استشارية في مختلف دول الخليج والعالم، ومنها العراق والسعودية والإمارات وتنازانيا والنيجر.

وأضاف أنه جار دراسة التوسع في ليبيا والعراق خلال الفترة القادمة، وذلك ضمن خطة المكتب للتوسع في الأسواق الخارجية وزيادة حجم أعماله.

وأوضح أن المكتب يتولى تصميم مشروعات لعدد من الشركات، منها مصر إيطاليا، وطلعت مصطفى، وسوديك، ومباني إدريس، والسويدي.

وأشار إلى أن المكتب يتعاون مع العديد من الوزارات والهيئات والشركات الحكومية والسفارات والبنوك، وشركات القطاع الخاص العاملة في مجال التطوير العقارى.

وقال إن حجم الأعمال الخاص بالجهات الحكومية يقدر بنحو 350 مليار جنيه ما بين مشروعات قومية في البنية التحتية والصرف الصحى، والمستشفيات، والكبارى والطرق



## 5 مليارات جنيه مبيعات «SDC»

# لصالح المطورين بنهاية يونيو 2024



قال أحمد صقر، مدير صندوق «SDC» للاستثمار، إن خطة الصندوق خلال العام الجارى تستهدف التوسع فى مسارين متوازيين، الأول توفير عدالة نفاذ فرص الاستثمار الجيد لكل الشرائح، وتوفير حلول مبتكرة للاستثمار التشاركى فى قطاع المكاتب الإدارية، والطبية، والتجارية، والفندقية باستخدام التكنولوجيا المالية والعقارية.

### كتبت: سحر نصر

أضاف صقر، أن الصندوق حقق مبيعات لصالح المطورين العقاريين بقيمة تجاوزت 5 مليارات جنيه حتى نهاية الربع الثانى من عام 2024.

وتابع صقر: «الصندوق ساعد مئات المصريين فى الخارج فى بناء محافظهم العقارية فى قطاعات مختلفة».

وأوضح أن المبيعات التعاقدية تنوعت ما بين مشروعات الساحل الشمالى، وشرق القاهرة، والعاصمة الإدارية الجديدة، وغرب القاهرة، ومدينة الجلالة، ومن المستهدف مضاعفة تلك القيمة بنهاية العام الجارى.

وقال إن شركة «SDC» هى أول شركة متخصصة فى تقديم استشارات الاستثمار للمصريين فى الخارج، لتحسين كفاءة تحويلات المصريين، وضخها فى قطاعات استثمارية مختلفة كالاستثمار العقارى، والاستثمار فى ريادة الأعمال الصناعية، والاستثمار فى قطاع الفنادق والخدمات السياحية وأضاف أن الشركة تستهدف التوسع فى شركات إدارة الأصول العقارية، وتحويلها إلى وحدات فندقية، لسد احتياج السوق السياحى من عدد الغرف القابلة للتأجير السياحى، من خلال إطلاق علامة ضيافة مصرية جديدة luxor reconnect.

وأوضح أن الشركة أصبحت بوابة ثقة المصريين فى الخارج خلال الخمس سنوات الماضية، بقاعدة عملاء تجاوزت 10

وأسعار مواد البناء.

وأوضح أن رفع أسعار الوقود والكهرباء سيؤدى إلى زيادة فى أسعار كافة المنتجات العقارية من سكنى، وتجارى، وإدارى، بنسبة تتجاوز 30% مقارنة بمستويات الأسعار الحالية.

وأكد صقر أن منطقة رأس الحكمة منطقة واعدة، وتعتبر مستقبل السياحة والاستثمار العقارى والفندقى فى العقد الحالى، حال تجريب خيال جديد فى التخطيط والتنفيذ.

وتابع صقر: «لدى الشركة استثمارات وأنشطة استشارات فى إنجلترا وإسبانيا والإمارات، ولكن يظل السوق المصرى وإن كان به مخاطر التضخم وتأخر التشريع عن حركة واحتياجات السوق، إلا أنه يظل أكثر سوق واعد فى المنطقة وبه فرص وطفرات لا تتوفر فى الأسواق الأخرى».

وقال إن السوق العقارى يمتلك جميع المقومات للتطور والنمو، ولكن نواجه عقبات كثيرة فى التكنولوجيا عند العمل ومنها التشريعات العتيقة التى تمنع تسريع وتيرة التنمية العقارية.

وأشار إلى ضرورة العمل على جذب المصريين بالخارج للاستثمار فى القطاع العقارى المصرى، وذلك بدلاً من إرسال مدخراتهم للبناء على أراض زراعية.. وتابع: «من الأفضل أن يتم توجيه المدخرات للاستثمارات البديلة كالتكنولوجيا والعقارات والطاقة الخضراء».

## إطلاق علامة تجارية مصرية للفنادق خلال النصف الثانى من 2025

آلاف مصرى فى الخارج.

وأشار إلى أن الشركة تعمل على تأسيس علامة تجارية مصرية للفنادق خلال العام الجارى لتساهم فى تطوير القطاع العقارى وتنمية الاقتصاد المصرى، موضحاً أنه تم تحديد الأصول المستهدف تشغيلها فى 2025.

وقال صقر، إنه جارى الآن تسجيل العلامة التجارية وتجهيز متطلبات الإطلاق والتنفيذ، مشيراً إلى أنه من المخطط بدء التشغيل بحلول الربع الثانى من العام القادم.

وتوقع أن تحظى مشروعات الساحل الشمالى خلال النصف الثانى من العام الجارى بنصيب الأسد من حصة السيولة النقدية وحجم المبيعات التعاقدية، مع عودة حجم الطلب إلى معدله الطبيعى بمشروعات القاهرة مع نهاية الربع الأخير من العام، بالتزامن مع استقرار سعر الصرف

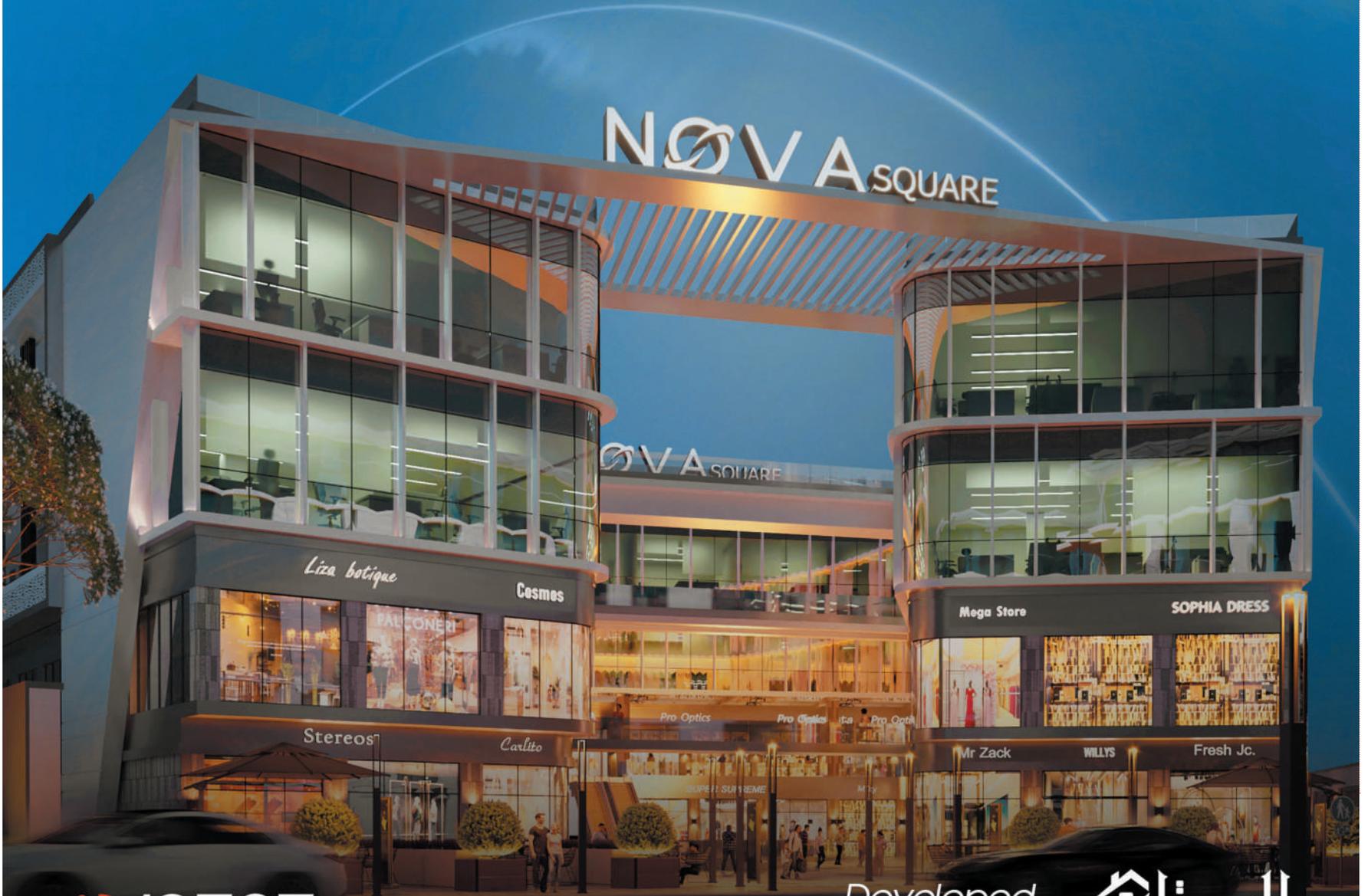
NOVA  
SQUARE

INSPIRE YOUR EXPERIENCE

20% DOWN  
PAYMENT

8 YEARS  
INSTALLMENTS

NEW CAIRO



19363

Developed By:

البستاني  
للتنمية العقارية ..

# «ثنك كوميرشال» تناقش مستقبل القطاع العقارى بعد «رأس الحكمة»



ناقشت النسخة الثامنة من المائدة المستديرة «ثنك كوميرشال»، والتي نظمتها شركة «ميديا أفينو»، يوم 2 يوليو الماضى، تحت عنوان القطاع العقارى فى عصر الصفقات الكبرى، فرص نمو القطاع العقارى خلال الفترة المقبلة بالتزامن مع المشروعات الكبرى التى أعلنت عنها الحكومة مؤخرًا وعلى رأسها صفقة تطوير مدينة رأس الحكمة.

وحدات بالتقسيم على فترات زمنية طويلة والتغلب على أزمة انخفاض القوة الشرائية. وكانت مصر قد وقعت أكبر صفقة استثمار أجنبى مباشر فى تاريخها من خلال اتفاقية مع الإمارات لتطوير مشروع مدينة رأس الحكمة بالساحل الشمالى المصرى، على مساحة 170.8 مليون متر مربع، باستثمارات تصل إلى 150 مليار دولار أمريكى.

وقال المهندس فتح الله فوزى، نائب رئيس جمعية رجال الأعمال المصريين ورئيس لجنة التشييد والبناء بالجمعية، إن القطاع العقارى يشكل نسبة كبيرة من الناتج القومى



وأكد الحاضرون فى المؤتمر، أن صفقة رأس الحكمة سوف تساهم فى تغيير آليات العمل بالقطاع العقارى على كافة المستويات، كما أنها ستوفر فرصًا استثمارية لشرائح كثيرة من المطورين، بالإضافة إلى دورها فى تنمية القطاع الصناعى من خلال توفير فرص لتوريد المواد الخام اللازمة لتطوير المشروعات.

وطلب الحاضرون من الحكومة توفير تيسيرات لشركات الاستثمار العقارى من أجل مساعدتها على التوسع وزيادة حجم أعمالها بالقطاع، كما طالبوا بالعمل على تنشيط قطاع التمويل العقارى لتوفير فرص للعملاء للحصول على



المصري، وانعكس النمو في القطاع العقاري المصري على الشركات العقارية مع زيادة حدة المنافسة لتحسين منتجاتها والاستعانة بشركات أجنبية لوضع أفضل التصميمات وأحدث التقنيات الذكية وتقديم أفضل أنظمة التسويق لجذب العملاء.

وأشار إلى أنه تم عقد شراكات مع شركات أجنبية ترغب في الدخول للسوق المصري، وأصبح هناك خبرات قادرة على تصدير العقار للأسواق المجاورة.

وقال فوزي، إنه مع بداية عام 2024 وقعت مصر والإمارات أكبر صفقة استثمار أجنبي مباشر في تاريخ مصر لتطوير مدينة رأس الحكمة في الساحل الشمالي على مساحة 170 مليون متر مربع باستثمارات 150 مليار دولار.

وأضاف أن الصفقة توفر فرصا استثمارية استثنائية لجميع الشركات العاملة في قطاع البناء والتشييد، من تطوير عقارى ومكاتب استشارية ومقاولات وتسويق عقارى، وجميع شركات تصنيع مواد البناء، وشركات الوساطة العقارية والتسويق التي أصبح لها قوة فاعلة في بيع المنتج العقارى.

وقال عمرو إلهامى، المدير التنفيذي لصندوق مصر الفرعى للسياحة والاستثمار العقارى وتطوير الآثار التابع لصندوق مصر السيادة، إن صفقة رأس الحكمة لها أثر

ويرتبط بأكثر من 120 صناعة مباشرة وغير مباشرة، كما يعمل على توفير فرص عمل وخفض نسبة البطالة، ويعتبر هو المحرك الرئيسى للتنمية الاقتصادية.

وأضاف فوزي، أن القطاع العقارى هو الأكثر جاذبية للاستثمارات الوطنية والأجنبية لارتباطه بالتعداد السكانى الذى يتجاوز 100 مليون نسمة، وزيادة سكنية تبلغ 2.5 مليون نسمة سنويًا.

وأوضح أن شركات التطوير العقارى واجهت العديد من الأزمات خلال السنوات الماضية نتيجة تداعيات الأزمات العالمية وأزمة سعر الصرف، ولكنها حققت رغم ذلك نمواً في المبيعات مع زيادة الطلب على جميع المنتجات العقارية.

وأشار فوزي، إلى أن الشركات العقارية حققت مبيعات قياسية خلال عام 2023 بدعم من إقبال العملاء على شراء العقارات للتحوط من تراجع قيمة الجنيه المصرى، وساعدت الحكومة أيضاً في نمو المبيعات من خلال إنفاق استثمارات ضخمة في تطوير البنية التحتية وتنمية عدد كبير من المدن الجديدة في جميع أنحاء مصر وتوفير تسهيلات للمستثمرين.

وقال إن القطاع شهد طفرة في نمو شركات التطوير العقارى خلال الفترة الماضية، وتم تأسيس عدد كبير من الشركات العقارية، ودخول شركات عربية وأجنبية للسوق

## إجماع على أهمية الصفقة لعدد كبير من القطاعات الاقتصادية فى مصر

## فتح الله فوزى:



## الصفقة توفر فرصا استثمارية استثنائية لجميع الشركات العاملة في قطاع البناء والتشييد



القطاع العقاري يشكل نسبة كبيرة من الناتج القومي ويرتبط بأكثر من 120 صناعة

إيطاليا وغيرها.

وأشار إلى وجود فرصة جيدة للقطاع الخاص للمشاركة مع المستثمرين الإماراتيين في صفقة رأس الحكمة، فالموضوع لا يقتصر على استفادة واحدة ولكن نحن أمام مستثمر يرغب في إنشاء مدينة كبيرة تمنح فرصا لمستثمرين أصغر قليلاً. وقال إلهامي، إن أغلب الشركات تعمل على فئة الفنادق 5 نجوم بتصميمات معينة، ولكن الأرباح موجودة أكثر في الفئات 3 و4 نجوم في الساحل الشمالي، ما يوفر فرصا استثمارية في القطاع الترفيهي أيضا بالمدن الساحلية.

القطاع شهد طفرة في نمو شركات التطوير العقاري المحلية والأجنبية خلال الفترة الماضية

إيجابي على السوق والاقتصاد عموماً.

وتابع إلهامي: «وفق معلوماتنا عن الصفقة، فإنها تمثل ترسيخاً لفكرة وجود استثمار في المدن الساحلية التي تمتلك مكونات مختلفة سواء سكني تجاري إداري فندقي وهي نقطة هامة للغاية فنحن على مر العصور لم يكن لدينا استثمار حقيقي في منطقة الساحل الشمالي. وأوضح أن الساحل الشمالي يعتبر من أفضل الشواطئ الموجودة، وتجارب القطاع الخاص تؤكد ذلك، نتيجة وجود كبير لمواطني دول الخليج ودول أجنبية أخرى مثل

## عمرو إلهامى:



## صفقة رأس الحكمة لها أثر إيجابي على السوق والاقتصاد عموماً

وأضاف أننا رأينا من خلال بعض المشروعات التي نفذت في الساحل الشمالي أنها رفعت كفاءة المنافسة وحسنت مستوى وجودة المشروع، كما جعلت المستثمرين المصريين ينظرون للتفاصيل الأكثر دقة ما أدى إلى زيادة المنافسة بشكل عام في القطاع العقاري.

وأوضح شكرى، أن مشروع رأس الحكمة يساهم في تغيير فلسفة العمل بمنطقة الساحل الشمالي من مصيف لشهرين فقط إلى تصدير وزراعة وصناعة وسياحة ومناطق فندقية وتعليمية وجامعية تعمل طوال العام، وهذا جزء من خطة الدولة التي نتحدث عنها منذ 20 عاما ماضية ولم يكن من الممكن تحقيقها بدون مشروعات من الحجم الكبير.

وأشار إلى أن الموقع الجغرافي للمنطقة هو تنمية لمصر من خلال تكامل بين الزراعة والصناعة والسياحة والتصدير العقاري والفندقة وهذا يتطلب آلاف الأفدنة ولا يوجد مستثمر عقارى يستطيع فعل ذلك بمفرده، وهذه الصفقة محرك أساسى فى اتجاه فلسفة الساحل الشمالى الدائم وليس شهرين أو 3 أشهر فقط.

وقال إن هناك عوامل أخرى قوية وأصيلة مثل التوظيف وتوفير فرص عمل للمصريين مما يخلق حركة ديناميكية كبيرة وهذه الصفقة رغم كونها اقتصادية ولكن تأثيرها على

### الصفقة تمثل ترسيخاً لفكرة الاستثمار فى المدن الساحلية بمكونات مختلفة

### توجد فرصة جيدة للقطاع الخاص للمشاركة مع المستثمرين الإماراتيين فى المشروع

فيما قال المهندس طارق شكرى، رئيس غرفة التطوير العقاري باتحاد الصناعات ووكيل لجنة الإسكان بمجلس النواب، إن صفقة رأس الحكمة لم تحقق التنمية فقط، ولكنها خلقت توازناً في معادلة الدولار التي كانت تشكل المشكلة الأولى للمصريين بما فيهم المطورون الذين يجدون كل يوم صعوداً لسعر الدولار، ولكن الصفقة بشكل مباشر أعادت التوازن لفارق العملة.

وتابع شكرى: «الأمر الآخر أن الاستثمار دائماً به غير، فحين يقرر مستثمر إماراتى التواجد فى مصر وضخ 150 مليار دولار استثمارات فى هذه المنطقة، هذا سيجعل مستثمرين مصريين وأجانب آخرين يقبلون على مصر باعتبارها أرض الفرص وأن بها استثمارات مميزة جداً».

وأضاف شكرى، أن السعودية تنظر لفرص استثمارية فى شرم الشيخ، بالإضافة إلى مشروعات مرتقبة لدولة قطر، ما سيحدث إتزاناً جديداً فى سعر العملة والذى يشكل المحرك الرئيسى فى جذب الاستثمار ويجب على تساؤل المستثمر الأجنبى فى كيفية ضمان أرباحه وتحقيق مكاسب أكبر.

وقال شكرى، إن هناك أمراً آخر وهو رفع كفاءة المنافسة، لأن هذه الشركات سوف تتعاون مع أكبر مكاتب استشارية لإنشاء تصميمات ذات جاذبية خاصة فى نشاط مختلط يضم نحو 8 أنشطة.



## عبدالله سلام:



## الاقتصاد المصري في مرحلة يمكن أن نسمع بها عن استثمارات 200 مليار دولار بمشروع واحد



## صفقة رأس الحكمة ستعود بالنفع على القطاع العقاري والاقتصاد بشكل كامل

العراق تمثل نحو 48% من مساحة مصر، ورغم ذلك، فإن مصر تمتلك ثروات كبيرة وشهدت نموًا كبيرًا، ولكن لدينا أيضًا تحدياتنا الخاصة. وأضاف أن من الأشياء التي تخلق عملية جذب كبيرة لمنطقة رأس الحكمة هو تطوير باقي المنطقة وإحداث تطوير جاد في البنية التحتية، مما يخلق عامل جذب كبير للمصريين سواء السكان المصريين أو المستثمرين والسكان الأجانب.

## نحن في مرحلة من الاستقرار ونضوج الاقتصاد المصري بفضل صفقة رأس الحكمة

وأضاف أن الاقتصاد المصري أصبح أكثر استعدادًا للنمو، وعندما دخلت شركة مدينة مصر في الصورة، تغير حجم الأعمال تمامًا، وأعتقد أن الاقتصاد المصري في مرحلة يمكن أن نسمع بها عن استثمارات تصل إلى 200 مليار دولار في مشروع واحد.

وأوضح سلام، أن الاقتصاد المصري أصبح أكثر جاذبية وقادر على التغلب على التحديات، ومصر مازالت تحتفظ بمساحتها الكبيرة، وتابع: «كان لدى انطباع خاطئ طوال حياتي بأن مساحة العراق أكبر، لكن وجدت أن مساحة

## أحمد العتال:



## صفقة رأس الحكمة توفر فرص عمل كثيرة في جميع القطاعات الاستثمارية



## ظلمنا الساحل الشمالي عبر فكرة تحويله إلى قرى سياحية فقط

فكرة تحويل الساحل الشمالي لقرى سياحية فقط، حيث اقتصرت المنطقة على عدة قرى سياحية تخدم فئة معينة من الشعب ولم يكن ذلك هو التخطيط الصحيح للمنطقة، ولكن في الفترة الأخيرة شاهدنا خطة توسعية بشكل أكبر». وقال إنه من الإيجابيات التي يمكن أن تحدث بسبب صفقة رأس الحكمة هو توفير فرص عمل كثيرة، بالإضافة إلى فتح مجالات عمل للمكاتب الاستشارية وشركات المقاولات والتطوير العقاري والتسويق. وأضاف أن ملف التمويل العقاري كلمة السر، فالقطاع

## ملف التمويل العقاري كلمة السر في تنشيط المبيعات بالقطاع

وقال المهندس أحمد العتال، رئيس مجلس إدارة شركة العتال القابضة، إن الحكومة هذه المرة كانت ماهرة في عقد صفقة جيدة، حيث كان الحديث دائما عندما يأتي مستثمر أجنبي بأنه المستفيد الوحيد من الصفقة، ولكن إيجابيات صفقة رأس الحكمة كبيرة. وأضاف العتال، أن مصر بلد ضخمة جدًا باقتصاد قوى ومعدلات نمو عالية وعدد سكان كبير، وكلها عوامل جذب تجعل الكثيرين يرغبون في الاستثمار في مصر. وتابع العتال: «أرى أننا ظلمنا الساحل الشمالي عبر

## نادر خزام



### صفقة رأس الحكمة تساهم فى تغيير المنطقة وتحولها لمدينة عاملة طوال العام



### المدينة ستوفر الإمكانيات والخدمات فى كل المجالات الصناعية والسياحية والسكنية

مباشرة إلى جانب تحقيق العديد من الطفرات الاستثمارية على عدة مستويات أولها دخول العملة الصعبة بصورة مباشرة، تلاها جذب استثمارات بالمشروع لبدء العمليات التنفيذية.

وأضاف شكرى، أن جزءاً من تمويل تلك الاستثمارات الضخمة سيتم عن طريق البنوك مما سيقود الانتعاش القوية بالقطاع المصرفى وجميع القطاعات الاقتصادية التى تقدم خدمات مكملة للمشروع الضخم المرتقب. وأوضح أن المشروع فور تنفيذه سيجذب فئات سياحية

### الطرق الجديدة توفر فرصة الوصول السهل إلى رأس الحكمة وتربطها بالقاهرة

المصرفى لديه مشكلة كبيرة، فرغم أن القطاع العقارى قاطرة النمو، لكن القطاع المصرفى يتجاهله تماماً سواء المطور أو العميل.

وأوضح أن العميل باتت قدرته أقل من السابق ولذلك يجب أن تدخل البنوك لوضع بدائل للتمويل العقارى بشكل مناسب ما يوفر عوائد أكبر بكثير من المبيعات المحققة فى 2023.

وقال هشام شكرى، رئيس المجلس التصديرى للعقار، إن صفقة رأس الحكمة نجحت فى جذب استثمارات أجنبية

## هشام شكرى:



## صفقة رأس الحكمة نجحت فى جذب استثمارات أجنبية مباشرة وحققت طفرات استثمارية



جزء من تمويل تلك  
الاستثمارات سيتم  
عن طريق البنوك  
مما يوفر انتعاشة  
بالقطاع المصرفى

لشركة «الكازار للتطوير العقارى»، إن صفقة رأس الحكمة تساهم فى تغيير المنطقة وتحولها لمدينة عاملة طوال العام مثل الجونة وشم الشيخ والغردقة، بالإضافة إلى مناخها المعتدل حتى فى الشتاء أقل حدة من مدن أخرى ويمكن الاستفادة من ذلك فى القطاع السياحى والفندقى، الذى كان يعمل فقط لمدة شهرين أو 3 أشهر. وأضاف خزام، أن المدينة ستوفر الإمكانيات والخدمات فى كل المجالات الصناعية والسياحية والسكنية لأنها مدينة متكاملة الخدمات وتوفر أمهات كثيرة من الأنشطة

تشغيل الساحل  
الشمالى لا يتم بقرار  
ولكن بأفكار عبر توجيه  
الدولة لأولويات البناء  
فى المنطقة

من الخليج مع زيادة عدد اللبالي السياحية، وكذلك سيسهم فى تنشيط الساحل الشمالى على مدار العام وليس أشهر الصيف فقط. وقال إن تشغيل الساحل الشمالى لا يتم بقرار ولكن بأفكار، عبر توجيه الدولة لأولويات البناء فى منطقة رأس الحكمة عبر منطقة عالمية للمؤتمرات والمعارض ستدفع بدورها حالة الحركة على مدار الـ12 شهرًا من العام، وستدفع الطلب على باقى الخدمات فى المنطقة. وقال نادر خزام، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذى



## يمكن الاستفادة من الاستشاريين الأجانب فى التعرف على أحدث التقنيات المستخدمة بالأسواق العالمية

فى مصر بعد تنفيذ عدد كبير من مشروعات الطرق والبنية التحتية، وما تتميز به البلاد من استقرار أمنى واجتماعى. وأوضح أنه يجب أن نستفيد من الصفة فى دعم الصناعات المرتبطة بالقطاع العقارى، والنهوض بها كي نقدم بدائل عن الاستيراد وأن نعزز فرص المنتج المصرى فى المنافسة كي لا يتجه المطور لاستيراد منتجات أرخص من دول أخرى.

وقال المهندس فتح الله فوزى، إن هناك منطقة صناعية فى مدينة العلمين الجديدة لها أهمية كبيرة فى توفير مستلزمات التطوير فى الساحل الشمالى، لكن يجب أن نزيل أمامها العقبات عبر توفير التسهيلات التى توفرها الرخصة الذهبية، كي لا يكون هناك مستثمر أمامه تسهيلات وآخر أمامه عواقب.

وقال الدكتور محمد عبدالغنى، رئيس مجلس إدارة مكتب ECB للاستشارات الهندسية، إن هناك تحديات مهمة يواجهها القطاع العقارى أهمها دخول مطورين عقاريين جدد وتغيير المفهوم المعتاد للسوق المصرى الذى يعتمد على البيع المباشر والتمويل الداى وهو ما يختلف عن الأسواق الخارجية.

وأضاف عبدالغنى، أن التحدى الثانى يتمثل فى الدور الاستشارى، فيجب أن يكون للدولة دور هام كجهة منظمة

### المطورون الجدد أبرز التحديات التى تواجه القطاع العقارى المصرى

### يجب أن يكون للدولة دور هام كجهة منظمة للقواعد التى تتبعها شركات الاستشارات الهندسية

الاستثمارية، كما ستوفر فرص عمل لعدد كبير من القطاعات وتابع خزام: «مدينة رأس الحكمة ليست فقط على مساحة 5 آلاف فدان توفر فرصة للعمل خلال فترة من 3 إلى 4 أشهر ولكنها تشمل جميع القطاعات الصناعية والإدارية والتجارية، وهناك طرق تم إنشاؤها لربط المدينة بالقاهرة مما يجعل من الممكن الوصول إليها فى ساعة ونصف أو أقل، كما أن الصفة خطوة إيجابية للقطاع العقارى بكافة فئاته».

وقال فتح الله فوزى، إنه حضر قريباً أحد الاجتماعات، وأحد المطورين الأجانب قارن بتنظيمات الصناعة فى دى والسعودية، وقال إن الأمر فى مصر يحتاج إلى المزيد من التنظيم.

وتابع فوزى: «لدينا قواعد وقوانين ونظام لكنها غير مُفعلة وفى المرحلة المقبلة مع توسع السوق يجب أن نضع لوائح تُفعل وتخدم صناعة التطوير العقارى».

وقال المهندس محمد البستانى، رئيس مجلس إدارة مجموعة البستانى للاستثمار العقارى والتنمية السياحية، إن الحديث عن اللوائح العقارية يطول لذلك سوف نتحدث أكثر عن توقيت صفة رأس الحكمة حيث جاءت فى وقت اقتصادى صعب جداً.

وأضاف البستانى، أن الصفة جاءت كاشفة لوضع التنمية

## محمد البستاني:



### صفقة رأس الحكمة جاءت في وقت اقتصادي صعب جداً واستفادت من المشروعات التنموية



نحتاج لتطوير المنتج  
المصري كي لا يتجه  
المطور لاستيراد  
منتجات أرخص من  
دول أخرى

مجموعة الأشراف للتطوير العقاري، إن مصر مرت بأزمة اقتصادية كبيرة، والقطاع العقاري هو من أوجد حلول لها مع كامل الاحترام لكافة القطاعات الأخرى. وأضاف مسعود، أن الدولة المصرية لم تخرج من أزمته سوى من خلال القطاع العقاري، وأن بتول مصر هو أراضيتها، وذلك في ظل موقعها الاستراتيجي المتميز. وتابع مسعود: «ولكن مع الأسف دائماً ما نستهدف زيادة العملة الصعبة لكن لا نفكر في منتج سياحي يجذب فئات مختلفة من السياحة تشمل الترفيه والإبهار والتي

يجب أن نستفيد من  
الصفقة في دعم  
الصناعات المرتبطة  
بالقطاع العقاري

للقواعد التي تتبعها شركات الاستشارات الهندسية في مصر مثل لندن، وأبوظبي والرياح. وأشار إلى أهمية وجود استشاريين عقاريين على مستوى احترافي، والعمل على تطويرهم والاهتمام بدورهم خاصة مع وجود منافسة مع الاستشاريين الأجانب ما يدفع الاستشاريين المصريين للتطور والمنافسة، كما يمكن الاستفادة من الاستشاريين الأجانب في التعرف على أحدث التقنيات المستخدمة بالأسواق العقارية العالمية. وقال المهندس أحمد أمين مسعود، رئيس مجلس إدارة

## أحمد أمين مسعود:



## مصر مرت بأزمة اقتصادية كبيرة والقطاع العقاري هو من أوجد حلولاً لها



## بتحول مصر هو أراضيها ويجب العمل على التوسع بتنمية المشروعات الكبرى

قوية فإنه سوف يستعين بالمطورين المصريين. وتوقع أن تؤدي صفقة رأس الحكمة إلى هجرة عكسية للعقول الهندسية المصرية بعد ما كانت آخر سنتين قد تدفقت للخارج خاصة في السوق السعودي مع التوسع الكبير هناك، وكذلك زيادة عدد المكاتب الاستشارية.

وقال هشام هلال، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة كرايتيريا ديزاين جروب، إن صفقة رأس الحكمة رغم

## نحتاج لمنتج سياحي يجذب فئات مختلفة من السياحة تشمل الترفيه والإبهار

سبقنا فيها دول الخليج والتي بدأت تجذب الجيل الجديد من السياح العرب والأجانب.»

وأوضح أن صفقة رأس الحكمة والتي تستهدف جذب 8 ملايين سائح هي خلق منتجات سياحية جديدة، لذلك فإن الصفقة ليست فقط استثمار أجنبي مباشر لكن أيضاً سياحة سنوية سترد المليارات.

وقال إن صفقة رأس الحكمة فرصة ذهبية لكل شركات التطوير العقاري لأن المشروع ضعف مساحة مدينة برشلونة وإنه مهما كانت إمكانيات المطور العقاري الإماراتي

## هشام هلال:



## صفقة رأس الحكمة حديثة العهد لكن شعرنا بتبعاتها بسبب أهميتها الكبيرة

موجهة لفئات بعينها، والهدف منها توفير عملة صعبة. وأضاف أن السوق الحر كفيل أن يعيد ضبط نفسه، وأن المطور الذي يستهدف فئات مرتفعة ومتخصص في المنتج العقاري الفاخر يتيح فرصة لمطور آخر في استهداف الفئات الأقل.

وقال المهندس طارق شكري، إن صفقة رأس الحكمة خلقت سمعة استثمارية في مصر، وإن هناك مستثمرين يدرسون صفقات جديدة سنسمع عنها قريباً.

وأضاف أن الصفقة بكل ما تكلفه من فرص ونقله نوعية، ستخلق انتعاشة لفترة من 5 إلى 7 سنوات، وستدعم القطاع لتعويض التحديات التي واجهته من كورونا والخلل في العرض والطلب وانخفاض القوى الشرائية.

وقال عمرو إلهامي، إن وجود توسع في المدن الجديدة ساعد في إتمام الصفقة، وليس فقط إننا كنا بحاجة للتحرر بسرعة لسد فجوة العملة الصعبة.

وقال هشام هلال، إن المنافسة مع المطورين الخارجيين أمر جيد وأن التخوف من تلك الشركات ليس في محله، وأن دخولهم كان نقلة ورفع مستوى التطوير العقاري، وخلق تحديات في السوق، وأشار إلى أن العالم كله يستهدف الصناديق السيادية الخليجية لأنها أكثر الصناديق سيولة، وأن هناك منافسة مع أوروبا على تلك السيولة.

الصفقة ليست  
ضربة حظ لكن  
سبقها تحديث للبنية  
التحتية سواء مرافق  
أو طرق

مدينة العلمين  
الجديدة كانت نقلة  
استراتيجية لمنطقة  
الساحل الشمالي

أنها حديثة العهد لكن شعرنا بتبعاتها، فلا يوجد اختلاف على أهمية الصفقة.

وتابع هلال: «لكن يجب أن ندرك أنها ليست ضربة حظ أو مجرد مساعدة، لكن سبقها عدد من الجهود، من تحديث للبنية التحتية سواء مرافق أو طرق، كما أن الجهود المبذولة في البنية التحتية تجهز مصر للتواجد على الخريطة العالمية للاستثمار».

وأوضح أن الجهود السابقة على رأس الحكمة مثل مدينة العلمين الجديدة كانت نقلة استراتيجية للساحل الشمالي، وبدأ من خلالها تصحيح فكرة تنمية المنطقة، وأيضاً نماذج مثل الجودة والعاصمة الإدارية خلقت نماذج ناجحة سهلت صفقة رأس الحكمة.

وأشار إلى أن المختص وغير المختص بدأ يستفيد من صفقة رأس الحكمة، حيث بات لدينا منتج عقارى تخطيطى يخلق منافسة ويجب أن تتعامل كل المكاتب بجدية معه حتى لا يتم استبدالهم.

وقال إنه يجب أن يقدم المعمارىون جودة عالمية مناسبة لطبيعة المشروع وإلا سيخرجون من المنافسة.

وقال عبدالله سلام، العضو المنتدب بشركة مدينة مصر للإسكان والتعمير، إن المواطن المصرى مازال هو المشترى الأساسى حتى مع وجود أسعار مرتفعة في وجهات محددة



**ECB**  
 ENGINEERING CONSULTING BUREAU  
 HOUSE OF EXPERTISE  
 25 YEARS OF  
 EXPERIENCE



FACADE ENGINEERING

CONSTRUCTION SUPERVISION

FIRE ENGINEERING

VALUE ENGINEERING

INTEGRATED DESIGN

PROPERTY MANAGEMENT

PROJECT MANAGEMENT

REAL ESTATE APPRAISAL

GEOTECHNICAL





# تحديات التمويل وتأسيس الصناديق العقارية على مائدة «ثنك كوميرشال»

ناقشت الجلسة الثانية من النسخة الثامنة للمائدة المستديرة «ثنك كوميرشال»، والتي عقدت يوم 2 يوليو الماضى، بعنوان «القطاع العقارى فى عصر الصفقات الكبرى»، التحديات التى تواجه عمل الصناديق العقارية فى السوق المصرى، وكذلك العقبات التمويلية أمام شركات التمويل العقارى فى ظل ارتفاع أسعار الفائدة لمستويات قياسية.

اتجه الفرد لاستثمار أمواله فى العقار سواء كانت وحدة سكنية أو أرضاً، واحتاج بعد ذلك شراء وحدة أخرى يمكن آخر فسوف يتطلب ذلك أموالاً طائلة».

وأضاف أن الصناديق العقارية تمثل حلاً أمثل لتلك المشكلات المحتملة، فالصناديق العقارية تمكن الفرد من الاستثمار بشكل جزئى فى وحدة عقارية دون الحاجة لأموال طائلة، فهو يمثل وعاء استثمارياً واحداً يشترك فيه العديد من الأفراد، وهو ما يمثل الحل للمشكلة الأولى التى تحدثنا عنها.

وأوضح «أبوالسعد»، أن التخرج من صناديق الاستثمار العقارية سهل، ويمكن أن يكون أسهل من التخرج من الوحدات العقارية.



وتوقع الحاضرون أن يشهد السوق المصرى زخماً كبيراً فى تدشين الصناديق العقارية، خلال الفترة المقبلة، خاصة أنها تمثل آلية قوية لجذب المستثمرين الأجانب إلى مصر، كما أنها توفر استثماراً مضموناً بتوزيعات نقدية ثابتة.

وقال أحمد أبوالسعد، العضو المنتدب لشركة أزيموت مصر لإدارة الأصول، إن أبرز مشكلات القطاع العقارى بالأساس أنه يحتاج إلى ملاءة مالية عالية، خاصة بعد موجات التضخم، وارتفاع أسعار العقارات بشكل كبير تصل لأن تكون أعلى من مدن مثل لندن ودبى، ثم التحدى المتعلق بتوفير السيولة، فليس من السهل تسهيل الوحدات العقارية.

وتابع «أبوالسعد»: «بعد ذلك تأتى مشكلة التنوع، فإذا



بالاستثمار في الأصول العقارية عن طريق شراء وثائق الصندوق العقاري وإعادة استثمارها في شراء وإدارة مشروعات عقارية مدرة للدخل، على أن يتم توزيع الأرباح من العائد الإيجاري على المستثمرين بنسب محددة بشكل دوري.

وأكد أن تلك الآلية توفر للمشروعات العقارية فرصة للتمويل وتنشيط المبيعات في السوق الثانوي العقاري، وتسمح بجذب المستثمرين الأجانب للاستثمار في سوق العقارات المصرية بسهولة.

وطالب بضرورة تفعيل دورها الحقيقي المتمثل في جمع الأموال من أجل شراء وتأجير الأصول العقارية مثل مراكز التسوق ومباني المكاتب والمباني السكنية والمستودعات. وفي سياق متصل، كشف أن شركة «أزهوت مصر لإدارة الأصول» تخطط لإطلاق صندوق عقارى خلال الفترة المقبلة، خاصة أنها تتيح فكرة الاستثمار التراكمي، موضحاً أن الشركة تستهدف الأفراد من خلال هذا الصندوق.

وقال هاشم السيد، الرئيس التنفيذي لشركة صندوق المصريين للاستثمار العقاري، إن وقت تأسيس صندوق المصريين لم يكن هناك توجه في السوق المصري نحو تأسيس

وبالحديث عن العقبات التي تواجه الصناديق العقارية، تطرق «أبوالسعد» إلى عام 2007، وهو بداية صدور تشريعات للصناديق العقارية، ولكن واجهت شركته مثل كل الشركات حينها عواقب ومشكلات عرقلت إصدار الصندوق؛ نظراً إلى عدم وجود كيان تشريعى وتنظيمى مستقل لتلك الصناديق إلى أن تم تعديل تلك التشريعات، ولكنهم تفاجأوا بالمعالجات الضريبية الخاصة بصناديق الاستثمار العقارية.

وقال إن تلك العقبات استمرت حتى ظهرت معركة الضرائب الرأسمالية، وحينها حاولت الشركات إيجاد حلول لمعالجة تلك المشكلات، ولم يكن هذا بالأمر السهل؛ حيث منحت مصلحة الضرائب إعفاءً ولكن دون تحديد واضح، ما يجعل تطبيق القانون أمراً نسبياً، خاصة أن الحد الأدنى غير محدد بالصناديق العقارية، كما أتاحت التعديلات إصدارات متعددة من الصناديق العقارية، ما يجعل الأمر معقداً في حال النزاعات الضريبية.

وأضاف أن الصناديق العقارية وسيلة مهمة أمام الشركات العقارية للتغلب على تحديات الملاءة المالية.

وأوضح أن الصناديق العقارية إحدى أبرز الأدوات الاستثمارية المستخدمة في دول العالم، وتستهدف تلك الصناديق السماح للمستثمرين من الأفراد والشركات

## توقعات بنمو نشاط الصناديق العقارية لجذب المستثمرين الأجانب



## القطاع العقاري يحتاج إلى ملاءمة مالية عالية خاصة بعد موجات التضخم وارتفاع أسعار العقارات

لافتاً إلى أنه بالتزامن مع تلك التعديلات التشريعية المتعلقة بصناديق الاستثمار العقاري، سيتم تقديم عدة مقترحات لوزارة المالية بخصوص قانون الضريبة على الدخل رقم 30 لسنة 2023، فيما يتعلق بدخول الحصص العينية بالصناديق العقارية.

وأشار إلى أن عدم حل أزمة دخول الحصص العينية «الأصل العقاري» بالصناديق العقارية يؤدي إلى أن تظل الصناديق العقارية تواجه مشكلات بالسوق المصري، مطالباً بأن يكون دخول الحصص العينية دون فرض أي ضرائب إلا بعد تصرف الفرد مالك الحصص العينية فيما يحصل عليه من وثائق بصندوق الاستثمار.

وتضمن التعديل التشريعي الساري منذ يوليو الماضي على المادة 50 من قانون الضرائب، والتي تنص صراحة على إعفاء ضريبي لأرباح صناديق الاستثمار العقاري المنشأة وفقاً لقانون سوق المال في حدود الغرض المخصص لها، وما تحصل عليه من إيرادات ثروة عقارية وتوزيعاتها والأرباح الرأسمالية وما تحصل عليه من عوائد، وفقاً لثلاثة شروط، منها أن يستثمر الصندوق أمواله في أسهم شركات عقارية أو عقارات مبنية بنسبة لا تقل عن 80%، وأيضاً أن تكون 80% من إيرادات الصندوق من مقابل تأجير أصول عقارية أو توزيعات استثمار أو أرباح رأسمالية، وأخيراً ألا يمارس

الصناديق العقارية  
توفر فرصة الاستثمار  
بشكل جزئي في  
وحدة عقارية دون  
الحاجة لأموال طائلة

«أزيموت مصر» تخطط  
لإطلاق صندوق عقارى  
يستهدف الأفراد خلال  
الفترة المقبلة

الصناديق العقارية.

ورصد «السيد» رحلة التأسيس في خوض المناقشات مع الهيئة العامة للرقابة المالية والبورصة لإتاحة الصناديق حتى تم تأسيس صندوق المصريين وإدراج الصندوق في البورصة المصرية.

وأضاف أن التعديلات التشريعية الأخيرة على صناديق الاستثمار العقاري، لم تصدر لاحتها التنفيذية حتى الآن، متوقعاً صدور اللائحة خلال أسابيع.

وأكد أن تفاصيل المعالجة الضريبية للصناديق العقارية بمثابة «فخ» عند خروج المستثمرين من الصندوق، مشيراً إلى ضرورة إعفاء الصناديق العقارية من الضرائب دون اشتراطات يمكن أن تحدث التباسات عند تطبيقها، خاصة أن أمر تطبيقها نسبي لأنها غير محددة.

وقال إنه يجري حالياً إعادة هيكلة التشريعات الحاكمة للصناديق العقارية الواردة في أحكام قانون رأس المال، بعد التوافق مع هيئة الرقابة المالية، وتشمل قانون سوق المال رقم 95 لسنة 1992، ولائحته التنفيذية والتي سوف تساعد على إزالة المعوقات التشريعية التي تواجه صناديق الاستثمار العقاري، وتفعيل دورها في السوق المصري.

وأوضح أن أهم تلك التعديلات تتعلق بمساعدة الشركات العقارية على أن تتحول لصناديق استثمار عقارى،

## هاشم السيد:



## وقت تأسيس صندوق «المصريين» لم يكن هناك توجه في السوق نحو تأسيس الصناديق العقارية



## تفاصيل المعالجة الضريبية للصناديق العقارية بمثابة «فخ» عند خروج المستثمرين

التي حققت العديد من النجاحات في دول العالم، موضحاً أن أبرز أهداف صناديق الاستثمار العقاري في مصر توفير فرص أمام المستثمرين المختلفين للاستثمار في العقارات بسهولة لتحقيق أفضل العوائد المالية مع ضمان الاستثمار. وأوضح أنه يجب توفير وحدات عقارية جيدة لتفعيل دور الصناديق العقارية وتشجيع المستثمرين على الاستثمار، إلى جانب تشجيع صناع السوق المتخصصين في الصناديق العقارية من خلال تقديم التسهيلات والحوافز

## صناديق الاستثمار العقاري إحدى الآليات المهمة لتوفير السيولة النقدية للمطورين

الصندوق نشاط التطوير العقاري. وأشار إلى أن مشكلة التسجيل العقاري تم إيجاد الحل لها بإنشاء أكواد للعقارات الجديدة ويتم وضعها للإيداع المركزي مع تداولها من خلال منصة للتداول. وقال «السيد»، إن صناديق الاستثمار العقاري إحدى الآليات المهمة لتوفير السيولة النقدية للمطورين وجذب المستثمر الأجنبي، كما أنها تؤثر بشكل إيجابي على السوق العقاري. وأضاف أن الصناديق تعد إحدى الأدوات المالية الحديثة

## سارة حسنى:



## الصناديق العقارية فرصة لجذب الاستثمارات الأجنبية وتوفير سيولة دولارية بالسوق

تتضافر تلك الجهود مع الجهود التي يبذلها صندوق مصر السيادي لتعظيم أصول الدولة. وضربت مثلاً بصناديق الاستثمار العقاري في الإمارات والسعودية والتي قادت طفرة نمو قوية بعدما قامت الشركات والبنوك بنقل أصولها للصناديق الاستثمارية لإدارتها أو نقل حصص عينية منها مقابل وثائق في الصناديق، ما أدى إلى نمو قوى في الصناديق الاستثمارية وأدائها وانعكس على العقارات، وخفض أيضاً من أعباء إدارة العقارات التي كانت تثقل كاهل مالكي الأصول. وأضافت أن المعالجة الضريبية للصناديق العقارية المفروضة على نقل ملكية العقار إلى أي جهة حتى وإن كانت صندوق استثمار تمثل تحدياً أمام أصحاب الأصول لنقلها إلى صناديق الاستثمار لإدارتها وتعظيم العائد من تلك الأصول، موضحة أن تلك الجزئية تحتاج إلى تعديل حتى نرى طفرة كبيرة في الصناديق الاستثمارية في السوق المصري.

وأوضحت أنها تمثل عائقاً أمام رواج الصناديق العقارية بالرغم من التعديلات التشريعية القوية التي أقرها مجلس النواب، مؤكدة أن مشكلات الضرائب كانت أكبر عقبة تواجه انتشار هذه النوعية من الاستثمارات الداعمة للاقتصاد.

### المعالجة الضريبية المفروضة على نقل ملكية العقار تمثل تحدياً أمام أصحاب الأصول

### صناديق الاستثمار العقاري في الإمارات والسعودية قادت طفرة نمو قوية

لهم من جانب الحكومة. وأشار إلى أن مميزات الصناديق العقارية تقديم عائد مضمون، بالإضافة إلى توزيعات نقدية ثابتة، مؤكداً ضرورة الانتهاء من ملف تسجيل العقارات؛ لأنه يعطل الكثير من الاستثمارات في القطاع العقاري. ولفت «هاشم» إلى الجهود المبذولة من رئيسي الهيئة العامة للرقابة المالية والبورصة المصرية؛ لإنهاء العديد من التحديات التي كانت تواجه المستثمرين خاصة في مجال الاستثمار العقاري، بإزالة العقبات أمام تأسيس وقيود وثائق الصناديق العقارية، مشيراً إلى إجراء تعديلات على اللائحة التنفيذية لقانون سوق المال 95 لسنة 92 عدة مرات خلال السنوات الثلاث الماضية.

وقالت سارة حسنى، العضو المنتدب، الرئيس التنفيذي لشركة البركة كابيتال للاستثمارات المالية، الذراع الاستثمارية لبنك البركة مصر، إن الصناديق العقارية فرصة لجذب الاستثمارات الأجنبية وتوفير سيولة دولارية عبر جذب مؤسسات دولية في فرص استثمارية جديدة، وسيكون لها دور كبير في تعزيز خطط التنمية العمرانية والاستثمار في قطاع العقارات دون الخوض في تعقيدات الشراء والبيع والتسجيل، بالإضافة إلى التعامل مع الأصول العقارية المملوكة للدولة خاصة الأصول غير المستغلة منها، حتى

## أحمد صقر:



## قطاع التشييد والبناء يوفر فرص عمل كثيرة مما يحمي السوق من الفقاعة العقارية



## صندوق «SDC» يستهدف تأسيس علامة تجارية مصرية للفنادق خلال العام الجارى

تتم إدارته من قبل متخصصين ويسمح لهم بالحصول على صافي العائد من الصندوق العقاري بشكل دورى، ما يمثل نوعاً جديداً من أنواع الصناديق الاستثمارية ذات الدخل الثابت.

وأشارت إلى أن الصناديق العقارية تتمتع بمزايا كثيرة منها تكوين محفظة ذات مخاطر منخفضة لكون الوثيقة مضمونة بعقارات متعددة إن كان الصندوق مستثمراً في أكثر من أصل عقارى، بالإضافة إلى تخفيف أعباء إدارة

## السوق العقارى المصرى يمتلك جميع المقومات للتطور ولكن نواجه عقبات تحتاج للإصلاح

وأشارت «حسنى»، إلى أن الصناديق العقارية تسمح بتداول الوثائق العقارية، ما يخلق سيولة فورية لمستثمرى العقارات بأنواعها المختلفة التجارية والإدارية فى العديد من القطاعات كالمنشآت الطبية واللوجستية، كما أنها فرصة قوية لدعم البورصة المصرية، وفى حال تم قيد تلك الوثائق فى السوق لقدرتها على جذب فئة جديدة من صغار المستثمرين المهتمين بالقطاع العقارى وليس لديهم القدرة على شراء وحدات عقارية كاملة، إذ يسمح نظام الصناديق العقارية للمستثمر بشراء وثيقة تمثل ملكية جزئية لعقار

## أيمن عبدالحميد:



## شركات التمويل العقاري تواجه إجراءات معقدة فى التسجيل ما يؤدى لصعوبة منح التمويلات



يجب توفير سجل ملكية للعقارات خاص بالأجانب لتوفر الطمأنينة للمستثمر الأجنبى

بمشاريع أخرى والتوسع فى شراء الأصول، وهو ما يخلق سيولة فى سوق العقارات الثانوى. وقالت «حسنى»، إنه بالفعل سيوجد بعض الإجراءات التى ستنفذ كوضع حظر على التصرف فى الوثائق لفترة معينة، موضحة أن أغلب المؤسسات المالية من البنوك وشركات التأمين التى تسهم فى الصناديق العقارية لا تتخلى عادة عن تلك الوثائق؛ لأن الوثيقة مصدر دخل ثابت وطويل الأجل كما حدث بالإمارات والسعودية عند إطلاق الصناديق العقارية بأسواق المال المحلية.

الصناديق العقارية تقلل المخاطر على المستثمرين وتعتبر حلاً لشركات التمويل

العقار مع وجود عائد ثابت دائم من التوزيعات النقدية ومشاركة مساهمين مختلفين كبار وسرعة تسهيل الوثائق، ما يخلق سيولة نقدية سريعة للمستثمرين. وأكدت أن تفعيل الصناديق العقارية سيؤدى إلى طفرة بالسوق العقارى الثانوى وبكل ما له صلة سواء شركات التأمين وشركات إدارة المباني والأصول أو مؤسسات مالية ذات أصول عقارية؛ حيث إنها ستتخلى عن كل تلك الأعباء بمجرد إنشاء صندوق وتعيين مدير متخصص للصندوق، بالإضافة إلى إمكانية زيادة رأس المال عليها والاستثمار



### التعديلات الضريبية الأخيرة على الإطار القانوني لصناديق الاستثمار العقاري إيجابية للغاية

المقومات للتطور والنمو، ولكن نواجه عقبات كثيرة في التكنولوجيا عند العمل ومنها التشريعات العتيقة التي تمنع تسريع وتيرة التنمية العقارية.

وقال إن إصلاح منظومة العقار يرتبط بتوفير عدة تشريعات تخضع جميع الوزارات لها، خاصة وزارة الري؛ حيث إن هناك منافع لوزارة الري وتابعها هيئة المساحة المصرية، بالإضافة إلى وزارة العدل عن طريق الشهر العقاري، ووزارة الإسكان.

وأشار إلى ضرورة العمل على جذب المصريين بالخارج للاستثمار في القطاع العقاري المصري، وذلك بدلاً من إرسال مدخراتهم للبناء على أراضي زراعية.

وتابع: «من الأفضل أن يتم توجيه المدخرات للاستثمارات البديلة كالتكنولوجيا والعقارات والطاقة الخضراء».

وأشار إلى أن صندوق «SDC» مغلق ويخصص 70% من محافظته في الاستثمار المغامر، مضيفاً أن المجهود المبذول لتطوير التشريعات في السوق المصري، سيدفع شركته لتأسيس صندوق عقارى في مصر.

وقال أيمن عبدالحاميد، العضو المنتدب، نائب رئيس شركة التعمير للتمويل العقاري «الأولى»، إن قطاع التمويل

يجب إعادة النظر في  
ضريبة التصرفات  
المفروضة على  
المستثمر عند نقل  
عقارات إلى الصندوق

نحتاج لتفعيل  
فكرة الاستثمار في  
الصندوق العقاري  
من الأجنب بدلاً من  
التملك

وأضافت أن إدارة الصناديق العقارية ليست بتلك السهولة ولها بعض المقاييس المختلفة والمتخصصة لتقييم أدائها عن مثيلاتها من الصناديق الاستثمارية الأخرى ومنها نسبة إشغال المبني، وكيفية إدارته وتعظيم الدخل الإيجارى منه علماً أن العديد من العقارات المصرية يمكن تأجيرها للشركات العالمية بالعملة الأجنبية، وتوفير مستأجر جديد قبل انتهاء عقد المستأجر السابق، والحفاظ على قيمة وكفاءة المنشآت والمباني، وكل تلك الأمور تحتاج إلى خبرة مهنية قوية في إدارة الصناديق العقارية لتحديد قوة وكفاءة مدير الصندوق العقاري، وهو ما يختلف كلياً عن مدير استثمار الصناديق الاستثمارية، فهي تتطلب جهداً من فريق عمل متخصص لتعظيم العائد المستهدف من تلك الصناديق.

واتفق معها أحمد صقر، مدير صندوق «SDC» للاستثمار، وقال إن قطاع التشييد والبناء يمثل أحد أهم القطاعات في مصر، كما يوفر فرص عمل كثيرة، ما يحمي القطاع من الفقاعة العقارية.

وأضاف أن صندوق «SDC» للاستثمار يستهدف تأسيس علامة تجارية مصرية للفنادق خلال العام الجارى لتسهم في تطوير القطاع العقاري وتنمية الاقتصاد المصري وأوضح أن السوق العقاري المصري يمتلك جميع

سوزان حمدي:



## الاستثمار العقاري الأفضل في السوق المصري متفوقاً على الذهب والدولار

الاستثمار العقاري إيجابية للغاية، ولكن هناك حاجة لإعادة النظر في ضريبة التصرفات العقارية المفروضة على المستثمر الذي يقرر نقل عقارات «مقدم الحصة العينية» إلى الصندوق العقاري.

وأضاف «السقا»، أن إعادة تقييم الأصول من قبل الخبراء العقاريين بالتزامن مع الارتفاعات الكبيرة التي شهدتها الوحدات العقارية ستجعل الوحدات خاضعة لضريبة العقارات، ما يسبب عزوف المستثمر عن إعادة التقييم ونقل الحصة العينية إلى الصندوق.

وأوضح «السقا»، أن الصناديق العقارية ستخلق طفرة كبيرة في السوق العقاري في مصر حال تفعيلها مع تطوير نشاط التصدير العقاري، وفكرة الاستثمار في الصندوق العقاري من الأجانب بدلاً من التملك.

وأشار إلى أن البيئة التشريعية للصناديق العقارية جيدة وتم إقرار تعديلات عديدة لتحسينها، لكن ينقصها بعض التشريعات التي تتم مناقشتها مع هيئة الرقابة المالية، وأبرزها فكرة الترويج للصناديق دون الاشتراط بتأسيس الصندوق أو اعتماد نشرة الاكتتاب، بالإضافة إلى نسب التركيز في المشروع، حيث لا يمكن تخطيها، ومدة الصندوق والتي تبدأ من تاريخ اكتساب الشركة للشخصية الاعتبارية بدلاً من البدء بعد إغلاق الاكتتاب، وقرار التوظيف؛ حيث

الصناديق من  
أهم الأدوات  
الاستثمارية بشرط  
إتاحة فرص لصغار  
المستثمرين

لا توجد معادلة  
موحدة تربط  
الصناديق العقارية  
في السوق  
المصري

العقارى يواجه أزمة تتعلق بصعوبة تسجيل العقارات، وإن شركات التمويل العقاري تواجه إجراءات معقدة في عملية التسجيل، ما يؤدي لصعوبة منح التمويلات للعملاء. وأشار إلى ضرورة حل جميع هذه العوائق من خلال جهة واحدة مختصة تقوم بتذليل جميع العقبات التي تواجه قطاع التمويل العقاري في مصر.

وطالب بأهمية وجود سجل ملكية للعقارات خاص بالأجانب، يتم فرضه على المطور العقاري، وذلك بغرض خلق حالة من الطمأنينة للمستثمر الأجنبي للاستثمار في السوق العقاري.

وأكد «عبد الحميد»، أن الصناديق العقارية تقلل المخاطر على المستثمرين، كما أن العاملين بها يمتلكون خبرات على أعلى مستوى لمساعدة المستثمرين في جميع الأمور المتعلقة بالسوق العقاري.

وتابع: «الصناديق العقارية حلم لشركات التمويل العقاري؛ حيث تمتلك إدارة الصناديق خبرات مرتفعة في القطاع الاستثمارى والقانونى والمالى، بالإضافة إلى حالة الطمأنينة التي تعطيها لشركات التمويل».

وقال مصطفى السقا، الشريك، رئيس قطاع أسواق المال بمكتب كلايد آند كو للاستشارات القانونية، إن التعديلات الضريبية الأخيرة التي تمت على الإطار القانونى لصناديق

سبتمبر 2024

## محمد الكحكي:



## صعوبة إجراءات التسجيل العقاري للوحدات وارتفاع سعر الفائدة أبرز معوقات التمويل



## آلية شراء المحافظ العقارية أصبحت الاتجاه الأكبر لشركات التمويل العقاري حالياً

مصر العقاري المملوك لبنك مصر يركز على جذب المؤسسات المالية، ويقوم بتوجيه الأموال في شراء الوحدات وإعادة تأجيرها وهو مختلف عن صندوق المصريين للإسكان العقاري. وأوضح أنه لكي تستطيع الصناديق إتاحة إمكانية التخارج للمستثمرين عليها الحفاظ على مستوى من النضج والسيولة، وكذلك بيع جزء وشراء أصول أخرى ذات قيمة عالية، وهو ما يعد تحدياً صعباً على الأفراد وقد يستغرق وقتاً طويلاً إذا

## شركات التمويل العقاري ليس لديها حلول كثيرة فيما يتعلق بتدبير التمويل

تشرط الهيئة توظيف 7 أشخاص في شركة الصندوق بالرغم من أن مجلس الإدارة غير تنفيذي، والأمر يرجع إلى مدير الصندوق في النهاية. وقالت الدكتورة سوزان حمدي، رئيس مجلس إدارة شركة مصر لإدارة صناديق الاستثمار، إن هناك نوعين من الصناديق التي تعمل حالياً في السوق المصري، تلك التي تركز على المؤسسات، والأخرى المقيدة بالبورصة. وأضافت أنه لا توجد معادلة موحدة تربط الصناديق العقارية في السوق المصري، وعلى سبيل المثال صندوق



## التمويل العقاري من أهم أهدافه توفير وحدات سكنية للأفراد وهذا هو الجانب الأهم للنشاط

التسجيل العقاري للوحدات، وارتفاع سعر الفائدة. وقال «الكحكي»، إن آلية شراء المحافظ العقارية أصبحت الاتجاه الأكبر لشركات التمويل العقاري خلال الفترة الحالية، نتيجة ارتفاع سعر الفائدة بنسبة كبيرة. وأشار إلى وجود صعوبة في سوق إعادة البيع للوحدات العقارية في الوقت الحالي، نتيجة التحديات الكبيرة التي يشهدها القطاع العقاري والتي من أبرزها الزيادات الكبيرة في الأسعار. وقال عمرو محفوظ، رئيس القطاع المالي في شركة قَسَطِل للتمويل العقاري والاستهلاكي، إن التمويل العقاري من أهم أهدافه توفير وحدات سكنية للأفراد، ويعد هذا الجانب الأهم للنشاط. وأضاف محفوظ، أن هناك تركيزاً من قبل شركات التمويل العقاري على تقديم التمويل للعملاء متوسطي الدخل خلال الفترة الحالية. وأشار إلى أنه يجب تفعيل التمويل العقاري لفئات الدخل فوق المتوسط التي تمثل شريحة قوية من تمويل القطاع في السوق المصري، وتستحوذ على جزء كبير من الطلب على العقارات.

يوجد تركيز من شركات التمويل العقاري على تقديم التمويل للعملاء متوسطي الدخل

أصحاب الدخل فوق المتوسط يمثلون شريحة قوية من الطلب العقاري في السوق المصري

تحركوا بشكل منفرد. وأكدت أن الاستثمار العقاري الأفضل في السوق المصري دائماً على المدى الطويل، متفوقاً على الاستثمار في الذهب والدولار، بالرغم من تأثير القطاع في الأعوام القليلة الماضية بسبب التعويم. ورأت أن الصناديق من أهم الأدوات الاستثمارية في القطاع العقاري، ومع إتاحة فرص لصغار المستثمرين، سوف توجد فيها فرص كبيرة للنمو والابتكار في الآليات والمنتجات والأدوات. وقال محمد الكحكي، العضو المنتدب لشركة تمويل للتمويل العقاري، إن شركات التمويل العقاري ليس لديها حلول كثيرة فيما يتعلق بتدبير التمويل، وذلك إما من خلال توفير قروض بنكية، وإما إصدار سندات توريق عن محافظ العملاء، والتي يقوم بتغطيتها البنوك أيضاً، ما يجعل الحلول التمويلية المتاحة قليلة. وأضاف «الكحكي»، أن هناك العديد من آليات التمويل العقاري المتاحة في السوق المصري من ضمنها القروض البنكية وعمليات توريق المحافظ العقارية لدى المطورين. وأوضح أن قطاع التمويل العقاري يواجه عدداً من التحديات في الوقت الحالي أبرزها صعوبة إجراءات

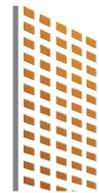
على هامش انعقاد الدورة الثامنة:

# «ثنك كوميرشال» تُكرم قادة القطاع العقاري



قادة القطاع العقاري المشاركون في الجلسة الأولى للدورة الثامنة من المائدة المستديرة «ثنك كوميرشال»

قامت شركة «ميديا أفينو»، المتخصصة في تنظيم المؤتمرات والمنظمة لسلسلة المائدة المستديرة «ثنك كوميرشال»، بتكريم قادة القطاع العقاري المشاركين في النسخة الثامنة من «ثنك كوميرشال».





تكريم المهندس طارق شكري رئيس غرفة التطوير العقاري باتحاد الصناعات ووكيل لجنة الإسكان بمجلس النواب



تكريم المهندس أحمد منصور الرئيس التنفيذي لشركة cred واستلمت عنه الأستاذة ريهام السبكي رئيس قطاع العلاقات العامة والخدمة المجتمعية بالشركة



تكريم المهندس أحمد أمين مسعود رئيس مجلس إدارة مجموعة الأشراف للتطوير العقاري

سبتمبر 2024



تكريم المهندس فتح الله فوزى نائب رئيس جمعية رجال الأعمال المصريين ورئيس لجنة التشييد والبناء بالجمعية



تكريم المهندس أحمد العتال رئيس مجلس إدارة شركة العتال القابضة



تكريم الدكتور محمد عبدالغنى رئيس مجلس إدارة مكتب ECB للاستشارات الهندسية



تكريم عمرو إلهامى المدير التنفيذي لصندوق مصر الفرعى للسياحة والاستثمار العقارى وتطوير الآثار التابع لصندوق مصر السيادى



تكريم المهندس عبدالله سلام العضو المنتدب بشركة «مدينة مصر» للإسكان والتعمير



تكريم المهندس هشام هلال المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «كرايثيريا ديزاين جروب للاستشارات المعمارية»

سبتمبر 2024



تكريم المهندس محمد البستاني رئيس مجلس إدارة مجموعة البستاني للاستثمار العقاري



تكريم المهندس هشام شكري رئيس المجلس التصديري للعقار



المشاركون في الجلسة الثانية للدورة الثامنة من المائدة المستديرة «شك كوميرشال»



تكريم سوزان حمدي رئيس مجلس إدارة شركة مصر لإدارة صناديق الاستثمار



تكريم أحمد أبو السعد العضو المنتدب لشركة أزيמות مصر لإدارة الأصول



تكريم سارة حسنى العضو المنتدب الرئيس التنفيذي لشركة البركة كابيتال للاستثمارات المالية



تكريم أيمن عبد الحميد العضو المنتدب ونائب رئيس شركة التعمير للتمويل العقاري «الأولى»



تكريم هاشم السيد الرئيس التنفيذي لصندوق المصريين للاستثمار العقاري



تكريم مصطفى السقا الشريك، رئيس قطاع أسواق المال بمكتب كلايد آند كو للاستشارات القانونية



تكريم محمد الكحكي العضو المنتدب لشركة تمويل للتمويل العقاري



تكريم الدكتور أحمد صقر مدير صندوق SDC للاستثمار



تكريم عمرو محفوظ رئيس القطاع المالي في شركة قسطل للتمويل العقاري والاستهلاكي

سبتمبر 2024

# safia

RAS  
EL HEKMA



IL ÇAZAR

19791

**1<sup>T</sup> 0<sup>H</sup> 1<sup>E</sup>** Learn  
*to Live*

Where the Foundation of  
*Exceptional Living Begins.*



**19431**  
[elattal.com](http://elattal.com)

**Mostakbal City**