

الرائع الإعلامي
لمعرض عقارات النيل بالرياض

أصول

February 2020 Issue 1

رؤية أوضح.. لاستثمار أفضل **مصر**



2020 عام المطور الجاد

37.5

مليار جنيه مبيعات أكبر
7 شركات عقارية بالبورصة

كواليس
معرض النيل
في دبي

74.6%

ارتفاعاً بأسعار
العقارات في 3 أعوام

NEW PAYMENT PLANS



0%
**DOWN
PAYMENT**

9
YEARS
EQUAL QUARTERLY
INSTALLMENTS

10%
**DOWN
PAYMENT**

**1ST INSTALLMENT
AFTER 1 YEAR**
EQUAL ANNUAL
INSTALLMENTS



5%
**1ST AND 2ND
DOWN
PAYMENT**

10
YEARS
EQUAL QUARTERLY
INSTALLMENTS

Blumar
EL SOKHNA



**WADI DEGLA
DEVELOPMENTS**

19917

الدولة اتبعت الأصول لحماية الأصول

«أصول» كلمة تحمل وجهين، أحدهما مادي ملموس ممثلًا في العقارات باختلاف أنواعها وأغراضها والأراضي سواء السكنية أو الصناعية أو السياحية أو الزراعية و الأصول البنكية و الاسهم و السندات وغيرها، فيما يعد الوجه الآخر للكلمة هو الوجه المعنوي، والمقصود به القواعد والأسس الصحيحة.

وفي مجلة «أصول مصر» سنجمع بين الوجهين السابقين، وذلك عبر تناول كل ما يتعلق بالأصول العقارية والبنكية وباقي الأوجه الاستثمارية الأخرى، وفي الوقت نفسه بما يتوافق مع أصول مهنة الصحافة من مهنية في التناول وعرض الرأي والرأي الآخر والوقوف على مسافة واحدة من الأطراف كافة، وغيرها من قواعد العمل الصحفي التي يطول شرحها.

وبالنظر للأوضاع المصرية، نجد أن القيادة السياسية برئاسة عبدالفتاح السيسي رئيس الجمهورية راعت أيضًا الأصول في قيادة دفة البلاد، فبدأ السيسي في 2014 بملف التسليح وتعظيم قدرات قواتنا المسلحة الباسلة، ورفع مستوى تجهيز الشرطة المدنية.

وقام الرئيس في هذا الصدد بشراء أكثر من فرقاطة، بالإضافة إلى طائرات الرافال الفرنسية وحاملة الطائرات ميسترال الفرنسية أيضًا وغيرها، وهو ما دفع البعض وقتها للحديث عن جدوى مثل هذه المعدات الحربية عالية المستوى، خاصة أن مصر ليست في حالة حرب.

وسرعان ما تكشف لهذه الفئة بُعد نظر القيادة السياسية وعملها مبكرًا، وفقًا لـ«أصول» إدارة الدولة، عندما تم الكشف عن حقول الغاز في البحر المتوسط وزيادة التهديدات في الدول المحيطة. كما واجهت القيادة المصرية بعض الانتقادات أيضًا بعد اهتمامها بملفات الطاقة مثل الخطط الإسعافية وإنشاء محطات توليد كهرباء عملاقة والبنية التحتية كالشبكة القومية للطرق، وكذلك إنشاء مدن جديدة عملاقة، العاصمة الإدارية والعلمين الجديدة والجلالة مثلًا.

وتمثلت هذه الانتقادات في وجوب تحويل تكاليف إنشاء هذه المشروعات إلى تحسين مستويات المعيشة للمواطنين ناظرين تحت أقدامهم، ثم تكشف لهم الأيام أن ما فعلته القيادة السياسية كان هو «الأصول» عندما نجحت هذه المشروعات في استيعاب أعداد ضخمة للغاية من العمالة العائدة من ليبيا وبعض دول الخليج عن طريق توفير الملايين من فرص العمل.

وأكشف في هذا الإطار ما قاله لي أحد كبار المطورين الصناعيين في مصر، عندما سألته هل فعلاً كان يجب على مصر البدء بالقطاع الصناعي منذ بداية فترة حكم السيسي، فقال لي إنه لو تم البدء بملف الصناعة لكان مصيره الفشل المحقق، فمصر في بداية تولي السيسي كانت تعاني أزمات الطاقة وعدم استقرار الأمن وعدم جاهزية البنية التحتية خاصة الطرق، وهي أركان أساسية يقوم عليها القطاع الصناعي، واستدل على ذلك بما حدث وقت ثورة 25 يناير عندما أغلقت مصانع مدينة السادس من أكتوبر أبوابها لعدم وجود أمن وقتها.

أما الآن فقد صارت مصر قبلة للمستثمرين، ولعل الدليل عند أحد خبراء وكبار المسوقين بمنطقة التجمع الخامس، عندما قال لي إن الفترة الأخيرة شهدت ارتفاع الطلب على الوحدات الإدارية بمعدلات هائلة، ووصل الحال إلى أن منطقة التجمع أصبحت تشهد أسبوعيًا افتتاح مقر لشركة أو اثنتين، ما بين كيانات مصرية وروسية وصينية، وهو ما يكشف نجاح خطة الدولة في جذب الاستثمارات الأجنبية.

ووفقًا للمؤشرات الحالية، أكملت الدولة دورها في مد البنى التحتية وتشجيع الاستثمارات، ويبقى دور القطاع الخاص، وهو ما يجعل «2020» عام القطاع الخاص، وبالنسبة للمستثمرين أقول لهم: من لم يكن قادرًا على اقتناص الفرص فلن يجد له مكانًا في المستقبل، فالقادم يحتاج للمستثمر الجاد، المستعد لبذل المجهود والعرق.



بقلم

بدور إبراهيم

القيادة السياسية

برئاسة عبدالفتاح

السيسي رئيس

الجمهورية راعت أيضًا

الأصول في قيادة دفة

البلاد، فبدأ السيسي في

2014 بملف التسليح

وتعظيم قدرات قواتنا

المسلحة الباسلة،

ورفع مستوى تجهيز

الشرطة المدنية



24

د. أحمد شلبي: العمل
الجماعي والإبداع سر ريادة
وتميز «تطوير مصر»



62

المهندس عصام ناصف:
«المستقبل للتنمية
العمرانية تكتب عهدًا
جديدًا للمطور العام»



12

وزير المالية: القطاع الإنشائي
مستمر في دعم مستهدفات
الحكومة للنتائج المحلى الإجمالى



38

المهندس ممدوح بدر
الدين: العقارات تودع
جنون الأسعار في 2020



82

وزيرة الهجرة وشئون المصريين بالخارج :
ندعم الفعاليات العقارية بالخارج.. وفرص الاستثمار
موجودة

أصوات

www.Osoulmisrnews.com

تصدر بترخيص من شركة كونكورد
- لندن- ترخيص رقم 1242257

رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير

بدور إبراهيم

المدير الفنى

أشرف عزب

التصحيح اللغوى

إسماعيل إبراهيم

الإخراج الفنى

محمد عبدالمعز
أحمد حامد

الإعلانات والإعلانات

3 شارع أبو بكر الصديق من شارع
عمان - محى الدين أبوالعز - الدقي

Te: +20 - 0233358230

Mob: +20 - 01223623407

التوزيع

مؤسسة الأهرام



عاصم الجزائر: 2020 عام القطاع
الخاص وافتتاحات كبرى في البنية
التحتية لمدن الجيل الرابع



04 30

50

المهندس ماجد
شريف: «سوديك»
تقتحم 2020
بمنتجات جديدة

نجيب ساويرس:
العقار ارتفع «زيادة
عن اللزوم» وفرصنا
الأعلى في جذب
الاستثمارات الأجنبية



رانيا فريد شوقي: انتقالى
للعاصمة الإدارية صعب..
والعيش في
«الكومباوند» مريح
للأعصاب

118



44

المهندس وليد مختار: «إيوان»
تطلق عاشر المشروعات
والمنتج المتكامل للتصدير



114

«أصول مصر» تقتحم
السوق الإعلانية
للفرعون المصرى



50

المهندسة رجاء
فؤاد:
إطلاق أول
مجتمع عمراني
على البحر الأحمر



84

«أصول مصر» تحاور
قيادات «المجتمعات
العمرانية» من دبي



الدكتور عاصم الجزار وزير الإسكان:

وافتاحات كبرى في البنية
التحتية لمدن الجيل الرابع

2020
عام القطاع الخاص



يحظى ملف الإسكان والتطوير العمراني بأولوية قصوى في مخططات التنمية، ودائمًا ما يكون مثار اهتمام من القيادة السياسية برئاسة عبد الفتاح السيسي رئيس الجمهورية، ما قابله نشاط ملحوظ من وزارة الإسكان في توفير مزيد من الوحدات التي تلائم جميع شرائح المواطن. في هذا الإطار حاورت «أصول مصر» الدكتور عاصم الجزار وزير الإسكان والمرافق والمجمعات العمرانية الجديدة للتعرف على أبرز جهود الوزارة في الآونة الأخيرة، وخطط دفع عجلة التنمية وإشراك القطاع في تنفيذ مخططات الدولة التنموية.

حوار - بدور إبراهيم



لا للمجتمعات الطبقة

في البداية قال الجزار إن وزارته دخلت سوق الإسكان الفاخرة والمتوسطة وفوق المتوسطة، مراعاة لتوفير وحدات تناسب الفئات كافة، موضحًا أن المواطنين لهم الحق في الحصول على المسكن الملائم لهم. وضرب الوزير مثالًا بتوفير وحدات سكنية للعاملين بالعاصمة الإدارية الجديدة، إذ توفر الوزارة إسكانًا فاخرًا في المناطق السكنية R2 وR5 لمن يريد السكن داخل العاصمة، كما وفرت 10 آلاف وحدة بالإسكان الاجتماعي ببدل لاستيعاب المجموعة الأولى من موظفي الدولة الذين سيتم نقلهم إلى العاصمة الإدارية، كما سيتم عمل مشروعات دار مصر وسكن لتلبية متطلبات الموظفين ذوي الدخل المتوسط.

وأضاف أن الوزارة دخلت بمشروعات دار مصر وسكن مصر وجنة مصر في مدينتي الشيخ زايد والقاهرة الجديدة حتى لا تكون هذه المدن مقصورة على الإسكان الفاخر فقط، لتلاشي خلق مجتمعات طبقية، الأمر الذي يتنافى مع آليات التنمية المستدامة والتخطيط العمراني الصحيح.

وأشاد الوزير في هذا الصدد بمبادرة البنك المركزي التي تعزز جهود الوزارة، خاصة أن الأخيرة توفر وحدات كاملة التشطيب وجاهزة للسكن، وهو ما يتوافق مع اشتراطات قانون التمويل العقاري.

الموافقة على موازنة 2021/2020

بإجمالي 60.281 مليار جنيه

وأوضح الوزير أنه تمت الموافقة مشروع

الوزارة توفر مجتمعات متكاملة لا وحدات

سكنية فقط

تنفذها، كما تراعي الوزارة حجم الفراغات والأماكن المفتوحة، لافتًا إلى أن هناك اتجاهًا لزيادة هذا العنصر، كما تستهدف الدولة تحقيق الخصوصية للمواطن ومراعاة الجانب الاجتماعي، إذ لا تقترب العمارات من بعضها البعض بما يعمل على تحسين أحوال المواطن في المناطق كافة.

وأشار إلى أن الوزارة أصبحت تهتم بوجود خطوط مواصلات تربط المدن الجديدة بالقاهرة، عبر المترو والأوتوبيسات، مستدلًا

موازنة الهيئة للعام المالي 2021/2020، حيث يبلغ إجمالي مشروع الموازنة الجارية والاستثمارية 60.281 مليار جنيه بواقع 52.281 مليار جنيه للموازنة الجارية، و8 مليارات جنيه للموازنة الاستثمارية بخلاف ما يتم صرفه على المشروعات القومية والعاصمة الإدارية الجديدة.

فكر جديد

أوضح وزير الإسكان أن الدولة تتحمل الأجزاء الخدمية بجميع المشروعات التي



طروحات مستمرة لتلبية احتياجات جميع



شرائح المواطنين

وثقافة ضرورة الحصول على مسكن بالتملك وليس الإيجار.

الوزارة توجه دفعة الاستثمارات

وأكد الجزار أن الدولة تلعب دائماً دور المحفز للقطاع الخاص لضخ استثماراته، كما تعمل الوزارة على توجيه دفعة هذه الاستثمارات لمناطق محددة بما يخدم مخططات التنمية المرسومة مسبقاً، وهو ما حدث في العاصمة الجديدة، فدخلت الدولة أولاً للاستثمار في العاصمة، ومد شبكات البنى التحتية اللازمة لاستقبال استثمارات القطاع الخاص، وهو ما ساهم في نمو وتنمية مدن شرق القاهرة بالكامل وليس العاصمة فقط،

وأضاف أن الدولة استفادت بدورها من تشجيع الاستثمارات بمدن شرق القاهرة مثل بدر وغيرها، موضحاً أن المطور الخاص أصبح يُقبل بقوة على الاستثمار في هذه المدن بسبب زيادة الطلب على الإسكان هناك، مشدداً على التعهد بسرعة

للاستثمار، مشيراً إلى دخول الدولة بالفعل في 14 مجتمعاً عمرانياً جديداً، وقامت بالأدوار التي لن يستطيع القطاع الخاص القيام بها مثل المرافق. وأضاف أنه سيتم افتتاح عدد كبير من هذه المجتمعات العمرانية الجديدة، منتصف العام، وبالتالي تكون الدولة أنهت دورها من خلال تنفيذ البنية الأساسية والخدمات ومشروعات ابتدائية أولية، وهيأت الفرص التنموية للمستثمرين.

لا أزمة في المعروض

ونفي الوزير وجود أزمة في حجم المعروض من الوحدات السكنية، موضحاً أنه رغم أن معدل الزيادة السكانية يبلغ 2 مليون نسمة في العام، فإن القطاع العقاري يمتلك في جعبته وحدات سكنية تلبى هذا الطلب المتنامي.

وأشار إلى أن الأزمة تتمثل في قدرة المواطن على الحصول على هذه الوحدة، وذلك لاعتبارات أخرى مثل القوى الشرائية

بما حدث مؤخراً في مشروع المرحلة الأولى من الإسكان الاجتماعي بمدينة بدر. وتابع أنه تم التنسيق مع شركة النقل العربي "السوبر جيت" لخدمة العمالة في بدر لمد خطوط مواصلات بالصعيد مباشرة بما يقلل الضغط على القاهرة، وكذلك وجه بحري من المنصورة والشرقية، وتم التعاقد مع شركة لتنفيذ المواصلات الداخلية.

المشاركة في مبييم ضمن خطة تصدير العقار

ولفت إلى أنه من المقرر أن تشارك الهيئة في أكبر معرض عقاري بالعالم «MIPIM 2020-2020 مبييم 2020»، والذي يقام بمدينة كان الفرنسية، وبمشاركة كبرى شركات التطوير العقاري المصرية، وذلك للمساهمة في تصدير العقار المصري للخارج، وعرض المشروعات التنموية العملاقة الجاري تنفيذها بالمدن الجديدة على مستوى الدولة المصرية، موضحاً أن هذا المعرض يُعد ملتقى لكبار المستثمرين العقاريين على مستوى العالم، وكذلك صناديق الاستثمار بما يجعله بوابة مثالية لتسويق المشروعات المصرية، وزيادة فرص الاستثمار الأجنبي بالداخل، ويعتبر خطوة نحو تصدير العقار المصري للخارج، باعتباره من أهم السلع التي بدأ الاهتمام مؤخراً بتصديرها للخارج.

القطاع الخاص

وكشف الجزار أن الدولة انتهت من تنفيذ مهامها لجذب القطاع الخاص، موضحاً أن "بدر" منذ عامين ليست كما هي في الوقت الحالي، كذلك فقد رفع مشروع العاصمة الإدارية حجم الطلب على المدن الواقعة شرق القاهرة، وليس فقط الإسكان الاجتماعي بل جميع الأنشطة والأغراض الاستثمارية، وهو ما دفع المسؤولين للتعامل بمرونة مع هذا التزايد.

وألمح إلى أن كل ما تستطيع الدولة فعله للقطاع الخاص هو تهيئة المناخ الملائم

وحدات مدن الجيل الرابع

وكشف الوزير عن الإعداد لطرح وحدات سكنية بالعاصمة الإدارية، وعدد من مدن الجيل الرابع، ومدن الصعيد الجديدة، وذلك في ضوء قيام البنك المركزي بالإعلان عن مبادرة لتمويل الوحدات السكنية بنظام التقسيط على 20 عاما بنسبة فائدة 10 %، بقيمة 50 مليار جنيه.

وأوضح أن شروط المبادرة تتضمن ألا تزيد مساحة الوحدة السكنية على 150 م² كاملة التشطيب لضمان أن يسكن بها العميل، وألا يزيد سعر الوحدة على 2.25 مليون جنيه، بجانب عدم استفادة العميل من أي مبادرة تم طرحها للتمويل العقاري أو الإسكان المتوسط، بالإضافة إلى قيام العميل بسداد 20 % مقدما لضمان الجودة.

مدن الصعيد

وشدد الوزير على أن مدن الصعيد تحتل أولوية في أجندة الوزارة بما يتمشى مع رؤية مصر 2030، لافتاً إلى أن عام 2019 شهد العديد من المشروعات في مدن (ناصر الجديدة) غرب أسيوط - قنا الجديدة - المنيا الجديدة - أخميم الجديدة - ملوي والفيشن الجديدتين - أسيوط الجديدة - سوهاج الجديدة - طيبة الجديدة)، لافتاً إلى أن وزارة الإسكان، ممثلة في هيئة المجتمعات تضح حالياً استثمارات بالمليارات في مدن الصعيد لتوفير مناطق مخططة حضارياً، للسكن والاستثمار بصعيد مصر.

وقدر الجزار إجمالي حجم الاستثمارات التي أنفقتها الوزارة في تنفيذ المشروعات المختلفة (إسكان - مياه شرب - صرف صحي) بمحافظات الصعيد، منذ عام 2014 وحتى نهاية العام الماضي بنحو 65.6 مليار جنيه، من أجل تنمية محافظات الصعيد، والنهوض بها، وتوفير الخدمات المختلفة وفرص العمل لأهالي بالصعيد،

حدائق العاصمة الجديدة

وكشف الجزار أن الوزارة تعمل دائماً على فتح آفاق استثمارية جديدة لتلبية طلبات القطاع الخاص، موضحاً أن أحدث مخططات التنمية في هذا الصدد إنشاء مدينة حدائق العاصمة الجديدة وهي امتداد لمدينة بدر، وهي مدينة سيكون لها جهاز تنمية مستقل.

وأضاف أن مساحتها تبلغ 30 ألف فدان، وتضم 33 ألف وحدة إسكان اجتماعي موازية تماماً للدائري الإقليمي وذلك كمرحلة أولى، وتبعد عن العاصمة الإدارية الجديدة 10 دقائق فقط.

وشدد الوزير على أن «الإسكان» لا تعمل كمطور عقاري، موضحاً أن الأرض الآن لن يكون لها نفس القيمة، مقارنة بما بعد إنهاء المشروع الاجتماعي والمرافق ووجود عمران فعلي، وهو ما سيرفع سعر الأرض، ويجذب مزيداً من مطوري القطاع الخاص.

استخراج التراخيص اللازمة لبدء المطور الخاص مشروعه.

الانتقال للعاصمة

وقال الجزار إن «الإسكان» تنسق حالياً مع لجنة الانتقال للعاصمة الإدارية الجديدة بمجلس الوزراء، للوقوف على الآلية الأمثل لتوفير حياة كريمة للعاملين بالعاصمة سواء في الإقامة أو الانتقال.

وأوضح أن وزارته أخذت على عاتقها توفير مساكن للعاملين بالعاصمة بتكلفة الإنشاء مجردة من قيمة الأرض والمرافق، وفي وقت قياسي، وجرى توفير 10 آلاف وحدة بالفعل تم تخصيصها للعاملين فقط، وذلك لقرب بدر من العاصمة، وسيتم ربطهم بوسائل انتقال حضارية.

وتابع: هناك نية لإنشاء مجموعة ثانية من الوحدات ولكن بعد الانتهاء من وحدات المرحلة الأولى، إذ سيتم قياس الطلب على الوحدات وبناء شقق تلائم الطلب.

جار تنفيذ 9 مدن جديدة بصعيد مصر تستوعب

4.5 مليون نسمة وتوفر 1.4 مليون فرصة عمل





وإتاحة الفرص الاستثمارية في مختلف المجالات.

وأوضح أنه جارٍ حالياً تنفيذ 9 مدن جديدة بصعيد مصر، ضمن مدن الجيل الرابع، لاستيعاب حوالى 4.5 مليون نسمة، بمناطق سكنية كافية تتسع لحوالى 900 ألف أسرة، وتوفير 1.4 مليون فرصة عمل، إذ إن حوالى 10% من مساحات المدن مخصصة للأنشطة الصناعية والحرفية، بجانب إتاحة مشروعات سياحية على واجهة نيلية مميزة بمساحة 1050 فدانا.

الحدائق المركزية

وأوضح الجزار أنه يتابع عن قرب معدلات التنفيذ بمشروع الحدائق المركزية، ويعقد الاجتماعات الدورية مع شركات المقاولات المنفذة وذلك بخلاف الزيارات الميدانية. وأكد الوزير الانتهاء من تنفيذ المشروع في الوقت المُحدد، بأعلى جودة، واستخدام أفضل الخامات وأجودها، وذلك من خلال زيادة أعداد العمال والمعدات بمواقع العمل.

وأشار إلى أن مشروع الحدائق المركزية بالعاصمة الإدارية الجديدة، محل اهتمام ومتابعة من القيادة السياسية، وهو من أهم المشروعات الجاري تنفيذها بالعاصمة، ومن أهم العلامات المميزة بها، بجانب مشروع منطقة الأعمال المركزية، وسيساهم في خلق بيئة جديدة، وطريقة جديدة للحياة، وتحقيق جودة الحياة للمواطنين على أعلى مستوى، وسيضفي قيمة كبيرة على المناطق المحيطة به، إذ إنه ولأول مرة بمصر يتم تنفيذ حدائق بهذا الحجم.

وأوضح أنه تم تشكيل مجموعة عمل متكاملة للإشراف على تنفيذ مشروع الحدائق، ومتابعة جميع النواحي الفنية والمالية والإدارية، وغيرها من أجل تذليل وحل جميع العقبات، ودفع معدلات الإنجاز، مؤكداً أنه سيتم عقد اجتماع شهري

الجديدة مؤخراً لإقامة أنشطة طبية وتجارية وإدارية ومخازن.

المشاركة في الإسكان الاجتماعى

ولفت الجزار إلى أن الوزارة تعمل على إشراك القطاع في تنفيذ مخططات التنمية، إذ وافق مجلس إدارة صندوق الإسكان الاجتماعى ودعم التمويل العقارى مؤخراً على مقترح الأسس والمحددات والآليات لمشاركة المطورين العقاريين في تنفيذ مشروع الإسكان الاجتماعى، باعتباره أحد المشروعات القومية، على أن يتم اعتماد أسعار البيع وقواعد تخصيص تلك الوحدات من مجلس الوزراء، وفقاً لأحكام القانون رقم (93) لسنة 2018، بشأن قانون الإسكان الاجتماعى ودعم التمويل العقارى.

وأكد أنه في ظل التزام الدولة بإشراك القطاع الخاص في التنمية جنباً إلى جنب مع الحكومة، عقدت الوزارة عدداً من ورش العمل، بهدف الاستفادة من خبرات القطاع الخاص بمجال التطوير العقارى، بما يسهم في انتعاش الاستثمار العقارى، ومن ثم إتاحة محاور مُختلفة للمواطن ضمن برنامج الإسكان الاجتماعى، تمتاز بضوابط جديدة مُيسرة تتلاءم مع احتياجات وطلبات المواطنين المتزايدة، وتغطية أكبر عدد من

لمتابعة تقدم الأعمال بهذا المشروع.

حصاد 2019

واستعرض الجزار إنجازات الوزارة في مجالات الإسكان، ومياه الشرب والصرف الصحى، والطرق، في إطار عملية التنمية الشاملة التي تشهدها الدولة المصرية، منذ تولى الرئيس عبد الفتاح السيسى.

وأشار إلى إتاحة 437 ألف وحدة سكنية خلال 2019، تتنوع بين إسكان اجتماعى، ومتوسط، وفاخر، بجانب الوحدات التي يتم تنفيذها على قطع الأراضي التي أتاحتها الوزارة للمواطنين بمختلف شرائحهم، إضافة إلى وحدات بالمشروعات التي يتم تنفيذها بالشراكة مع القطاع الخاص.

وأضاف أنه تم تنفيذ 54 مشروعاً لمياه الشرب، بطاقة مليون م/3 يوم، و76 مشروعاً لصرف صحي المدن، بطاقة 1.3 مليون م/3 يوم، بتكلفة 10.1 مليار جنيه، و165 مشروعاً لصرف صحي القرى، بتكلفة 2.6 مليار، بجانب الانتهاء من تنفيذ 25 مشروعاً للطرق بأطوال 732 كم، بتكلفة 8 مليارات جنيه.

وأكد أن الوزارة تسير بخطة متكاملة لتوفير حياة للمواطنين، ولا تنحصر جهودها في الشق السكنى فقط، واستدل بذلك على تخصيص 23 قطعة أرض بمدينة القاهرة



يأتي ذلك إضافة إلى إيصال فروق مبلغ السداد إلى 40% كحد أقصى من إجمالي قيمة الوحدة السكنية خلال فترة الإنشاء بعد منح الصندوق قيمة الدعم التي تصل إلى 40 ألف جنيه للمستفيد، ويتم سداد باقي ثمن الوحدة السكنية عند التسليم وفقاً لشروط التمويل العقاري، وسعر الفائدة الميسر الذي يتيح الصندوق لجميع حاجزى وحدات الإسكان الاجتماعى.

مرونة في التعامل مع طلبات المستثمرين وأوضح الجزار أن الوزارة تتعامل بمزيد من المرونة مع مستثمري القطاع الخاص، وهو ما ظهر مؤخراً، إذ تمت الموافقة على تعديل بعض الضوابط الواردة بقراري مجلس إدارة الهيئة رقمي (125 - 128) لسنة 2019، بشأن آليات التعامل مع طلبات المستثمرين، المُقدمة للحصول على قطع أراضي بأنشطة مختلفة بالمدن الجديدة.

ضحايا العمليات الإرهابية

وقال الوزير إن مجلس إدارة صندوق الإسكان الاجتماعى وافق أيضاً على توقيع بروتوكول تعاون مع صندوق تكريم شهداء وضحايا ومفقودي ومصابي العمليات الحربية والإرهابية والأمنية وأسره، لإتاحة وحدات سكنية وفقاً للمتاح والمتوافر لدى الصندوق. وأوضح أنه يستفيد من الإتاحات أسر شهداء وضحايا ومفقودي العمليات الحربية والإرهابية والأمنية، أو المواطنون مصابو العمليات الحربية والإرهابية والأمنية وأسره، ممن لم يسبق لهم الحصول على أي وحدة سكنية، وذلك بسعر التكلفة الفعلية مضافاً إليها نسبة 5% مصروفات إدارية، وبخلاف قيمة 5% وديعة الصيانة.

المقاولات.. ذراع التنمية

وشدد الوزير على أهمية وقوة قطاع المقاولات المصري، وهو القطاع المنوط به تحويل مخططات الدولة وأهدافها التنموية إلى واقع ملموس.



الوزارة اتاحت 437 ألف وحدة سكنية

خلال 2019

للمطور العقاري مباشرة بالسعر السائد في المدينة، وتتراوح مساحات وحدات الإسكان الحر بين 100 و120 م²، بمدة تنفيذ تصل إلى 5 سنوات.

أما أرض الإسكان الاجتماعى فتتم إتاحتها للمطور دون مقابل لتنفيذ وحدات 3 غرف وصالة كاملة التشطيب، ويتم بيعها دون حصة في الأرض أسوة بما تم طرحه من خلال صندوق الإسكان الاجتماعى ودعم التمويل العقارى، بمدة تنفيذ تصل إلى 3 سنوات.

وأكد أن أهم الشروط لمشاركة القطاع الخاص في تنفيذ وحدات الإسكان الاجتماعى، هى الالتزام بالحدود السعرية ومستويات الدخل المحددة من الصندوق، ومنها، سداد المواطن 10% من إجمالي قيمة الوحدة السكنية كدفعة للحجز، بالإضافة إلى 10% من إجمالي قيمة الوحدة السكنية كدفعة للتعاقد.

المُستحقين من محدودى الدخل للاستفادة من برنامج الإسكان الاجتماعى.

وأوضح أن الأراضي التي سيتم طرحها لن تقل عن 75 فدانا للقطعة، مع اشتراط توافر عنصر الخبرة والملاءة المالية والفنية للشركات المتقدمة، مطالباً المطورين بسرعة إرسال مقترح نهائي لدراسته وعرضه على مجلسي إدارتي هيئة المجتمعات، و صندوق الإسكان الاجتماعى ودعم التمويل العقارى، تمهيداً للاعتماد النهائي من مجلس الوزراء.

وأشار إلى أن النموذج الأقرب لمشاركة القطاع الخاص يتمثل في تخصيص قطع أراضي بالمدن الجديدة، ويتم تقسيمها (30% إسكاناً اجتماعياً - 70% إسكاناً حراً) على أن يتم تخصيص أرض الإسكان الاجتماعى لصندوق الإسكان الاجتماعى ودعم التمويل العقارى، دون مقابل.

وأوضح أن أرض الإسكان الحر تخصص

بروفایل

الدكتور عاصم عبد الحميد الجزار، من مواليد القاهرة في 20 أغسطس عام 1967، مخطط عمراني وبيئي لديه خبرة واسعة في تخطيط وتنفيذ برامج التنمية الاستراتيجية المتنوعة بما في ذلك السياحة، والبيئية، والمدنية، والخدمية والقطاع العقاري.

تقلد الجزار عدة مناصب منها رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للتخطيط العمراني، رئيس الأمانة الفنية للمجلس الأعلى للتخطيط والتنمية العمرانية، عضو اللجنة الوزارية لتنمية محور قناة السويس، عضو من ذوي الخبرة بمجلس إدارة الشركة القومية لإدارة الأصول الاستثمارية، عضو مجلس إدارة بنك التعمير والإسكان، عضو مجلس إدارة الهيئة العامة للمنطقة الاقتصادية شمال غرب خليج السويس، عضو مجلس إدارة الجهاز القومي للتنسيق الحضاري.

وفي 14 يناير 2018 تم تكليف د. الجزار بمنصب نائب وزير الإسكان، واستمر في منصبه الجديد حتى 13 فبراير 2019 وهو التاريخ الذي كلف فيه بتولى حقيبة وزارة الإسكان.



وأشار في هذا الصدد إلى وجود لجنة عليا مُشكلة بموجب قرار رئيس مجلس الوزراء لحصر وتقييم أداء شركات ومقاولي قطاع المقاولات.

وتهدف هذه اللجنة إلى ضبط سوق المقاولات المصرية، وتقييم أداء شركات المقاولات، والمقاولين طبقاً لإمكاناتهم الفعلية، وخلق روح من التنافس بينهم في تنفيذ مختلف المشروعات القومية، في المواقيت المحددة للتنفيذ وبأعلى جودة، من أجل مواكبة النهضة العمرانية التي تشهدها الدولة المصرية بمختلف قطاعاتها.

انفتاح على العالم

في سياق آخر قال الجزار إن الوزارة منفتحة دائماً على العالم الخارجي وتتابع عن كثب تطورات تكنولوجيا البناء والتشييد، وتحرص على مجاراة كل ما هو جديد. ولفت إلى أنه استقبل مؤخراً وفداً من كوريا الجنوبية، برئاسة يون يو تشول، سفير كوريا الجنوبية بالقاهرة، ولي كون كي، رئيس اتحاد المقاولين الكوريين بالخارج، لبحث فرص التعاون مع الحكومة المصرية في تمويل المشروعات، وتقديم الدعم الفني والتكنولوجي في المجالات المختلفة. وقال إن الجانب الكوري قدم عرضاً للتعاون في مشروعات مياه الشرب والصرف الصحي، ولا سيما مشروعات تحلية مياه البحر، ومشروعات صرف صحي القرى، والتعاون في مشروعات الإنشاءات، والمدن الذكية، سواء من خلال تحويل المدن القائمة إلى مدن ذكية، أو إنشاء مدن جديدة ذكية. وأكد الجزار أنه ستتم دراسة جميع الموضوعات بالتعاون بين فريق العمل بالوزارة والجانب الكوري، وتقديم المعلومات المطلوبة للجانب الكوري، لتحديد أوجه التعاون التي يمكن البناء عليها.



مؤكداً أن المواطن يسدد بين 25 و 38% فقط من قيمتها

الجزار: الدولة تدعم وحدات الإسكان الاجتماعي عبر 5 عناصر

للمشروع، موضحاً أن صندوق الإسكان الاجتماعي بالوزارة تحمل كثيراً لسداد فروق أسعار مواد البناء ما بين مرحلة ما قبل تحرير سعر الصرف وبعدها، مشيراً إلى أن هذا البند كلف الوزارة 50 ألف جنيه في بعض المشروعات.

فيما يتمثل العنصر الخامس من الدعم غير المباشر في دعم فروق الفائدة ضمن مبادرة التمويل العقاري التي أطلقها البنك المركزي، حيث يتكفل الأخير بسداد ما يقارب 95 ألف جنيه نظير سداد المستفيد قيمة الوحدة على 20 عاماً بفائدة 7% فقط.

وقدّر الجزار إجمالي ما تتحمله الوزارة عن كل وحدة في وحدات الإسكان الاجتماعي بنحو 150 ألف جنيه، مشيراً إلى أن سعر الوحدة محدد بـ 250 ألفاً، وهناك ما يتراوح ما بين 15 و 40 ألفاً دعماً مباشراً.

وقال الوزير إن القيمة السوقية لهذه الوحدات التي تدعمها الدولة وتوفرها بسعر 154 ألف جنيه تزيد على 480 ألفاً، ولذلك يجرم القانون التصرف في هذه الوحدات.

كشف الدكتور عاصم الجزار وزير الإسكان والمرافق والمجمعات العمرانية الجديدة، أن المواطن المستفيد من الإسكان الاجتماعي يقوم بسداد نسبة تتراوح ما بين 25% و 38% فقط من قيمة الوحدة، مشيراً إلى أن النسبة المتبقية تتحملها الدولة ومؤسساتها في صورة دعم مباشر وغير مباشر. وأضاف أن الدولة تقدم دعماً غير مباشر للإسكان الاجتماعي، يشمل 5 عناصر رئيسية، أولها وأهمها سعر الأرض، موضحاً أن بند تسعير الوحدات صفر، إذ تتكفل به هيئة المجتمعات.

وضرب مثالا بأن سعر الأرض إذا كانت مساحتها 100 فدان، وعدد الوحدات المقامة عليها 3500 وحدة، يتراوح نصيب كل شقة ما بين 45 و 50 ألف جنيه.

وأضاف الوزير أن الدولة تتحمل أيضاً قيمة المرافق، موضحاً أن متوسط تكلفتها على كل وحدة 30 ألف جنيه.

وقال إن العنصرين الثالث والرابع من الدعم يتمثلان في فروق الأسعار والتعويضات لشركات المقاولات المنفذة

وزير المالية
في حوار مع «أصول مصر»:

عاملان مهمان، تسعى القيادة السياسية ومجلس الوزراء إلى تنفيذهما، أولهما تحسين حياة المواطن التي تأثرت جراء سنوات الإصلاح الاقتصادى، والثاني دعم القطاعات الاستثمارية وحثها المستمر على النمو لتحقيق المستهدفات الحكومية متوسطة الأجل، وفق تأكيدات وزير المالية الدكتور محمد معيط..

P



القطاع الإنشائي مستمر في دعم مستهدفات الحكومة للنتائج المحلى الإجمالى

وتوقع الوزير أن يبدأ قطاعا الصناعة والخدمات المنافسة مع باقى القطاعات على تحسين معدلات نمو الناتج المحلى الإجمالى.

مبادرات دعم الصناعة

قال معيط إن الأشهر الخمسة المقبلة

المالى الجارى. وقال معيط إن الاتصالات والسياحة والبتروىل والغاز على رأس القطاعات الاستثمارية التى يعول عليها فى تحقيق المستهدفات المرتفعة لحجم الناتج المحلى ومعدلات النمو.

وشدد معيط، على أن القطاع الإنشائى مستمر فى دعم مستهدفات الحكومة للناتج المحلى الإجمالى، لافتا إلى سعى وزارته لتنويع أدوات تمويل الدين الحكومى بما يحقق هدف استراتيجية خفض الدين متوسطة الأجل، خلال العام

«الاتصالات» و«السياحة» تنافسان بقوة خلال

العام المالى الجارى



مبادرات عديدة لدعم

الصناعة وتجارة الخدمات

لحثهما على النهوض

بباقي القطاعات

العمل على استقرار

السياسات المالية

الرامية لتوفير السلع

وثبات أسعارها

دراسة جميع الحلول

التي تسهم في تحسين

معيشة المواطن

تزال تسهم بقوة حتى الآن مثل القطاع الإنشائى.

السندات

وعن نية الوزارة طرح سندات طويلة الأجل مثلما حدث في تجربة السند أجل 40 سنة هذا العام، كشف معيط أن سقف الطروحات خلال العام المالى الجارى 2020/2019، هو 5 مليارات دولار، وفقا للنشرة التى وافق عليها مجلس الوزراء. وأوضح أنه بمقارنة حجم الطروحات خلال العام المالى الجارى وما تم طرحه العام المالى الماضى 2019/2018، سنجد أن العام الماضى شهد طرحين أحدهما بالدولار بقيمة 4 مليارات، والآخر باليورو بقيمة 2 مليار.

وأشار إلى طرح 2 مليار دولار هذا العام فقط، متسائلا: هل هناك حاجة للطرح مرة أخرى؟ الوزارة دائما تدرس مع بنوك الاستثمار جميع الأوضاع، متابعا: لكن لدينا عدة معايير تحكم اللجوء مرة أخرى للطرح سواء طويل الأجل أو غيره.

الطروحات الدولية

ولفت معيط إلى أن الاحتياجات التمويلية هى المعيار الأساسى للجوء إلى إجراء الطروحات الخارجية، فضلا عن الدراسات المستوفاة لفارق التكلفة بين الطروحات الداخلية عبر أذون خزانة وسندات خزانة يقوم البنك المركزى بطرحها نيابة عن الوزارة، وبين تكلفة الطرح الخارجى.

وقال الوزير إن هناك تساؤلات تتم إثارتها قبل اللجوء للطرح الخارجى، من بينها

سوف تشهد إطلاق العديد من المبادرات الحكومية الجديدة لدعم الصناعة الوطنية، وتعظيم القدرات الإنتاجية، وتوسيع القاعدة التصديرية، بما يضمن خلق المزيد من فرص العمل، وتعزيز بنية الاقتصاد القومي.

ولفت إلى أن برنامج دعم الصادرات يحظى بأولوية متقدمة لدى الحكومة، موضحا أنه تم عقد العديد من التسويات الودية مع عشرات الشركات، بما يحفزها على التوسع في أنشطتها الاستثمارية بمصر.

الضرائب

ولم يستبعد الوزير أن تتضمن مبادرات دعم الصناعة الإعفاء أو تخفيض كل من الضرائب العقارية أو القيمة المضافة على الصناعة، شريطة أن تثبت الدراسات أن ذلك سيسهم في دعم القطاع وتشجيعه على النهوض.

وأطلقت الحكومة في ديسمبر الماضى ثلاث مبادرات تحفيزية لتشجيع وتمويل القطاع الخاص الصناعى، ومساندة المصانع المتعثرة، ودعم عملاء التمويل العقاري للإسكان المتوسط، والتي تتبناها الحكومة والبنك المركزى، تنفيذاً لتوجيهات الرئيس عبد الفتاح السيسى، رئيس الجمهورية.

القطاع الإنشائى

وفي إطار حديثه عن القطاعات الداعمة لنمو الناتج المحلى، قال معيط لـ«أصول مصر»، إن هناك مجالات أداؤها قوى ومستمر، وساهمت في تحسين النمو منذ فترة ولا



نسعى لجعل مصر مركزا للاستثمار الأجنبي وجار العمل على دعم المستثمرين وحل مشكلاتهم

4.25 سنة، بما يوزاي نحو 51 شهرًا، قبل السداد، وأن مدة سداد القرض تصل لـ 10 سنوات بفترة السماح. ومن المقرر أن تنتهي مصر من سداد قرض الصندوق أواخر عام 2027، على أن تسدد دفعاته على أقساط ربع سنوية، تصل لنحو 22 دفعة، ولا تتجاوز نسبة الفائدة عليه 2%.

الصندوق السيادي

وعن دور المالية في الصندوق السيادي، أشار معيط إلى أنه وفقًا لخطة الحكومة، فإن لدى الصندوق مجلس إدارة، والوزارة ممثلة فيه، لكن الصندوق له مدير تنفيذي ورئيس تنفيذي، ما يعني أن المالية ليست مسؤولة عن تحديد أولوياته أو خطته، وأضاف أن هناك أيضًا وزيرًا مختصًا هو وزير التخطيط مسؤول مع مجلس الإدارة في تحديد خطة عمل الصندوق.

أصول الوزارة

وعن وجود أصول تابعة للوزارة يمكن

الالتزام لصندوق النقد أو لغيره، مرجح أن يحل موعد أول شريحة خلال عام ونصف تقريبا.

وعن قيمة الشريحة الأولى قال الوزير إن القرض كله كان 12 مليار دولار على 6 شرائح، موضحًا أنه السداد سيتم على كل شريحة مساوية لمثيلتها الممنوحة.

وحصلت مصر على مدار السنوات الثلاث الماضية، على قرض صندوق النقد، ضمن اتفاق «التسهيل الممدد لصندوق النقد الدولي»، لتمويل برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي بدأت الحكومة في تنفيذه عام 2016، وجاءت آخر شريحة بقيمة 2 مليار دولار أغسطس الماضي.

تصريحات الصندوق

ووفقًا لتصريحات نقلتها بعض الصحف من صندوق النقد الدولي، تبدأ مصر سداد الدفعة الأولى من القرض في النصف الأول من عام 2021.

وتبلغ فترة سماح قرض الصندوق نحو

أسعار الطرح الخارجي، وإمكانية تنويع أدوات الدين المطروحة بالخارج.

سندات خضراء

وكشف الوزير عن استهداف المالية طرح سندات خضراء لو أتيحت الفرصة، وسواء بالدولار أو باليورو ليس هناك فارق، موضحًا أن المهم هو تكلفة الطرح حتى لا نحمل الدين أعباء جديدة.

قانون الصكوك

وأشار إلى سعى الوزارة حاليًا إلى الانتهاء من تعديلات على قانون الصكوك من أجل إيجاد البنية التشريعية التي تمكن من الطرح في الأسواق الدولية.

وتابع الوزير: على العموم نحن نسعى إلى تنويع أدوات الدين وزيادة آجاله وتخفيض تكلفته في إطار استراتيجية طموحة لخفض الدين العام إلى أقصى الدرجات الممكنة، وأيضًا في إطار سقف الطرح المسموح به خلال العام وهو 5 مليارات دولار.

وأضاف أن حجم الاكتتاب على السندات الدولارية لأجل 40 عامًا بقيمة 500 مليون التي طرحتها مصر لأول مرة هذا العام، بلغ 6.8 مليار بأسعار متميزة؛ بما يعطي للاقتصاد المصري شهادة ثقة جديدة من المستثمرين الدوليين، تسهم في جذب المزيد من الاستثمارات.

قرض صندوق النقد

وعن موعد سداد أول شريحة من قرض صندوق النقد الدولي، أوضح الوزير أن مصر دائما لديها جداول بالتزاماتها لدى البنك المركزي، مؤكداً الالتزام دائماً بالسداد في المواعيد المقررة من أجل ذلك دون تأخير. وقال إنه سواء كانت هذه الالتزامات لقرض الصندوق أو لغيره من السندات المطروحة دوليًا أو تلك المطروحة محليًا أو القروض التي نحصل عليها من المؤسسات الدولية، فإن كل ما نسعى له دائماً هو الالتزام بمواعيد السداد المقررة.

وأوضح أنه ليس هناك فارق لدينا هل هذا

أهم الافتراضات الاقتصادية على المدى المتوسط

2021 / 2020		2020 / 2019		2019 / 2018		2018 / 2017		البيان
%5.3	%5.3	%5.3	%4.4	%5.3	%4.4			معدل النمو
%6.2	%7.2	%8.2	%9.7	%8.2	%9.7			العجز الكلى
%2	%2	%2	%0.1	%2	%0.1			الفائض الاولي
%9.1	%9.5	%13.9	%21.6	%13.9	%21.6			معدل التضخم السنوى

تنويع أدوات تمويل الدين الحكومى لحفاظ على استراتيجية تخفيضه

الإصلاح الاقتصادي لن يتم إلا بمساعدة المواطن

مصر الأولى على مستوى الدول الناشئة

في خفض المديونية

تؤهلنا لجذب استثمارات أكبر، لا سيما مع تحسن جميع المؤشرات الاقتصادية والمالية بعد تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادي.

الاستثمار الأجنبي

وأشار الوزير إلى العمل على جعل مصر مركزًا للمستثمرين سواء المحليون أو الإقليميون أو الأجانب، لتكون مركزًا للإنتاج والتسويق والتصدير أيضًا، لافتًا إلى أنه في سبيل ذلك جار العمل على استقرار السياسات المالية والضريبية. وأوضح الوزير أن مصر جاءت في المركز الثاني على مستوى الدول الناشئة في مؤشر «الميزان الأولي» بعد تحويلها نسبة العجز إلى فائض أولي بنسبة 2% من الناتج المحلي، والأول على مستوى الدول الناشئة في مؤشر خفض المديونية بعد نجاحها في خفض دين أجهزة الموازنة العامة كنسبة من الناتج بنحو 18% في عامين فقط، لتصل النسبة إلى نحو

هذا التصور خلال شهر.

المناطق الاقتصادية

وردًا على سؤال عن توجهات الوزارة نحو دعم وتمويل المناطق الاقتصادية ومنطقة سيناء ومنطقة قناة السويس، قال معيط إن المالية لا تعمل بمعزل عن الحكومة، موضحًا أن الأخيرة لديها توجه نحو دعم المستثمرين وحل مشكلاتهم دون النظر إلى المنطقة الاستثمارية التي يعملون بها. وقال إن مصر في حاجة إلى النمو واستدامته وزيادة معدله، وأن ذلك لن يتحقق إلا عبر إحداث نوع من الاستقرار في السياسات والأمن، مؤكدًا في الوقت نفسه الحرص التام على زيادة الاستثمارات وتخفيف الأعباء عن المستثمرين. وتابع الوزير: نحن في مرحلة مهمة جدًا

استثمارها في الصندوق، قال معيط إن تحديد وحصر أصول الدولة التي سيتم استثمارها داخل الصندوق مسؤولة لجنة من مجلس الوزراء، سواء في ذلك الأصول التابعة لوزارة المالية أو غيرها من الحقائق.

ضريبة البورصة

وعن وجود نية لوقف الضريبة على الأرباح الرأسمالية، قال الوزير إن «المالية» تلقت مقترحات من السوق بالعودة إلى هذه الضريبة وإلغاء ضريبة الدمغة على التداولات.

وأشار إلى تلقي مقترحات أخرى بالإبقاء على ضريبة الدمغة، ومقترح بفرص نوع مختلف، موضحًا أن الوزارة لا تزال تدرس كل هذه المقترحات التي يقدمها معنيون من سوق المال نفسه، مؤكدًا الانتهاء من



بروفایل

ولد الدكتور محمد معيط وزير المالية، في 31 أغسطس من عام 1962

حصل على بكالوريوس التجارة من جامعة القاهرة وحصل على الدكتوراه في العلوم الاحترافية من جامعة سيئي بلندن

شغل منصب نائب وزير المالية لشئون الخزنة العامة في الفترة من 2016 حتى 2018

تقلد العديد من المناصب الحكومية بوزارتى المالية، والصحة و السكان، والرقابة المالية، و الهيئة القومية للتأمين الاجتماعى

عمل محاضرا بجامعة سيئي بلندن، والقاهرة، والقاهرة فرع الخرطوم

شغل منصب عضو مجلس إدارة في العديد من الشركات ولديه خبرة واسعة في العمل الحكومى، و العلوم الرياضية، و التطبيقاتية، و الاحترافية، الإحصاء، كما أن له باع في مجال التأمينات الاجتماعية وعلوم التأمين.

5 مليار دولار سقف

الاقتراض الخارجى

خلال 2019 - 2020

سداد أول شريحة من

قرض «النقد الدولى»

خلال عام ونصف

إجراء هذا النوع من العمليات الجراحية الصعبة وأقصى ما سيدفعه هو 300 جنيهه وفقا لأحكام قانون التأمين الصحى.

العشوائيات

وتساءل الوزير: هل عندما قضينا على العشوائيات ونقلنا سكانها في أماكن آدمية تليق بأدميتهم، أليس ذلك تحسینًا لمعيشة المواطن، وأضاف معيط: «مهمتى قبل زيادة الرواتب التى نسعى إليها جميعا بالطبع، هى وضع نظام مالى مستقر يدعم توافر السلع وعدم تحرك أسعارها. وأشار إلى أنه جار دراسة كل ما يمكن عمله لزيادة الرواتب من خلال حزمة حقيقية لتحسين مستويات معيشة المواطنين.

محمد أشرف

90%، ونتوقع خفضها مرة أخرى إلى 83% في يونيو 2020. وأضاف أن مصر حققت أيضًا أعلى معدل نمو في المنطقة العربية بنسبة 5.6%، خلال العام المالى 2019 / 2018.

المواطن محور نجاح الإصلاحات

وقال الوزير إن الإصلاح الاقتصادى ما كان يمكن إتمامه إلا بمساعدة المواطن المصرى، ولذلك نعمل جاهدين لتحسين أحواله المعيشية، وأوضح أن هذا المفهوم عريض ويشمل معانى كثيرة، أبرز تساؤلاتها هل تحسين أحوال المواطن المعيشية سيكون بزيادة راتبه، فماذا لو تأثرت السياسات المالية والنقدية وفقدت القدرة على توفير السلع الضرورية كما حدث قبل ذلك؟! .

فيروس سى وطوابير الجراحة

وقال الوزير إن القضاء على فيروس سى أحد الأدلة على جهود الحكومة فى تحسين معيشة المواطن، الذى يمكنه الآن أن يحصل على العلاج بالمجان بدلا من صرف مئات الجنيهات، وأحيانا الآلاف على العلاج، فهل بهذا الشكل لم تعمل الحكومة على تحسين معيشة المواطن .

وتابع الوزير: «أخذت الدولة تقضى على قوائم الانتظار فى العمليات الجراحية، والان هناك تحول نوعى حتى فى العمليات التى تجرى تحت مظلة التأمين الصحى الجديد، ألا يدخل ذلك ضمن تحسين أحوال المواطن». وأوضح الوزير أن أقصى ما يدفعه المواطن فى أى عملية جراحية معقدة 300 جنيه تحت مظلة التأمين الصحى، مشيرا إلى أنه لأول مرة تجرى عملية قلب مفتوح فى بورسعيد من دون فتح جراحي، لأن الحكومة صرفت ودبرت ومولت منظومة متكاملة للتأمين الصحى الشامل.

واستطرد: «الآن المواطن سيتمكن من

MAJADA

EL SOKHNA

وفيلك انطوى

THE UNIVERSE WITHIN.

العالم الأكبر

19338

IWAN

Dokki Sales Center

42 Michael Bakhoum Street,
Shooting Club, Dokki, Giza, Egypt.

Zayed Sales Center Office

Villa E23 - Jeera Compound Neighborhood
5, 13th District, Sheikh Zayed, Giza, Egypt.

New Cairo Sales Office

S13 and S14, Waterway 2 (white)
Al Salam Axis, First New Cairo.

"كيان"

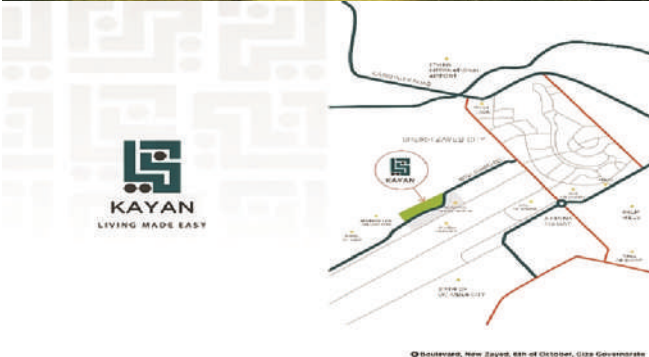
أحدث مشروعات
" بدر الدين "
حين يمتزج الجمال
بالطبيعة
فى قلب الشيخ زايد
الجديدة



"كيان" أحدث مشروعات شركة بدر الدين للتطوير العقارى ، فى قلب مدينة الشيخ زايد الجديدة. على بعد 0 دقائق من ميدان جهينة وسبعة دقائق من مول اركان.



يمتد " كيان " على مساحة 90 فدان ، و تمثل المساحة الخضراء 80% من المشروع ويضم شقق سكنية مشطبة تشطيبا كاملا يمتلك معظمها حديقة او شرفة فوق الاسطح .



و تتميز التصميمات الداخلية لجميع الوحدات السكنية بالروعة والذكاء الهندسى وتلبى احتياجات الشرائح المختلفة من العملاء حيث تتراوح اعداد الغرف ما بين الى غرفة.



ويوفر " كيان " خدمات ترفيهية لسكانه من حمامات سباحة، وطرق مخصصة لممارسة رياضة المشى والركض، مساحات صالحة لاقامة مناسبات او حفلات شواء، منطقة خاصة بالاطفال و ملاعب رياضية.

" كيان " مجتمع سكنى محاط بالاسوار، ، وجميع المباني ذات طابع حديث، وتطل على حدائق ومساحات خضراء. كما ان ارتفاع المباني لا يتجاوز دورين سكنيين، فهى اما تتكون من دور ارضى + دور اول او دور ارضى + دوريين اضافيين بشكل يحافظ على المنظر الجمالى للمشروع وعلى خصوصية وراحة قاطنى الوحدات السكنية.



يوفر مشروع " كيان " جودة حياة افضل ومجتمع سكنى رائع. فيجمع بين البساطة والجمال والاهتمام بالطبيعة.



NILE PROPERTY EXPO

ROAMING AROUND THE GLOBE

#مصر - بتقربك

New **CONCEPT
DESTINATIONS**

www.nilepropertyexpo.com

   Nile Property Expo

Organized by

 **EXPO
REPUBLIC**

«OUD» تضخ استثمارات بقيمة 1.1 مليار جنيه.. وتطلق مشروعًا خدميًا بالعاصمة الإدارية خلال 2020



تعتزم شركة «الشرقيون للتنمية العمرانية» (OUD)، إحدى الشركات المنبثقة عن مجموعة «النساجون الشرقيون» الرائدة، ضخ 1.1 مليار جنيه استثمارات في السوق المصرية خلال 2020.

صرح بذلك السيد محمد محمد فريد خميس، المالك وعضو مجلس إدارة شركة «الشرقيون للتنمية العمرانية» (OUD)، مؤكداً استهداف الشركة زيادة حجم استثماراتها في السوق وتنفيذ مجموعة من المشروعات العقارية المتنوعة بالقاهرة الكبرى والسواحل، وتبلغ الزيادة في حجم استثمارات «OUD» خلال 2020، نحو 57 % مقارنة بـ2019، الذي بلغ حجم استثمارات الشركة به 700 مليون جنيه.

وأضاف خميس قائلاً: «خلال العام الجاري تستعد الشرقيون للتنمية العمرانية (OUD) للإعلان عن مشروعات جديدة واقتحام مناطق عمرانية للمرة الأولى، منها الساحل الشمالي والشيخ زايد الجديدة». وأوضح أن الشركة ستقدم مشروعات مبتكرة تضيف للقطاع العقاري وتلبى احتياجات قطاع عريض من العملاء، وتضاف إلى سلسلة المشروعات المميزة التي تقدمها «الشرقيون للتنمية العمرانية».

وعلى صعيد المبيعات التعاقدية، كشف خميس أن «OUD» تستهدف خلال 2020 تحقيق 2.5 مليار جنيه مبيعات تعاقدية مقارنة بـ 1.7 مليار جنيه إجمالي المبيعات التي حققتها الشركة خلال 2019 وتأتي تلك الزيادة بالتزامن مع طرح «OUD» مشروعات جديدة خلال العام الجاري.

وأوضح أن العام الجاري يشهد طرح أول مشروعات الشركة الخدمية بالعاصمة الإدارية الجديدة، وهو «سايد ووك» بمساحة بنائية إجمالية 15 ألف متر. وأشار إلى أن المشروع عبارة عن تجاري إداري متكامل يقام على 3 أدوار، وتبلغ

خلال 2019 مبيعات بالجزء السكني من المشروع تتخطى الـ 850 مليون جنيه. ويضم «جنوب» 1900 وحدة سكنية مقسمة بين شقق وفيلات بمساحات متنوعة، ومن المقرر الانتهاء من المشروع وبدء التسليم به في 2023. ولفت إلى أن الشركة تعتزم افتتاح مشروع «سايد ووك» بالمربع الذهبي بالتجمع الخامس أواخر العام الجاري، ويتم تنفيذ المشروع بالتعاون مع شركة «KVRD»، وتم التسويق والتعاقد لوحدها التجارية والإدارية بالكامل.

وتعمل شركة «الشرقيون للتنمية العمرانية» في السوق المصرية منذ عام 1994 ونفذت مشروعات رائدة، منها على سبيل المثال «النخيل»، «حي الياسمين»، «البارون سيتي»، «بارون مول»، «بارون رويال تاورز»، «فاونتين بارك القاهرة الجديدة»، «هيلوبوليس هيلز العبور»، كما تنفذ مشروعات منها Jnoub بالعاصمة الإدارية الجديدة و«أورينتال كوست مرسى علم» و«أزادير بالقاهرة الجديدة»، ومدينة OIC الصناعية بالعين السخنة.

محمد محمد فريد

خميس: التوسع

بالساحل الشمالي وزايد

الجديدة و2.5 مليار جنيه

مبيعات مستهدفة



مساحة الأرض 5000 متر. وأوضح أن «OUD» تطرح مرحلة جديدة خلال 2020 بمشروعها «جنوب» (Jnoub) بالعاصمة الإدارية الجديدة، وحققت الشركة

قالوا

محمد فريد خميس

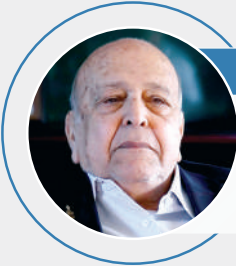
الاستثمار في البلد «فريضة».. والعاصمة
الإدارية مشروع عظيم
رجل أعمال ومؤسس شركة النساجون الشرقيون



حسين صبور

القطاع العقاري في 2020 أفضل من العام
الماضي

رجل أعمال والرئيس الفخري لجمعية رجال الأعمال



هشام طلعت مصطفى

خفض الفائدة بمصر يساعد في انتعاش
القطاع العقاري

رجل أعمال والرئيس التنفيذي لمجموعة طلعت مصطفى



محمد العبار

القطاع العقاري والسياحي في مصر من القطاعات
الهامة والواعدة.. وأنصح بالاستثمار في العقارات
رئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية
عضو المجلس التنفيذي لحكومة دبي - مدير دائرة التنمية الاقتصادية



عبد الرحمن الشربتلي

معظم مشاكل المستثمرين العرب في مصر
انتهت
رجل أعمال سعودي
رئيس مجلس إدارة مجموعة «سيتي ستارز» في مصر



عمر الفطيم

مصر من الأسواق الواعدة وشهدت طفرة تنمية

رجل أعمال إماراتي
الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة مجموعة «الفطيم»





مصطفى مدبولي

قطاع الاستثمار العقاري مُهم جداً وله مساهمات في الاقتصاد المصري

رئيس مجلس الوزراء



أشرف سالماني

الاستثمار العقاري لديه فرصة كبيرة للنمو.. ومناخ الاستثمار في مصر جاذب وزير الاستثمار الأسبق رئيس مجلس إدارة شركة سيتي إيدج للتطوير العقاري



ماجد الفطيم

متفائلون حيال السعودية ومصر والإمارات 2020

رجل أعمال إماراتي - مؤسس مجموعة ماجد الفطيم



والث ديزني

يمكنك أن تصمم وتخلق وتشيد أجمل مكان في العالم، ولكن تحويل هذا الحلم إلى حقيقة يتوقف على الآخرين

رجل أعمال أمريكي - مؤسس شركة والت ديزني



يوهان جوته

يمكنك أن تصنع الجمال حتى من الحجارة التي توضع لك عثرة في الطريق

أديب وكاتب ألماني بارز



توني روبنز

قوة الاختيار تعطي القدرة على تخطي الأعذار حتى تغير أي شيء، أو أي جزء من حياتك في لحظة

كاتب ومدرب تنمية بشرية أمريكي



ستيف جوبز

لديك منافسين، أحبهم وتعلم منهم ولا تتردد في أن تثني عليهم، انتقدمهم بشكل راق وصريح ولكن بأمانة

رجل أعمال أمريكي

مؤسس مشارك والمدير التنفيذي لشركة «Apple»

د. أحمد شلبي يكشف لـ «أصول مصر» الخلطة السحرية لـ 5 سنوات من النجاح

العمل الجماعي والإبداع سر «ريادة وتميز» تطوير مصر

منذ خمس سنوات اقتحمت «تطوير مصر» السوق العقارية بقوة، ورغم التحديات التي عانى منها القطاع والاقتصاد المصرى ككل إلا أن الشركة استطاعت إثبات تواجدها وتحقيق نجاحات متتالية مكنتها سريعاً وفي وقت قياسي من أن تصبح من كبار الشركات العقارية وتستحوذ على مكانة وثقة كبرى من العملاء.

٢

نحو النجاح وتحقيق المستهدف في وقت زمنى قياسي، فليس من المهم لدى الشركة من يتصدر المشهد أو من أنجح، فالجميع يعمل لصالح الشركة وتحقيق أهدافها في التميز.

وتابع شلبي أما ثانياً الأعمدة لتحقيق استراتيجيتنا نحو التميز فهو التركيز على الإبداع وخلق روح الابتكار، وهو الأمر الذي ينطبق على جميع مشروعاتنا والتي حرصت على تقديم قيمة مضافة للسوق المصرية على مستوى التصميمات الفريدة ونوعية المنتج والخدمات والتشطيبات وغيرها، فالشركة قدمت مشروعات مختلفة وذات رؤية، ولا يقتصر الإبداع والابتكار على المشاريع النهائية فقط، بل في استراتيجيات العمل الداخلى للشركة والتسويق وغيرها من العوامل التي تضمن الخروج بمنتج مميز وقيمة مضافة للسوق.

وأشار إلى أن شعار «تطوير مصر» فور إطلاقها حرص على توصيل فكرة بناء قيمة

وراهنت «تطوير مصر» على عدة معايير أهمها مراعاة أصول مهنة المطور العقارى الناجح بالالتزام بالتعاقدات ومواقبت التسليم والمواصفات المتفق عليها مع العملاء وتقديم منتج مميز يمثل قيمة مضافة للسوق، ويراعى أعلى معايير الجودة.

و«تطوير مصر» من أعلى الشركات العقارية في معدلات التنفيذ وتنمية محفظة الأراضى المتاحة لديها وهو ما كشف عنه بالأرقام والنتائج الدكتور أحمد شلبي.. الرئيس التنفيذي للشركة، في حوار مع «أصول مصر»، والى نص الحوار

أسس النجاح

أكد الدكتور أحمد شلبي أن استراتيجية «تطوير مصر» منذ انطلاقتها ونشأتها في السوق المصرية تركزت على أعمدة رئيسية، أولها ترسيخ العمل الجماعي بنسبة 100%، حيث تعمل الشركة في إطار الفريق الواحد بدرجة عالية من الاحترافية، فالجميع يقوم بعمله على أكمل وجه ويتعاون مع الآخرين

عام فارق في «2020»

مستقبل الشركة.. وخطة

خمسوية للتوسع المحلى

والإقليمي

18 مليار جنيه مبيعات

حققتها الشركة خلال 5

سنوات.. وقاعدة العملاء

تخطت الـ 7000 عميل



مليارات جنيهه 6 مبيعات تعاقدية مستهدفة للمشروعات القائمة



نسعى للحصول على أراضٍ بالشيخ زايد الجديدة والساحل الشمالي العام الجارى



الساحل الشمالى بالوفاء بالتزامتها وترسيخ مصداقيتها أمام العملاء فى التسليم بالتوقيت المحدد كما غيرت الشركة المواصفات البيعية المبرمة فى التعاقد باستخدام خامات أعلى فى التشطيبات، حيث تم توفير الوحدات بخامات أعلى وبأشهر الأدوات الصحية فى العالم، بما أثار إعجاب العملاء وحصلت الشركة على إشادات واسعة منهم على مواقع التواصل الاجتماعى

سنوات تميز 5

وقال الدكتور أحمد شلبى: «إن تطوير مصر استطاعت خلال 5 سنوات ونصف، وهى فترة عملها فى السوق المصرية، تحقيق نجاحات متتالية تعكس استراتيجية الشركة وهى البناء والتطوير المميز، فتعمل الشركة على تطوير وتنمية 5 ملايين متر مسطح عبر 3 مشروعات، واستطاعت تكوين قاعدة من العملاء تخطت الـ 7000 عميل

وأضاف شلبى: «كما بلغت المبيعات الإجمالية لتطوير مصر خلال الخمس سنوات

وليس مشاريع تقليدية، لافتًا إلى أن أسلوب الشركة مبنى على منهجية علمية ودراسات مستفيضة قبل دخول أى نشاط استثمارى جديد، فالخطوة الأولى بجميع المشروعات هى إجراء دراسة مع طرف محايد لمعرفة اتجاهات السوق من العرض والطلب واحتياجات العملاء وعلى أساس ذلك يتم التوصل إلى أفضل استثمار والطريقة المثلى لتنمية الأراضى بعد استطلاع آراء الاستشاريين، وتأتى بعد ذلك خطوة إعداد دراسات الجدوى والتصميمات وأخذ الموافقات وغيرها

ولفت إلى إعادة النظر سنويًا بدراسات الجدوى؛ للتأكد من الاستمرار على الطريق الصحيح، كما يتم اتباع معايير الحوكمة الداخلية لضمان تحقيق الأرقام والإيرادات المستهدفة للمساهمين وكذلك القيمة المضافة للعملاء

وأوضح أن الشركة قامت فى الوحدات التى تم تسليمها مؤخرًا بمشروع «فوكا باى» فى

نطور 5 ملايين متر مربع.. والمساحة البنائية المباعة تخطت مليون متر



الماضية 18 مليار جنيهه، وهو ما يرسخ تقديمها منتجًا مميّزًا للسوق، ويؤكد ثقة العملاء بها، وقد تخطت المساحة البنائية المباعة مليون متر، بإجمالي 7130 وحدة سكنية.

وأوضح أن الشركة بدأت أول تسليمات بمشروعاتها في أواخر العام الماضي بتسليم المرحلة الأولى من «فوكا باي» وعددها 169 وحدة.

عام فارق

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة «تطوير مصر» إلى أن عام 2020 سيكون عامًا فارقًا في مسيرة الشركة، فعلى مستوى التسليمات تستهدف الشركة تسليم من 1600 إلى 2000 وحدة سكنية بمساحة إجمالية 280 ألف متر مبانٍ بمشروعاتها «فوكا باي» بالساحل الشمالي بإجمالي 800 وحدة و«المونت جلاله» بالعين السخنة بإجمالي 1200 وحدة.

ويقع مشروع «المونت جلاله» على مساحة إجمالية 525 فدانًا ويضم 8000 وحدة سكنية وارتفعت استثماراته بعد التعويم من 8 إلى 16 مليار جنيه، بينما «فوكا باي» على مساحة إجمالية 250 فدانًا، ويضم نحو 1600 وحدة وحجم استثماراته 3 مليارات جنيه.

وأوضح شلبي أن الشركة تستهدف ضخ مليارى جنيهه في تنفيذ الأعمال الإنشائية ب«المونت جلاله» ومليار جنيهه في إنشاءات «فوكا باي» على مدار العام.

وفيما يتعلق بالمبيعات فتستهدف «تطوير مصر» تحقيق 6 مليارات جنيهه مبيعات تعاقدية للمشروعات القائمة حاليًا فقط وتزيد عن ذلك في حال طرح مشروعات وأعمال جديدة، وقد اختتمت الشركة عام 2019 بمبيعات تعاقدية 6.2 مليار جنيهه وكان المستهدف 6 مليارات جنيهه، بحسب الرئيس التنفيذي لشركة «تطوير مصر».

للشركة في تطوير المباني غير السكنية مثل التعليم والخدمات الإدارية والتجارية والصحية والفندقية وتركز بصورة خاصة خلال العام الجارى على التعليمى من الجامعة الدولية بمشروع «بلومفيلدز بمستقبل سيتى»، الذى يضم منطقة تعليمية على مساحة 90 فدانًا تشمل جامعة ومدارس دولية.

وأكد أن الشركة تعمل جديًا للوصول إلى اتفاقيات مع جهات الإدارة والتشغيل العالمية للجامعة والمدارس لافتتاح الجامعة، وبدء استقبال الطلاب فى الموسم الدراسى سبتمبر 2021، مشيرًا إلى أن «تطوير مصر» فى ذلك الصدد تعمل على عدة اتجاهات متوازية، وهى الاتفاقات مع شركات الإدارة والتشغيل والحصول على الموافقات الحكومية لبدء الأنشطة وكيفية جذب صناديق الاستثمار والمستثمرين للدخول فى تحالفات لتشغيل الجامعات والمدارس والأنشطة الخدمية الأخرى.

وأوضح أن الشركة وقعت مذكرة تفاهم مع جامعة نيو جيرسى للتكنولوجيا وجامعة



ولفت إلى أن الشركة تستهدف العام الحالى الحصول على قطع أراضٍ جديدة بالساحل الشمالى والشيخ زايد الجديدة، وتقوم بمفاوضات حاليًا على قطع بالمنطقتين وأشار إلى أن عام 2020 سيشهد توسعًا



بنى قيمة ومشاريع غير تقليدية تعتمد على المنهجية العلمية

الإنجليزي في مصر

الخطة الخمسية

وكشف الرئيس التنفيذي لـ«تطوير مصر» عن الخطة الخمسية للشركة والتي تستهدف تنويع محفظة المشروعات العقارية المدارة والمنفذة لتشمل المباني السكنية والساحلية وغير السكنية.

وشدد على أن «تطوير مصر» تتباهى بكونها من أعلى الشركات في معدلات التنفيذ والتنمية بمحفظة الأراضي المتاحة لديها في توقيت زمني قياسي.

وأوضح أن عددًا كبيرًا من المنتج في العقارات بمصر يعاني من ندرة الجودة وتحرص «تطوير مصر» على كسر ذلك بتقديم مشروعات بجودة عالية تنافس مثيلتها بالدول الخليجية والأوروبية ومشروعات الشركة «فوكا باي» و«المونت جلالة» تسلم كاملة التشطيب وعلى أعلى مستوى، ويتاح في «بلومفيلدز بمستقبل سيتي» وحدات مشطبة حسب رغبة العملاء، حيث تحرص الشركة على توفير أكبر عدد من الوحدات المشطبة بمشروعاتها.

ولفت إلى أن «تطوير مصر» تستهدف التوسع بمصر في القاهرة الكبرى والسواحل ومحافظات صعيد مصر، ومنها غرب أسبوط

الزيادة في أسعار العقارات لن تتخطى 8 إلى 10%

مشروعات «تطوير مصر» تحقق عائداً قياسياً في أقصر وقت

التعليمية والصحية والفندقية والتجارية والإدارية والترفيهية، وقد يكون للاستثمار الرياضي دور في مشروعات قادمة كونه استثماراً جذاباً، وكانت الشركة وقعت بروتوكولاً مع نادي «ليفربول» الإنجليزي في إطار تسويقى للعلامة التجارية لـ«تطوير مصر» فقط لتصبح الشريك العقارى للنادي

أوشن كاوتنى لإنشاء أول فرع دولي للجامعة داخل الحرم الجامعي المستهدف إنشاؤه في مشروع «بلومفيلدز بمسقبل سيتي»، وتأتي هذه الاتفاقية ضمن سلسلة من الاتفاقيات التي تعمل «تطوير مصر» على توقيعها لاستقدام فروع لجامعات ومدارس دولية من أمريكا وإنجلترا بالمنطقة التعليمية بمشروع «بلومفيلدز».

وأضاف أن الشركة حرصت على أن تصبح سباقة في التعاون مع جامعة وإدارة عالمية من أمريكا، ويتم حالياً إجراء دراسات الجدوى، الخاصة بالتمويل وموافقات الدولة وإنهاء الاتفاق التجاري.

وأشار إلى أن الشركة حريصة على القيام بدورها في المشروعات الخدمية كمطور عقارى فقط، بينما عملية التشغيل والإدارة تسند للمختصين.

وشدد شلبى على أن الاستثمار في التعليم من أكثر الاستثمارات الجاذبة والواعدة في مصر في التوقيت الحالي، وهناك اهتمام من رؤوس الأموال والاستثمارات المحلية والأجنبية به.

ولفت إلى أن شركة «تطوير مصر» تقدم مشاريع متكاملة، ولكنها تركز في التوقيت الحالي في الخدمات على المشروعات



بروفایل

الدكتور أحمد شلبي الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «تطوير مصر» منذ تأسيسها في يوليو 2014.

أستاذ الهندسة المعمارية والتنمية العمرانية في جامعة القاهرة منذ عام 1993، ونائب رئيس مجلس إدارة المجلس الدولي للمشروعات الصغيرة «ICSB» وريادة الأعمال

حاصل على دكتوراه في التخطيط العمراني والإقليمي عام 2003 وماجستير في التصميم العمراني وتنمية المجتمع عام 1998.

شغل منصب مستشار فني لوزير الإسكان والمرافق، ومستشار فني لشركة «المستقبل للتنمية العمرانية» ونائب الرئيس الأول لقطاع العقارات في شركة «الفوارس» القابضة، وكان أستاذًا زائرًا في جامعة كورنيل في الولايات المتحدة الأمريكية.



تسليم 2000 وحدة بـ«فوكا باي» و«المونت جلاله» وضخ 3 مليارات في الإنشاءات

أحمد شلبي أن عام 2020 سيشهد تغيرات إيجابية أهمها انتقال الوزارات للحى الحكومى بالعاصمة الإدارية وبدء الأشغال بالمباني الإدارية والسكنية وخلق حياة بالعاصمة الإدارية وأيضا العلمين الجديدة، وهى العوامل التى تسهم في رفع أسعار الأراضي. وضخ استثمارات بتلك المناطق وعلى مستوى الأسعار يؤكد شلبي أن العقارات وصلت إلى مستويات أعلى من القوى الشرائية للشريحة الكبرى من العملاء، ومع استقرار الأوضاع الاقتصادية والعملية المحلية أمام الدولار وانخفاض معدلات التضخم، فالأسعار لن ترتفع في الفترة المقبلة إلا بالمعدلات الطبيعية التى تتناسب مع التضخم السنوى وهى بين 8 إلى 10%. ولفت إلى أن الشركات ستكون حريصة في أى زيادات سعرية للحفاظ على استقرار السوق.

والمنيا ومحافظات الدلتا التى تتطلب مشروعات في كافة القطاعات السكنية والخدمية.

وعن طموح «تطوير مصر» أشار إلى أن الشركة تدرس التوسع خارج مصر، إقليمياً وعالمياً وجارٍ دراسة فرص تنفيذ مشروعات خارج مصر بدول منها اليونان والبرتغال وقبرص، وستخاطب تلك المشروعات العملاء المصريين الراغبين في امتلاك وحدات بتلك الدول، كما تدرس الشركة فرص الاستثمار في دول مثل المغرب ورواندا والدول العربية لتنفيذ مشروعات لعملاء تلك الدول.

وأوضح أن الشركة لديها خبرة لإنجاح خططها في التوسع الإقليمي والمحلى في الفترة المقبلة، ولديها مستثمرون راغبون في التعاون معها بتلك المخططات ويظل التحدى أمامها هو الكوادر البشرية.

عائد قياسي

وأشار إلى أن مشروعات «تطوير مصر» تمكنت من خلال عمليات إعادة البيع والاستثمار الخاص بالعملاء من تحقيق عائد قياسي في وقت زمنى قصير، فارتفعت الأسعار خلال العامين الأخيرين فقط بمعدل متضاعف فالوحدة ذات الـ 1.7 مليون جنيه أصبحت بـ 3.4 مليون جنيه.

ووجه الدكتور أحمد شلبي نصائحه للمستثمرين بمختلف المشروعات بإرجاء عمليات إعادة البيع لحين قرب تسليم المشروع واكتمال عمليات التسويق لضمان تحقيق أعلى العوائد

وعلى مستوى القطاع العقارى يرى الدكتور



المهندسة رجاء فؤاد |

إطلاق أول مجتمع عمراني على البحر الأحمر



تستعد هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة لإطلاق 3 مجتمعات عمرانية جديدة ضمن الجيل الرابع خلال 2020، منها أول توسع للمجتمعات العمرانية على البحر الأحمر وهي مدينة الغردقة الجديدة.

صرحت بذلك المهندسة رجاء فؤاد نائب رئيس هيئة المجتمعات العمرانية لقطاع التخطيط والمشروعات، مشيرة إلى أن موقع المدينة بالقرب من الجونة بالبحر الأحمر.



وتابعت: إن المدينتين الأخريين اللتين سيتم إطلاقهما والإعلان عنهما خلال العام الجاري هما نجع حمادى الجديدة والسويس الجديدة. وأضافت أنه جارٍ إنهاء التخطيط الخاص بتلك المدن، والتي تشمل أنشطة عمرانية متكاملة واستثمارات خدمية وصناعية وغيرها، أسوة بجميع مدن الجيل الرابع والتي تستهدف «المجتمعات العمرانية» عبرها تنفيذ مدن متكاملة بمثابة مراكز لريادة المال والأعمال.

وأوضحت أن عام 2020 سيعد بمثابة عام الحصاد لمصر ولهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة وسيتم ظهور ملامح التنمية بالعديد من مدن الجيل الرابع وقالت إنه تم إصدار عدد من القرارات الوزارية للشركات العقارية في الآونة الأخيرة منها «نيو سيتي للإسكان والتعمير» و«هرم سيتي سابقًا»، وذلك لاستكمال الجزء غير المنمى من مشروع الإسكان القومي المقام على 650 فدانًا، وقامت الشركة بالحصول على مهلة مدفوعة لمدة عام لاستكمال الـ 20%

المتبقية من أعمال التنمية، كما أصدرت هيئة المجتمعات قرارًا وزارياً لصالح «شركة «ماوتن فيو»

وساهم قطاع التخطيط والمشروعات بهيئة المجتمعات العمرانية خلال 2019 في استصدار قرارات وزارية لاعتماد التصميم العمراني والتخطيط والتقسيم لنحو 109 مشروعات استثمارية عمرانية وخدمية، ستقام على مساحة إجمالية بنحو 34 ألف فدان في 17 مدينة جديدة، كما تم استصدار 1900 رخصة بناء بهذه المشروعات.

إعلان تفاصيل مدن

الغردقة والسويس

ونجع حمادى الجديدة

قريبًا



نجيب ساويرس أحد رواد الاقتصاد المصرى فى حوار لـ «أصول مصر»: ||

العقار ارتفع «زيادة عن اللزوم» وفرصنا الأعلى فى جذب الاستثمارات الأجنبية





دائمًا ما تتابع تصريحاته وآراؤه الاقتصادية والسياسية والاجتماعية بشغف واهتمام من قبل جميع الفئات من المتخصصين اقتصاديًا وسياسيًا وأيضًا الشباب، ويظل المهندس نجيب ساويرس نموذجًا لرجل الأعمال المصرى الناجح الذى استطاع تنفيذ صروح اقتصادية عملاقة قوّت الاقتصاد المحلى ووظفت الالاف من الأيادى العاملة .

كشّف المهندس نجيب ساويرس خلال حوارهِ لـ«أصول مصر» عن رؤيته للاقتصاد المصرى فى التوقيت الحالى والاستثمار العقارى الذى اقتحمه مؤخرًا بقوة .

وإلى نص الحوار :

٢

«ZED» حقق نجاحًا سريعًا.. ونموذج مثالي للتعاون بين القطاعين الخاص والعام

الحديقة تحقق حلمنا فى خلق «هايد بارك» بمصر

لم نخالف الرخصة وموقفنا القانونى سليم



بين فلل، شقق سكنية، دوبليكس بالروف وشقق بالروف.

وتابع ساويرس « بعد النجاح الذى حققه مشروع «ZED» فى مدينة الشيخ زايد، نحن نسعى لتقديم مشروع جديد فى شرق القاهرة الجديدة يجمع ما بين الجمال، الرفاهية والعملية فى مشروع واحد، فنحن نتبنى الابتكار ونبحث عن مشروعات جديدة ولدينا سجل حافل فى مجال خلق بيئة جميلة توازن بين التفكير الاستثنائى والتصميم رفيع المستوى، ونحن على قناعة بين الاستحواذ الجديد هو خطوة صحيحة ونحن متحمسون جدا لإطلاق مشروعنا الأول فى القاهرة الجديدة.»

وسيضم المشروع نادياً وفقاً لأحدث المعايير العالمية على مساحة 50 فدان يضم حمامات سباحة وملعب كرة القدم بحجمها القانونى وأخرى خماسية، بجانب

الاستثمار العقارى

أكد نجيب ساويرس، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذى لـ«أورا ديفلوبز العالمية»، عزم الشركة التوسع فى القطاع العقارى بتنفيذ مشروع سكنى متكامل فى التجمع الخامس على مساحة 400 فدان، ليصبح ثانى مشروعات الشركة بعد ZED بمدينة الشيخ زايد .

ويتميز المشروع الجديد بموقعه المتميز فى امتداد شارع التسعين بالقاهرة الجديدة، ليكون بذلك بمثابة وجهة لسكان المدن المجاورة .

وأوضح ان المشروع يهدف الى خلق مجتمع ذاتى الاستدامة يضم وحدات سكنية، تجارية، إدارية فى مكان واحد بالإضافة الى مركز تجارى و نادى و مساحات خضراء، توجد فيه كل متطلبات الحياة والأنشطة الأساسية فى وجهة واحدة، وسيضم المشروع وحدات ما



خطة للتوسع بتنفيذ مشروع على 400 فدان بالتجمع الخامس

الحديقة لتوفير أكبر مساحة خضراء للسكان. وتقع الحديقة على مساحة 65 فدانًا وتسعى «أورا» من خلال هذا المشروع إلى تقديم مفهوم السكن بجانب الحدائق العامة لأول مرة في مصر في قلب مدينة الشيخ زايد.

كما تقدم حديقة ZED تعريفاً جديداً لمفهوم الحديقة الترفيهية من خلال إطلاق منصة ZED Park Presents الترفيهية التي ستساعد على تحويل الحديقة إلى مقصد جذاب لمحبي الموسيقى والترفيه من خلال تنظيم عدد من الفعاليات للمرة الأولى في مصر مثل ملاهي Winter Wonderland الشهيرة.

وعما أثير حول أبراج ZED والارتفاعات، قال ساويرس «أنا لم أخالف الرخصة الصادرة لي، والقضية المرفوعة ضد المشروع هتخسر، لأنى ماشى قانوني، والتزمت بالمواسفات الموجودة بالرخصة، مع الحرص على توافر مساحات شاسعة خضراء».

وأشار إلى أن مشروع ZED الشيخ زايد، يعد الوحيد في مصر الذى لا تتجاوز مساحته البنائية 5% فقط من إجمالي المساحة الكلية البالغة 165 فداناً، والباقي مساحات خضراء.

العقاري». وأشار إلى أن مشروع ZED حقق نجاحاً في ومبيعات سريعة فور طرح وحداته بما يدل على تميز المشروع والطلب الحقيقي في السوق، موضحاً أنه تم مؤخراً افتتاح حديقة ZED park، وكان لدينا طموح إنشاء «هايد بارك» في مصر مماثل للموجودة في لندن، وهى أكبر بارك موجودة وسط تجمع سكني.

وتابع: «رئيس الوزراء الدكتور مصطفى مدبولي كان صاحب هذا الحلم، خلال فترة توليه وزارة الإسكان، ونحن حصلنا على الحديقة لتنفيذ ذلك».

وأكمل: «قمنا بتطوير الحديقة عبر إنشاء منطقة رياضية تشابه ناديا متكاملًا على أن يكون الدخول بها مجانيًا وليس باشتراك مثل الأندية التي يصل بها الاشتراك إلى مليون جنيه، وأتاحتنا التدريب فيها بمختلف الألعاب، كما قمنا بإنشاء منطقة ثقافية لتنظيم حفلات ومنطقة أخرى للألعاب».

وأكد نجيب ساويرس أن الحديقة ستكون متاحة للجميع سواء لمن هم ضمن المشروع أو غيرهم، منوها بأن تصميم مشروع ZED يتضمن مساحات خضراء وحمامات سباحة وسط العمارات بخلاف

صالة مغطاة، ملاعب إسكواش، تنس و بادل بالإضافة الي ملعب داخلي متعدد الأغراض، وإلي جانب المرافق الرياضية سيوفر النادي أيضاً مساحات خضراء واسعة للاستمتاع بها وذلك فضلاً عن منطقة للأطفال، مبنى اجتماعي ومجموعة من المطاعم والمقاهي.

وأشار إلى أن الشركة تكتفى الآن بمحفظة الأراضي المتاحة لديها، وتسعى لتنميتها في أسرع وقت وتنفذ مشروعات مميزة تمثل إضافة للسوق المصرية.

وتابع: «من فترة كنت أخشى الاستثمار في القطاع العقارى لكثرة المعروض، والأحاديث حول الفقاعة العقارية، ولكن مع عمل دراسات مستفيضة ودقيقة ثبت أن الطلب يعادل 10 أضعاف المعروض حالياً، والاستثمار العقارى المجال الوحيد اللي لسه شغال».

وأضاف: «سعر العقار ارتفع أكثر من اللازم، ويرجع ذلك لارتفاع تكاليف التنفيذ، والخامات، ولا بد من صدور تشريعات وإجراءات مبسطة لتمويل شراء الوحدات السكنية، وأرى أن مبادرة المركزى الجديدة سيكون لها أثر كبير في دعم القطاع



بروفایل

حصل علي بكالوريوس الهندسة الميكانيكية وماجستير في علوم الإدارة التقنية من المعهد الفيدرالي للتكنولوجيا في سويسرا.

بدأ حياته العملية في مصر بعد عودته من رحلة الدراسة سنة 1987 بإنشاء قطاع في شركة والده (أوراسكوم) باسم قطاع التكنولوجيا وضم إليه وحدة اتصالات الحاسب من شركة AT&T في عام 1990، ثم تطورت علاقته بالشركة حتى حصل على وكالة شركة AT&T لأجهزة الاتصالات سنة 1992 وفي عام 1994 أنشأ أول شركة للإنترنت IntTuch تبعها في 1996 بإنشاء أول شركة للاتصالات عبر الأقمار الصناعية في مصر ESC.

ويعد نجيب ساويرس أول من أسس وشيد الطريق أمام قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لمجموعة أوراسكوم.

وتقلد ساويرس عدة مناصب كما تقلد عدة أوسمة منها وسام جوقة الشرف الفرنسية برتبة قائد في 2012 من الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي، وسام نجمة التضامن الإيطالي في 2011 من الحكومة الإيطالية، وسام جوقة الشرف الفرنسية برتبة ضابط في 2007 من الرئيس الفرنسي جاك شيراك، وسام سبتارا-أي-كوايد-أي-ازام من الرئيس الباكستاني برفيز مشرف .

رئيس الوزراء يطبق استراتيجية تدفع

مناخ الاستثمار.. «ولأول مرة تتخذ

القرارات بمشورة اللي إيديهم في النار»

نموذجاً ناجحاً ومثالياً للتعاون المشترك بين القطاع الخاص وهيئة المجتمعات العمرانية، وأود الإشادة بفريق عمل وزارة الإسكان، في تسهيل إجراء المشروع، وأشار هنا إلى أن الحكم على نجاح شخص يتم خلال فريق العمل حوله، ورئيس الوزراء ترك خلفه في وزارة الإسكان فريق عمل محترفاً.

وتابع: «فريق عمل وزارة الإسكان باحترافيته الكاملة غيّر لي النظرة السلبية والمخاوف من العمل مع الحكومة، ففعلاً كنت بخاف زمان أشتغل مع الحكومة». وأنشاد ساويرس باستراتيجية عمل وجهود الدكتور مصطفى مدبولي رئيس مجلس الوزراء في تحسين مناخ الاستثمار والاستماع إلى رؤى مشاركة القطاع الخاص، مضيفاً «قبل ذلك كان الوزراء يتخذون إجراءات وقرارات دون مشورة أهل الخبرة واللى إيديهم في النار».

الفرص

وأكد رجل الأعمال نجيب ساويرس أن لمصر فرصة كبيرة في اقتناص الاستثمارات العربية والأجنبية بمختلف القطاعات في ضوء الإصلاحات التي أجرتها مؤخرًا على المستوى الاقتصادي، وكذلك المشاكل التي تواجه عددًا من الأسواق المنافسة. وأضاف ساويرس أن الاقتصاد العالمي في حالة جيدة والمشكلة الوحيدة تتمثل في عدم الاستقرار السياسي بمنطقة الشرق الأوسط، وما يحدث في الدول المحيطة، ولكن من ناحية الاقتصاد فإننا في مصر الوضع جيد جدا ولدينا فرص كثيرة.

وتوقع ساويرس ثبات أسعار الفائدة خلال 2020 .

ولفت إلى أن الشركة تقدم منتجًا متكاملًا متعدد الاستخدامات، يحوى أكبر مساحة من المسطحات الخضراء، فضلا عن كونه يقع في حديقة الشيخ زايد المركزية، ويتوسط المباني عدد من الحدائق التي تفصل بينها، بحيث يقدم المشروع تجربة جديدة للعميل، تتمثل في السكن داخل حدائق.

وتقع المسطحات الخضراء على مساحة إجمالية 92 فدانا، ويبلغ إجمالي الاستثمارات 35 مليار جنيه، ويضم المشروع 5000 وحدة سكنية كاملة التشطيب بمساحات 60 إلى 240 متراً، كما يشمل شققاً خدمية مقسمة بين غرفتين إلى 4 غرف، وكذلك يتم تقديم مساحات سكنية أخرى في برجين مترابطين بارتفاعات 20 طابقاً، ومبان أخرى متوسطة الارتفاع تتكون من 10 طوابق، تطل على المساحات الخضراء المفتوحة.

وتابع ساويرس: «نحن في أورا لا نرى أنفسنا مجرد مطورين عقاريين، ولا ننظر إلى مشروعاتنا على أنها موجودة لسد فجوة في السوق، فهي مصممة لإحداث الفارق ونشر السعادة، ونحن نتبنى مفاهيم الإبداع والابتكار والاستدامة والتصميم في كل مشروع، وهذا ما سيقدمه ZED لمدينة الشيخ زايد».

وتعاقدت «أورا» مع شركات عالمية حائزة على جوائز مثل Melk! و WATG لوضع أحدث التصميمات في هندسة المناظر الطبيعية والهندسة المعمارية للمشروع .

الشراكة مع الحكومة

وقال نجيب ساويرس «أرى مشروع ZED

آلان بجاني.. الرئيس التنفيذي للمجموعة: |

«ماجد الفطيم»

تستهدف الوصول للفرع «60» لكارفور بمصر

أصبح «الترفيه» صناعة رئيسية في الفترة الأخيرة، تلعب دورًا مهمًا لوضع الدول في مصاف الاقتصادات الجاذبة للاستثمارات، وفي هذا الصدد حاورت «أصول مصر» الرئيس التنفيذي لأحد من أكبر اللاعبين في قطاع صناعة الترفيه، وهو آلان بجاني.. الرئيس التنفيذي لمجموعة «ماجد الفطيم»، والذي كشف خلال حوارته عن أبرز الخطط الاستثمارية للمجموعة خلال العام الجديد، سواء في مصر أو على الصعيد الخارجي.

م





تفاوض للحصول على أراضٍ بالعاصمة وافتح أفرع لـ«كافور» باكمال انتقال المقار الحكومية

بدأت مجموعة «ماجد الفطيم» عملها في دبي عام 1992، ثم أخذت طريقها للتوسع في السوق الإماراتية والخليجية لتكون أكبر شركة لإنشاء وإدارة مراكز التسوق والمنشآت الترفيهية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتمتلك حاليًا استثمارات في 15 سوقًا حول العالم.

الاستثمارات والعمالة

في البداية قال المهندس آلان بجاني، الرئيس التنفيذي لمجموعة «ماجد الفطيم الإماراتية»: «إن الشركة أدركت مبكرًا أهمية السوق المصرية وما تحويه من فرص، فوجهت دفعة استثماراتها نحو هذه السوق المهمة منذ ما يقرب من 21 عامًا»، مقدرًا عدد أفرع مركز «كارفور»، العلامة التجارية الخاصة بـ«ماجد الفطيم»، بـ 48 فرعًا في مختلف محافظات مصر وإن تركز غالبيتها في القاهرة والإسكندرية، لافتًا إلى وجود خطة طموحة للوصول عدد المتاجر في مصر إلى 60 فرعًا بنهاية 2020.

بلغت تكلفته الاستثمارية 9.3 مليار جنيه، والذي يعد بذات الوقت الـ 26 بالمنطقة، ويعد «مول مصر» أكبر مراكز الفطيم في مصر بمساحة 160 ألف متر، فيما تفوق مساحة «سنتر

وأضاف أنه بالنسبة لمراكز التسوق التابعة للمجموعة بمصر، فهناك 4 مراكز هي «سنتر المعادي» و«سنتر الإسكندرية» و«مول مصر» وآخرها «مول سيتي سنتر» أوماظة، الذي

1 الشركة تنشط حاليًا في 15 سوقًا مختلفة
آخرها دولة أوزبكستان

1

2 الشركة تمتلك وتدير نحو 26 مركزًا
للتسوق

2

3 «مول مصر» أكبر مراكز الفطيم في مصر
بمساحة 160 ألف متر

3

4 الشركة ترصد خطة استثمارية في
السعودية بنحو 16 مليار ريال بدأت
منذ عام ونصف العام لمدة 5 سنوات

4

5 عدد أفرع مركز «كارفور»، العلامة التجارية
الخاصة بـ«ماجد الفطيم»، بـ 48 فرعًا في
مختلف محافظات مصر

5

6 فريق عمل «ماجد الفطيم»
عالمى يضم 44 ألف شخص منهم
7500 بمصر.

6

المأظة» الـ 100 ألف متر، وتقترب
كذلك مساحة «سنتر الإسكندرية» من
الـ 100 ألف متر، موضحًا أن المجموعة
تتعامل مع كل مركز وفقًا لظروفه
ومعطيته.

ولفت إلى أن فريق عمل «ماجد
الفطيم» عالمى يضم 44 ألف شخص،
منهم 7500 شخص بمصر، علاوة على
126 ألف فرصة عمل غير مباشرة
بمصر فقط، وذلك خلال الـ 5 سنوات
الماضية.

وشدد بجاني على ثقة مجموعة
«ماجد الفطيم» في الاقتصاد والسوق
المصريين بصورة عامة، فعلى الرغم
من ظهور العديد من التحديات في
السنوات الأخيرة، إلا أن المجموعة قامت
بمضاعفة المستهدف من استثماراتها
في خطتها الخمسية الأخيرة، فوفق
مخططات المجموعة والتي تم الإعلان
عنها في المؤتمر الاقتصادي بشرم
الشيخ عام 2015، كان من المقرر أن
يتم ضخ 22 مليار جنيه استثمارات
خلال 5 سنوات، وبالفعل تم تجاوز هذا
الرقم من فترة كبيرة، متوقعًا وصول
استثمارات المجموعة خلال هذه
السنوات الخمس إلى 44 مليار جنيه.

الرؤية

ولفت إلى أن تجاوز استثمارات
الخطة المعلنة مسبقًا يدل على
ثقة المجموعة بالاقتصاد المصرى،
وتيقنًا من قدرة الدولة على مواجهات
التحديات أيًا كانت، علاوة على نجاح
القائمين على ملف الاستثمار في خلق
مزيد من الفرص الاستثمارية، وهو
الأمر الذى يكشف اهتمام القيادة
المصرية بتشجيع الاستثمارات، لاسيما
الأجنبية، وأنها أصبحت شريكًا في إنجاح
الاستثمارات الأجنبية بتبسيط الإجراءات
وتيسير الاستثمارات، وذلك ليس

مؤشرًا جيدًا بالنسبة لـ«ماجد الفطيم»؛
لأن مراكز التسوق تعد أحد أبرز مكونات
البنية التحتية للسياحة.
وأوضح أن الشركة تتفاعل بمرونة
مع مخططات الدولة المصرية، والتي
تسعى مؤخرًا لتوجيه دفة الاستثمارات
نحو المدن الجديدة لزيادة مساحة
العمران، وذلك من خلال إنشاء
مجتمعات جديدة مثل العاصمة
الإدارية الجديدة والعلمين الجديدة

لـ«ماجد الفطيم فقط» ولكن بالنسبة
لمجتمع الأعمال والمستثمرين بصورة
عامة، ويجب تسريع الإجراءات بصورة
أكبر لجذب مزيد من الاستثمارات.
وأضاف أن معالجة الدولة المصرية
للتحديات التى ظهرت خلال السنوات
الأخيرة ساعدت على بناء ثقة
المستثمرين في مصر، وعلى رأس هذه
المعالجات قانون الاستثمار الجديد، كما
أن بداية انتعاش قطاع السياحة أعطى

أن الشركة تنشط حاليًا في 15 سوقًا مختلفة، وكان آخرها دولة أوزبكستان، لافتًا إلى اتجاه الشركة خلال الفترة المقبلة إلى سوق آسيا الوسطى وتحديداً دولتي جورجيا وأرمينيا، وذلك بالتزامن مع فتح أسواق بشرق أفريقيا بدءًا بكينيا ثم أوغندا.

وألّمح إلى أن الشركة تمتلك وتدير نحو 26 مركزًا للتسوق و13 فندقًا وأربعة مشاريع مدن متكاملة في الشرق الأوسط وامتياز متاجر كارفور في نحو 37 سوقًا بالشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا الوسطى، وتدير أكثر من 280 متجرًا.

وعن خطة المجموعة الاستثمارية في 2020، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «ماجد الفطيم» إن 2020 سيكون عامًا مميزًا للمجموعة، إذ تُقبل العديد من الأسواق على انتعاشة قوية، فبالنسبة للسوق الإماراتية ستشهد فعاليات «أكسبو»، الذي سيزيد من معدلات السياحة إلى الإمارات، وكذلك السوق السعودية والتي تمتلك فرصًا هائلة للنمو في مجال الترفيهية، وهو ما دفع المجموعة لرصد خطة استثمارية في السعودية بنحو 16 مليار ريال بدأت منذ عام ونصف العام لمدة 5 سنوات، منها مليارات ريال لشاشات عرض فوكس سينما، كما أن قطاع السينما هناك واعد جدًا، علاوة على وجود تحسن في القطاع الاستهلاكي في السعودية.

كما أوضح أن عام 2020 سيكون عامًا فارقًا لمصر، خاصة بعد نجاحها في التغلب على العديد من التحديات وبدء جني ثمار الإصلاح الاقتصادي، موضحًا أن «ماجد الفطيم» تمتلك خطة قوية للتوسع في مصر في 2020 تركز على التوسع في مراكز التسوق وكارفور والسينمات والترفيه والصيانة مع «أنوفا».

الدولة المصرية تعاملت مع ملف الاستثمارات الأجنبية باحترافية.. ونجحت في بناء الثقة مع المستثمرين



الاقتصاد المصرى تجاوز العديد من التحديات.. و2020 عام جنى الثمار

الخطة

وألّمح إلى أن خطة «ماجد الفطيم» داخل مصر تشمل الانتشار في كافة محافظات مصر وعدم الاقتصار على مواقع جغرافية محددة، فحاليًا تم افتتاح مقرات لـ «كارفور» في كل من المنصورة والإسماعيلية وشرم الشيخ والغردقة، مؤكدًا أن «ماجد الفطيم» ترغب في أن تكون أداة مساعدة للدولة في محاربة الغلاء وتقليل التضخم، وذلك من خلال زيادة المنافسة عبر مراكز التسوق وكارفور. وعلى الصعيد الخارجي؛ كشف بجاني

والمنصورة الجديدة وغيرها، لافتًا إلى أن «ماجد الفطيم» تمتلك خطة تنموية استثمارية في عدد من المناطق بمصر ومنها الوجهات الجديدة، وتترقب بدء انتقال بعض الجهات الحكومية إلى العاصمة الإدارية الجديدة، وهو الأمر الذى من شأنه زيادة جاذبية العاصمة للاستثمارات، متوقعًا وصول عدد أفرع «كارفور» في العاصمة الإدارية الجديدة بعد اكتمال انتقال المقار الحكومية إلى 8 أو 9 أفرع، كاشفًا عن وجود مناقشات جارية بشأن حصول «الفطيم» على أراضي هناك.



المهندس ممدوح بدر الدين لـ «أصول مصر»: |

العقارات تودع جنون الأسعار في 2020

تظل سابقة الأعمال القوية ومدى الإسهام في تحقيق خطط الدولة التنموية للمجتمعات العمرانية الجديدة نقاطًا مضيئة في تاريخ المطور العقاري الناجح واستمراريته في الحفاظ على ثقة العملاء.

وسطرت شركات «بدر الدين» قصة نجاح على مدار السنوات الماضية في تنفيذ مشروعات رائدة كان لها دورٌ كبيرٌ في تنمية مدن جديدة منها الشيخ زايد والسادس من أكتوبر، ورفع قيمة الأراضي بتلك المدن من خلال مشروعات رائدة جذبت العملاء والكتل السكانية للإقامة في المدن الجديدة وكذلك الاستثمارات لتنفيذ مشروعات.

|



2.5 مليون متر مربع

محفظة الأراضي قيد

التطوير

إسناد مدن الجيل

الرابع لشركات إدارة

متخصصة يعظم

القيمة المضافة

تنفيذ أعلى أبراج

بغرب القاهرة

بارتفاعات 150 مترًا

الكيان المنبثق عن الشراكة الاستراتيجية بين أركان وبدر الدين وبالم هيلز للتطوير العقاري.

محفظة الأراضي

وقدر بدر الدين الأراضي قيد التنمية والتطوير حالياً للشركات بـ 2.5 مليون متر مربع، مؤكداً الحرص دائماً على تنمية وتطوير كافة الأراضي المتاحة لخلق القيمة المضافة والمستهدفة من الأراضي، والمشاركة المستمرة في الإسراع بتحقيق خطط الدولة التنموية، وقد ساهمت مشروعات الشركات التابعة في رفع القيمة المضافة بالعديد من المدن وأبرزها الشيخ زايد.

وأوضح أنه تتم دراسة جميع الفرص والأراضي المتاحة في السوق، في إطار الحرص الدائم على تنمية حجم الاستثمارات.

ولفت إلى وجود عروض من كبار الكيانات العقارية العاملة في السوق للدخول في شراكات، في إطار امتلاك شركات بدر الدين سابقة أعمال قوية في قطاع العقارات الخدمية المختلفة من إدارى وتجارى وترفيهي وتعليمي، وكذلك إدارة المشروعات.

سر النجاح

وأضاف بدر الدين أن شركات بدر الدين

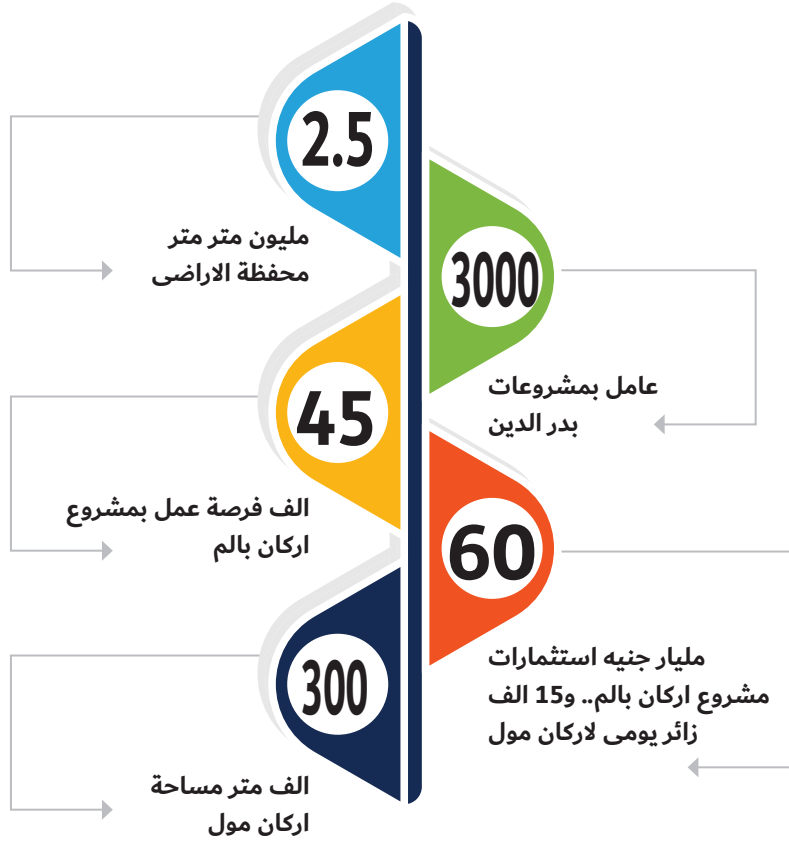
«أصول مصر» حاورت المهندس ممدوح بدر الدين.. رئيس مجلس إدارة شعبة الاستثمار العقاري وأحد رواد قطاع التطوير العقاري، حول رؤيته للسوق خلال العام الجاري، والحديث عن تجربة شركات «بدر الدين» الرائدة في تنمية مدن المجتمعات العمرانية.

والى الحوار...

6 شركات

قال المهندس ممدوح بدر الدين: هناك عدد من الشركات الشقيقة، التي تنصو تحت مظلة بدر الدين، وهي «البدر للاستثمار العقاري» والتي بدأت نشاطها بالمشاركة بمشروع الإسكان القومي القديم ونفذت خلاله نموذجاً مميزاً لإسكان الشباب من ناحية السعر ومواصفات الوحدة والخدمات المتاحة بالمشروع، كما نفذت إحدى أهم علامات مدينة الشيخ زايد وهو «أركان مول» وتوسعته.

والشركة الثانية هي شركة «بدر الدين» ونفذت مشروعات الكرمة «1,2,3,4» و«ريزيندنس»، وشركة الكرمة للمنتجات السياحية، وشركة سفير لإدارة المشروعات.. وعقدت شراكة استراتيجية مع «سافيلز» العالمية لتقديم خدمات الإدارة للعديد من المشروعات، «أركان»، «أركان بالم» وهي



طرح المشروع». وأضاف: «كما يضم منطقة سكنية متنوعة ومنطقة ترفيهية وعلاجية تشمل مراكز متخصصة مبتكرة ستحقق نقلة نوعية في مجال الخدمات الطبية بالمدن الجديدة، وتبلغ استثماراتها خمسة مليارات جنيه، وجرّ التفاف مع أكبر مشغل في الشرق الأوسط لها. وأشار إلى أن المشرع يضم فندقًا وشققًا فندقية ومراكز تجارية كبرى، كما يحيط بالمنطقة السكنية نهر، ويتواجد نادى

مشروعات عقارية كبرى بمختلف دول العالم وفي مصر. وأشار بدر الدين إلى أنه جارٍ دراسة عدد من الآليات التمويلية المبتكرة للمشروع سيتم الإعلان عنها قريبًا، ويبلغ حجم استثماراته بين 58 و60 مليار جنيه، ومدة التنفيذ 10 سنوات ويقام على 205 أفدنة بالشيخ زايد. وتابع بدر الدين: «يضم المشروع 3 أبراج بارتفاعات 150 مترًا عن سطح الأرض بإجمالى 45 دورًا، وهى الأبراج الأعلى فى غرب القاهرة، والارتفاعات محددة قبل

تعد الأكبر فى تنفيذ المشروعات الخدمية المتكاملة، ولا يقتصر دورها على التنفيذ فقط بل تقوم بالإدارة وفقًا لأحدث المعايير والأساليب التى تضمن الحفاظ على المشروعات مدى الحياة والتطوير المستمر بها، بما يتناسب مع المتغيرات.. ويظل «أركان مول» بالشيخ زايد أحد أكبر المشروعات الخدمية المنفذة فى السنوات الماضية، حيث يمتد على مسطح 25 فدانًا بما يعادل 300 ألف متر مسطح، تجارى وإدارى، كما تمتلك شركات بدر الدين 4 مراكز تجارية كبرى وهى «الكرمة 1،2،3» و«مزار مول».

وأوضح أن رهان وسر تميز «بدر الدين» يكمن فى الفكر الجديد وابتكار كافة الآليات التى تحقق عنصر الجذب للعملاء وتقديم أعلى مستوى من الخدمة. وأشار إلى أن شركته تقدم خلاصة خبراتها للمستأجرين لتحقيق النتائج المستهدفة سريعاً وجذب العملاء.

ولفت إلى أن متوسط عدد الزائرين اليومي بـ«أركان مول» نحو 15 ألف زائر، وتزيد أعداد الزائرين خلال أيام العطلات والإجازات.

العمالة

وأشار المهندس ممدوح بدر الدين إلى أن حجم العمالة فى «أركان مول الامتداد» 1500 عامل وفنى ومهندس، بينما يصل إجمالى العمالة بمشروعات الشركات التابعة 3000 عامل.

أركان بالم

وقال بدر الدين إنه من المتوقع إنهاء التصميمات والمخطط العام الخاص بالمشروع خلال يناير 2020، ومن ثم التقديم للحصول على القرار الوزارى ثم التراخيص وبدء عمليات الإنشاء.

وتقوم شركة «Gensler - جينزلر»، المصنفة رقم 1 عالمياً بوضع التصميمات والمخطط التفصيلى، وتمتلك سابقة أعمال وخبرات دولية، وقامت بوضع تصميمات

عروض من كبار الكيانات العقارية لشراكات

فى تنفيذ وإدارة العقارات الخدمية





تجديف وحدائق ومنتزهات وتتم معالجة المياه ثلاثيًا بالمشروع لإعادة التدوير والاستخدام في الري والمساحات المائية، وتسلم الوحدات السكنية بالمشروع كاملة الشطيب، كما يتواجد بالوحدات نظام تدفئة على أعلى مستوى، وكذلك تتم دراسة ربط المشروع بوسائل المواصلات ك«المونوريل»، وتقليل استخدام السيارات. وشدد على أن المشروع يوفر للقطاع العقاري منتجًا متكبرًا على أعلى مستوى وقابلًا للتصدير واستقطاب الاستثمارات الأجنبية.

ويتسم المشروع الأول لشركة «أركان بالم للاستثمار العقاري» بموقع مميز بمدينة الشيخ زايد، حيث يطل على محور 26 يوليو مباشرة وهو باكورة إنتاج الشركة بالشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، وشركة «أركان بالم»، التي يرأس مجلس إدارتها المهندس ممدوح بدر الدين تتشكل من تحالف شركات «البدر للاستثمار» و«بدر الدين للتطوير العقاري» بحصة 30% لكل منها، وشركة «بالم هيلز للتعمير» بحصة 40%، وتتولى شركة بدر الدين للتطوير العقاري المساهم الرئيسي بشركة أركان جميع الأنشطة الإدارية، والتي تشمل التمويل وأعمال البناء والتطوير، وتوفير المرافق الداخلية والتسويق والمبيعات الخاصة بالشق التجاري، وتتولى «بالم هيلز» جميع الأنشطة التسويقية والمبيعات الخاصة بالشق السكني، بينما تساهم الهيئة بأرض المشروع، وتتولى أيضًا توصيل المرافق الخارجية لحدود الأرض.

الصناديق الأجنبية

بالنظر إلى تواجد الصناديق الأجنبية في السوق المصرية فتعد شركات بدر الدين صاحبة ريادة وقصة نجاح في ذلك، فقد استطاعت إبرام شراكة استراتيجية منذ سنوات مع صندوق المعاشات الكويتي. ويتحدث بدر الدين عن التجربة قائلاً: «إن

5 مليارات جنيه تكلفة المدينة الطبية

بمشروع أركان بالم





يقول المهندس ممدوح بدر الدين: «إن السنوات الأربع الماضية شهدت زيادة في عدد أعضاء الشعبة بنسبة 90%». وأضاف: «إن الشعبة تمكنت من الحصول على موافقة بإعفاء المشروعات التي تخطت نسبة الإنجاز بها الـ 85% من مقابل التأخير، الذي حمل الشركات العديد من الأعباء، كما ساهمت في إصدار قرار بتثبيت الفوائد البنكية على أقساط أراضي هيئة المجتمعات العمرانية عند الـ 12% وموافقة مبدئية على إعفاء الوحدات بالمولات والمراكز تحت الإنشاء وكذلك الوحدات خارج السمة التجارية من ضريبة القيمة المضافة، التي تمت الموافقة على احتسابها على السمة التجارية».

كما كانت الشعبة أول الداعمين للتصدير العقاري، وشاركت في تواجد مصر بالعديد من الفعاليات العالمية.

مبادرة الـ 50 مليار جنيه

ووصف بدر الدين مبادرة البنك المركزي لتمويل الإسكان المتوسط والتي رصد لها 50 مليار جنيه، بـ«جيدة» ولكن لن

مسطح «أركان مول» 300 ألف متر تجارى إدارى.. و15 ألف زائر المتوسط اليومي يزيدون في العطلات



العام للغرف التجارية تحت قيادة المهندس ممدوح بدر الدين، رئيس مجلس الإدارة، على العديد من الملفات المهمة التي طالب بها العاملون بالسوق العقارية لسنوات طويلة، وحققت الشعبة في تلك الملفات العديد من النتائج المبهرة، منها الخروج بقانون التطوير العقاري، ومبادرة مشاركة القطاع الخاص في الإسكان الاجتماعى.

الشركة استطاعت بفضل مشروعاتها الناجحة- التي تتوافق مع متطلبات الصناديق الأجنبية للاستثمار- جذب أحد الصناديق الشهيرة للاستثمار في أحد المراكز التجارية المملوكة للشركة بحصة 70%، واستطاع الصندوق تحقيق عائد يفوق جميع العوائد الاستثمارية في الدول التي يقوم بالاستثمار فيها وفي الأنشطة الأخرى، حيث حقق 11% عائداً على الرغم من الأوضاع الاقتصادية التي مرت بها مصر نتيجة للتعويم والتضخم، وبشهادة الصندوق أن أعلى عائد يحققه في الدول الأخرى التي يستثمر بها لا يتخطى الـ 6%». وتابع بدر الدين: «بفضل ذلك النجاح فضل صندوق المعاشات الكويتي مد أجل التخارج المحدد في 2019 لمدة عامين إضافيين». وأوضح أن الصناديق العقارية الأجنبية تركز متطلباتها على المشروعات القادرة على تحقيق أرباح دورية وقدرة على التزايد، والمملوكة لشركات ذات مركز مالى جيد، وتمتع بإدارة على أعلى مستوى وناجحة، وهو ما ينطبق على مشروعات الشركة. ولفت إلى أنه بتطبيق تلك المعايير وتنفيذ مشروعات تتناسب معها سيتم جذب صناديق واستثمارات كبرى إلى السوق وسيسهم ذلك في تحقيق الرواج ودفع التنمية.

الجيل الرابع

ويرى رئيس مجلس إدارة شعبة الاستثمار العقارى أن تحقيق معدلات التنمية المستهدفة بمدن الجيل الرابع، خاصة العاصمة الإدارية الجديدة والعلمين يتطلب تقسيم تلك المدن إلى مناطق، وطرحها على شركات إدارة متخصصة تضمن الحفاظ على المنتج مدى الحياة، وتعظيم قيمته، فالإدارة الناجحة سبيل استمرارية نتائج التنمية وتحقيق قيمة مضافة.

4 سنوات شعبة

عملت شعبة الاستثمار العقارى بالاتحاد



اتحاد المطورين ومبادرة «الاجتماعى» جهود كللت بالنجاح

أما مبادرة شعبة الاستثمار العقاري، التى أطلقتها بعد أشهر بسيطة من انتخاب مجلس إدارتها لتنفيذ وحدات إسكان اجتماعى بالمشاركة مع وزارة الإسكان لخدمة شرائح محدودى ومتوسطى الدخل من المواطنين، فقد لاقت استحساناً من الجميع وحصلت على موافقة نهائية من مجلس الوزراء فى 2016.

وتم إحياء تلك المبادرة مع مساعى القيادة السياسية ومستوى البنك الدولى لتعظيم دور القطاع الخاص فى المشاركات، وإنتاج وحدات لمحدودى الدخل.

وتم الوصول إلى اتفاق نهائى بين الوزارة ومطورى القطاع الخاص فى تنفيذ المبادرة وهو أن يتم تقسيم الأرض بواقع 70% إسكان حر و30% إسكان اجتماعى، وتمنح الوزارة المطورين حق تعليية دور إضافى فى الإسكان الحر فى مقابل الالتزام بتوفير إسكان اجتماعى على الـ 30% ووفقاً للنسب البنائية والاشتراطات المالية والفنية المتفق عليها. وأشار إلى انه مؤخراً ومع تعليمات الرئيس عبد الفتاح السيسى بضرورة اصدار قانون لتنظيم القطاع العقارى وبدء اجهزة الدولة فى اتخاذ خطوات فعالة لتنفيذ ذلك ظهر إلى النور مجدداً احياء مسودة الشعبة وهو ما قامت به وزارة الإسكان ويتم مراجعتها حالياً للاعتماد عليها بصورة رئيسية.

كللت جهود شعبة الاستثمار العقارى بالنجاح فى عدة ملفات أهمها قانون التطوير العقارى وإنشاء اتحاد للمطورين، وهو الأمر الذى طالب به العاملون فى السوق منذ سنوات.

فبعد تولى مجلس إدارة الشعبة برئاسة المهندس ممدوح بدر الدين المسئولية، بدأ خطوات إعداد القانون، فبحسب بدر الدين تكونت مجموعة عمل من أعضاء مجلس إدارة الشعبة، وكانت تجتمع بصورة يومية لمدة شهر ونصف الشهر، وتمت الاستعانة بقانون اتحاد المقاولين فيما يتعلق بتصنيف الشركات، وفى النهاية تم الخروج بقانون متوافق أعده مكتب الخبير القانونى هانى سرى الدين.

وحصل القانون على موافقة وزارة الإسكان ومجلس الوزراء ولم يتم اتخاذ الخطوة النهائية، ولكن بعد تعليمات رئيس الجمهورية السيد عبد الفتاح السيسى بضرورة إصدار قانون لتنظيم القطاع العقارى تم إحياء مقترح القانون المعد من الشعبة، الذى وجدته اللجنة المسؤولة عن إعداد القانون الأنسب، ومن المرتقب قريباً إقراره من مجلس الشعب.

وسيتيم، وفقاً لبدر الدين، تعيين رئيس للاتحاد فى البداية، ثم سيتم بعد ذلك انتخاب مجلس الإدارة، ولابد من وجود مسئول تنفيذى حكومى للإدارة التنفيذية.

يتم العمل بها وظهور آثارها فى السوق إلا بعد عامين لضمان توفير المنتج المتلائم مع المبادرة وهو كامل التشطيب بسقف سعري لا يتخطى 2.25 مليون جنيه.

وتابع بالقول: «على الشركات العقارية توفير ذلك المنتج، والحد السعري المحدد للوحدات المدرجة ضمن المبادرة جيد للغاية».

وأوضح أن التمويل العقارى فى مصر سيشهد بفضل تلك المبادرات الناجحة رواجاً، وتحقيق معدلات النجاح المستهدف، فكانت الفائدة المرتفعة هى العقبة أمام رواج التمويل فى السنوات الماضية وهو ما حتمل الشركات العقارية أعباء عدة كونها تعمل كمطور وممول.

القطاع 2020

وأشار بدر الدين إلى أن السوق العقارية شهدت معدلات تحسن ملحوظة بنهاية 2019 مع استمرار انخفاض أسعار الفائدة وتحسن الأوضاع الاقتصادية، ومن المتوقع استمرار تلك العوامل الإيجابية خلال العام الجارى، ومن ثم حدوث رواج ملحوظ فى 2020.

وأوضح أن مدن المجتمعات العمرانية الجديدة تظل مؤشراً للتحسن والرواج فى السوق من حيث حجم الزيادة السنوية فى عدد السكان، فعلى سبيل المثال تضاعفت فى السنوات الأخيرة الكثافة السكانية فى مدينة الشيخ زايد بمعدل 5 إلى 6 مرات.

وأشار إلى أن التنمية دائماً ما ترتبط بالخدمات، فالسوق تحتاج إلى عدد كبير من المشروعات الخدمية بقطاعات التجارى والإدارى والفندقى وغيرها. وأضاف أن السوق ستشهد ارتفاعات سعريية «طبيعية»، ولن تتكرر الارتفاعات الكبرى التى شهدتها فى فترة التعويم، فمدخلات تنفيذ الوحدات استقرت وكذلك العملة المحلية.

المهندس وليد مختار.. العضو المنتدب: |

«إيوان» تطلق عاشر المشروعات والمنتج المتكامل للتصدير

تراهن شركة «إيوان» للتطوير العقاري» في تقديم منتجات تسهم في تحقيق قيمة مضافة للسوق والعملاء خلال 2020 وهو ما يظهر في تبنى الشركة استراتيجيات تتعلق بتطوير المنتجات العقارية وتقديم ما يتلاءم مع احتياجات العملاء سواء الراغبين في السكن أو الاستثمار، مع مراعاة التصميمات المعمارية المبتكرة التي تضى علامة مميزة لمنتجاتها.

٢



1.3
مليون متر مربع
محفظة الأراضي

حول الخطة والرؤية الكاملة لعام 2020 والذي يشهد توسعاً متكاملاً وطموحاً للشركة بغرب وشرق القاهرة والسواحل، وإلى الحوار...

2020

كشف المهندس وليد مختار عن عزم

واستطاعت «إيوان» تحقيق معدلات نمو ملحوظة في السنوات الماضية مكنتها من تكوين قاعدة قوية من العملاء المرتبطين بها، والمهتمين بكل جديد ومنتج منها. وهاورت «أصول مصر» المهندس وليد مختار.. العضو المنتدب لشركة «إيوان»



آجال السداد الطويلة مستهلكة.. والعميل يبحث عن القيمة المضافة

ضخ ملياري جنيه في الأعمال الإنشائية

عام مميز للقطاع العقارى والشركات استعدت جيدًا

منافسة شرسة بالربع الأول.. والقطاع تخطى أزمات كبرى



ولفت إلى أن ارتفاع الأسعار أسهم في تباطؤ المبيعات في فترات خلال الأعوام الماضية ولكنه لم يستمر طويلًا. وشدد على أن الشركات التي استعدت للفترة المقبلة، بوضع أفكار جديدة على مستوى المنتج والخدمات وتقديم حلول غير تقليدية لجذب العملاء، ستستطيع تحقيق المبيعات المستهدفة خلال العام الجارى، مشيرًا إلى أن الشركات ركزت بعد التعويم على تقديم وسائل سداد طويلة الأجل للعملاء، وأصبحت تلك الآلية مستهلكة للغاية ولن تكون صاحبة التأثير الأكبر في توجهات العملاء خلال 2020، فالعميل يبحث عن القيمة المضافة المقدمة من المشروعات مثل تحقيق الاستدامة واستخدام التكنولوجيا التي تضمن الحد من الفواتير المدفوعة في استهلاك الطاقة مستقبلاً، والتحكم في المخلفات، وكذلك الخدمات المميزة بالمشروعات التي تحقق التكامل.

غرب القاهرة

وأشار العضو المنتدب لشركة «إيوان» إلى أن منطقة غرب القاهرة ستشهد استثمارات متنامية في المرحلة المقبلة مع اهتمام الدولة بتنفيذ العديد من المشروعات التنموية بها، كالطرق التي سهلت ربطها بوسط القاهرة مثل محور روض الفرج، وكذلك المشروعات السياحية الكبرى كالمتحف المصرى، مشيرًا إلى أن

الشركة ضخ ملياري جنيه استثمارات خلال 2020 في الأعمال الإنشائية للمشروعات القائمة، منها «Axis» بغرب القاهرة و«ماجادا» بالعين السخنة، مشيرًا إلى أن حجم الاستثمارات التي ضختها الشركة في 2019 بلغ 1.5 مليار جنيه.

وأعرب مختار عن تفاؤله بـ 2020 كعام مميز للقطاع العقارى، حيث أعدت الشركات نفسها جيدًا واستفادت من جميع الدروس والتحديات التي عانى منها القطاع في الآونة الأخيرة، وهناك جدية واضحة في معدلات تنفيذ المشروعات وتميز المطروح من المطورين من حيث نوعية المنتج وطرق السداد وأساليب التسويق المتنوعة، مشيرًا إلى أن الشركات تسعى بجد لتحقيق مبيعات كبرى خلال الربع الأول من العام الجارى، خاصة أن الربع الثانى يتزامن مع دخول شهر رمضان والامتحانات.

وأضاف أن السوق العقارية قوية وأثبتت ذلك في تخطيها العديد من التحديات الكبرى، بداية من الأزمة المالية العالمية في 2008 والثورات المصرية والتعويم، ورغم كثرة الأقاويل والتشكيك حول حدوث انهيار للقطاع وانخفاض في الأسعار، خاصة في عام 2018، إلا أن القطاع أثبت العكس واستمرت الأسعار في الارتفاع، وحققت الشركات مبيعات جيدة، وظهر العديد من الشركات الجديدة بالسوق.



مشروعاتنا المسلمة ارتفع سعر إعادة البيع 4 أضعاف

تطيل المدة الزمنية للعملاء لبدء الاستثمار في الوحدات، حيث يظل مخزون الوحدات والمرحلت الجديدة لدى الشركة عائقًا أمام العميل في الاستثمار بوحدته في ظل التسهيلات التي تطرحها الشركة. وأشار إلى أن المشروعات السابقة للشركة التي تم تسليم وحداتها بالكامل ارتفع السعر بها إلى 4 أضعاف.

منتج للتصدير

وأوضح المهندس وليد مختار أن المنتج بـ «Axis» يتوافق مع متطلبات تصدير العقار، حيث يقدم الخدمة الفندقية والتشغيل والإدارة للوحدات، وكذلك التشطيب الكامل على أعلى مستوى، وهو ما يتوافق مع متطلبات العملاء الأجانب والصناديق العقارية. وأوضح أن الشركة بمشروعاتها تقدم وحدات تشطيب كامل ونصف تشطيب، وقدمت تجربة التشطيب الكامل بمشروع ضم 120 فيلا، وحاز على إعجاب العملاء

وخدمات رياضية ومنطقة ألعاب أطفال، ويعد الوجهة الأفضل لمحبي الطبيعة والهدوء لما يتميز به من مساحات خضراء واسعة وسط مجتمع هادئ. وأوضح أن الشركة ستروج للمشروع باستراتيجية مختلفة خلال 2020.

الرهان

وشدد مختار على أن رهان الشركة والقيمة المضافة التي تقدمها للقطاع هي خلق منتج عقارى يلبي رغبات العميل الراغب في السكن وكذلك الاستثمار، حيث تتسم جميع مشروعات الشركة بالتكامل والقدرة على تحقيق عوائد استثمارية كبرى، وتحرص الشركة على تنفيذ مشروعات بمساحات أراضٍ صغيرة لتحقيق الخصوصية والتجانس وضمان تسليم الوحدات جاهزة للسكن بالخدمات في وقت متقارب بما يضمن للعملاء الراغبين في الاستثمار تحقيق العوائد المستهدفة، فالمشروعات كبيرة المساحة

أسعار الأراضي والوحدات السكنية بغرب القاهرة تشهد تناميًا ملحوظًا في الآونة الأخيرة.

وأضاف أن الشركة لديها سابقة أعمال كبرى في غرب القاهرة وتنفذ حاليًا مشروع «Axis»، الذى يحتل موقعًا متميزًا بالغرب، فيقع على بعد 7 دقائق من مدينة الشيخ زايد و10 دقائق من ميدان لبنان، مما يجعل الوصول إليه سهلًا من خلال الطرق المختلفة مثل محور 26 يوليو وطريق الإسكندرية الصحراوى، وعلى بعد 5 دقائق من المتحف المصرى الجديد ومدينة سفنكس، كما أن قرب المشروع من محور روض الفرج يسهل الوصول إلى مصر الجديدة في وقت قياسى.

وأوضح أن الشركة راعت في المشروع طبيعة المنطقة السياحية والقرب من المتحف الجديد، ولذلك أضفت طابعًا فندقيًا إلى جانب السكنى بالمشروع ليضم 40 ألف غرفة فندقية، ويتم حاليًا الاتفاق مع شركات إدارة وتشغيل فندقى محلية وعالمية للقيام بذلك الدور. وأشار إلى أن الشركة عبر المشروع تقدم فكرًا جديدًا للاستثمار العقارى، وهو التشغيل والإدارة الفندقية للوحدات، بما تضمن تحقيق استثمار وعوائد مجزية للعملاء، خاصة مع موقع المشروع المتميز وقربه من المتحف الجديد.

ولفت إلى أن الشركة حصلت على الأرض منذ 3 سنوات وراعت موقعها المتميز في وضع التصميمات الخاصة بالمشروع، مشيرًا إلى أن سعر المتر بدأ من 11 ألف جنيه في أول طرح بالمشروع ووصل حاليًا إلى 14.5 ألف جنيه.

وأضاف أن المشروع متاح به جزء للبيع وآخر للإيجار ووحدات تشطيب كامل ونصف تشطيب، ويضم المشروع وحدات بمساحات متنوعة بين 100 و300 متر ويوفر خدمات متنوعة من أندية اجتماعية



المعمارية، كاشفًا عن أن محفظة أراضي الشركة تبلغ 1.3 مليون متر مربع. ونفذت «إيوان» عدة مشروعات منها مشروع «جيرة» في الشيخ زايد، والذي يعد أول المشروعات السكنية المتكاملة التي أطلقتها الشركة عام 2007 وانتهت من تسليمها في عام 2011، وتبلغ مساحته 60 فدانًا، وكذلك «كومبوند جوار»، الذي أنشأته عام 2009 وقامت بتسليمه عام 2012، ثم مشروع «جدار» عام 2015 في قلب مدينة السادس من أكتوبر على مساحة 43.5 فدان، كما تسير الشركة بخطى ثابتة نحو زيادة استثماراتها من خلال إنشاء مشروعات جديدة بأفكار ابتكارية تساهم في إحداث طفرة في مجال العقارات، كما تبتكر اتجاهًا جديدًا في التصميمات المعمارية أثناء تنفيذ المشروعات التي من المقرر أن يتم تسليمها في السنوات القليلة المقبلة، مثل مشروع Atrio الذى التصميمات المستوحاة من الطراز الإيطالي، ومشروع Alma الذى يجمع بين المعمار العصرى الحديث وتصميمات الـ«آرت ديكو» (Art Deco) التى ترجع إلى بدايات القرن العشرين، بالإضافة إلى مشروع فيدا «Vida». وأطلقت شركة «إيوان» مشروع «ماجادا» بالعين السخنة نهاية 2019 بإجمالى مبيعات مستهدفة تتراوح بين 7 و8 مليارات جنيه واستثمارات تبلغ 5 مليارات جنيه.

«روض الفرج» أفاد مشروعات غرب القاهرة.. واستثمارات متنامية بالمرحلة المقبلة

المشروع العاشر لشركة «إيوان»، كما سيتم التوسع في الاستثمار بالمباني غير السكنية، وستطرح الشركة عدة مبانٍ إدارية تجارية طيبة بالشيخ زايد. ولفت إلى أن الشركة في المباني الخدمية تقوم بالاستعانة بشركات الإدارة المتخصصة في مختلف المجالات لضمان تقديم أعلى مستوى من الخدمة ورفع القيمة المضافة للمشروعات. وأوضح أن الشركة لديها بمشروعاتها السكنية مناطق خدمات سيعاد تطويرها والعمل بها في العام الجارى، وتتراوح مساحاتها البنائية بين 15 و20 ألف متر. كما ستقوم «إيوان» خلال العام الجارى بتسليم خامس مشروع لها في السوق المصرية بحسب العضو المنتدب للشركة.

17 سنة

وأشار إلى أن الشركة تعمل في التطوير العقاري منذ 17 عامًا، وكان لديها قبل ذلك نشاطًا في قطاع المقاولات والتصميمات

لارتفاع جودة ومستوى التشطيب، كما أنها تتيح نماذج تشطيب بالعديد من المشروعات وتترك للعميل حرية الاختيار. وشدد على تركيز الشركة خلال المرحلة المقبلة على مخاطبة أكبر عدد من العملاء الأجانب والترويج لمنتجاتها خارجيًا، فعلى سبيل المثال ستشارك الشركة بمعرضين بالخارج خلال الأيام المقبلة.

الاستثمارات الجديدة

وكشف المهندس وليد مختار عن عزم الشركة إطلاق مشروع الشراكة مع «المجتمعات العمرانية الجديدة» في 2020 ويجرى حاليًا إعداد التصميمات الخاصة بالمشروع وستتم الاستعانة بمكاتب استشارية عالمية، ويقع المشروع على مساحة 104 أفدنة بموقع متميز بشوارع التسعين بالقاهرة الجديدة بالمربع الذهبى. وأوضح أن المشروع يكمل مخطط الشركة التوسعى بغرب وشرق القاهرة والسواحل. ولفت إلى أن عام 2020 سيشهد طرح

المهندس هشام الخشن لـ «أصول مصر»:

«سامكريت» تنهى «بيراميدز هايتس» 2025.. وافتتاح فندق «حياة» نهاية العام



جنيه. وتابع الخشن أنه سيتم الانتهاء من المستشفى وافتتاحه في 2025 وكذلك كامل الوحدات السكنية والخدمية بـ«بيراميدز هايتس»، ومن المتوقع افتتاح العيادات الطبية في 2024، أما الجزء السكنى من المشروع فسيتم بدء التسليمات به خلال العام الجارى.

ومشروع «بيراميدز هايتس» تنفذه شركة «سامكريت للتنمية العمرانية» بمجمع الأعمال فى السادس من أكتوبر، وتم الانتهاء من تنفيذه عام 2000، ويقع على مساحة 211 ألف متر مربع، ويضم 10 مبانٍ تعمل من خلالها 12 شركة محلية وعالمية، وتم تأجير الجزء الإدارى بالكامل بالمشروع، والجزء الثانى سكنى، ويضم نحو 660 وحدة سكنية.

الاستراتيجية

وأضاف المهندس هشام الخشن أن استراتيجية «سامكريت للتنمية العمرانية» تعتمد على تقديم العمل

ويحتل مشروع «بيراميدز هايتس» موقعًا مميّزًا بالقرب من المتحف، مشيرًا إلى أن الفندق سلبى احتياجات السائحين وزوار المتحف ويخضع لإدارة «جراند حياة». وأضاف أن طاقة الفندق الاستيعابية 220 غرفة، وجرّ حاليًا الانتهاء من عمليات التشطيب الخاصة به.

المنطقة الطبية

وعن خطة 2020، قال العضو المنتدب لشركة «سامكريت للتنمية العمرانية» إن الشركة ستبدأ فى الإنشاءات الخاصة بالمنطقة الطبية بالمشروع، التى وتقع على مساحة إجمالية 60 ألف متر مربع، و تتخطى مساحة المباني الـ 40 ألف متر ويضم المشروع مستشفى وعيادات طبية متكاملة وشاملة، ويبلغ إجمالى استثمارات المنطقة الطبية مليارى جنيه. وأشار إلى أنه جارٍ التفاوض مع عدد من الشركات العالمية المتخصصة فى الإدارة والتشغيل للمباني الطبية لإدارة المستشفى، يبلغ حجم استثماراتها مليار

كشفت المهندس هشام الخشن.. العضو المنتدب لشركة «سامكريت للتنمية العمرانية» عن عزم الشركة افتتاح فندق «حياة» بمشروع «بيراميدز هايتس» بالسادس من أكتوبر بـغرب القاهرة نهاية 2020، الذى يتواكب مع حدث مهم، وهو افتتاح المتحف المصرى الكبير.

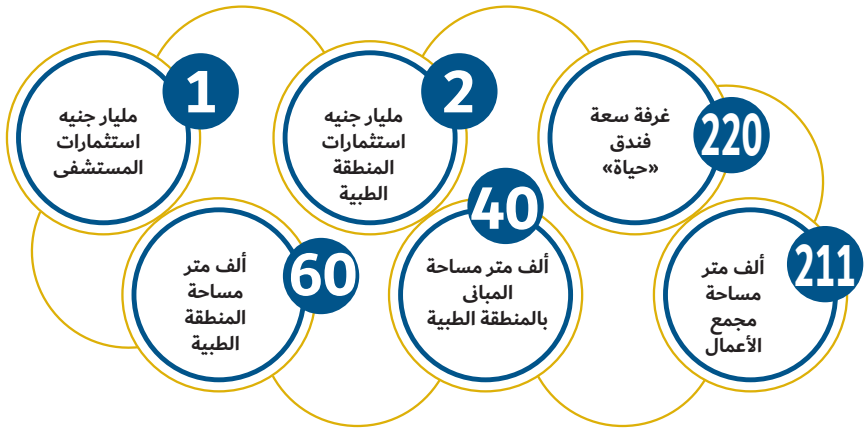
P



«جراند حياة» تدير الفندق.. والافتتاح يتزامن مع المتحف المصرى



**مساحة المباني
بالمنطقة تتخطى 40
ألف متر.. وافتتاح
العيادات في 2024**



الدراسات السليمة هي من ستستمر وتتوسع في المرحلة المقبلة. وأشار إلى أن العميل في الوقت الحالي أضحى أكثر إدراكًا ووعيًا في البحث عن العقار المناسب له، فأصبح يبحث عن الشركات ذات السمعة الجيدة، والوحدة السكنية المضمونة من حيث سند الملكية ومستوى التشطيب وجودة التنفيذ، وغيرها من الأمور التي لم تكن تلقى اهتمامًا من جانب العملاء، ما دفع الشركات للتنافس في مستويات التنفيذ، سواء من حيث جودة الخامات البنائية والتصميمات، بما أدى في النهاية لتطور مستوى العقار المصرى. وشدد على أن السوق المصرية ما زالت الأكثر جذبًا للاستثمارات الأجنبية بالمنطقة، معتمدة في ذلك على معدلات الربحية العالية التي تتمتع بها والاستقرار الأمني والاقتصادي حاليًا.

مقر الجامعة الأمريكية، ومستشفى دار الفؤاد، ومقر السفارة الكويتية بمصر، كما تمتلك الشركة سابقة خبرات قوية بمجال البنية التحتية والطرق مثل طريق العين السخنة.

السوق 2020

وأوضح أن السوق العقارية وعلى الرغم من زيادة الإعلان عن مشروعات جديدة ودخول شركات إلى السوق، مازال الطلب أكبر من العرض، كما أن هناك إقبالًا كبيرًا من الراغبين في الاستثمار بالسوق العقارية من أصحاب رؤوس الأموال، ولذلك فإن الفترة المقبلة ستشهد فلترة للشركات التي تعمل بالسوق، ولن تستمر منها إلا الشركات الجادة وصاحبة الخبرات، التي تعمل بشكل سليم وبطريقة احترافية ووفق منظومة منضبطة. وشدد على أن المنتج الجيد يفرض نفسه في السوق، والشركات الجادة صاحبة

التميز من حيث الجودة ونوعية المشروعات، وتتولى الشركة تنفيذ وإدارة وصيانة المشروع التزامًا بأعلى معايير الجودة.

وشدد الخشن على أن الشركة عمدت في «بيramidز هايتس» تقليل الكثافة السكانية بالمشروع، حيث تتيح الاشتراطات البنائية إنشاء 10 وحدات سكنية على كل فدان، إلا أن الشركة اكتفت بإنشاء 6 وحدات سكنية فقط، ما يمنع حدوث أى تكديس داخل المشروع ويضمن الاستفادة القصوى للسكان من الخدمات التي يوفرها المشروع، مثل المسطحات الخضراء والنادى الرياضى وغيرها.

وأوضح أن «سامكريت للتنمية العمرانية» من أقدم الشركات في القطاع؛ إذ تعمل منذ أكثر من 50 عامًا، أنجزت خلالها عددًا هائلًا من المشروعات، على رأسها

المهندس ماجد شريف العضو المنتدب لـ «أصول مصر»:

«سوديك» تقتحم 2020

بمنتجات جديدة



تظل مهمة تنمية المدن الجديدة مسؤولية مشتركة بين الدولة وشركات التطوير الكبرى التي تسهم بمشروعاتها المميزة في جذب الكثافات السكانية وإحياء المدن الناشئة. وتعد السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار «سوديك» واحدة من كبرى شركات التطوير العقاري التي أسهمت مشروعاتها في تنمية وإحياء مجتمعات عمرانية جديدة مثل مدن الشيخ زايد والقاهرة الجديدة.

15 % من المدينة ويقطنه 15 ألف ساكن، تحرص الشركة في المرحلة الحالية على المساهمة في تنمية زايد الجديدة عبر تنفيذ 4 مشروعات عقارية باستثمارات تصل إلى 34 مليار جنيه. وأضاف أن الشركة بدأت فعلياً في طرح مشروعين منها هما «The Estates» ومشروع الشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية المقام على 500 فدان وتم طرح أولى مراحلها VYE. وقال شريف إنه بالنسبة لمشروع «The Estates» كانت سوديك أول شركة وفقت أوضاعها بعد دخول الأرض التابعة لشركة «اليسر للمشروعات والتنمية الزراعية» المملوكة بالكامل لـ «سوديك» لكردون

«أصول مصر» حاورت المهندس ماجد شريف العضو المنتدب لـ «سوديك» حول خطط وطموحات الشركة في المرحلة المقبلة ورؤيتها للقطاع العقاري والفرص التنافسية به، الذي أشار إلى اقتحام الشركة 2020 بالعديد من المنتجات الجديدة. وإلى الحواز:

مسئولية تنموية:

قال المهندس ماجد شريف إن سوديك لديها رسالة تنموية تحرص عبرها على المساهمة في خطة الدولة لتنمية وتطوير المجتمعات العمرانية الناشئة. وأوضح أنه كما كان لـ «سوديك» دور في تنمية «الشيخ زايد» قبل عشرين عاماً عبر مشروع «سوديك وست تاون» الذي يمثل

P



إعادة تجربة 20 عامًا بتنمية «زايد» الجديدة وإطلاق أول مشروعين بالمدينة



تنفيذ استثمارات تواكب خطة الدولة وتحقق مصالح المساهمين

واوضح ان المشروع يضم 3 اجزاء الاول وحدات سكنية تخاطب شريحة الشباب من حيث المساحات والاسعار والثاني يخاطب الشريحة الفاخرة والجزء الثالث يضم الخدمات حيث تم تجميع الخدمات في منطقة واحدة. ولفت إلى أن المشروعين يثبتان جدية الشركة ورغبتها القوية في المشاركة بإعمار مدينة زايد الجديدة، مشيراً إلى أن سوديك شركة مصرية مدرجة بالبورصة تلتزم بأصول وقواعد مهنة التطوير العقاري وتحرص على تحقيق مصالح مساهميها بالتوازي مع المشاركة في تنفيذ مشروعات تواكب خطة الدولة التنموية.

فيلات منفردة من طابق واحد ووحدات تاون هاوس وتوين، ويقع على بُعد 5 كيلومترات فقط من «سوديك وست». ولفت شريف إلى أن المشروع سيضم خدمات رئيسية متنوعة منها ناد رياضي واجتماعي على أعلى مستوى ويتم التفاوض حالياً مع إحدى الشركات العالمية الشهيرة للإدارة. وأشار شريف إلى أن الشركة طرحت نهاية العام الماضي VYE ، باكورة الأحياء الثلاثة التي تقيمها سوديك في مشروع الـ 500 فدان في زايد الجديدة وهو مشروع الشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية وحقق بعد إطلاقه بيومين فقط مبيعات تعاقدية بقيمة مليار جنيه.

مدينة الشيخ زايد الجديدة وتحويلها من زراعية إلى عمراني متكامل. وأشار إلى أن الشركة التزمت بجميع الشروط المحددة من قبل هيئة المجتمعات للإسراع من تنمية الأرض وتنفيذ المشروع، لافتاً إلى الحصول على أول قرار وزارى واعتماد للمخطط العام بتلك المنطقة وطرحت الشركة المرحلة الأولى من المشروع أواخر العام الماضى وحقق مبيعات كبرى. ويتكون «The Estates» من 500 فيلا منفصلة، ويقام على أرض مساحتها 360 ألف متر مربع، ويخصص منها حدائق عامة ومساحات خضراء على مساحة 160 ألف متر مربع، ويضم المشروع

«فصل الملكية عن الإدارة» أساس رحلة التميز

15 ألف ساكن

«سوديك وست»

ويمثل 15 % من

«الشيخ زايد»

«VYE» يضم 3 أحياء

بها مزيج من وحدات

فوق المتوسط

والفاخر والخدمات

المتنوعة

من الاختيارات والأذواق لقاعدة أكبر من عملاء سوديك.

طموح 2020

وأوضح العضو المنتدب لـ «سوديك» أن الشركة حققت مبيعات جيدة خلال 2019 تفوق ما تم تحقيقه خلال 2018 ولديها توقعات متفائلة بشأن 2020 الذي يشهد المزيد من التحسن الاقتصادي والآثار الإيجابية عقب انخفاض سعر الفائدة وكذلك طرح مشروعات جديدة من قبل الشركة.

وقال إن العام الجارى سيشهد بدء التنفيذ فى The Estates وvye، كما تطمح سوديك فى بدء إنشاءات مشروع «ملاذ» بالساحل الشمالى عقب إنهاء الإجراءات واعتماد المخطط العام للمشروع.

وحققت سوديك خلال النصف الأول من 2019 مبيعات بقيمة 2.3 مليار جنيه، وبلغت إيرادات النشاط خلال الشهر الستة الأولى من 2019 نحو 2,016 مليون جنيه، مقارنة بمبلغ 1,050 مليون تم تسجيلها خلال الفترة المقابلة فى 2018، بنسبة نمو وصلت إلى 92%.

وأشار ماجد شريف إلى أن الشركة لديها محفظة أراضٍ حوالى 7 ملايين متر مربع تكفيها لمدة 10 سنوات مقبلة، ومع ذلك تنظر سوديك إلى جميع الفرص الاستثمارية المتاحة وتتمنى فى 2020 إضافة أراضٍ فى عدة مناطق منها العين السخنة. وقال إن الشركة مهتمة بالمناطق العمرانية الجديدة ومنها العاصمة الإدارية التى تعتبرها سوديك منطقة واعدة للغاية وقد تشهد المرحلة المقبلة التوجه إليها.

ولفت إلى أن سوديك تقدم منتجات جديدة للسوق خلال 2020، موضحاً أنها أصبحت تهتم بتوفير مساحات صغيرة للوحدات وتقليل نسب الهدر. وكشف عن عزم الشركة ضخ استثمارات

الاستدامة:

وشدد على أن فكر «سوديك» بوجه عام يراعى معايير الاستدامة فى جميع المشروعات التى يتم تنفيذها للتواكب مع آخر المستجدات فى القطاع. وضرب مثلاً بأن VYE تضم وحدات تعتمد على الطاقة الشمسية من أجل حياة أكثر كفاءة وصديقة للبيئة تحت مسمى «Sol»، لافتاً إلى تصميم المساحات الخارجية بما يتيح ممارسة الرياضة والأنشطة الاجتماعية المتنوعة فى الوقت نفسه.

وتابع: تتوافر فى هذه المساحات المفتوحة أماكن عامة للعمل مزودة بشبكة Wi-Fi فى متنزهات خضراء تحت مسمى Nova Parks بما يخدم الجيل الجديد من رواد الأعمال، موفرة نمط حياة عصرياً مليئاً بالأنشطة على مدار اليوم.

وأشار إلى اتباع آليات تقلل من الهدر فى المياه والحرص على اختيار نباتات تواكب ذلك الغرض، كما يتم تصميم المشروعات بما يقلل الاعتماد على السيارات.

ولفت إلى أن الشركة تحرص على إنهاء الخدمات بالمشروعات بالتوازي مع السكن بحيث يتيح لأول ساكن فى المشروع بعد تسلمه الوحدة التمتع بالخدمات.

وأوضح أن سوديك ابتكرت نموذجاً جديداً فى التشطيب للوحدات هو «FlexiFinish» يجعل الوحدة مشطبة بنسب 70% إذ يتيح استكمال أغلب التشطيبات الداخلية للوحدة، وتسليمها للعميل بحيث لا ينقصها سوى وضع المرحلة النهائية للتشطيبات وبالتحديد أعمال النقاشة وتركيب الأرضيات، ويمتاز هذا الحل بالسرعة والسهولة؛ حيث يتفادى العميل متاعب تنفيذ أعمال التشطيب، بالإضافة إلى إمكانية اختيار ألوانه المفضلة والخامات والمواد التى يرغب فى استخدامها فى التشطيب النهائى، بما يعنى تلبية المزيد



بروفایل

يملك المهندس ماجد شريف خبرة في القطاع العقاري المصري وبالأسواق العالمية تتخطى 30 عامًا.

عين شريف في 2015 عضوًا منتدبًا لشركة السادس من أكتوبر للتنمية «سوديك».

قبل انضمامه لسوديك، شغل العديد من المناصب القيادية في أكبر الكيانات العقارية في مصر، منها المدير الإقليمي والرئيس التنفيذي لشركة ماجد الفطيم العقارية - مصر، والمدير العام ونائب الرئيس الأول لشركة بالم هيلز لمدة 10 سنوات، والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة هايد بارك للتطوير العقاري منذ عام 2012 وحتى 2014.

شريف حاصل على بكالوريوس الهندسة المعمارية من جامعة القاهرة، وماجستير إدارة الأعمال MBA من الجامعة الأمريكية بالقاهرة.

التفاوض مع كيان عالمي شهير لإدارة النادي

The Estates ب



وأشار شريف إلى أن الزيادات السعرية التي شهدتها السوق في 2019 والمتوقعة خلال 2020 ستكون بين 10 و15% وهي مكافئة لمعدلات التضخم. وأوضح أن القطاع العقاري لم يشهد ركوداً في 2019، فكانت هناك تحديات بالفعل، ولكن لأن السوق في مرحلة نمو فأصبحت هناك توسعات عمرانية ومدن جديدة يطرح بها مشروعات سكنية وتم زيادة عدد اللاعبين في السوق. ولفت إلى أنه رغم دخول عدد من الشركات التي لا تمتلك خبرات ولم تقم بوضع دراسات سعرية وتسهيلات سليمة للوحدات، فإن السوق سيعدل نفسه خلال العام الجارى وسيظل البقاء للشركات الجادة صاحبة الخبرات.

في السوق المصرية تزيد على إجمالي ما تم إنفاقه في 2019.

التميز:

وشدد شريف على أن أسس النجاح والتميز في سوديك عتمد على عدة معايير أولها الفصل التام بين الملكية والإدارة، موضحاً أن عدد المساهمين في الشركة كبير وأكبر حصة للمساهم هي 13% وبالتالي لا يوجد مساهم واحد يتحكم في الاستراتيجيات أو السياسات الشركة. وبين أن الشركة تمتلك مجلس إدارة قويا مليئاً بالخبرات والكفاءات وفريق عمل يضم أعلى مستوى من الكوادر البشرية ويتم اتباع أعلى درجة من الحوكمة.

توقعات السوق

أشرف فريد: 2020 عام الفلتره.. والحكيم مستمرة في تنفيذ مراكز تجارية بمواصفات عالمية

العائد علي الاستثمار في مشروعات «مراكز» 35%



راهن عدد من رؤوس الأموال العربية على قوة السوق المصرية وجاذبيتها حتى في الفترات التي شهدت حالة من عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي والأمني. وتعد مجموعة فواز الحكير السعودية واحدة من تلك الشركات التي استمرت في ضخ استثمارات بالسوق المصرية بل نفذت خططاً توسعية كبرى في الوقت الذي تخوف فيه بعض رؤوس الأموال سواء المحلية أو الأجنبية. ونجح رهان «فواز الحكير» على السوق المصرية وحققت الشركة نجاحات كبرى في السنوات الأخيرة، أكدت رؤيتها الصائبة وقوة وجاذبية السوق، وأسست شركة لمراكز للاستثمار العقاري، التي توسعت بمشروعات كبرى في شرق وغرب القاهرة والمحافظات واستعانت بالآلاف من الأيدي العاملة المصرية.

70 ألف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة

وفرتها «الحكيم»





وحاورت «أصول مصر» أشرف فريد رئيس قطاع تنمية الأعمال في مراكز للاستثمار العقاري، حول الخطط التوسعية للشركة خلال العام الجديد ومدى رغبتها في اقتحام مناطق عمرانية ومحافظات بمشروعات جديدة في المرحلة الحالية. والى نص الحوار:

خطة طموح:

قدّر أشرف فريد حجم الاستثمارات التي ستضخها مراكز للاستثمار العقاري في السوق المصرية خلال العام الجاري بنحو 3.8 مليار جنيه، وتوجه هذه الاستثمارات إلى المشروعات القائمة والتي أعلنت عنها الشركة مؤخراً. وأوضح أنه حال الحصول على أراضٍ جديدة، والدخول في مشروعات أخرى خلال العام الجاري، وهو ما توقعه، ستتم زيادة هذه الاستثمارات.

وقال فريد إن الشركة تدرس الافروض الاستثمارية بالعديد من المناطق خاصة محافظات الصعيد، إذ ترغب في تكرار تجربة مول العرب بأسسيوط والمنيا ومحافظات الوجه البحرى كالإسكندرية، وفي وقت لاحق مدن الجيل الرابع كالعاصمة الإدارية والعلمين الجديدة. وكشف فريد أن حجم العمالة المباشرة وغير المباشرة بمشروعات الشركة وصل إلى 70 ألف مصرى.

وأضاف أن «مراكز» تمكنت من استقطاب 35 علامة تجارية كبرى «براند» إلى مصر، فيما تمتلك مجموعة فواز الحكير أكثر من 120 علامة تجارية. وأشار إلى أنه جار تنفيذ أبراج «أيون» وهى الشق السكنى بجوار مشروع مراكز الشهير مول العرب، موضحاً أن افتتاح المبيعات بالمشروع تم في 2017، وتم بالكامل بيع الوحدات التي تقع بالعمارات منخفضة الارتفاع وجرى

الشركة تضخ 3.8 مليار جنيه في المشروعات القائمة

شاهقة الارتفاع في تلك المنطقة، ويبلغ ارتفاع كل برج من أبراج «أيون» الثلاثة 72 متراً (20 طابقاً)، وتتولى شركة حسن علام تنفيذ الأعمال الإنشائية للمشروع. ويضم مشروع «سنترال وست» أيضاً مول العرب وتم الانتهاء من المرحلة الثانية منه بمساحة إيجارية 40 ألف متر مربع باستثمارات مليار جنيه ليصل إلى 150 ألف متر مربع حالياً، وضخت الشركة مليار جنيه في توسعات مول العرب ونسبة التأجير به حالياً تتراوح بين 70 و80% وتم افتتاح 50% من تلك المحال.

وكان قد تم افتتاح المرحلة الأولى من «مول العرب» في 2011 واستطاع أن يصبح من أكبر المراكز التجارية وعلامة مميزة بالقاهرة ومدينة السادس من أكتوبر، وكان للمراكز المصرية السابق في تطوير مركز تجارى على مساحة 149 فدانا بإجمالى مساحة تأجيرية 150 ألف

بدء التسليم بها من ديسمبر الماضى. وتابع: أما الأبراج التي يصل ارتفاعها إلى 72 متراً فتعد أول أبراج بالمجتمعات العمرانية الجديدة وتسير معدلات الإنجاز فيها بصورة سريعة، موضحاً أنه يتم كل 3 أسابيع الانتهاء من تنفيذ دور بها، ومن المتوقع الوصول للدور العاشر خلال شهر رمضان.

ولفت إلى أن الوحدات بالمشروع تسلم للعملاء كاملة التشطيب وتم توفير أعلى مستوى من سبل الأمان والاكتفاء الذاق وتشغل التكييفات بالمياه المثلجة لتوفير الطاقة.

ويقع «أيون» في قلب مشروع «سنترال وست» أكبر مشروعات مراكز متعددة الاستخدامات في السوق المحلية، ويُعد أول مشروع من نوعه في منطقة الشيخ زايد بمدينة 6 أكتوبر، وقد انطلقت بالفعل الأعمال الإنشائية لأبراج «أيون» التي تُعتبر أول الأبراج السكنية الفاخرة



اهتمام بالفرص الاستثمارية بالإسكندرية ومحافظات الصعيد.. والعاصمة الإدارية والعلمين خطوة مؤجلة

استثماراته المبدئية 4 مليارات جنيه. وأشار إلى أن مراكز حصلت على 1.5 مليار جنيه قرضاً بنكياً لتمويل 50% من تنفيذ المشروع والباقي يمول من الموارد الذاتية. وأوضح أن الشركة أطلقت ديسمبر الماضى مشروع «ماين هاوس» وهو عبارة عن مبان إدارية تقع بين الجزء السكنى والمول على مساحة 45 ألف متر مربع طرحت منها 8000 متر وحقت تلك المرحلة مبيعات تخطت 300 مليون جنيه، وسيتم الإعلان عن التعاقد مع إحدى الشركات العالمية التى حصلت على مقر المشروع. ولفت إلى أن «مول أوف طنطا» الذى افتتحته الشركة مؤخراً ويقع على مساحة بنائية 45 ألف متر، أسهم فى رفع أسعار الاراضى والشقق بطنطا، وقد أثبت بالتجربة العملية القوى الشرائية الهائلة فى المحافظات، موضحاً أن

وأشار إلى أن «مراكز» أول كيان أطلق شارة بدء الاستثمارات بمدينة القطامية الجديدة التى تعد امتداد التجمع الخامس، كما ساهمت مع الدولة فى إنشاء كوبريين اثنين يصلان المشروع والمدينة بالتجمع الخامس مباشرة، الأول يربط بين المدينة بشوارع التسعين، والثانى يصل إلى طريق السويس. وأوضح أن الشركة حصلت على الأرض فى 2017 وبدأت مباشرة فى تنفيذ الجزء التجارى وهو مول أوف قطامية على مساحة 100 فدان تبعه الجزء السكنى وهو ديستريكت فايف، مشيراً إلى أن المول خلق قيمة مضافة للمدينة الجديدة والتى من المتوقع أن تتضاعف أسعار الاراضى بها فى المرحلة الحالية. وأضاف أنه سيتم افتتاح مول القطامية فى 2021 وأولى مراحلها سيتم افتتاحها نهاية العام، وهناك إقبال كبير من الماركات العالمية على المول، الذى تبلغ

متر، وقد سعت إلى إنشاء مول خارج الإطار النمطى، يتناسب مع احتياجات الأسر المصرية وليس مجرد مكان للتسوق فقط، وهناك مساحات واسعة من ساحة انتظار السيارات، التى تم تنفيذها على طابق واحد أيضاً، كما يشمل المول 23 بوابة وحديقة على مساحة 8 أفدنة تشتمل على مطاعم ومنطقة ألعاب أطفال عالمية وكافيهات. وأوضح فريد أن «مراكز» باعت أكثر من 70% من وحدات أيون وتوفر نظم سداد بين 6 و7 سنوات.

وقدر حجم المبيعات بمشروع أيون السكنى حتى الان بـ2 مليار جنيه. ولفت إلى أن سعر المتر السكنى فى أيون ارتفع منذ بداية الطرح فى نهاية 2017 إلى آخر العام الماضى بنسبة 35%.

وأشار إلى أن حجم النمو فى إيجارات مول العرب ارتفع فى الآونة الأخيرة بنسبة بين 10 و15%.

وشدد فريد على أن استراتيجية مراكز للاستثمار العقارى منذ اليوم الأول تنفيذ مولات تجارية على مستوى عالمى ومشروعات سكنية تستفيد من تلك المولات وتحقق قيمة مضافة عالية وسريعة للراغبين فى السكن أو الاستثمار.

كما تمكنت المراكز التجارية التى نفذتها الشركة من رفع قيمة الأراضى والوحدات السكنية بالمجتمعات العمرانية الجديدة والمحافظات التى نفذت بها، وفق فريد.

القطامية الجديدة والمحافظات:

وقال فريد إن مراكز حققت 2 مليار جنيه مبيعات من الوحدات التى تم تسويقها إلى الآن فى مشروع «ديستريكت فايف» السكنى المقام على 100 فدان بالقطامية الجديدة.



أبراج أيون تسلم كاملة التشطيب وباتباع أعلى سبل الأمان والاكتفاء الذاتي

استقطاب 35 «برانند»
إلى مصر.. ومبيعات
«مول أوف طنطا»
تفوق القاهرة



العديد من اللاعبين الجدد بمشروعات وتسهيلات كبرى في السداد، موضحا ان هناك عددا من الشركات طرحت تسهيلات غير واقعية تحيل مستقبلا بينها وبين الوفاء بالتزامها تجاه العملاء، مشيرا إلى ان العام الحالى سيكون عام الفلترة في السوق المصرية وستبقى فقط الشركات الجادة وصاحبة الخبرات والملاءات المالية.

وشدد على أن العميل أصبح أكثر وعياً ودراية ولا ينساق وراء التسهيلات في السداد غير المنطقية ويهتم بصورة أساسية بتاريخ الشركة وسابقة أعمالها ووجود مشروعات لها على أرض الواقع. وأوضح أن السوق ستشهد ارتفاعات سعريّة طبيعية ومنطقية ولن تصبح كالسنوات الماضية مع استقرار أسعار العملات ومواد البناء وتكاليف تنفيذ المشروعات. ولفت إلى أنه بالنسبة

التجارية يتطلب ملاءة مالية مرتفعة، موضحا أن المستثمر يقوم بضخ أموال دون تحصيل أي عوائد لمدة تصل إلى 4 سنوات على الأقل وهى مدة إنشاء المول وبدء تشغيله، ثم يقوم بتحصيل الأرباح على فترة زمنية طويلة.

وقال إن نسبة التمويل الذاتي لمشروعات الشركة ستصل إلى 70% خلال العام الجارى فيما يتم الاعتماد على التسهيلات البنكية بنسبة 30% ولا يوجد تفاوض على تسهيلات جديدة في التوقيت الحالى.

ولفت إلى أن الشركة لا يوجد لديها نية في الوقت الحالى للدخول في مجال الاستثمار الفندقى.

القطاع العقاري في 2020:

وقال رئيس قطاع تنمية الأعمال بشركة مراكز إن القطاع العقارى شهد على مدار العامين الأخيرين دخول

العلامات التجارية الكبرى تحقق إيرادات تفوق ما يتم تحقيقه في القاهرة.

وأضاف أنه من المتوقع افتتاح المول الجديد بمدينة المنصورة خلال عام 2021، وسيضم هايبر ماركت، ومجمع شاشات عرض سينمائية، ومطاعم ومناطق ترفيهية، وعددا من الماركات والعلامات التجارية المحلية والعالمية في مجال الموضة، بالإضافة إلى ساحة انتظار سيارات تسع 1500 مركبة، ومن المتوقع أن يوفر 10 آلاف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة على مدار فترة تطويره، ويقام على مساحة 47 فدانا.

وكشف أشرف فريد عن عزم مراكز للاستثمار العقارى خلال 6 أشهر أو أقل لافتتاح مول السلام المقام على 68 ألف متر والذي أطلقته الشركة نهاية 2019.

التمويل

وأكد فريد أن الاستثمار في المراكز



بروفایل

يشغل أشرف فريد منصب رئيس قطاع تنمية الأعمال في شركة مراكز، الشركة المصرية التابعة لمجموعة فواز الحكير، كبرى الشركات المتخصصة في تطوير المولات التجارية في المملكة العربية السعودية.

تمتلك شركة مراكز وتدير مول العرب بمنطقة غرب القاهرة، وتركز الشركة على تطوير وبناء وتشغيل العديد من المولات التجارية في مصر بالإضافة إلي نشاطها بقطاع التطوير العقاري. يشمل نشاط شركة مراكز العديد من المجالات مثل المشروعات السكنية، والطاقة المتجددة، ومجال المطاعم، والأنشطة الترفيهية، وتجارة التجزئة والموضة.

انضم أشرف فريد لشركة مراكز في أكتوبر 2015، وهو مسئول عن المرحلة الجديدة للنمو والتوسع في السوق المصرية. ويركز أشرف بشكل أساسي على اقتناص الفرص الجديدة، والإشراف على الأنشطة التجارية والقانونية وأنشطة العلاقات العامة بالشركة. يتمتع أشرف فريد بعضوية مجلس إدارة اربع شركات من الشركات التابعة لشركة مراكز، كما أنه أحد المتحدثين الرسميين لشركة مراكز في مصر.



تنفيذ دور كل 3

أسابيع وحجم

المبيعات وصل إلى 2

مليار جنيه

الاستثمار العقاري لتنفيذ مشروعات إسكان اجتماعي ومتوسط ولدى شركته اهتماما وقد تدرس آليات مشاركتها بها. وشدد على أن السوق العقارية المصرية واعدة وتتسم بفرص استثمارية كبرى وطلب هائل، موضحاً أن هناك حوالي 900 ألف زيجة سنوية، في حين ان المنتج من الدولة والقطاع الخاص من العقارات سنويًا لا يتخطى الـ 50 إلى 100 ألف وحدة.

للتسويق فإن زيادة اعتماد الشركات على الآوت دور أضرت بها، فأصبحت هناك صعوبة في التفرقة والتمييز بين المشروعات لكثرة الإعلانات في الشوارع والمحاور الرئيسية، وتظل السوشيال ميديا الآلية الأكثر تأثيراً في جذب العملاء للمشروعات في التوقيت الحالي. ولفت إلى أن الشركة مستمرة خلال 2020 في مشروعاتها وتطبيق استراتيجيتها في تقديم مشروعات بجودة عالية والوفاء بالالتزامات تجاه العملاء، كما سيتم خلال العام الجاري ظهور ملامح أول أبراج أيقونية بغرب القاهرة عبر مشروع أيون.

وأضاف أن مراكز للاستثمار العقاري أنشئت في 2015، وحققت قفزات كبرى في السوق المصرية خلال تلك الفترة البسيطة، موضحاً أنها نجحت خلال 3 سنوات فقط في تنفيذ مشروع يوفر 100 ألف متر مساحة تأجيرية. ولفت إلى أهمية تنشيط آلية التمويل العقاري، كما أن مبادرة البنك المركزي الجديدة لتمويل وحدات الإسكان المتوسط وفوق المتوسط جيدة، وقد تركز الشركة في الفترة المقبلة لتنفيذ وحدات تتلاءم مع السقف السعري للمبادرة. وأشاد بمبادرة شعبة



بقلم: نهاد عادل

2020 عام عبور القطاع العقاري

بعد عامين شهد فيهما القطاع العقاري حالة من التباطؤ في معدلات البيع، ولاسيما في العقارات السكنية، فإنني أتوقع انطلاقة قوية للقطاع ستجعل مع 2020 عامًا فارقًا في منحى القطاع. وقد ظهرت حالة التباطؤ والجمود النسبي بوضوح في انخفاض معدلات عمليات إعادة البيع أو الـ «resale» التي تتطلب سيولة مالية أو «cash money»، ويمكن أن تتناول أسباب هذا التباطؤ في مقال آخر.

وبالعودة للقطاع، فتوقعاتي لنشاط القطاع خلال العام الجديد ترتكز على عدد من المؤشرات، أهمها:

وجود طلب تراكمي مرحل «The Freezing Demand» من عامي 2018 و2019، ومن المتوقع ترجمة نسبة كبيرة من هذا الطلب إلى قرارات شراء.

انخفاض أسعار الفائدة في البنوك، بالإضافة لتبنى الدولة سياسة تستهدف خفض الفائدة وتنشيط الاستثمارات.

الدعم الهائل الذي تقدمه الدولة لنشاط التمويل العقاري «mortgage» والذي أسفر عن مبادرة دعم التمويل العقاري لشرائح مختلفة من الإسكان.

تحسن مؤشرات ومعدلات النمو الاقتصادي.

العقل الجمعي للقطاع العقاري، فهناك حالة ملموسة من كل من المطورين والمسوقين والعملاء تؤكد اتجاه القطاع نحو مزيد من التحسن والنشاط.

واستكمالاً لتوقعات القطاع في 2020، فأرى أن الأغراض السكنية ستشهد زيادة ملحوظة في معدلات البيع والشراء، وذلك مع استمرار اقتناص الأغراض غير السكنية، مثل العقارات التجارية والإدارية والطبية، نصيبًا كبيرًا من تنفيذات القطاع.

كما أن المؤشرات الحالية ترجح كفة منطقة شرق القاهرة في الاستحواذ على النصيب الأكبر من تنفيذات السوق، ولعل أبرز هذه المؤشرات هو تمدد ورواج العاصمة الإدارية الجديدة، إلا أن منطقة غرب القاهرة، ولاسيما السادس من أكتوبر ستشهد زيادة نسبية عن 2019 مستفيدة من تواجد مجموعة متميزة من كبار المطورين العقاريين وإطلاقهم مشروعات متكاملة توفر إسكانًا فوق متوسط وفاخرًا «luxury housing» & «upscale».

الدعم الهائل الذي

تقدمه الدولة لنشاط

التمويل العقاري

«mortgage» والذي

أسفر عن مبادرة دعم

التمويل العقاري

لشرائح مختلفة من

الإسكان.





قال المهندس عمرو سليمان، رئيس مجلس إدارة «ماوتن فيو» إن شركته تعتزم تضخ 3.5 مليار جنيه خلال العام الحالي في مشروعاتها «آى سىتى التجمع الخامس والسادس من أكتوبر ومشروع الساحل الشمالى». وذكر أن ماوتن فيو لا تستهدف الحصول على قطع أراض جديدة لفترة تصل إلى 4 سنوات، موضحة أنها ستركز على إنهاء الأعمال الانشائية بمشروعاتها الحالية.

م

المهندس عمرو سليمان رئيس «ماوتن فيو»: |

ضخ 3.5 مليار جنيه في أعمال المقاولات خلال 2020

وأضاف أن ماوتن فيو حققت 6 مليارات جنيه مبيعات تعاقدية خلال 2019. وأوضح أن الشركة لديها في كل مشروع من المشروعات الـ 10 التي قامت بتنفيذها خلال فترة عملها في السوق المصرية مخزون من الوحدات الجاهزة يعادل 20 % من كل مشروع تقوم كل عام ببيع جزء منها. وأشار سليمان إلى أن مشروعات ماوتن فيو تتسم بارتفاع قيمتها بصورة سريعة خاصة عقب التسليم والإعاشة

مبيعات للوحدات الجاهزة بمشروعات متنوعة. وحضر ممثلو شركات الإنشاءات والمقاولات ممن تعاقدت معهم «ماوتن فيو» في مشروع «iCity»، مثل «محرم باخوم» وشركة دار المعمار للهندسة DME و«ريدكون». وأوضح أن عدد العمالة المباشرة لماوتن فيو 1500 عامل وغير المباشرة حوالى 20 ألف عامل.

وأشار على هامش المؤتمر الذى نظمته الشركة للإعلان عن بدء تسليم 1200 وحدة من وحدات المرحلة الأولى لمشروع «ماوتن فيو iCity» في شهر يونيو من عام 2020 الحالي، إلى استهداف مبيعات تعاقدية للمشروعات الثلاثة بقيمة 8 مليارات جنيه موزعة بواقع 2 مليار للساحل الشمالى و3 إلى 3.5 مليار لـ «آى سىتى التجمع الخامس»، و2 مليار جنيه لـ «آى سىتى أكتوبر» ومليار -1.5 مليار جنيه



«ماونتن فيو» تكتفى بمحفظة أراضيها حتى 2024



توفير أتوبيسات لنقل العملاء بـ«آى سيتى» التجمع وافتتاح مدرسة دولية في مدينة أكتوبر

وحتى 180 مترا، فيما يبلغ متوسط مساحة وحدات Sky Loft 150 مترا مربعا. وأشار إلى أن شركة «ماونتن فيو» تعاقدت مع إمارات مصر لإنشاء 3 محطات في مشروعات الساحل الشمالى وآى سيتى التجمع الخامس وأكتوبر لتقديم خدمات الطرق والتزويد بالوقود ومساحة كل محطة 2 فدان وسيتم الانتهاء من محطة آى سيتى التجمع نهاية العام الجارى.

وقال إن سبتمبر المقبل سيشهد افتتاح المدرسة الدولية بـ«آى سيتى أكتوبر». ولفت إلى أن الشركة ستعرض على العملاء تشطيب الوحدات بالمشروعات حال رغبتهم في ذلك وسقوم بعملية التشطيب أحد الكيانات الشقيقة لماونتن فيو.

ولفت سليمان إلى أن التسليم في الأوقات المتفق عليها يأتي نتيجة تكريس جهود إنشائية كبيرة في الموقع، حيث إن هناك أكثر من 5000 عامل يعملون وفقاً لنظام مناوبات دورية على مدار اليوم، بالإضافة إلى مصانع الطوب والانتزلوك التي أنشأتها مجموعة دار المعمار من أجل توفير أعلى طاقة انتاجية، واستخدام أحدث الآلات المعروفة بوجودها عالمياً في مجال الإنشاءات، من أجل الالتزام بالجدول الزمني المحدد وتقديم أفضل جودة تنفيذية للمشروع، موضحاً أنه تم الانتهاء بالفعل من ترفيق المشروع بالكامل بإتاحة شبكات المياه والصرف والكهرباء لجميع القطاعات والوحدات المقرر تسليمها. وتتمتع الوحدات التي سيتم تسليمها بإطلالة على الحديقة المركزية وClub Park، بمساحات تبدأ من 100 متر مربع

والانتهاء من الخدمات، فعلى سبيل المثال الشاليه الذى قامت الشركة ببيعه بـ108 ألف جنيه وتم تسليمه في 2009 تخطى سعره حالياً 3 ملايين. وتابع أن سعر المتر في آى سيتى التجمع الخامس بدأ عند الطرح بـ7000 جنيه أصبح الآن بين 16 و17 ألفاً، ومن المتوقع وصوله قريباً إلى 20 ألف جنيه. ولفت إلى أن الشركة تدرس توفير أتوبيسات لنقل عملاء المشروع. وأضاف أن 2020 عام الإنجازات، إذ ستقوم شركته بافتتاح المرحلة الأولى من نادي ماونتن فيو بحلول نهاية العام، قبل الميعاد المعلن التسليم فيه، ويضم ملاعب تنس، و«بادل تنس»، و كرة قدم، ومساراً لممارسة الجري والمشي، على مساحة 17 فداناً، وتم التعاقد مع أكاديمية «سماش» كاستشار للنادي.

المهندس عصام ناصف لـ «أصول مصر»: |

«المستقبل للتنمية العمرانية تكتب عهدًا جديدًا للمطور العام»



استطاعت شركة «المستقبل للتنمية العمرانية» إعطاء نموذج مثالي للمطور العام، ما ظهر جليًا في فرض تواجد «مستقبل سيتي» على الساحة في وقت زمني قصير لتصبح محط أنظار كبار مطوري القطاع العقاري محليًا وعربيًا في الحصول على قطع أراضٍ بها، وكذلك رغبة واهتمام قطاع عريض من العملاء في امتلاك وحدات سكنية بها. يأتي ذلك فيما يعد 2020 عامًا مميزًا لشركة المستقبل للتنمية العمرانية كونها تتأهب خلاله لاستقبال أول ساكن بها إذ سيتم تسليم أول المشروعات السكنية بالحي الأول بمساحة 500 فدان من المرحلة الأولى المقدر إجمالي مساحتها بنحو 1500 فدان، والتي تضم مشروعات «جرين سكوير» و«لافينير» و«يزينيا المستقبل» وجزءًا من «نيوبوليس».

P



وحاورت أصول مصر المهندس عصام ناصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ«المستقبل للتنمية العمرانية» حول تجربة الشركة ورؤيته للقطاع العقارى والمنافسة فيه في المرحلة الحالية.

البنية الأساسية

أكد المهندس عصام ناصف على أن سرعة إنجاز أعمال المرافق والبنية الأساسية بمدينة مستقبل سيتي، أهم الملفات التى ركزت عليها الشركة طوال فترة عملها، ولذلك تعاقدت مع كبرى شركات المقاولات المتخصصة في تنفيذ أعمال البنية التحتية والمرافق للمرحلة الأولى والتى يقدر إجمالي مساحتها بنحو 1500 فدان، بتكلفة إجمالية 3.5 مليار جنيه.

وأشار إلى التعاقد مع «الخرافى- هيونداى- دايو» لتنفيذ محطة محولات «سيتى1»، ومع شركة «جيترا» لتنفيذ أعمال توريد وتركيب محولات القوى، شركة «السويدى» T&D لتنفيذ شبكات الكهرباء والاتصالات للمرحلة الأولى.

وتتولى شركات «المصرية - الصينية» تنفيذ أعمال الربط الأرضي مع «الشبكة القومية».. و«الجيزة للكابلات» أعمال الربط الهوائية، و«السويدى» تنفيذ أعمال نقل الخطوط الهوائية على الحد الشرقى، والنصر للمباني والإنشاءات «إيجيكو» لتنفيذ شبكات الصرف الصحى للمرحلة الأولى، وتنفيذ خطوط الرى والصرف الرئيسية.

كما تنفذ «سيك» أعمال خزانات المياه والرى، في حين تعمل شركة «إيماك» للمقاولات على تنفيذ طرق المرحلة الثالثة، وكذا تم إسناد أعمال نقل الخطوط الهوائية على الحد الشمالى لشركة كهروميكا.

وأوضح ناصف أنه تم سداد 2.1 مليار جنيه لصالح هيئة المجتمعات العمرانية وهى تكلفة توصيل المياه للمدينة وتم الانتهاء من إنشاء غرفة المحابس الرئيسية الخاصة بالمرحلة الأولى.

وجرى إطلاق التيار الكهربائى بالمدينة بمحطة محولات مستقبل سيتي 1 خلال الأسبوع الأخير في عام 2019 تحت إشراف الشركة المصرية لنقل الكهرباء، وشركة المجموعة الاستشارية شاكر، استشارى الإشراف وتغطى جميع احتياجات المرحلتين الأولى والثالثة من الطاقة الكهربائية لتشغيلها، وتم التعاقد مع شركة غاز مصر لمد الشبكات المطلوبة لتغذية المرحلة الأولى من المدينة بالغاز الطبيعى، وفقا لناصر.

خطة الطرح

وكشف ناصف عزم شركته استكمال طرح المرحلة الثالثة من مستقبل سيتي حيث تجهز ل طرح 500 فدان أراضى خدمية و200 فدان سكنية خلال النصف الثانى من العام الجارى، لافتا إلى امتلاك المستقبل للتنمية عروضا من كيانات عقارية كبرى للحصول على أراضى بمدينة مستقبل سيتي.

وأوضح أن الشركة بصدد إعادة تقييم أسعار الأراضى بها، موضحا أنها لم تقم بأي زيادات بأسعار الأراضى في 2019 مراعاة لظروف السوق، وقد يشهد 2020 زيادة

استكمال طرح

المرحلة الثالثة من

«مستقبل سيتي»

بالنصف الثانى من

2020

900 فدان مساحة

المحور التجارى

الترفيهى الرئيسى

للمدينة



المنطقة الخدمية

واضاف ناصف أنه تم الانتهاء من وضع المخطط العام للمحور التجارى الترفيهى الرئيسى للمدينة الذى يمتد على مساحة أكثر من 900 فدان منها 150 فداناً بالمرحلة الأولى وتم بالفعل التعاقد على بعض المشاريع الخدمية في المرحلة الأولى لإنشاء مركز طبى وناد رياضى، ويمر المحور في المراحل الخمس للمدينة بطول 11 كيلو مترا. وأشار إلى أنه سيتم قريباً التعاقد مع إحدى الشركات الكبرى المتخصصة في تنفيذ المشروعات المتعددة الاستخدامات التجارى والرياضى والفندقى لتنمية وتطوير 100 فدان بتكلفة استثمارية تبلغ نحو 2 مليار جنيه بالمنطقة الخدمية بالمرحلة الأولى في مستقبل سيتى. وأضاف ناصف أنه سيتم أيضاً تنفيذ الممر التجارى ويتضمن أنشطة متعددة الاستخدامات بطول كيلو متر ويتكون من طابقين للأنشطة التجارية ومثلهما للأنشطة الإدارية، بالإضافة إلى طابقين للوحدات السكنية، على أن يبدأ هذا الممر التجارى من مدخل المدينة وحتى الميدان الرئيسى للمرحلة الأولى وسيتم تسويقه خلال الربع الأول من العام الحالى، وتسعى الشركة للانتهاء من تطويره خلال 12 شهرا، لتكون جميع الخدمات متاحة في 2021. ولفت إلى أن الشركة تستهدف تحقيق 30 مليار جنيه عوائد من طروحات المنطقة الخدمية في مستقبل سيتى .

إعادة تقييم أسعار

الأراضى.. والعام

الجارى قد يشهد زيادة

طفيفة

التعاقد مع أحد

الكىانات الكبرى لتطوير

100 فدان بالمنطقة

الخدمية بتكلفة

مليارى جنيه

بمساحة 151 (GOLF PORTO CAIRO) فدان، وشركة مصر إيطاليا لتطوير مشروع (IL BOSCO MOSTAKBAL CITY - NEW CAIRO) بمساحة 268 فداناً. وأكد ناصف أنه سيتم في يونيو 2020 بدء تشغيل الحى الأول من مستقبل سيتى بمساحة 500 فدان من المرحلة الأولى ويشمل مشروعات جرين سكوير ولافينير وزيينا المستقبل وجزء من نيوبوليس .

طفيفة ومعتدلة في الأسعار وفقاً للدراسات والتقارير التي يتم إجراؤها من قبل أحد أكبر مكاتب التقييم العقارى المتعاقد معها.

وأشار إلى أن عدد الشركات التي تم تخصيص أراضٍ لها في مشروع مستقبل سيتي 12 كيانا من كبار شركات التطوير العقارى، مشيراً إلى التعاقد على تنمية وتطوير مشروعات سكنية وتعليمية بالمرحلتين الأولى والثالثة وجزء من المرحلة الرابعة بالمدينة.

وأوضح ناصف أن هذه الشركات هي الأهل صبور للتنمية العقارية بمشروعات GREEN SQUARE بمساحة 80 فدانا و-L'AVENIR بمساحة 99 فدانا - ARIA بمساحة 108 أفدنة، وأرضك للتطوير العقارى بمشروع زيزينا المستقبل على 70 فدانا، ووادي دجلة للتنمية العقارية بمشروع (NEOPOLIS) بمساحة 545 فدانا، والمقاولون العرب بمساحة 101 فدان.

يأتي ذلك بالإضافة إلى تعاقدات المشروعات التعليمية التي تضم إقامة 4 مدارس دولية مع شركة الربوة للخدمات التعليمية المتكاملة، ومدرسة مع شركة الخدمات التعليمية المتطورة، وشركة جراند بلازا للاستثمار العقارى والسياحى بمشروع (LA MIRADA EL MOSTAKBAL) بمساحة 77 فدانا، وشركة مكسيم للاستثمار العقارى بمشروع (CANYON THE) بمساحة 190 فدان، وشركة حسن علام العقارية بمشروع (HAPTOWN) بمساحة 246 فدان، وشركة تطوير مصر بمشروع (BLOOMFIELDS) بمساحة 414 فدان، وشركة بيتا إيجيبت للتنمية العمرانية بمشروع (Beta Greens New Cairo) بمساحة 25 فدان.

كما تم في المرحلة الرابعة التعاقد مع شركة بورتو جروب على تطوير مشروع



خلال غرفة التحكم الرئيسية، والتحكم في شبكة إنارة الطرق؛ وعدادات الكهرباء والمياه الذكية.

القروض البنكية

وأكد ناصف أن الشركة استطاعت تحقيق تلك النتائج الإيجابية والحركة السريعة في التنمية وإنجاز أعمال المرافق بـ«مستقبل سیتی» في وقت قياسي دون الحصول على أي تمويلات بنكية، وقامت بالاعتماد على مواردها الذاتية في تمويل تلك الأعمال. وأوضح أنه رغم إتاحة العديد من فرص الحصول على تمويلات بنكية كون مساهمها من البنوك والمؤسسات المالية الكبرى، فإنها اعتمدت على تدفقاتها النقدية ومواردها الذاتية، الأمر الذي يعكس الاستراتيجية الناجحة والمدروسة من قبل الشركة، وسيسهم في دفع التدفقات النقدية لها واستمرار تحقيق نجاحات كبرى في وقت قياسي.

وأضاف أن «مستقبل سیتی» يمتلك موقعاً استراتيجياً بالامتداد الشرقى للقاهرة الجديدة لاستفادته بجميع المشاريع التنموية الكبرى التي تتم بمنطقة شرق القاهرة والتي اهتمت بها الدولة بصورة كبيرة، وتحيط المدينة أهم المحاور الرئيسية بشرق القاهرة، حيث يحدها شمالاً طريق القاهرة - السويس، والطريق الدائري الإقليمي شرقاً، وغرباً الدائري الأوسطى، وجنوباً طريق جنوب المستقبل بطول 11 كيلو متراً، وهو الطريق الفاصل بين «مستقبل سیتی» و«العاصمة الإدارية»، وقد أسهم اهتمام الدولة بالمنطقة في تسهيل مهمة المستثمرين في الترويج لمشروعاتهم وتحقيق مبيعات كبرى.

وكشف ناصف عن أن الشركة لديها قائمة انتظار من مطورين عقاريين على قطع أراضٍ سكنية وخدمية بالمدينة، موضحاً أنه تتم دراسة جميع الطلبات.



التواصل من خلال الموبايل وباقي الأجهزة الإلكترونية، ومنها الاطلاع على مواعيد وأماكن وسائل المواصلات العامة، إذ سيتم إنشاء محطة أمام البوابة الرئيسية لكل كمبوند في المدينة.

كما أن وسائل النقل داخل المدينة مسؤولية «المستقبل»، بينما داخل الكومبوند مسؤولية المطور، بالإضافة إلى أنه تم دراسة إنشاء مسارات للدراجات دون أن تتداخل أو تتعارض مع مسارات السيارات؛ حفاظاً على أمان وسلامة ركبها.

وكذلك تنفيذ عدد من الأنظمة الذكية داخل المدينة مثل استخدام أنظمة ذكية للرى بما يسمح بالتحكم من خلال المحابس الفرعية في أوقات الرى بغرض توفير المياه وتحسين كفاءة استخدام المياه لرى الحدائق والمساحات الخضراء ومع المراقبة والتحكم من

المرحلة الثالثة

وقال ناصف إن بعض أعمال شبكات المرافق التي تم تنفيذها بالمرحلة الأولى ستخدم بالتبعية المرحلة الثالثة أيضاً مثل الكهرباء والمياه وكذلك شبكة الطرق الداخلية بالمدينة والصرف الصحى، ومن المقرر الانتهاء من توصيل جميع المرافق بالمرحلة الثالثة نهاية 2021.

ولفت إلى أنه تم التعاقد مع شركة المقاولون العرب لتنفيذ أعمال الطرق للمرحلة الثالثة وكذلك تنفيذ كبرى بالمدينة بإجمالى تكلفة يقدر بنحو 500 مليون جنيه، مضيفاً أن المستقبل اعتمدت 3 مليارات جنيه تقريباً لعقود المقاولات لعامى 2020-2021.

الأنظمة الذكية

وأشار ناصف إلى أن مستقبل سیتی تتضمن مجموعة متنوعة من أنظمة التحكم التقنى التي تتيح لقاطنيها

TECH

SMART PARKING

Designed for more straightforward navigation of parking spaces available throughout the city, that ensures time efficiency and more relaxed parking experience.



Smart electricity grid and metres are installed throughout the city and at every unit, which monitors consumption and communicates the data to the supplier (ICCC) for load controls and ease of billing.

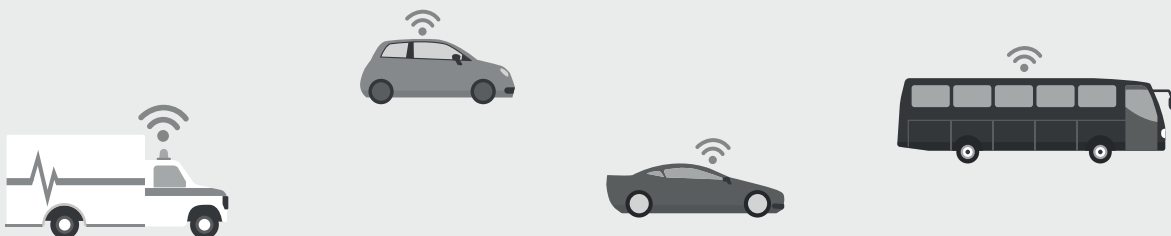
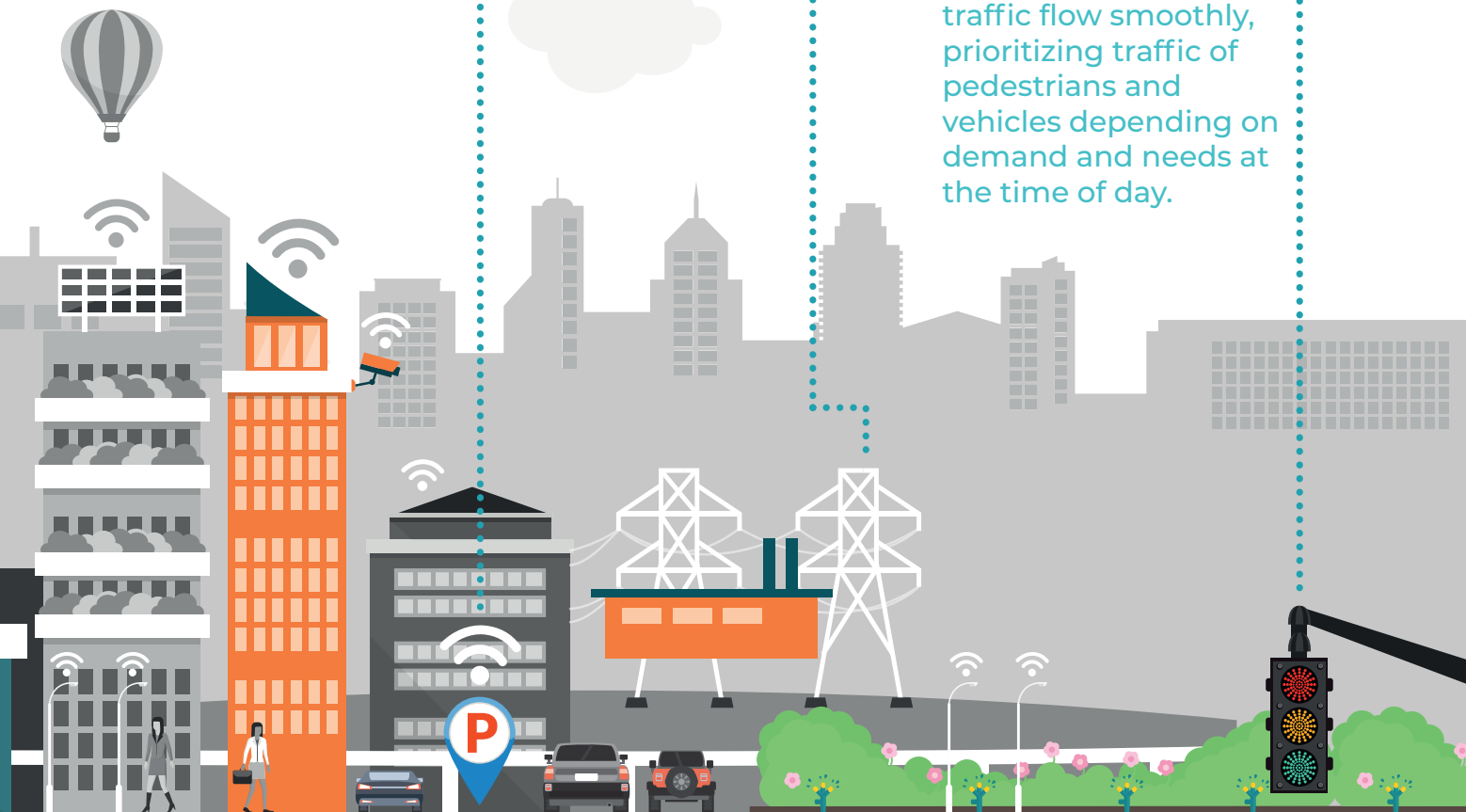
SMART ELECTRICITY



INTELLIGENT TRAFFIC SYSTEM (ITS)



ITS utilizes artificial intelligence to regulate traffic flow smoothly, prioritizing traffic of pedestrians and vehicles depending on demand and needs at the time of day.





Automated scheduled irrigation runs per city landscape needs, which substantially improves water consumption efficiency.

SMART IRRIGATION METER

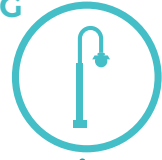


Smart surveillance cameras that cover the city for tracking, monitoring, recognizing, identifying, and aggregating behaviours and activities to manage the city and prevent crime.

SMART SECURITY SYSTEM



SMART OUTDOOR LIGHTING



Energy-efficient lights can automatically turn (on/off) according to the level of the light (AM/PM), with the ability to notify and report any lighting failures.



URBAN DEVELOPMENT للتنمية العمرانية

mostakbal-re.com

Mostakbalcityofficial

Mostakbalcityofficial

@Mostakbal_City

Mostakbal City Official



رسالة طمأنة للأصدقاء وتحذير للأعداء

قاعدة «برنيس» العسكرية.. قوة جديدة تحمي أصول مصر الاقتصادية

والجلالة والفخامة من ضيوف مصر وعدد من وزراء الدفاع للدول الشقيقة والصديقة والدكتور على عبدالعال رئيس مجلس النواب والدكتور مصطفى مدبولي رئيس مجلس الوزراء والفريق أول محمد زكي القائد العام للقوات المسلحة وزير الدفاع والإنتاج الحربي، والفريق محمد فريد رئيس أركان حرب القوات المسلحة. وتعد قاعدة برنيس إنجازاً جديداً يضاف إلى إنجازات القوات المسلحة المصرية التي تم إنشاؤها في إطار استراتيجية التطوير

السواحل المصرية الجنوبية وحماية الاستثمارات الاقتصادية والثروات الطبيعية ومواجهة التحديات الأمنية في نطاق البحر الأحمر. كما يعد إنشاء القاعدة مهماً لتأمين حركة الملاحة العالمية عبر محور الحركة من البحر الأحمر وحتى قناة السويس والمناطق الاقتصادية المرتبطة بها. وافتتح الرئيس عبد الفتاح السيسي، القائد الأعلى للقوات المسلحة، قاعدة برنيس العسكرية، بحضور عدد من أصحاب السمو

افتتح الجيش المصري قاعدة برنيس العسكرية جنوب شرقي البلاد، لتكون بمثابة إحدى قلاع العسكرية المصرية على الاتجاه الاستراتيجي الجنوبي بقوة عسكرية ضاربة في البر والبحر والجو. ويأتي إنشاء القاعدة العسكرية في إطار استراتيجية لتطوير وتحديث القوات المسلحة المصرية، لتمثل إنجازاً جديداً يعزز من تصنيف الجيش المصري عالمياً. ويتمثل الهدف الاستراتيجي لإنشاء قاعدة برنيس العسكرية في حماية وتأمين



برئيس العسكرية تعكس فلسفة القيادة السياسية والقيادة العامة للقوات المسلحة في بناء قواعد عسكرية، مؤكداً أن إنشاء برئيس يأتي ضمن رؤية مصر المستقبلية 2030، إذ إنها تعد مركزاً لانطلاق القوات المسلحة المصرية لتنفيذ أي مهام توكل إليها.

موقع القاعدة العسكرية

وتقع قاعدة برئيس العسكرية، جنوب شرقي البحر الأحمر، على مساحة 150 ألف فدان، وتعتبر أكبر قاعدة عسكرية من نوعها في أفريقيا، حيث تضم عدداً من الممرات كل منها بطول 3 آلاف متر وعرض من 30 إلى 45 متراً وعدد 2 ترمك، بالإضافة لعدد من دشم الطائرات ذات تحصين عال، بالإضافة لهنجر عام لصيانة وإصلاح الطائرات. وتضم القاعدة الجوية في برئيس منطقة فنية تشمل 45 مبنى ومنطقة إدارية تشمل 51 مبنى.

وتتنوع المنشآت العسكرية لقاعدة برئيس العسكرية، حيث تضم في الشق البحري رصيفاً حربياً بطول ألف متر وعمق 14



التميز للقوات المسلحة واستعدادها الدائم للقيام بواجبها في الدفاع عن هذا الوطن، مؤكداً أنه تشرف بافتتاح قاعدة برئيس العسكرية. وأضاف الرئيس أنه تابع عن كثب استعدادات مختلف أسلحة وأفرع القوات المسلحة المصرية، وأنهى كلمته بترديد «تحيا مصر».

«برئيس» جزء من رؤية مصر 2030

من جانبه قال المتحدث باسم رئاسة الجمهورية، بسام راضي، إن قاعدة

والتحديث الشامل للقوات المسلحة المصرية لتعلن جاهزيتها لجميع المهام التي توكل إليها على الاتجاه الاستراتيجي الجنوبي، ولتعكس فلسفة القيادة السياسية والقيادة العامة للقوات المسلحة في بناء قواعد عسكرية تكون مرتكزاً لانطلاق القوات المسلحة المصرية لتنفيذ أي مهام توكل إليها بنجاح.

السياسي: تشرفت بافتتاح قاعدة برئيس العسكرية

أشاد الرئيس عبدالفتاح السيسي بالأداء



مترا تسمح بمتطلبات الوحدات البحرية ذات الغاطس الكبير مثل الميسترال والفرقاطات والغواصات، فيما تضم القاعدة العديد من ميادين التدريب والرماية، وجار العمل على إنشاء ميناء تجارى يضم عدة أرصفة بطول 1200 متر وعمق 17 مترا وعدد من المنشآت الخدمية.

وأدخلت في قاعدة برنيس العسكرية، أحدث الفرقاطات ولنشات الصواريخ والغواصات وحاملات المروحيات الميسترال بما لها من خواص استراتيجية وتكتيكية تعزز من القدرات الهجومية والدفاعية للجيش المصري.

زمن قياسي لإنشاء «برنيس»

تعد قاعدة برنيس العسكرية التي تم إنشاؤها في زمن قياسي خلال أشهر معدودة لتكون إحدى قلاع العسكرية المصرية على الاتجاه الاستراتيجي الجنوبي بقوة عسكرية ضاربة في البر والبحر والجو، ارتباطاً بمختلف المتغيرات الإقليمية والدولية مما يعزز التصنيف العالمي للقوات المسلحة المصرية بين مختلف الجيوش العالمية.

الوحدة 999 صاعقة والقوات البحرية تشاركان في مناورة قادر 2020

نفذت المنطقة الشمالية العسكرية بالتعاون مع القوات البحرية، وعناصر من القوات الخاصة عددا من الأنشطة التدريبية في إطار فعاليات المناورة «قادر 2020» التي تنفذ على مختلف الاتجاهات الاستراتيجية براً وبحراً وجواً بالتعاون بين جميع الأفرع الرئيسية والتشكيلات التعبوية للقوات المسلحة.

وقامت وحدات المنطقة الشمالية العسكرية برفع درجات الاستعداد والاصطفاف والتفتيش وتحميل المركبات والمدركات والتحرك إلى مناطق عملها بالناقلات والسكك الحديدية في إطار خطة

المتوسط بالتعاون مع القوات الجوية وقوات الدفاع الجوى وتنفيذ عدد من الرمايات لعدد من الطوربيدات والفرقاطات وطائرات الهيل المحمولة بحراً، إضافة إلى وحدات مكافحة الغواصات كما قامت بتعزيز إجراءات الأمن البحري بمسرح عمليات البحرين المتوسط والأحمر وتأمين الممرات الملاحية الدولية.

وقامت قوات الصاعقة بتنفيذ بعض الأنشطة التدريبية تضمنت اصطفافاً وتحميلاً استراتيجياً لعناصر من الوحدة 999 قتال بواسطة عدد من الطائرات مختلفة الطرازات، وتنفيذ الإبرار البحري لوحدة صاعقة محملة على عربات هامر بالوسائط البحرية من حاملة المروحيات وتكليفها بمهمة الاستيلاء على رأس شاطئ وتأمينه بالتعاون مع القوات البحرية والجوية، وكذلك الإبرار الجوى لعناصر

الفتح الاستراتيجي وإعادة تمركز كتيبة صاعقة لتنفيذ مهام قتالية خاصة على الاتجاه الاستراتيجي الشمالي.

ونفذت تدريبا مشتركا لتأمين ساحل البحر المتوسط لصد إبرار بحري مُعادٍ بالتنسيق مع القوات البحرية والجوية وقوات حرس الحدود والقوات الخاصة مع تنفيذ أعمال القيادة والسيطرة من مركز العمليات المتقدم بقاعدة محمد نجيب العسكرية.

وقامت القوات البحرية من مناطق عملياتها بتأمين الاتجاهات الاستراتيجية بالتعاون مع الأفرع الرئيسية للقوات المسلحة والتشكيلات التعبوية والقوات الخاصة وتستمر في تأمين المنشآت الحيوية بالبحر وبالمياه الإقليمية والاقتصادية ونفذت العديد من الأنشطة القتالية في المرحلتين الأولى والثانية، ومنها تنفيذ عملية برمائية على ساحل البحر



العسكرية التي لا تحدث كثيرًا إلا عند استشعار الدولة بوجود خطر حقيقي يهدد مصالحها الاستراتيجية.

وأشار إلى أن تنفيذ المناورة هذه المرة تم على أكثر من محور في قاعدة محمد نجيب العسكرية وقاعدة برنيس العسكرية، ما يعكس قدرة رجال القوات المسلحة المصرية على التعامل مع كل العدائيات وفي أي توقيت.

ولفت الألفي إلى أن قاعدة برنيس العسكرية جاءت كأحد المحاور الجديدة التي تنفذها القوات المسلحة المصرية ضمن خطة الفتح الاستراتيجي التعبوي الجزئي «قادر 2020»، ما يمكن القوات المسلحة من التعامل مع العدائيات وتطبيق التوزيع الاستراتيجي للقوات المسلحة، بالإضافة إلى تأمين ما يقرب من 8 كيلومترات في البحر الأحمر الذي يمر منه 80% من المواد البترولية لدول الخليج.

اللواء هشام الحلبي: «قادر 2020» ردع لكل من تسول له نفسه الاقتراب من أهداف مصرية

قال اللواء طيار هشام الحلبي مستشار أكاديمية ناصر العسكرية، إن مناورة «قادر 2020»، تهدف إلى ردع كل من تسول له نفسه الاقتراب من أهداف مصرية، سواء داخل أو خارج الحدود، بالإضافة إلى اطمئنان المواطن، في ظل إقليم مشتعل.

ولفت إلى أنها عبارة عن فتح استراتيجي، أي نقل حجم وعدد كبير من القوات في اتجاه استراتيجي، كما أن المناورة في كل الاتجاهات الاستراتيجية الأربعة.

وأوضح أن حجم ضخ القوات يتم نقله على كل الاتجاهات في وقت واحد لتنفيذ مهام تدريبية مشابهة لمهام العمليات.

وأشار إلى أن القوات كلها مشتركة بما فيها التخصصات المختلفة، من القوات البرية والبحرية والجوية والصاعقة والمظلات، والحرب الكيميائية والإلكترونية، إذ إن



تسول له نفسه المساس بالأمن القومي المصري.

وأوضح فرج أن القاعدة الجديدة تمثل أحد محاور الدعم في منطقة البحر الأحمر وباب المندب، باستخدام جميع أفرع القوات المسلحة المصرية، لافتًا إلى أن مصر تستكمل خططها التأمينية بعد إنشاء قاعدة محمد نجيب التي تعد حصنًا على الباب الشمالي الغربي، بينما قاعدة برنيس العسكرية على الساحل الجنوبي تؤمن المصالح الاستراتيجية والاقتصادية لمصر بالبحر الأحمر.

اللواء محمد الألفي: القاعدة تقضي على أي تهديد لمصالح مصر الاستراتيجية

وفي السياق نفسه، قال اللواء محمد الألفي، المستشار بأكاديمية ناصر العسكرية، إن المناورات التي نفذتها القوات المسلحة المصرية واحدة من أكبر المناورات

من الوحدة 999 قتال بواسطة عدد من طائرات الهليكوبتر مختلفة الطرازات وتكليفها بمهمة القضاء على العناصر المعادية وتعاون أعمال قتال الجيوش والمناطق على الاتجاهات الاستراتيجية كافة.

اللواء سمير فرج: «برنيس» تؤمن حركة الملاحة العالمية

من جانبه قال اللواء أركان حرب سمير سعيد فرج، رئيس الشؤون المعنوية الأسبق، إن قاعدة برنيس العسكرية تستهدف تأمين الحدود المصرية وحركة الملاحة العالمية من البحر الأحمر حتى قناة السويس، مشيرًا إلى أن القاعدة تمثل إضافة قوية لإمكانات القوات المسلحة المصرية، على كل الاتجاهات الاستراتيجية، مضيفًا أن مناورة قادر 2020 الأكبر على الإطلاق والتي تعد رسالة واضحة لكل من



المناورة «قادر 2020» تردع من يفكر في ضرب الأهداف الاستراتيجية.. والجيش حصن الهيبة للوطن

والمدرعات والتحرك إلى مناطق عملها بالناقلات والسكك الحديدية في إطار خطة الفتح الاستراتيجي وإعادة تمرکز كتيبة صاعقة لتنفيذ مهام قتالية خاصة على الاتجاه الاستراتيجي الشمالي.

الجيش الثالث الميداني وحرس الحدود جزء رئيسي من قادر 2020

كما قامت عناصر الجيش الثالث الميداني بتنفيذ العديد من الأنشطة التدريبية ومداومة البؤر الإرهابية بمناطق وسط سيناء مع الاستمرار في تأمين المجرى الملاحي لقناة السويس ونفق الشهيد أحمد حمدي وتأمين سواحل خليج السويس وخليج العقبة بالتعاون مع القوات الجوية والبحرية وتأمين الأهداف الحيوية والمقاصد السياحية بوسط وجنوب سيناء.

الغربية على جميع المحاور والاتجاهات وتنفيذ العديد من المشروعات التكتيكية بالذخيرة الحية باشتراك عناصر القوات الجوية والدفاع الجوي، وكذا تأمين السواحل البحرية والبرية بالتعاون مع القوات البحرية وقوات حرس الحدود.

كما قامت عناصر المنطقة الجنوبية العسكرية برفع درجات الاستعداد وتنفيذ مشروع تكتيكي مع الرماية بالذخيرة الحية مع تأمين الحدود الجنوبية مع دولة السودان ودولة ليبيا وتنفيذ العديد من الأنشطة داخل نطاق المنطقة الجنوبية العسكرية.

وقامت وحدات المنطقة الشمالية العسكرية برفع درجات الاستعداد والاصطاف والتفتيش وتحميل المركبات

المناورة تماثل اشتراك كل الأسلحة في العمليات، لافتاً إلى أن المناورة بالذخيرة الحية، ما يجعل هناك واقعية مماثلة للعمليات الحقيقية.

الفريق أول محمد زكي يشهد عددًا من الفعاليات

شهدت الفترة الأخيرة فعاليات كثيرة حضرها الفريق أول محمد زكي، وزير الدفاع والإنتاج الحربي، والفريق محمد فريد، رئيس أركان حرب القوات المسلحة، وذلك ضمن أنشطة المناورة قادر 2020.

وأعدت القوات الجوية تمرکزًا لطائراتها من مختلف الطرازات ومن مختلف القواعد العسكرية لتقديم الحماية الجوية لجميع العناصر المشاركة في المناورة قادر 2020 على شتى الاتجاهات، ونفذت عددًا من طلعات الاستطلاع وتقديم المعاونة النيرانية للعناصر المشاركة في تنسيق تام مع قوات الدفاع الجوي وكذا معاونة القوات البحرية أثناء تنفيذ مهامها لتأمين المصالح الاقتصادية في مسرحي عمليات البحرين الأحمر والمتوسط وتنفيذ أعمال النقل الإستراتيجي لقوات الصاعقة في اتجاهات عملها.

جاء ذلك بالإضافة إلى القيام بتنفيذ عمليات الإبرار والإسقاط لقوات المظلات مع تقديم المعاونة الجوية باستهداف البؤر الإرهابية على جميع الاتجاهات بالتعاون مع التشكيلات التعبوية مع الاستعداد لتنفيذ مهام الإخلاء الطبي والبحث والإنقاذ.

المناطق الغربية والشمالية والجنوبية تنفذ عددًا من الأنشطة

نفذت المنطقة الغربية العسكرية عددًا من الأنشطة على امتداد الحدود البرية والساحلية بالتعاون مع الأفرع الرئيسية للقوات المسلحة وقوات حرس الحدود، حيث تم رفع درجات الاستعداد القتالي للتشكيلات والقواعد العسكرية مع تنفيذ خطة الفتح الإستراتيجي لعناصر المنطقة



العالمية"، لافتا إلى أنها "تبين ما وصلت إليه جمهورية مصر العربية من تطور في منظوماتها العسكرية"، وفقا لما نقلته وكالة الأنباء السعودية الرسمية.

محمد بن زايد: "برئيس" إنجاز يعكس رؤية مصر الطموحة

كما أكد الشيخ محمد بن زايد ولي عهد أبو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة الإماراتية، أن القاعدة «إنجاز يعكس رؤية مصر الطموحة لآفاق تنمية شاملة، تعزز دورها المحوري في منظومة الأمن العربي والاستقرار الإقليمي.. تمنياتنا لها بمزيد التقدم والازدهار».

كتبت - بدور إبراهيم

والسواحل المصرية، كذلك تنفيذ عدد من الأنشطة تضمنت إحباط محاولة هجرة غير شرعية عبر ساحل البحر المتوسط وكذلك إحباط محاولات التسلل والتهريب عبر خط الحدود البرية الغربية وتشديد إجراءات التأمين على كافة الحدود البرية والساحلية.

خالد بن سلمان: القاعدة تعد محورًا رئيسيًا لمواجهة التهديدات في البحر الأحمر

وعلى الصعيد الدولي أكد الأمير خالد بن سلمان، نائب وزير الدفاع في المملكة العربية السعودية، أهمية قاعدة برنس العسكرية على سواحل البحر الأحمر في مصر. وقال الأمير خالد إن هذه القاعدة "تعد محورًا رئيسيًا لمواجهة التهديدات في نطاق البحر الأحمر وتأمين حركة الملاحة

وفي إطار خطة الفتح الاستراتيجي لوحدة المنطقة المركزية العسكرية بالتعاون مع هيئات وإدارات القوات المسلحة قامت عناصر من المنطقة المركزية العسكرية برفع درجات الاستعداد القتالي تضمنت اصطفاً للقوات المشاركة وتنفيذ إجراءات التحميل والفتح الاستراتيجي لمعاونة الجيوش الميدانية والمناطق العسكرية.

كما نفذت إحدى وحدات المنطقة المركزية مشروعًا تكتيكيًا بجنود مع الرماية بالذخيرة الحية أظهر مدى ما تتمتع به وحدات المنطقة المركزية العسكرية من كفاءة تدريبية عالية.

وقامت قوات حرس حدود بالتعاون مع القوات الجوية في تأمين الحدود



وادي دجلة تنظم زيارة ميدانية لـ«بلومار السخنة» والعملاء يشيدون بمستوى الانشاءات



مساحة إجمالية 1.1 مليون متر مربع بالعين السخنة ويضم حوالي 3000 وحدة سكنية ، وخدمات متكاملة منها حمامات سباحة، منطقة ملاءى للأطفال، منطقة تجارية، مطاعم وكافيهات إلى جانب أتوبيس داخلي لسهولة التنقل.

وتعتزم «وادي دجلة» الإنتهاء من أعمال الشاطئ و حمام السباحة الرئيسي نهاية فبراير المقبل . كما سيتم البدء في أعمال أنشاء المرحلة الثانية من « بلومار السخنة» خلال مارس 2020 . ويقع «بلومار السخنة» على

نظمت شركة وادي دجلة للتنمية العقارية زيارة ميدانية في آخر أسبوع من يناير الماضي بصحبة عملاؤها لمشروع «بلومار السخنة» لتفقد أعمال الإنجاز بالمشروع والتعرف على اخر المستجدات على ارض الواقع .

وأبدى العملاء سعادتهم ورضاءهم بمعدلات الانشاءات السريعة بالمشروع والتي تتوافق مع الجدول الزمني المحدد للتسليم وكذلك جودة المنتجات والخدمات الجارى تنفيذها بالمشروع .

وتفقد عملاء «بلومار السخنة» المرحلة الأولى والتي شملت أعمال الإنشاء لعدد من الوحدات والتشطيب لحوالي 600 وحدة. وقامت «وادي دجلة» مؤخراً بتسليم 420 وحدة بالمشروع «بلومار السخنة» وسيتم تسليم باقي وحدات المرحلة الاولى خلال الجداول الزمنية المتفق عليها مع العملاء .

بارتفاع يصل الي 240 متر فوق مستوى سطح البحر « MAVEN Developments » تطلق أولى مشروعاتها في مصر برؤية جديدة للحياة في العين السخنة



المهندس محمد يوسف: العين السخنة ستصبح الامتداد العمراني الطبيعي للقاهرة على البحر الأحمر

بشكل انسيابي مع التصميم الطبيعي للجبل وبالتالي الحفاظ على البيئة، وهو أحد أهم قيم شركة MAVEN، حيث حرصت الشركة في تصميم المشروع على تقليل أعمال الهدم في الجبل واستخدام الآلات وتقليل الانبعاثات الكربونية.

وأشار «يوسف» إلى أن مشروع «باي ماونت» سيقام على مساحة 76 فدان على ارتفاع يصل الى 240 متر فوق مستوى سطح البحر، ويضم 1756 وحدة سكنية بمساحات مختلفة، وجميع الفراغات المعيشية لكل الوحدات تري البحر والأفق برؤيه بانوراميه كامله ويتصميمات عصريه، مؤكدا أنهم سيعملون على الاستفادة من كافة الخبرات التي اكتسبتها الشركة من خلال العمل في الولايات المتحدة لتقديم مشروع مصري بأعلى جودة ويتناسب مع الطبيعة المتميزة للموقع وكذلك أسلوب الحياة العصري.

مختلفة بمصر وبالفعل لدينا مشروع سيتم الإعلان عنه قريبا في منطقة الساحل الشمالي بجانب عدد آخر من المشروعات التي يتم دراستها حاليا فنحن نعتد في كل خطوة نقوم بها على دراسة السوق واحتياجات العملاء بشكل دقيق حتى نستطيع أن نقدم، من خلال مشروعاتنا، قيمة مضافة تحقق علامة فارقة في حياة عملائنا».

ومن جانبه أوضح المهندس محمد يوسف مؤسس ورئيس شركة MAVEN إننا عندما قررنا التوجه للتطوير في منطقة البحر الأحمر كان من أحد أهدافنا هو بناء مشروع ذو طبيعة جبلية متميزة حتى نستطيع نقل الخبرات التي اكتسبناها من عملنا بالخارج ليكون الناتج مشروع يحاكي المشاريع العالمية من حيث التخطيط والتصميم والتي استغرقت وقتا طويلا حتى يتم الحفاظ على ميزة الارتفاع الجبلي للموقع وتخطيط الطرق بحيث تتناغم

MAVEN Developments « شركة «العقارية، الشركة الشقيقة لشركة «Riverwards group» الأمريكية، مؤتمرا صحفيا للإعلان عن إطلاق مشروع «باي ماونت Baymount» أول مشروعاتها في مصر بالعين السخنة على مساحة 76 فدان، بقيمة سوقيه تفوق 4 مليار جنيه.

وصرح المهندس محمد رشدي رئيس شركة Riverwards group ومؤسسي وعضو مجلس ادارة شركة MAVEN Developments إن أهم العوامل التي دفعتهم إلى التطوير في مصر كان وضوح الرؤية الاقتصادية والاستقرار السياسي الذي تتمتع به مصر، فضلا عن الطفرة التي تحققت خلال الفترة الأخيرة في القطاع العقاري المصري، والحوافز التي تقدمها الدولة المصرية لتشجيع المستثمرين في كافة المجالات خاصة التعديلات الأخيرة لقانون الاستثمار.

وأضاف «رشدي»، خلال المؤتمر الصحفي الذي شارك فيه عدد من قيادات الشركة في مصر: « اختيار العين السخنة لنبدأ فيها أول مشروعاتنا كان أحد العناصر التي حرصنا عليها، فهذه المنطقة واعدة وبها حركة عمران ونشاط تجارى وصناعي كبير، ما يجعلها ملتقى للأعمال ومركزا لمنطقة البحر الأحمر بأكملها، وخلال سنوات قليلة جدا ستصبح العين السخنة الامتداد العمراني الطبيعي للقاهرة على البحر الأحمر، ووجود مارينا العين السخنة الدولية والذي سيتم افتتاحه قريبا سيجعل المنطقة ملتقى لكافة الجنسيات، وتواجدنا في الولايات المتحدة من خلال شركة Riverwards group سيتيح لنا إمكانية التسويق العقاري لمشروعاتنا المصرية في الولايات المتحدة».

وعن المشاريع المستقبلية أوضح «رشدي»: «لدينا خطة للاستثمار العقاري في أماكن

بها أكثر من 13 ألف وحدة

طه: «مصر لإدارة الأصول العقارية» تمتلك 400 مبنى في 6 محافظات



كشف عبدالناصر طه، رئيس مجلس إدارة مصر لإدارة الأصول العقارية، إحدى شركات وزارة قطاع الأعمال العام، امتلاك شركته 400 مبنى بعدة محافظات، منها القاهرة والإسكندرية وبورسعيد، بها أكثر من 13 ألف وحدة.

وأوضح طه أن المباني المملوكة للشركة منها ما هو ذو طابع معمارى خاص ومحم بموجب تصنيف العقارات ذات القيمة مثل عمارات وسط البلد.

وأضاف أن الشركة ستقوم بتطوير مبانيها بمعايير دولية بما يتناسب مع طابعها التاريخى والمعمارى، مشيراً إلى أن التطوير الموسع سوف يعتبر من المشروعات الرائدة عالمياً حال اكتماله بمعايير الاستدامة العقارية والاقتصادية واستعادة الأنشطة الثقافية والفنية وسط القاهرة الخديوية.

وقال إن تطوير المحفظة المملوكة للشركة سوف يسهم في تعظيم قيمة المباني وتحقيق إيرادات أعلى، موضحاً أن هناك محلات كان يتم تأجيرها بـ500 جنيه، بعد التطوير ستصل قيمتها إلى 30 ألفاً شهرياً.

وأوضح ان المستأجرين يعرفون جيداً قيمة المكان، وبالتالي هناك العديد منهم يدرك العائد الاقتصادى المتوقع من رفع القيمة العقارية والتجارية للقاهرة الخديوية.

ولفت طه إلى أن الهدف من عملية التطوير الارتقاء بوسط البلد وعوده رونقها كما فى الماضى كشيبة لشوارع لندن وباريس .

وقال إنه يجرى حالياً تطوير إحدى

تطوير مباني وسط البلد يرفع قيمة المحال



أكثر من 10 أضعاف

الحصري له .
وأوضح طه أن المشروع يقع على مساحة 5804 أمتار مربعة بمنطقة الهرم، ويضم محفظة متنوعة من الوحدات السكنية والإدارية والتجارية ويتمتع بواجهة رئيسية على شارع الهرم عرضها 40 متراً. وأكد أن نجاح المشروع لا يتوقف على بنائه وتصميماته فقط، مضيفاً أن التسويق العقارى يلعب دوراً مهماً في الترويج والبيع، ولذلك تم التعاقد مع «HSG» للاستثمار والتطوير كى يخرج منتج الشركة من إطار الطرح السابق إلى

العمارات الأثرية بميدان مصطفى كامل وسط القاهرة بتكلفة تراوحت بين 4 و5 ملايين جنيه، مؤكداً ارتفاع القيمة الإيجارية بعد التطوير لتعويض هذه الاستثمارات فى مدد زمنية قصيرة .

وقال طه إنه تم بيع 10 وحدات من مشروع أصول الأهرام فى أول ساعة ونصف من فتح باب البيع.

وأعلنت «مصر لإدارة الأصول العقارية» نهاية يناير الماضى إطلاق «أصول الهرم» وهو مشروع سكنى تجارى إدارى تتولى شركة HSG للاستثمار والتطوير التسويق



الخطة تفيد المستأجر والمالك في آن وتعظم قيمة الأصول

وتُعد الشركة خطة أخرى لشراكة القطاع الخاص المتخصص في تطوير المباني ذات الطابع في المحفظة القديمة، وبدأت الشركة طلب تأهيل الكيانات المتخصصة في تطوير المباني القديمة بالفعل.

يذكر أن التطوير الداخلي للشركة خلال الأشهر الستة الماضية شمل تأهيل الكوادر الشبابة للعمل وتسجيل كامل المحفظة، وربط جميع المعلومات بالوحدات مالياً وإدارياً، وإنشاء منظومة رقمية متطورة وإعادة الهيكلة المالية للعمل والتخطيط المالي الذي ظهرت نتائجه بشكل واضح وسريع.

ويأتي تأهيل الشركة لتكون أكبر وأقوى أذرع إدارة الأصول في الدولة وتساهم في تقديم الدعم الكامل للمحافظ العقارية المملوكة لجهات الدولة.

ووفقاً لطله، ستقوم الشركة بطرح رؤيتها الكاملة قريباً لتشجيع القطاع الخاص على إنشاء شركات معها.

يشار إلى أن التعاون والتنسيق يتم بشكل موسع مع كل من محافظة القاهرة وجهاز التنسيق الحضارى وباقي جهات الدولة.



مشروع القاهرة الخديوية بالتعاون مع مجموعة من بيوت الخبرة المتخصصة في دراسات السوق .

كما تمتلك الشركة قطع أراض متميزة على النيل في منطقة روض الفرج بالقاهرة وغيرها، ويجرى الإعداد لترحها على المستثمرين بنظام الشراكة.

طرق الطرح التي تنافس القطاع الخاص. ويضم «أصول الهرم» 6 عمارات سكنية يشمل كل منها 4 أدوار بإجمالي مساحة بنائية 11608 م² تضم 64 شقة تتراوح مساحتها بين 142 و257م².

ويحتوي الدور الأرضي على مول تجاري ودور أول تم تخصيصه للوحدات الإدارية، موضحاً أنه يتم البناء على 50% من المساحة البنائية وقدرها 2902 م²، علماً بأنه تم تخصيص جراج على مساحة المشروع بالكامل لتبلغ سعته 118 سيارة.

وتقدر مبيعات أصول الهرم بحوالى 300 مليون جنيه، ومن المقرر تسليم المشروع على مرحلتين أولها منتصف 2021 والثانية في سبتمبر من العام نفسه.

وجدير بالذكر أن شركة «مصر لإدارة الأصول العقارية» تعمل حالياً على



MIPIM 2020 - MIPIM AWARDS 2020 FINALISTS - BEST INDUSTRIAL AND LOGISTICS DEVELOPMENT - Simons' multiservice order processing centre - Québec, Canada



MIPIM 2020 - MIPIM AWARDS 2020 FINALISTS - BEST URBAN REGENERATION PROJECT - Granary Island - Gdańsk, Poland



MIPIM 2020 - MIPIM AWARDS 2020 FINALISTS - BEST REFURBISHED BUILDING _ Diamond Exchange, Capital C Amsterdam - Amsterdam, The Netherlands



MIPIM 2020 - MIPIM AWARDS 2020 FINALISTS - BEST URBAN REGENERATION PROJECT - Moscow river waterfront redevelopment - Moscow, Russia



MIPIM 2020 - MIPIM AWARDS 2020 FINALISTS - BEST RESIDENTIAL DEVELOPMENT - Oriental Villa - Hangzhou, China



THE MIPIM AWARDS 2020 FINALISTS

The MIPIM Awards 2020 finalists have been chosen. The -11member jury has selected 45 projects from 19 countries that now go forward to the finals of the international real estate industry's premier awards.

by: Bedour Ibrahim



*MIPIM 2020 - MIPIM AWARDS 2020 FINALISTS - BEST REFURBISHED BUILDING _
Diamond Exchange, Capital C Amsterdam - Amsterdam, The Netherlands*

The 2020 finalists reflect the global appeal of the MIPIM Awards. France has the most projects (eight) heading to Cannes, with five from Russia, four each from Belgium and China and three from Poland and Canada.

The jury, chaired this year by Méka Brunel, CEO of Gecina, reviewed over 228 entries from 45 countries and shortlisted the finest projects in each of the 11 competition categories.

The winners will be announced at the MIPIM Awards ceremony on Thursday, 12 March at 6.30pm in the Grand Auditorium of the Palais des Festivals in Cannes.

The winners will be selected by both MIPIM delegates voting in Cannes for projects of their choice and by the jury. The winners will be selected on a 50:50 basis combining delegates' votes cast on-site and the jury's own votes.

Members of the MIPIM Jury Awards 2020 are:

- Méka BRUNEL, CEO, Gecina (France) & Chairman of the jury
- Kai-Uwe BERGMANN, Partner, Bjarke Ingels Group (Denmark)
- Hala EL AKL, Director, PLP Architecture (UK)
- Serge FAUTRE, CEO, AG Real Estate (Belgium)

- Paolo GENCARELLI, Head of Real Estate and Procurement, Poste Italiane (Italy)
- Marco HEKMAN, Managing Director Continental Europe, CBRE (The Netherlands)
- Aqil KAZIM, Chief Commercial Officer, Nakheel (UAE)
- Frank KHOO, Group Chief Investment Officer, City Developments Limited (Singapore)
- Sergey KUZNETSOV, Chief Architect, Moscow City (Russia)
- Thierry LAROUÉ-PONT, CEO, BNP Paribas Real Estate (France)
- Tim NEAL, President, RICS (UK)

The world-famous French creator Philippe Starck will share his vision on hospitality, while table discussions will range from how cities can create the right conditions for hoteliers, to how new types of hospitality enhance real estate. Another panel will tackle co-branded hotels, the new frontier in experiential retail. A CEO wrap-up conference, meanwhile, will offer an exclusive testimonial by Karin Sheppard, SVP & Managing Director, Europe, InterContinental Hotels Group (IHG).

A dozen dedicated conferences and networking events will also broaden the discussion, covering everything from investment trends, to the quest for luxury and innovation, to urban development drives. Exhibitors from Hilton to Accor, brands such as Club Med, B-aparthotels and Colive, and business-leaders from cities and firms including PwC and Microsoft will drive the debate. MKG Consulting and MIPIM will reveal the results of the Investment in Hospitality report on Tuesday 10 March, 3pm (Beige room, Palais 3).

All this will take place in a new, premium exhibition area in Palais 3, featuring 1,000 sqm of stands, terraces and demo zones, welcoming Accor, Hilton, Marriott International, IHG, easyhotel.com, Horwath HTL, Tui Hotel & Resorts, Radisson Hotel Group, J&J Teixeira, Ruby Hotels, CityLand, Islandsstofa and more. Don't forget to also check out the industry's special category in the MIPIM Awards competition – a globally-recognised benchmark for real estate excellence.



Steve Wozniak to give keynote speech at MIPIM 2020

Steve Wozniak, Apple co-founder, will speak at MIPIM on Wednesday 11 March at 10 am at the Palais des Festivals in Cannes, France.

Organised by Reed MIDEM, a subsidiary of Reed Exhibitions, MIPIM, the World's Leading Property Market, will be held in Cannes from 10 to 13 March 2020.

To build our future, leaders in real estate need to anticipate the rapidly changing requirements of the user and to adopt new ideas. Thinking differently to deliver innovative solutions is the DNA

of forward-thinking entrepreneurs such as Steve Wozniak, cofounder of Apple, who revolutionized the world of technology.

Such challenges and opportunities present a wider space: to develop creativity, encourage innovation and to think differently.

Throughout his career, Steve Wozniak has shown how a business successfully transforms and flourishes through the capacity to innovate. More than ever, technology is an integral part of our lives and the real estate industry is no exception. Its entire ecosystem is reinventing itself.



MIPIM 2020 checks in to the global hospitality trend

Delegates can expect a dedicated exhibition area and programme of events on hospitality & tourism, including an exclusive, closed-door summit

by: **Bedour Ibrahim**

Iconic and visionary creator Philippe Starck is part of an expert line-up at MIPIM 2020 which is set to expand upon the global hospitality trend this year.

Organized by Reed MIDEM, a subsidiary of Reed Exhibitions, MIPIM, the World's Leading Property Market, will be held in Cannes from 10 to 13 March 2020.

As hotel investment returns to the fore for global funds, and the hospitality theme contaminates every sector of the real estate industry, MIPIM participants will be able to check in with a richly-focused programmer comprising:

A Hospitality & Tourism summit behind closed doors (Thursday, 12 March at 8am)

A dozen dedicated conferences and networking events

An exhibition area featuring Accor, Hilton, easyhotel.com, Horwath HTL, Tui Hotel & Resorts, among others

A special category in the MIPIM Awards competition

hospitality's new dynamism after being regarded as a niche asset class for many years, hotel investment is back on the radar for institutional funds, with JLL reporting on the Hotel Investment Outlook 2019 that generalist investors are now behind %70 of global hotel deals. A mix of late-cycle resilience and growth dynamics are being boosted by the travels of experience-seeking Millennial and Gen Z consumers, plus urban mixed-use trends.

New protagonists are emerging in the creation of hybrid and modular hotels,



with brands such as Mama Shelter, Okko and citizenM redefining modern accommodation options.

Meanwhile, the hospitality world's service-led model is being increasingly borrowed right across the real estate industry to capture customers in a human-centric marketplace. Bringing concierge desks to retail assets and informal lobbies to modern offices, it is also influencing concepts in the expanding living segment – from multifamily schemes to senior housing – and shaping disruptors such as co-living and co-working.

“From its customer-is-king ethos to its architectural cues, hospitality's client-focused model is inspiring the evolution of many businesses, including the

emergence of the space-as-a-service trend. It's no coincidence that the theme of this year's MIPIM – ‘the Future is Human’ – also asks how we better serve city users in the evolving real estate paradigm,” said Ronan Vaspart, Director MIPIM.

Hospitality and Tourism summit During MIPIM 2020, a closed-door Hospitality and Tourism summit (12 March 8h11-h, Martinez Hotel) will give delegates unique access to a range of tools to get ahead in the business. Dubbed ‘The future is hospitality’, this summit will gather CEOs from the major hospitality groups, political leaders, developers and investors to assess the importance of the hospitality asset class and its impact on economies and society

تزداد مساعي الدولة نحو تحفيز الاستثمارات الأجنبية على الدخول للسوق المصرية في مختلف القطاعات ومنها القطاع العقاري المؤهل بقوة لأن يصبح واحداً من أهم مصادر الدخل للعملة الأجنبية في مصر في المرحلة المقبلة. وحاورت «أصول مصر» السفارة نبيلة مكرم وزيرة الهجرة وشئون المصريين بالخارج على هامش افتتاحها فعاليات معرض «عقارات النيل» تحت شعار «مصر بتقربلك» حول جهود الدولة ومساهمة الوزارة في دعم الفعاليات والمعارض المصرية بالخارج لتحقيق الأهداف الكبرى نحو جذب الاستثمارات الأجنبية، وكذلك تلبية احتياجات المصريين في الخارج من الحصول على وحدات عقارية سواء بغرض السكن أو الاستثمار.

وإلى نص الحوار:

٢

د. بدور إبراهيم



وزيرة الهجرة وسفير مصر بالإمارات يفتتحان معرض «عقارات النيل»

وزيرة الهجرة وشئون المصريين بالخارج لـ «أصول مصر»: |

ندعم الفعاليات العقارية بالخارج.. وفرص الاستثمار موجودة

المصرية على إشادة من الجميع بما يدل على جودة المعرض في السوق المصرية وتنافس جميع المطورين على تقديم مشروعات مميزة تضيف وتضع قدما للشركات ولمصر في المنافسة الخارجية ونجاح تصدير العقار. وأوضحت أن المشروعات العقارية المنفذة في السوق المصرية تتسم بالتنوع والقدرة

له عبر دعوة جميع المصريين للحضور والتعرف على المشروعات العقارية المطروحة من قبل الشركات المصرية التي تتنافس بعروض وتسهيلات مميزة لجذب العملاء خلال فترة المعرض. وأشارت إلى أن معارض النيل تشهد إقبالاً واسعاً من المصريين العاملين بالخارج والعرب وحصلت المعارضات العقارية

الترويج لمصر

قالت السفارة نبيلة مكرم إن الوزارة حريصة على تقديم الدعم للفعاليات والمعارض العقارية للترويج لمشروعات الاستثمار العقاري في مصر لشريحة المصريين العاملين بالخارج، موضحة أنه تم للمرة الثالثة على التوالي المشاركة في افتتاح معرض «عقارات النيل» وتقديم الدعم



صورة تجمع المسؤولين والمنظمين للمعرض

المنتجات المصرية متنوعة والشركات تتنافس بتسهيلات مميزة

المقيمين بالخارج بالهيئة العامة للاستثمار وتتبع الرئيس التنفيذي للهيئة، لمعاونة المستثمرين المصريين بالخارج الراغبين في إقامة مشروعاتهم الاستثمارية بمصر وتعريفهم بالخدمات التي تقدمها الهيئة، وتسهيل سبل الاستثمار أمامهم.

وقالت الوزيرة إن افتتاح الوحدة يأتي نتيجة لمساعي وزارة الهجرة بالتعاون مع وزارات ومؤسسات الدولة المصرية، لجذب المستثمرين المصريين بالخارج للوطن، مضيفة أنها ستكون المسؤولة عن إنهاء جميع الإجراءات الخاصة بهم ومتابعتهم؛ إذ تضم ممثلين عن وزارة الهجرة لتسهيل التواصل مع المصريين بالخارج.

ولفتت إلى إنه تم إعداد قائمة تشمل كل المستثمرين المصريين بالخارج للتواصل معهم والترويج للاستثمارات المصرية، كما تم التنسيق مع الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة للاستقرار على فريق العمل والاستراتيجية المقترحة للفترة المقبلة.

وقالت الوزيرة إن إنشاء عدد من المستثمرين المصريين مدينة طبية عالمية بالعاصمة الإدارية الجديدة، يعد أولى ثمار هذا التعاون، موضحة أنه جار اختبار الأرض التي ستقام عليها.

يدوية من أقطان مصرية وأخشاب وحقائب وإكسسوارات، وقامت الوزيرة بشراء «شال» من منتجات مدينة «أخميم» بسوهاج لإحدى المعارض والمغزول بخيوط الفضة، وأنتت على دقة الصنع وملاءمة الأسعار.

كما شهد المعرض إقبالاً من المصريين بالإمارات الذين حرصوا على تسجيل إعجابهم بالصناعات اليدوية المصرية وطلبوا تكرار مثل هذه المعارض.

الفرص

وأكدت وزيرة الهجرة وشؤون المصريين بالخارج أن فرص الاستثمار في مصر موجودة، وهناك ترحيب ودعم كبيران من الدولة للمستثمرين ويعد قانون الاستثمار الجديد وحوافزه العديدة خير دليل على ذلك.

وأضافت أن المعارض المختلفة تعد إحدى أهم الآليات الترويجية للاستثمار وعرض الفرص المتاحة في السوق المصرية والتواصل مع رؤوس الأموال من مختلف الجنسيات.

ولفتت إلى أنه تم مؤخراً توقيع بروتوكول تعاون مع الهيئة العامة للاستثمار لإطلاق «وحدة رعاية المستثمرين المصريين

على مخاطبة شرائح متنوعة من المصريين العاملين في الخارج من حيث المناطق التي تشمل القاهرة الكبرى والإسكندرية وجميع المدن الجديدة والعاصمة الإدارية الجديدة والمدن الساحلية ومحافظات الوجهين القبلى والبحرى وكذلك المساحات والأسعار التي تناسب فئات متنوعة، كما تتنافس الشركات خلال فترات المعارض بتقديم عروض تسهيلات في السداد جاذبة للعملاء.

وأوضحت نبيلة مكرم أن المطورين استجابوا لطلب الوزارة تقديم تيسيرات خاصة للمصريين بالخارج تتمثل في السداد بصورة الإقامة دون شيكات ضمان، وفتح الأقساط حتى عشر سنوات ومن دون مقدم.

وأشارت إلى أن معرض «عقارات النيل» واحد من الأدوات الترويجية لمصر لتصدير العقارات ودعم صناعة العقار ووضعها على الخريطة الإقليمية والدولية.

وأوضحت أن المعرض فرصة أمام المطورين العقاريين لعرض مشروعاتهم لقاعدة كبيرة من راغبي التملك في مصر من أبناء الوطن العربي والجاليات الأجنبية المقيمة بدولة الإمارات، ولذلك يعتبر فرصة قوية لعرض الميزة التنافسية للعقار وجذب القوة الشرائية للسوق المصرية.

وأضافت أن المعرض شهد جناحاً خاصاً لمنتجات معرض «تراثنا» بالتعاون مع الدكتورة نيفين جامع وزيرة الصناعة والتجارة ورئيس جهاز المشروعات الصغيرة والمتوسطة. وتم الاتفاق بين الوزارتين على البدء في حملة ترويجية لمنتجات «تراثنا» بالخارج والسعي إلى توسيع المعارض الخارجية والترويج الإلكتروني بدءاً من دولة الإمارات العربية، ويتبعها خطوات مهمة ودول أخرى، اعتماداً على دور المصريين بالخارج وتوليهم مناصب مرموقة في مختلف القطاعات.

وضم جناح معرض «تراثنا» منتجات

على هامش «عقارات النيل»

«أصول مصر» تحاور قيادات «المجتمعات العمرانية» من دبي



رئيس تحرير «أصول مصر» مع قيادات الهيئة بمعرض دبي

تشارك وزارة الإسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية الجديدة في معارض عقارات النيل بجناح خاص يضم مشروعاتها، ومنها ما يختص بمدن الجيل الرابع، لتسليط الضوء على الفرص الاستثمارية المتاحة بالمدن الجديدة والمشروعات الجارية تنفيذها من قبل الدولة. وتأتي مشاركة وزارة الإسكان في إطار تبني ملف تصدير العقارات المصرية للخارج، إذ حرصت وزارة الإسكان منذ العام الماضي على المشاركة في العديد من الفعاليات والمعارض الخارجية.

والتقت «أصول مصر» خلال معرض عقارات النيل الذي أقيم في دبي، قيادات هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة وكشفوا عن العديد من التفاصيل التي تخص المجتمعات خلال 2020 وتقييمهم للمشاركة في المعارض الخارجية.

معاون وزير الإسكان:

طرح 1300 قطعة أرض على المصريين العاملين بالخارج



الشركات تنافست في «عقارات النيل» على جودة المنتج والتسهيلات وليس شكل العرض

كشف الدكتور وليد عباس معاون وزير الإسكان لشئون المجتمعات العمرانية، عن عزم الهيئة طرح 1300 قطعة أرض للمصريين العاملين بالخارج ضمن مشروع بيت الوطن بمساحات متنوعة بمتوسط 600 متر. وقال عباس على هامش معرض عقارات النيل بدبي، إن الأراضي الاستثمارية متاحة على موقع المجتمعات العمرانية أمام المطورين للاختيار وتقديم الطلبات للهيئة. وأوضح أن معرض عقارات النيل يتسم بميزة هي أن مساحات عرض الشركات واحدة وبنفس التصميم والمواصفات وهو ما جعل الكيانات تبتكر في التسهيلات واساليب السداد وكيفية إبراز جودة المنتج لجذب العملاء عكس المعارض الأخرى التي يجري التركيز بها في الحصول على مساحات عرض كبيرة والمبالغة في بعض التجهيزات لجذب العملاء. وأشار إلى أن المعرض يشهد منافسة قوية بين المطورين، وأن الإقبال من قبل المصريين العاملين بالخارج والأجانب يدل على الاحتياج الفعلي للعقار، موضحاً أن هناك دعماً كبيراً من الدولة لتسويق العقار في الخارج. وقال إن المجتمعات العمرانية في 2020 ستشهد أول افتتاحات بمدن الجيل الرابع وظهور نتائج العمل بالعديد من المشروعات بها.

المهندس محمد أنور:

حصر الوحدات السكنية بالمدن.. وطروحات 2020 متنوعة



قال المهندس محمد أنور، نائب رئيس هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة للشئون التجارية والعقارية، إن معرض عقارات النيل أثبت وجود رغبات وقوى استثمارية حقيقية، وجاذبية العقارات المصرية لرؤوس الأموال المحلية والأجنبية. وأشار إلى أن المعرض يشهد مشاركة كبار شركات التطوير العقاري في السوق المصرية ذات السمعة القوية والمنتجات المميزة والإقبال الكبير على المعرض يدل على تميز المعروض من الشركات.

وكشف عن بدء القطاع، بالتنسيق مع أجهزة المدن، حصر جميع الوحدات العقارية الشاغرة المتبقية من مشروعات الهيئة التي تم طرحها في العديد من المدن الجديدة خلال السنوات الماضية.

ولفت إلى أن الوحدات بمشروعات «سكن مصر»، و«دار مصر»، و«جنة»، و«مدينتي»، بالإضافة إلى المشروعات السابقة للدولة مثل الإسكان القومى، والاقتصادى، ومنخفض التكاليف، وسوزان مبارك وغيرها، وتلك الوحدات موجودة بمختلف مدن المجتمعات العمرانية منها السادس من أكتوبر والشيخ زايد والعبور والشروق وبدر ومدن الصعيد.

وأضاف أنه جارٍ إعداد خطة لإعادة طرح هذه الوحدات، وتحصر الهيئة على التنوع في الطروحات لتلبية مختلف الاحتياجات. وأشار إلى أنه يتم التنسيق مع إدارة التخطيط والمشروعات لحصر الأراضى الجاهزة والمرفقة وإعداد خطة الطروحات 2020.

وأوضح أنه سيتم قريبًا طرح وحدات بالعاصمة الإدارية الجديدة.

وعن تسعير الأراضى والوحدات، لفت أنور

إلى أن الهيئة تعيد الدراسات بشأن الأسعار بما يتناسب مع القوانين واحتياجات السوق، موضحاً أنه بالنسبة للوحدات السكنية التابعة للهيئة، فلا تخضع للقانون الذى يشترط زيادة سنوية 10% عن سعر آخر طرح، ولذلك فمن الوارد تثبيت الأسعار أو زيادتها، أما الأراضى فإنها تخضع لذلك القانون.

وأشار إلى دراسة أسعار الأراضى بالمدن الجديدة للطرح خلال العام الجارى بما يتناسب مع احتياجات السوق.

وقال إن دخول المجتمعات العمرانية فى تنفيذ أبراج بالمدن الجديدة يأتي فى إطار حرص الهيئة على تطوير نفسها والتواكب مع متغيرات العصر، وتحقيق هذه الأبراج خطط التوسع الرأسى التى يتوجه إليها العالم أجمع لتوفير مساحات واسعة من الاراضى، وكذلك إضفاء علامات مميزة للمدن الجديدة.

لجنة التسعير تعيد

تقييم الأراضى..

والوحدات تخضع

للتثبيت أو الزيادة

رئيس مجلس إدارة «إكسبو ريبابليك»: |

«العقارات المصرية» تفتح شهية الاستثمار العربية بمعارض النيل



استطاعت معارض النيل العقارية التي انطلقت أولى فعالياتها في ديسمبر 2017 الاستحواذ على ثقة الكيانات المصرية كألية ناجحة للتواجد بالدول العربية والترويج لمنتجاتها، لتحقيق عبر التنظيم الجيد والدعاية المدروسة إثبات جدتها والتوسع الدائم باستقطاب أكبر عدد من الكيانات في كل دورة.

الجناح والشركات

وأضاف كليلة أن مساحة المعرض في دبي بلغت نحو 2500 متر، وقامت الشركة بالتعاقد مع كيان فرنسي يعد واحداً من أكبر 5 شركات في العالم متخصصة في تصميم وتجهيز الأجنحة بالمعارض العقارية الكبرى.

وتبلغ تكلفة تجهيز الجناح المصري 4 ملايين درهم بما يعادل 20 مليون جنيه وفق كليلة الذي أشار إلى أن الجناح مجهز بجميع المعدات والأدوات وشاشات العرض التي تحتاج إليها الشركات بحيث لا تحتاج أي شركة نقل معداتها في عملية السفر.

ولفت إلى أن مساحات العرض للشركات العقارية تراوحت بين 50 و100 متر.

وأشار إلى أن العام الجاري يشهد مشاركة عدد كبير من الكيانات العقارية الكبرى من ضمنها صبور، عامر جروب، الشرقيون للتنمية العمرانية، بالمشروع، سوديك،

بالإضافة إلى وزارتي الإسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية الجديدة والهجرة. وأوضح أن وزارة الإسكان تشارك في المعرض عبر الترويج للفرص الاستثمارية المتاحة في 14 مدينة جديدة من مدن الجيل الرابع، والإجراءات التي تم اتخاذها مؤخراً لجذب الاستثمارات وتنشيط تصدير العقارات. وقال إن الدورة الثالثة لمؤتمر معارض عقارات النيل، تنعقد خلال الربع الأول من العام الجاري في السعودية والإمارات والكويت، وتم البدء بمعرض في دبي خلال يناير المنقضى. وشدد كليلة على أن المؤتمر فرصة جيدة للعقار وعرض الرؤى المختلفة التي تعكس صورة المشروعات التنموية العمرانية، في إطار استراتيجية التنمية المستدامة 2030، واستجابة لطلبات المصريين بالخارج لامتلاك عقار بالوطن، كما يمثل أداة ترويجية لوضع مصر على الخريطة الإقليمية والدولية فيما يتعلق بسوق العقار.

يأتي ذلك في الوقت الذي أصبحت فيه المعارض العقارية بالخارج واحدة من أهم الآليات التي تعتمد عليها الدولة والشركات في الترويج للمشروعات والقدرة على التواصل مع العملاء سواء المصريين بالخارج أو العرب والأجانب، لا سيما مع دعم الدولة لملف تصدير العقارات وتركيزها مع القطاع الخاص على جذب العملاء الأجانب إلى السوق المصرية.

وحاورت «أصول مصر» الدكتور باسم كليلة رئيس مجلس إدارة إكسبو ريبابليك المنظمة لمؤتمرات ومعارض النيل العقارية، حول استراتيجيتها خلال 2020 وكيفية تحقيق طموح الكيانات العقارية والمضي قدماً لتحقيق نتائج إيجابية في تصدير العقار.

مشاركة حكومية

قال الدكتور باسم كليلة إن الدورة الثالثة من مؤتمرات ومعارض النيل العقارية لديها طابع خاص كونها تتم برعاية الدكتور مصطفى مدبولي رئيس مجلس الوزراء



«الإسكان» تروج للفرص الاستثمارية

بمدن الجيل الرابع

مشاركة أكبر توليفة من المشروعات

بشرق وغرب القاهرة والسواحل



وإيجاد ميزة تنافسية بين الدول المحيطة . وأضاف أن هناك منافسة كبيرة للسوق العقارية المصرية، لافتاً إلى ضرورة أن يحصل المطور العقاري على تسهيلات بالمعارض بالخارج للترويج لمنتجه ولإنجاح مبادرة تصدير العقار. وأوضح أن الاستثمار العقاري يعد واحداً من أهم مصادر الدخل، خاصة أن مصر من أكثر الأسواق الجاذبة للاستثمار في ظل ما تمتلكه من مشروعات ضخمة مقارنة بباقي دول المنطقة ووفرة الأراضي والخدمات المميزة خاصة في المدن الجديدة. وأشار إلى أن تصدير العقار إضافة كبيرة للقطاع بصفة خاصة وللإقتصاد المصري بصفة عامة بجانب توفيره عملة صعبة من العملاء الأجانب. وأضاف أن الدولة اتخذت حزمة إجراءات لتشجيع تصدير العقار وعلى رأسها قانون منح الإقامة للأجانب مقابل شراء عقار.

للجولة في الـ 3 دول تعادل 20 مليون جنيه، مقسمة إلى 2.5 مليون ريال في السعودية و1.5 مليون درهم في دبي و300 ألف دينار بالكويت. وأكد حرص الشركة على دراسة مطالب ورغبات العملاء زائري المعرض لمراعاتها في الدورة الجديدة، وكذلك التسهيلات وأساليب السداد الملائمة مشيراً إلى نجاح هذه الاستراتيجية في توسيع قاعدة العملاء زوار المعرض عاماً بعد آخر

رؤية التصدير

وقال كليلة إن السوق المصرية تعتمد في مبيعاتها العقارية على أكثر من 90% من العملاء المصريين و10% فقط للأجانب مقابل اعتماد الأسواق بالخارج على 25% من مبيعاتها للأجانب. وشدد على أن شركات التطوير العقاري مطالبة بتقديم أفكاراً جديدة في منتجها العقاري بالمعارض الخارجية لتتمكن من جذب المستثمر الأجنبي للعقار المصري

تطوير مصر، أورا، السعودية المصرية للتعمير، أجنأ، معمار المرشدى، إمكان مصر، إيوان، إيكوتي، ونيو بلان .

وشدد كليلة على أن المعارض تقام في مناطق مميزة، فعلى سبيل المثال أقيم معرض دبي في منطقة CTO التى تقع على بعد 3 دقائق من دبي مول، وهى منطقة تجارية تستقطب العديد من السائحين من الأسر الخليجية .

ولفت إلى أن المعرض يستهدف ما لا يقل عن 10 آلاف زائر وهو ما يعد فرصة لجميع الشركات المتواجدة لتحقيق النتائج المتسهدفة، وتكوين قاعدة من العملاء الأجانب .

وأشار إلى أن الشركات المشاركة بالمعرض حققت مبيعات خلال العام الماضى تتخطى 850 مليون جنيه، ومن المتوقع زيادتها في ضوء العروض والتسهيلات المميزة التى تتنافس بها الكيانات.

وأوضح أن من ضمن التسهيلات التى تتواجد بها الشركات العقارية خلال المعرض هى «زيرو مقدم» وتقسيط حتى 10 سنوات . وشدد على أن الشركات المصرية تشارك بأكبر توليفية ومحفظه عقارية متنوعة، موضحاً أنها تضم مشروعات سكنية بالعاصمة الإدارية الجديدة وشرق وغرب القاهرة والبحر الأحمر والسواحل، كما تتسم الاستثمارات المطروحة بتنوع المساحات والأسعار وملاءمتها لإمكانيات شرائح متنوعة من العملاء .

كما أشار إلى أن المعرض يشهد تمثيل بنوك كبيرة وعدة شركات تمويل عقارى للتسهيل على المصريين لشراء عقار مناسب لهم بطرق تمويل سهلة ومبسطة. ولفت إلى أن الحملة الدعائية يتم إطلاقها قبل أسبوعين من تاريخ المعرض وتشمل الترويج عبر السوشيال ميديا والراديو وإعلانات الشوارع ووسائل المواصلات وغيرها . وأوضح أن تكلفة الحملة الدعائية

«بالم هيلز» تمنح تيسيرات للمصريين بالخارج

الطريق الدائري الأوسطى. وكشفت بالم هيلز عن الترويج والمشاركة بسلسلة من المشروعات المميزة، منها الشراكة مع المجتمعات العمرانية الجديدة في مشروع باديه، المقام على مساحة 3000 فدان بغرب القاهرة.

قدمت شركة بالم هيلز للتعمير خلال مشاركتها بمعارض عقارات النيل تيسيرات وتسهيلات خاصة للمصريين العاملين بالخارج. وقالت الشركة إنه تم افتتاح المرحلة الأولى من مشروع على مساحة 310 أفدنة على



«نيو بلان» تروج لوحدة مشطبة بالعاصمة الإدارية بين 13 و15.5 ألف جنيه للمتر

إلى جانب «أتيكا» في العاصمة الإدارية أحدهما سكنى وهو «سيرانو» ويقع على مساحة 15 فدانًا، بالحي السكنى السابع R7 ويضم 622 وحدة، نصف تشطيب، وتم تسويقه خلال 8 أشهر، وتنفذ الشركة حاليا أعمال الإنشاءات، ومشروع «إليفين» بالعاصمة الإدارية، وهو مشروع تجارى إدارى بحى المال والأعمال، على مساحة 7 آلاف متر مربع، ويضم مولاً تجارىً.

طرحت شركة نيو بلان وحدات بمشروع «أتيكا» بالعاصمة الإدارية الجديدة بأسعار بين 13 و15.5 ألف جنيه للمتر كامل التشطيب بالمطابخ. وتستهدف الشركة تسليم «أتيكا» خلال 2023، وطرحت المرحلة الثانية من «أتيكا» مؤخرًا وتضم 350 وحدة سكنية بمساحات تبدأ من 110 أمتار مربعة، ويضم المشروع بالكامل 1400 وحدة. وتطور الشركة مشروعين

20 مليار جنيه حجم استثمارات «الشرقيون للتنمية العمرانية» خلال عامين

أعلنت شركة الشرقيون للتنمية العمرانية «OUD» الوصول بحجم استثماراتها إلى 20 مليار جنيه خلال العامين .

جاء ذلك خلال مشاركتها بمعرض عقارات النيل والذي طرحت خلاله باقة متنوعة من مشروعاتها بشرق القاهرة وبالسواحل وبالعاصمة الادارية .

وأشارت الشركة إلى أن العامين الأخيرين شهدا نشاطاً واسعاً، فدخلت «الشرقيون» في تنفيذ مشروعات جديدة بالقاهرة الجديدة والعاصمة الادارية وسهل حشيش والعين السخنة .

وأشارت الشركة إلى عزمها التوسع واقتحام مناطق عمرانية جديدة منها زايد الجديدة والعلمين الجديدة وكذلك هناك اهتمام بمدينة المنصورة الجديدة .





«أورا» تطرح وحدات بأبراج «ZED» كاملة التشطيب بسعر 24 ألف جنيه للمتر

طرحت أورا ديفلوبرز العالمية مشروعها ZED المقام على 165 فداناً بالشيخ زايد، ويضم أول أبراج سكنية بالمدينة .
وتقدم أورا خلال معارض عقارات النيل وحدات بالأبراج كاملة التشطيب تسلم بالتهيئات والمطابخ ومتوسط سعر المتر 24 ألف جنيه والتقسيم على 6 سنوات بنظام دفع 10 % مقدماً و 5 % بعد شهر . ويضم ZED حديقة على مساحة 65 فداناً، وتسعى أورا من خلال هذا المشروع إلى تقديم مفهوم السكن بجانب الحدائق العامة لأول مرة في مصر في قلب مدينة الشيخ زايد، كما تقدم حديقة ZED تعريفاً جديداً لمفهوم الحديقة الترفيهية من خلال إطلاق منصة ZED Park Presents الترفيهية.

«السعودية المصرية» تطرح وحدات تسليم فوري بتقسيم حتى 7 سنوات

قدمت الشركة السعودية المصرية للتعمير خلال مشاركتها بمعرض عقارات النيل عروضاً مميزة على مشروعاتها تمثلت في مد أجل السداد من 5 إلى 7 سنوات وذلك لوحدة الاستلام الفوري بالقاهرة الجديدة .
ونفذت الشركة سلسلة من المشروعات العقارية في مصر تصل إلى 44 مشروعاً نمت عبرها أكثر من 28 ألف متر .

وشاركت الشركة بمشروعات منها التجمع الخامس وبلو فير العاصمة الإدارية الجديدة الذى تستهدف الشركة افتتاحه قريباً، ومنايل سيكون تاورز، وغيرها بأسيوط ودمياط الجديدتين .



«سوديك» تنافس بوحدات بنظام تشطيب FlexiFinish

المثال الطاقة الشمسية .
وتقدم الشركة وحدات أغلب المشروعات المطروحة حالياً بنظام التشطيب FlexiFinish وتتضمن حلوله استكمال أغلب التشطيبات الداخلية للوحدة، وتسليمها للتعديل بحيث لا ينقصها سوى وضع المرحلة النهائية للتشطيبات وبالتحديد أعمال النقاشة وتركيب الأرضيات، ويمتاز هذا الحل بالسرعة والسهولة؛ حيث يتفادى العميل متاعب تنفيذ أعمال التشطيب، بالإضافة إلى إمكانية اختيار ألوانه المفضلة والخامات والمواد التي يرغب في استخدامها في التشطيب النهائي، بما يعني تلبية المزيد من الاختيارات والأذواق لقاعدة أكبر من عملاء سوديك .

قالت شركة السادس من أكتوبر للتنمية «سوديك» إنه من المقرر بدء التسليمات بمشروع VYE بمدينة الشيخ زايد الجديدة خلال 4 سنوات . وأشارت الشركة إلى أن المرحلة الأولى من المشروع حققت نجاحاً باهراً حيث حقق ما تم طرحه منها مبيعات بقيمة مليار جنيه خلال يومين من الطرح .
وتقوم «سوديك» بتنمية المشروع على قطعة أرض بمساحة 500 فدان بزايد الجديدة، وكانت وقعت اتفاقية بشأن تلك الأرض مع هيئة المجتمعات العمرانية أول 2019 . ولقتت الشركة إلى أن لديها محفظة متنوعة من المشروعات وتحرص عبر VYE على مخاطبة الجيل الجديد باستخدام أحدث الأساليب التكنولوجية والتقنية، فالمشروع يطبق به على سبيل

«ذا ووتر واى» تعلن إطلاق مشروع جديد في التجمع الخامس

ووتر واى محفظة متنوعة من المشروعات السابقة والحالية تتمثل في ذا ووتر واى «The Waterway»، و«White» و«W Waterway» وA5 في التجمع الخامس، وكابيتال واى بالعاصمة الإدارية الجديدة، مشروع في الساحل الشمالى وآخر في بورسعيد .

أعلنت شركة ذا ووتر واى «The Waterway» خلال مشاركتها بمعرض عقارات النيل عزمها إطلاق مشروع جديد في التجمع الخامس خلال العام الجارى . وتشارك ذا ووتر واى بمعرض عقارات النيل للمرة الثانية على التوالي . ولدى ذا



«إيوان» تطرح مشروعًا متكاملًا بالتجمع منتصف مارس

تستعد شركة إيوان للتطوير العقاري لطرح أحدث مشروعاتها بالتجمع الخامس التوسيعي منتصف مارس المقبل. وأعلنت الشركة عن المشروع الذي يقام على 100 فدان على هامش مشاركتها بمعرض عقارات النيل. ويتم تنفيذ المشروع بالشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، ويجرى حاليًا إعداد التصميمات الخاصة به وستتم الاستعانة بمكاتب استشارية عالمية. وطرحت «إيوان» خلال المعرض سلسلة من المشروعات المميزة منها Axis بغرب القاهرة، وماجدا بالعين السخنة.

تقرير المكتب التجارى بدبى يشيد بنجاح «عقارات النيل» ويوصى بتكراره سنويًا

مصدر بوزارة التجارة

المصرية: «إكسبو ريبابليك»

رقم «1» في تنظيم المعارض

المصرية بالخارج

الخارجية بين الشركات المصرية. وشهد معرض «عقارات النيل»، الذي أقيم في دبي إقبالاً واسعاً من العملاء سواء المصريين العاملين بالخارج أو الجنسيات العربية، السعودية والإماراتية والجنسيات الأجنبية مثل الإسبان.

أرسل المكتب التجارى فى دبى، وهو الجهة المسؤولة عن مراقبة المعارض التى تعقد فى الإمارة، تقريره بشأن معرض عقارات النيل، إلى الهيئة المصرية العامة للمعارض والمؤتمرات.

وأشاد المكتب بتنظيم المعرض المصرى، الذى عكس صورة مشرفة لمصر والشركات المصرية، وكذلك الدعاية واختيار موقع المعرض وتوقيته بما أسهم فى تحقيق إقبال كبير.

وأوصى المكتب بتكرار المعرض المصرى وعقده كل عام فى نفس التوقيت.

كما كشف مصدر مسئول بوزارة التجارة والصناعة أن شركة «إكسبو ريبابليك» المنظمة لمعرض «عقارات النيل» تصنف فى المركز الأول حاليًا فى تنظيم المعارض

كواليس «عقارات النيل» بدبي:

شركات لم تستفد من التنظيم الجيد والموقع الاستراتيجي.. والسبب تكاسل فريق المبيعات



جانب من الحضور في المعرض

للمشاركة في المعرض، وذهاب ممثل من إدارة الشركة أو رئيس مجلس إدارتها للمعرض والتواجد به يوميًا لمراقبة نشاط فريق المبيعات ومدى التزام أفراده بالتواجد بشكل يومي وعلى مدار ساعات المعرض. فقد تمكنت الشركات التي تواجد أفراد مبيعاتها من قبل بدء ساعات المعرض وحتى الإغلاق في تحقيق المبيعات المستهدفة.

ويمثل معرض «عقارات النيل» في الرياض، الذي يعد أول تواجد للشركات المصرية في المملكة، عبر معرض عقاري، فرصة ذهبية لوجود شريحة كبيرة من المصريين العاملين بالمملكة العربية السعودية وكذلك الأشقاء السعوديين الراغبين فعليًا في الحصول على عقارات مصرية، وهناك تعطش للتواجد المصرى.

كتبت - بدور إبراهيم

مثل معرض «عقارات النيل» الذي أُقيم في دبي فرصة ذهبية للشركات العقارية المشاركة لتحقيق أعلى قدر مبيعات، نظرًا للتنظيم الجيد للمعرض وإقامته في منطقة مميزة تتسم بارتياح عدد كبير من العائلات الإماراتية والعربية والعديد من الجنسيات. وبالفعل حقق عدد من الشركات المبيعات المستهدفة خلال مشاركتها بالمعرض، ولكن هناك شركات أخرى لم تحقق المبيعات المرجوة، والسبب يعود إلى سياستها في التحضير للمشاركة بالمعرض ومراقبتها لفريق مبيعاتها.

وخلال جولة «أصول مصر» في معرض «عقارات النيل» تبين أن هناك شركات شهدت غيابًا كاملاً لفريق مبيعاتها في فترات عديدة من المعرض، وكانت أجنحتها خالية ولم يجد زوار المعرض أية ممثلين لتلك الشركات.

ففى أول يوم من المعرض، لم يستمر فريق مبيعات بعض الشركات في الأجنحة منذ فتح باب الدخول إلى نهاية اليوم، فاهتم بعض البائعين بالتجول في المنطقة والخروج من المعرض مبكرًا للشوينج، وبالتالي لم يتم تحقيق مبيعات تذكر.

وبالأيام التالية تداركت بعض الشركات ذلك، فشددت الإدارات على فريق المبيعات بالتواجد طوال أيام المعرض، وتم تزويد فرق المبيعات ببعض العارضين لاستقبال وجذب العملاء وكذلك التزود بعدد أكبر من طاقم المبيعات.

وبحسب آراء الخبراء والمشاركين، يجب على الشركات العقارية لتحقيق المبيعات المرجوة بمعرض «عقارات النيل» في الرياض التركيز على الاختيار الجيد لفريق المبيعات، ووضع استراتيجية تحضيرية

مبيعات الرياض

مضمونة 100 %

بشرط مراقبة مديري

الشركات ل «السيلز»

بعد نجاح جولتها الأولى في دبي:

«عقارات النيل» تنطلق من الرياض بمشاركة أكثر من 16 مطورًا عقاريًا



تبدأ الجولة الثانية من معارض «عقارات النيل» في العاصمة السعودية الرياض خلال فبراير الجاري بمشاركة أكثر من 16 مطورًا عقاريًا بعد نجاح أولى جولاتها التي انطلقت في دبي، تحت شعار «مصر بتقربك» نهاية يناير.

ونظمت المعرض شركة «أكسبو ريبابلك»، بحضور السفيرة نبيلة مكرم وزيرة الهجرة وشؤون المصريين بالخارج التي قامت بالافتتاح، والسفير المصري لدي الإمارات شريف البديوي.

ويشهد المعرض مشاركة وزارة الإسكان والمرافق والمجمعات العمرانية الجديدة بجناح خاص للترويج لمشروعات المجمعات ومدن الجيل الرابع.

وأشاد الحاضرون بمعرض عقارات النيل الذي أقيم نهاية يناير في دبي بمركز سيتي ووك بالتنظيم الجيد، وطريقة العرض المميزة من قبل الشركات.

ويشارك بمعارض «عقارات النيل» أكثر من 16 شركة عقارية كبرى من ضمنها صبور، عامر جروب، الشرقيون للتنمية العمرانية، بالم هيلز، سوديك، تطوير مصر، أورا، السعودية المصرية للتعمير، أجنا، معمار المرشدي، إيمان مصر، إيوان، إيكوتي، نيو بلان.

ويقدم المطورون العقاريون استجابة لطلب وزيرة الهجرة تيسيرات خاصة للمصريين بالخارج تتمثل في السداد بصورة الإقامة بدون شيكات ضمان، وفتح الأقساط حتى عشر سنوات ومن دون مقدم.

ويعد معرض «عقارات النيل» واحدًا من أهم الأدوات الترويجية لمصر لتصدير العقارات ودعم صناعة العقار ووضعها على الخريطة الإقليمية والدولية، إذ يتيح

إشادة بالتنظيم وتنوع المشروعات والشركات تتنافس بعروض وتسهيلات للمصريين بالخارج



ولذلك يعتبر المعرض فرصة قوية لعرض الميزة التنافسية للعقار وجذب القوة الشرائية للسوق المصرية، وبلغت مساحة المعرض 4000 متر.

والفرصة أمام المطورين العقاريين لعرض مشروعاتهم أمام قاعدة كبيرة من راغبي التملك في مصر من أبناء الوطن العربي والجاليات الأجنبية المقيمة بدولة الإمارات،



أنهت الإنشاءات.. وباستثمارات 4 مليارات جنيه

«The Water way» تطرح لكبار البراندات العالمية والعلامات المحلية



طرحت «ذا ووتر واى» «The Waterway» على رجال الأعمال وكبار المؤسسات والعلامات المحلية والأجنبية أحدث منطقة أعمال متكاملة تجمع بين الخدمات الإدارية والتجارية والترفيهية في التجمع الخامس، باستثمارات تبلغ 4 مليارات جنيه. يتسم «5A» بموقع استراتيجى مميز في قلب القاهرة الجديدة على الطريق الدائرى مباشرة، وعلى مدخل شارع التسعين الشهير، كما يتميز «5A» بمدخل خاص على الطريق الدائرى.

وتطبق ذا ووتر واى The Waterway أحدث الأساليب الإنشائية والفنية بتصميمات عالمية وطرز معمارى مبتكر، كما يتم توفير مسطحات مائية وخضراء واسعة بالمشروع، أسوة بجميع مشروعاتها الرائدة والتي تعد أحد أكبر مطورى التجمع الخامس، عبر تنفيذ مشروعات مميزة مثل كومباوند ذا ووتر واى The Waterway، ومشروعات White و W Waterway، وجميعها علامات مميزة أحييت بدورها منطقة مهمة في التجمع الخامس.

وتعقبًا على ذلك أعرب السيد هيثم سمير.. الرئيس التنفيذى للشركة، عن تفاؤله بمستقبل القطاع العقارى خلال 2020، خاصة فيما يتعلق بالطلب على المسطحات الخدمية الإدارية والتجارية، وهو ما انعكس على رغبة ذا ووتر واى «The Water way» في التوسع بإنشاء مشروعات رائدة تلبى الطلب الهائل على تلك الخدمات من قبل الماركات العالمية والعلامات التجارية المحلية.

وأضاف سمير أن ذا ووتر واى «The Waterway» تراهن من خلال مشروعها «5A» على تقديم منتج عقارى مميز للسوق المصرية، وهو ما ظهر في اهتمام الماركات والعلامات التجارية بالمشروع، مشيرًا إلى أن هناك ماركات عالمية تدخل السوق المصرية للمرة الأولى وتفتتح أفرعًا

بعد تلك الخطوة، وذلك في إطار المصادقية المعهودة للشركة، التى تحرص دائمًا على البناء ثم البدء في البيع والتسويق وهو ما يضيف لها ميزة تفضيلية عن المنافسين في السوق. وأكد أن ذا ووتر واى «The Waterway» بدأت في استقبال رغبات العلامات والماركات، وكذلك الشركات والمؤسسات الكبرى الراغبة في الحصول على مساحات تجارية وإدارية وسيتم التعاقد فعليًا وإعلان ذلك خلال مارس المقبل. واستطاعت «The Water way» على مدار 10 سنوات، هى فترة عملها في السوق، تحقيق نجاحات غير مسبوقه وإدخال العديد من العلامات والبراندات العالمية الكبرى إلى مصر.

وقد حرصت ذا ووتر واى «The Water way» منذ انطلاقتها في السوق المصرية على تنفيذ مشروعات بتصميمات مبتكرة وفريدة، ركزت بها على توفير مناظر طبيعية فريدة من المياه والمسطحات الخضراء الواسعة، واتباع أحدث أساليب العمارة وتوفير جودة تشطيبات عالمية.

وتعد مشروعات ذا ووتر واى White و W Waterway، نموذجًا لذلك الفكر، الذى أصبح علامة مميزة بالقاهرة الجديدة.

«5A» أحدث منطقة

أعمال متكاملة

بالتجمع الخامس

لها بـ «5A» منها إحدى أشهر الماركات في باريس، وهو ما يعد دليلاً على تميز المشروع. ويقع «5A» على مساحة إجمالية تبلغ 35 ألف متر مربع، ويوفر مساحات مبنية مقسمة إلى 32 ألف متر إدارى و20 ألف متر تجارى و44 ألف متر جراجات وانتظار للسيارات.

وأوضح أن الشركة أتاحت نظام التمليك للوحدات الإدارية، والإيجار للوحدات التجارية، ومن المقرر بدء التسليم خلال 2020 والافتتاح في مارس 2021.

ولفت إلى أن شركة «إيكوتى» هى الذراع التسويقية للمشروع، مضيفًا أنه تم الانتهاء من الأعمال الإنشائية الخاصة بالمشروع، ولم يتم البدء في الإعلان عنه وتسويقه إلا

في استقصاء أجرته «أصول مصر» بالتعاون مع إحدى شركات التسويق الرائدة محلياً

ارتفاع أسعار العقارات في 3 أعوام %74.6

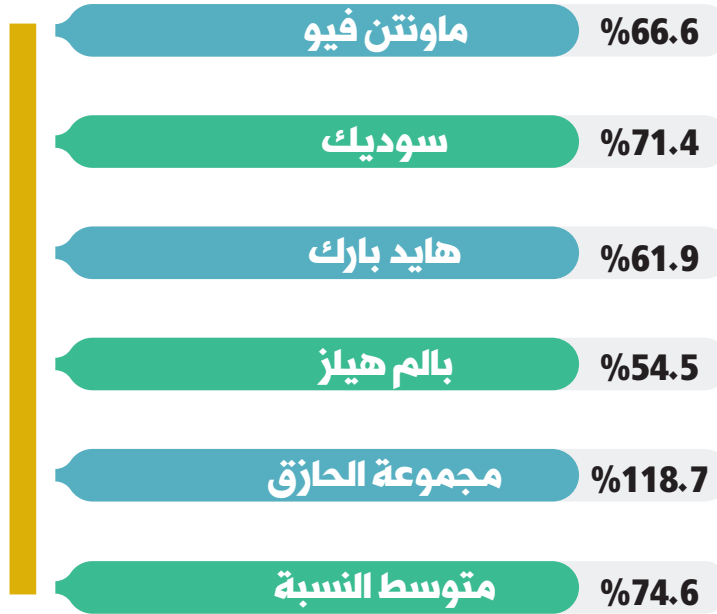


في محاولة لقراءة معطيات القطاع العقارى بشكل أكثر منهجية، وللتحقق من مدى واقعية النغمة التي تظهر بين حين وآخر بأن القطاع يعاني من فقاعة عقارية، أجرت «أصول مصر» استقصاء حول أسعار العقارات منذ قرار تعويم وتحرير سعر صرف الجنيه في 2016 وحتى الآن، وذلك بالاعتماد على عينة قوامها 13 شركة من كبريات الشركات العقارية التي تنشط في مصر.

٥



اسم الشركة



نسبة الزيادة في الأسعار من 2016 إلى 2019

استخلصت «أصول مصر» من الاستقصاء أن أسعار القطاع العقاري لم تتوقف قط عن الارتفاع، بما يعكس تزايد الطلب على العقارات وهو ما يدحض الأقاويل التي تذهب بالقطاع في غياهب الفقاعة العقارية، وتكفي الإشارة إلى أن نسبة ارتفاع أسعار العقارات في مصر منذ تحرير سعر الصرف وحتى الآن قد بلغت 74.6%، بل وقد تضاعفت الأسعار في بعض المناطق مثل مشروع ليك فيو ريزدنيس التابع لمجموعة الحاذق حيث بلغت نسبة الارتفاع خلال سنوات تحرير الصرف إلى 118.7%.

25.7% ارتفاعاً في أسعار 2017

ويتبين من الجدول أن أسعار العقارات لم تتأثر سلبياً بقرارات الإصلاح الاقتصادي وتحرير سعر الصرف، بل العام التالي لها مباشرة، 2017، شهدت الأسعار متوسط زيادة بلغت 25.7%، وهناك شركات قامت برفع أسعار بواقع 50% مثل شركة تطوير مصر عندما رفعت أسعار وحداتها بمشروع فوكا باى بالساحل الشمالى من 800 ألف جنيه للوحدة الغرفتين في عام 2016 إلى 1.2 مليون جنيه لنفس مواصفات الوحدة في 2017، وكذلك الحال بالنسبة لمشروع مجموعة الحازق ليك فيو ريزدنيس بالتجمع الخامس فبعدما كان يتراوح سعر المتر به من 9 آلاف إلى 11 ألف جنيه في 2016، أصبح يتراوح ما بين 13500 إلى 16000 ألف جنيه في عام 2017 بنسبة زيادة بلغت 45.4%.

القطاع يرد على شبهة الفقاعة

وبعد مرور عام آخر بدأت نغمة الفقاعة العقارية تأخذ طريقها لأذان بعض المهتمين، ولكن يبدو أن من يردد هذه النغمة لم يتابع أرقام القطاع وحجم مبيعاته وتطوير أسعار الوحدات في نفس المشروعات خلال عام، وهو الأمر القادر على بيان تعرض القطاع لفقاعة أم هذه مجرد محاولة لخفض الأسعار، فمن غير

المنطقى أن يعانى قطاع ما من فقاعة ثم نجد الأسعار ترتفع بمعدل 21.7% خلال عام بما يبنى بوجود طلب على العقار. وبلغت الأرقام؛ فهناك شركات قامت فعلياً بمضاعفة أسعارها في نفس مشروعاتها، فمشروع تطوير مصر أقبلت على رفع أسعارها بمشروع فوكا باى بالساحل من 1.2 مليون جنيه للوحدة الغرفتين في عام

2017 إلى 2.4 مليون جنيه لنفس الوحدة في صيف 2018 بنسبة ارتفاع 100% تماماً، في إشارة إلى وجود طلب قوى على العقار في مصر وينهى تماماً بعض الأقاويل بوجود فقاعة.

ارتفاعات كبرى في الساحل الشمالى

على الرغم من أن الإسكان الثانوى يشهد طلباً أقل مقارنة بالإسكان الرئيسى، إلا



إحدى الشركات ضاعفت أسعار وحدات مشروعها بالساحل الشمالي 100% خلال عام واحد

2017 ثم انخفضت نسبة الارتفاع إلى 8.7% في عام 2018 لتعود للارتفاع مرة أخرى إلى 20% في 2019، كذلك الحال بالنسبة لمشروع إيست تاون التابع لشركة سوديك بالقاهرة الجديدة حيث سجلت نسبة ارتفاع في أسعار هذا المشروع بلغت 71.4%، وذلك عن طريق نسبة زيادة في عام 2017 بلغت 14.2% ثم ارتفعت إلى 37.5 في عام

شركة المراسم في التجمع الخامس ومشروعات العاصمة الإدارية الجديدة والعلمين الجديدة. والمشروعات الخمسة التي تم الاعتماد عليها في احتساب النسبة هي مشروع أي سيتي التابع لشركة ماونت فيو، حيث سجل نسبة نمو في أسعار بلغت 66.6% خلال الثلاث سنوات، بواقع 27.7% في عام

أن أسعار المشروعات بالساحل الشمالي شهدت ارتفاعات كبيرة في أسعارها هي الأخرى، فنجد شركة مثل تطوير مصر عمدت إلى رفع أسعار الوحدات بمشروع فوكا باي بمعدلات مهولة، فبعد أن كانت الوحدة المكونة من غرفتين يبلغ سعرها 800 ألف جنيه في 2016 ارتفع سعرها إلى 1.2 مليون جنيه في صيف العام التالي مباشرة، وكذلك الحال بالنسبة للوحدة الثلاث غرف فارتفعت من 1.2 مليون جنيه في 2016 إلى 1.8 مليون جنيه في 2017. وعلى الرغم الارتفاع الكبير الذي بلغ 50% لأسعار الوحدات إلا أن الشركة عمدت إلى مضاعفة سعر الوحدة في عام 2018 مقارنة بـ 2017 ليصل إلى 2.4 مليون جنيه للوحدة الغرفتين و3.2 مليون للوحدة الثلاث غرف في عام 2018. ولم تختلف هذه النسب كثيراً في مشروع تلال الساحل التابع لشركة رؤية جروب، فعلى الرغم من أن أسعار وحدات التوين هاوس كانت 850 ألف جنيه في صيف 2015 إلا أنها بدأت في التصاعد إلى 1.2 مليون جنيه ثم 1.8 مليون ثم 2.1 مليون كل ذلك في 3 شهور فقط، وفي بداية صيف 2016 بلغ سعر نفس الوحدة بنفس المساحة والموقع 2.25 مليون ووصل إلى 3.2 بنهاية صيف 2016، وحالياً لم يعد هناك وحدات فارغة، وبلغ سعر الوحدة لمن يقوم بإعادة البيع 5.5 مليون جنيه وقد تصل إلى 6 ملايين في بعض المواقع المميزة بالمشروع.

74.6% متوسط الزيادات

منذ التعويم

وتم حساب هذه النسبة بناء على بيانات مدققة لمقارنة أسعار عدد من المشروعات خلال السنوات الثلاث، وتم الاعتماد على 5 مشروعات توافرت فيها معايير الاستقصاء، فهناك مشروعات لم يكن قد تم فتح باب التسويق والبيع فيها مثل مشروع شركة تطوير مصر في مدينة المستقبل ومشروع



ارتفعت الأسعار بواقع 45.4% خلال عام 2017 في تحريك كبير للسعر، وعلى الرغم من الارتفاع الكبير إلا أن الأسعار واصلت الارتفاع مرة أخرى في 2018 لتبلغ 31.2%، ثم ارتفعت 14.2% في 2019 لتحقيق نسبة نمو خلال السنوات الثلاث 118.7% أى أكثر من ضعف سعر المتر في 2016.

وعلى الرغم من حداثة موقع العلمين الجديدة، إلا أنها لم تتخلف عن قطار النمو، فبعد أن بدأ سعر المتر في أبراج العلمين وفقاً لبيانات شركة سيتى إيدج بـ 36 ألف جنيه للمتر في عام 2017، إلا أنه أخذ في الصعود ليصل 43 ألف جنيه في 2018 بواقع 19.4%، ثم 53 ألف جنيه في 2019 بنسبة ارتفاع 23.2%، فيما ارتفع سعر المتر في الداون تاون بمعدل أقل حيث تم فتح باب البيع فيه في 2018 بسعر 18 ألف جنيه للمتر ليرتفع إلى 20 ألف جنيه في العام الجاري.

وشملت عينة الاستقصاء شركات (ماونتني فيو - سوديك - بالم هيلز- هايد بارك - المراسم - مجموعة الحازق - صبور - تطوير مصر - حسن علام - مصر إيطاليا - إيكويتى - سيتى إيدج - رؤية جروب)، وذلك في 4 مواقع مختلفة وهى (التجمع الخامس - مدينة المستقبل - العاصمة الإدارية الجديدة - الساحل الشمالي)، وتم الحصول على أسعار هذه الشركات بالتعاون مع إحدى شركات التسويق العقاري الرائدة في السوق المحلية.

وفيما يلي انفو جراف يوضح نسب الارتفاع السنوية في الشركات السابق ذكرها، مع حساب نسبة الارتفاع الإجمالية منذ تحرير سعر الصرف وحتى الآن.

كتب - محمود إدريس



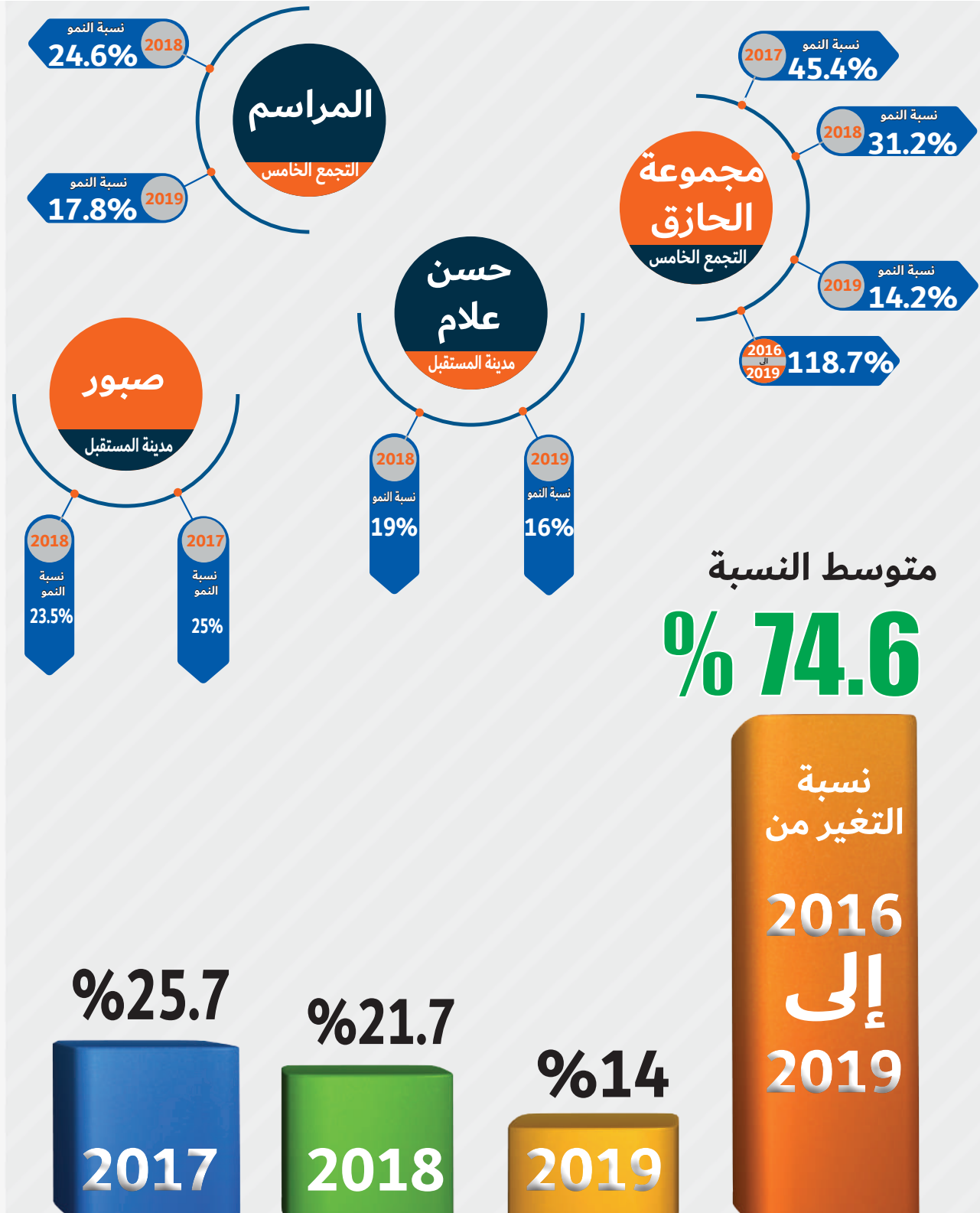
مجموعة استثمارية قامت برفع سعر المتر بأحد مشروعاتها بالقاهرة الجديدة بواقع 118.7% منذ التعويم

لمشروع نيو كايرو التابع لشركة بالم هيلز حيث عمدت لرفع الأسعار بواقع 27.2% خلال عام 2017 ثم 10.7% في عام 2018 ثم 9.6% في عام 2019 بإجمالى نسبة ارتفاع 54.5% خلال الثلاثة سنوات. وفي مفاجأة بالنسبة للقطاع حقق مشروع ليك فيو ريزدنس التابع لمجموعة الحازق أعلى نسبة ارتفاع في الثلاثة أعوام، حيث

2018 ثم بلغت 9% في عام 2019. ولم تختلف شركة هايد بارك كثيراً في تسعير وحدات مشروعها هايد بارك بالتجمع الخامس حيث رفعت أسعارها بواقع 14.2% في 2017 ثم 20.8% في عام 2018، ثم 17.2% في عام 2019 لتسجل بذلك ارتفاعاً خلال السنوات الثلاث بلغ 61.9%، وكذلك الحال بالنسبة

انفو جراف يوضح نسب العائد على الاستثمار في بعض المشروعات العقارية







خدمات أعلى ووجهات أكثر |

«مصر للطيران» تستكمل تطوير أسطولها في 2020

ثم كثفت الشركة في يوليو الماضى رحلاتها إلى القارة الأفريقية، حيث تم تشغيل 3 رحلات إلى دوالا بالكاميرون. كما قررت تشغيل رحلتين أسبوعيًا بالربط مع «أكرا» يومى الثلاثاء والخميس من كل أسبوع اعتبارًا من 20 يونيو المقبل بطراز «بوينج B737-800»، الذى يوفر شاشات شخصية بدرجة رجال الأعمال ومقاعد أكثر اتساعًا بالدرجة السياحية. ووفرت الشركة لعملائها حجز تذاكرهم إلى أبيدجان عبر وسائل الحجز المختلفة، التى تتمثل فى الموقع الإلكتروني المخصص للحجز، وتطبيقات الهواتف الذكية، والخط الساخن لها.

أسطول الطائرات

تستهدف الشركة تجديد أسطولها بـ45 طائرة جديدة، حتى 2022، حيث سيتم تزويد الأسطول بـ8 طائرات «بوينج 787»، التى يطلق عليها طائرة الأحلام «Dreamliner»، وتسلمت الشركة بالفعل 6 طائرات، ومن المتوقع أن تتسلم طائرتين جديدتين خلال العام الجارى من هذا الطراز،

زيادة الرحلات إلى إسطنبول من 14 رحلة أسبوعيًا إلى 21 رحلة، وبينما من 6 إلى 7 رحلات أسبوعيًا وبرلين من 5 إلى 6 رحلات، وموسكو من 3 إلى 4 رحلات أسبوعيًا. وفى قارة أفريقيا، تقرر زيادة الرحلات إلى الخرطوم بالسودان من 17 إلى 20 رحلة أسبوعيًا وإلى جوبا فى جنوب السودان من رحلتين إلى 3 رحلات، ولاجوس بنيجيريا من 5 رحلات إلى 11 رحلة أسبوعيًا. وفى الشرق الأوسط تقرر زيادة رحلات الكويت من 28 إلى 42 رحلة أسبوعيًا ودبي من 25 إلى 28 رحلة، وفى قارة آسيا من المقرر أن تزيد رحلات مومباى من 4 إلى 5 رحلات أسبوعيًا وطوكيو باليابان من رحلتين إلى 3 رحلات أسبوعيًا.

وجهات جديدة

وفى 27 أبريل الماضى، بدأت «مصر للطيران» رحلاتها إلى كيجالى برواندا، وتأكيدًا على دورها الفعال فى القارة الأفريقية، فقد أعلنت الشركة فى نهاية مايو الماضى، إعادة تشغيل رحلاتها إلى مدينة أبيدجان بدولة ساحل العاج، اعتبارًا من 20 يونيو الماضى،

تستقبل الشركة الوطنية «مصر للطيران» 2020 بعدد من الطائرات الجديدة من طرازات «بوينج» وال«إيرباص»، المزودة بخدمات التكنولوجيا وال«واى فاى»، وتهدف الشركة إلى التواجد فى الكثير من بلدان العالم، وتوفير مزيد من التكامل إلى شبكة خطوطها، التى تصل إلى 70 نقطة مباشرة حول العالم، بالإضافة إلى أكثر من 40 نقطة أخرى عن طريق المشاركة بالرمز، وهو ما دفع الشركة إلى العمل على تحديث أسطولها الضخم ليضم أحدث الطرازات من مختلف أنواع الطائرات، فضلًا عن زيادة عدد رحلاتها إلى العديد من النقاط.

نقاط جديدة

قررت شركة «مصر للطيران» للخطوط الجوية» زيادة رحلات العديد من النقاط بقارات أوروبا وآسيا وأفريقيا وأمريكا الشمالية والشرق الأوسط خلال موسم صيف 2020، ومن المقرر وفقًا لخطة الشركة زيادة رحلات واشنطن من 3 إلى 4 رحلات أسبوعيًا، وتورونتو من 6 إلى 7 رحلات أسبوعيًا، أما فى قارة أوروبا فقررت الشركة



متوسطة المدى مثل دبي، والكويت، وأبو ظبي. أما طائرات من نوع الـ«إيرباص A 300-220»، والتي تناسب المدين القصير والمتوسط، فتم تشغيلها على الرحلات متوسطة، وقصيرة المدى، وما يسمى المناطق الإقليمية، وهي المناطق القريبة من البحر المتوسط، مثل أثينا، وبيروت، أو الخليج العربي، وجاءت طائرات الـ«إيرباص» الحديثة، بديلة عن طراز الـ«إيرباص 170». كما تم تشغيل بعض منها على الخطوط الداخلية في الأقصر، وأسوان، وشرم الشيخ، فضلًا عن تشغيلها على الخطوط الإقليمية، (يقصد بها الموجودة في نطاق الخليج العربي).

السعة الركابية

تبلغ السعة الركابية لطائرة الـ«دريملاينر» 309 ركاب، بينما تبلغ سعة الـ«إيرباص» 145 راكبًا.

هدف التجديد

تهدف شركة «مصر للطيران للخطوط الجوية» من وراء تحديث أسطول الطائرات لديها إلى عدة أهداف منها، وزيادة السعة الركابية للطائرات، وخفض الوقود المستخدم، حيث تخفض هذه الطائرات الوقود بنسبة 20%، مع تقليل انبعاثات الغاز، بالإضافة إلى تقديم خدمات مميزة للركاب، حيث تتميز هذه الطائرات بأنها مزودة بخدمات الـ«واى فاى».

وبدأ تشغيل هذه الطائرة في 27 أكتوبر الماضى، من القاهرة إلى نيويورك، وتتميز الـ«دريملاينر» بتطورها تكنولوجيًا، فضلًا عن أنها تسع لعدد 309 مقاعد، من بينها 30 مقعد «Full flat bed seats Super» التى توفر خصوصية أعلى للركاب، بالإضافة إلى توفير أعلى مستويات الترفيه من خلال الشاشات الشخصية الكبيرة، المتوفرة بدرجة رجال الأعمال أو الدرجة السياحية، كما توفر خدمة الـ«واى فاى» على متن الرحلة، وكذلك خدمة التجوال. وتستهدف «مصر للطيران» خلال العام الجارى استكمال شراء طائرات «إيرباص» من طراز «A 220-300»، والتي كان يطلق عليها «بومبياردى»، وتعاقدت الشركة على شراء 12 طائرة من هذا الطراز، وقد تسلمت أولى طائراتها في مطلع سبتمبر الماضى، وبلغ عدد ما تم استلامه حتى الآن 7 طائرات، وسوف تتسلم «مصر للطيران» الطائرة الثامنة في فبراير 2020.

كما تعاقدت الشركة على شراء 15 طائرة من طراز «إيرباص- نيو 320»، وسوف تتسلم الشركة أول طائراتها في فبراير الجارى. كما تستهدف الشركة تزويد أسطولها بطائرات من طراز «إيرباص نيو 321»، ومن المقرر أن تتسلم الشركة أول طائرة من هذا النوع في فبراير.

وجهات أحدث الطائرات

تم تشغيل طائرات «بوينج الدريملاينر»، على نقاط واشنطن، ونيويورك، وميونخ، وفرانكفورت، وطوكيو، وبعض الرحلات

طائرات جديدة

من الـ«إيرباص»

والـ«دريملاينر» على

أبواب الشركة.. وأعلى

مستويات الترفيه..

وتوفير 20% من

الوقود

خدمات الـ«واى فاى»

تتواجد على الطائرات

الجديدة

الخطط التسويقية المرنة تنجح في كسب ثقة العملاء

مليار جنيه مبيعات أكبر 7 شركات عقارية بالبورصة في 9 أشهر

37.5



وأوضح أن الشركات العقارية الكبيرة تمكنت من التعامل باحترافية مع تحديات السوق من أجل الحفاظ على مستويات مبيعاتها، ومن أبرز هذه التحديات ارتفاع أسعار الوحدات، وهو ما دفع الشركات إلى تنفيذ برامج تسويقية مرنة تتضمن مد أجل السداد من 6 حتى 10 سنوات، مع تخفيض مساحات الوحدات.

وأضاف المناوى أن الشركات عملت على التوسع بحفظ مشروعاتها عن طريق إبرام شركات تركز على قيام شركة بتمويل المشروع، مقابل توفير الشركة الأخرى لقطع الأرض.

ومن بين هذه النماذج، اتفاق الشراكة الذي وقَّعته شركتنا «سوديك» و«مصر الجديدة للإسكان والتعمير» لتطوير مشروع عمراني متكامل على مساحة 655 فدًا مملوك للأخيرة في مدينة هليوبوليس الجديدة بمنطقة شرق القاهرة، وبموجب عقد الشراكة تحصل «مصر الجديدة» على 30%

ولكن البيانات المعلنة من جانب بعض الشركات لمبيعات الربع الأخير من 2019 مثل «طلعت مصطفى» و«مدينة نصر» تعكس تحسُّنًا أفضل عن باقي فترات العام، ما يعطى مؤشرًا جيدًا لمبيعات العام الحالي 2020.

وتشمل الشركات السبع مجموعة «طلعت مصطفى القابضة»، و«إعمار مصر للتنمية»، و«بالم هيلز للتعمير»، و«أوراسكوم للتنمية- مصر»، و«السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار- سوديك»، و«مدينة نصر للإسكان والتعمير»، و«مجموعة بورتو القابضة».

وتعليقًا على الأداء البيعى للشركات العقارية، قال عمر مناوى، محلل قطاع العقارات بنك «الاستثمار سى آى كابيتال»، إن التقديرات المتوقعة لمبيعات الشركات العقارية المدرجة في البورصة بنهاية 2019 تدور حول 60 مليار جنيه، وهو نفس مستوى مبيعات العام 2018.

تمكَّنت الشركات العقارية الكبرى، المدرجة بالبورصة المصرية، من تنفيذ ناجح لخطط المبيعات خلال 2019، عبر مواصلة تنفيذ سياسات تسويقية مرنة لجذب العملاء.

وتتجلى هذه السياسات في تحقيق أكبر 7 شركات في البورصة مبيعات بقيمة 37.52 مليار جنيه خلال أول 9 أشهر من العام الماضى، بانخفاض قدره 7% فقط عن مبيعات نفس الفترة من العام السابق، البالغة 40.33 مليار جنيه في ظل زيادة حجم المنافسة بدخول شركات جديدة السوق مؤخرًا.



قوية لضخ استثمارات كبيرة في مشروعاتها العقارية، حيث ترهن ذلك بحركة الاقتصاد المصرى.

وتعتزم «إعمار مصر» ضخ استثمارات جديدة في السوق المصرية بنحو 49.3 مليار جنيه في مشروعين جديدين بعد التصالح مع الحكومة على قطع الأراضى.

فقد أعلنت في نوفمبر الماضى توقيع اتفاق أرض «كايروجيت» السكنى المتكامل الخدمات الواقع بطريق مصر إسكندرية الصحراوى، الذى يبلغ حجم استثماراته 11.5 مليار جنيه، ويقع على مساحة 120.9 فدان. كما تسلمت خطاب تخصيص 500 فدان في مدينة الشيخ زايد؛ لإقامة مشروع سكنى متكامل الخدمات بحجم استثمارات يصل إلى 37.8 مليار جنيه.

بالم هيلز: 12% زيادة مستهدفة في المبيعات

سجلت مبيعات «بالم هيلز للتعمير» خلال أول تسعة أشهر من 2019 نحو 8.1 مليار جنيه بانخفاض نسبته 17.7% عن مبيعات الفترة المقابلة من 2018، التى بلغت 9.84 مليار جنيه.

وبحسب ياسين منصور.. رئيس مجلس

2019، وهى أقل من مبيعات العام السابق عليه، البالغة 21.3 مليار جنيه، نظرًا لأن 2018 شهد صفقة استحواذ بمبلغ مليار جنيه على أربع مدارس بمدينة الرحاب ومدينتى وهو ما يفسر التراجع الطفيف في إجمالى مبيعات 2019.

وأطلقت المجموعة مشروع «بريفادو» للإسكان الفاخر في مدينتى في 2019، والذى سجل مبيعات بنحو 5.7 مليار جنيه؛ مما أثر إيجابيًا على مبيعات العام، بخلاف تحقيق مبيعات العام الماضى بمبلغ 5.4 مليار جنيه من الوحدات التجارية والإدارية. وتستهدف الموازنة التقديرية للمجموعة زيادة مبيعاتها بنسبة 12.6% خلال العام المالى 2019-2020 لتصل إلى 24 مليار جنيه.

إعمار مصر: 20% نموًا في المبيعات في 9 أشهر

نجحت شركة «إعمار مصر للتنمية» في زيادة مبيعاتها خلال أول 9 أشهر من العام 2019 بواقع 20.7% لترتفع إلى 1.75 مليار جنيه، مقابل 1.45 مليار جنيه خلال الفترة المماثلة من 2018.

وتعلق وحدة البحوث بشركة «مباشر لتداول الأوراق المالية» بأن إعمار تمتلك فرصًا

من إيرادات الوحدات السكنية مقابل 70% ل«سوديك».

من جهته، أكد محمود جاد، محلل مالى أول قطاع العقارات بشركة العربى الأفريقى الدولى لتداول الأوراق المالية، أن الشركات العقارية نجحت في تنشيط المبيعات عبر تسويق مشروعاتها بين المصريين العاملين بالخارج، من أجل الحفاظ على قيمة المدخرات ضد تقلب أسعار صرف الجنيه والدولار، وذلك باعتبار أن العقارات مخزن للقيمة.

وأشار إلى أن التزام الشركات العقارية الكبيرة بالبرامج الزمنية لتسليم الوحدات، عزز ثقة العملاء فيها، ومن ثم شجعهم على الشراء في المشروعات الجديدة المطروحة.

وتابع جاد قائلاً: «توجه الشركات لآليات تمويل جديدة لإنجاز المشروعات ساعد في دعم هذه الثقة، مثل قيام بعض الشركات بإصدار سندات توريق من خلال التعاقد مع مؤسسات تمويلية مثل البنوك وبنوك الاستثمار لإصدار سندات عن الوحدات التى تم بيعها وتسليمها للعملاء».

وأوضح أن الهدف من هذه الآلية تسريع تحصيل قيمة هذه المبيعات دون الانتظار لتحصيل الأقساط، ومن ثم توفير سيولة للشركات لتنفيذ باقى المشروعات في وقت أسرع.

ومن الشركات العقارية التى أصدرت سندات توريق، شركة «بالم هيلز»، التى طرحت في أكتوبر الماضى سندات توريق بقيمة 776 مليون جنيه، فيما تسعى شركة «مدينة نصر» لإتمام عملية توريق بقيمة 400 مليون جنيه.

ونستعرض الآن مبيعات الشركات العقارية السبع كل منها على حدة كالاتى:

طلعت مصطفى: 20.4 مليار جنيه مبيعات في 2019

حققت مجموعة «طلعت مصطفى» مبيعات عقارية بقيمة 20.4 مليار جنيه في

الجديدة المقام على مساحة 500 فدان، والذي حقق مبيعات قدرها مليار جنيه خلال يومين فقط من إطلاقه في نهاية ديسمبر الماضى.

مدينة نصر: 15% ارتفاعًا في المبيعات في 2019

وصلت تعاقدات وحجوزات بيعية بمشروعات شركة «مدينة نصر للإسكان والتعمير» لعام 2019 إلى 6.3 مليار جنيه، مسجلة نموًا سنويًا قدره 15%. وأرجع أحمد الهيتى.. العضو المنتدب للشركة، هذا النمو إلى الطلب القوى على المشروعات السكنية لها، فضلًا عن تنوع المطروح من المنتجات العقارية للأغراض التجارية والإدارية بمشروعها الإدارى الرائد «كوبلت بيزنس ديستركت» «CBD». وأضاف أن مدينة نصر تعمل على تطوير ما يزيد على 10 آلاف وحدة عقارية في مراحل التطوير/ التصميم بمشروعاتها الخمسة الرئيسية بالقاهرة الكبرى.

بورتو جروب: 1.04 مليار جنيه مبيعات في 9 أشهر

سجلت «مجموعة بورتو القابضة» مبيعات قيمتها 1.04 مليار جنيه في أول 9 أشهر من 2019، مقابل مبيعات قدرها 1.4 مليار جنيه في الفترة المناظرة من العام السابق عليه، بانخفاض نسبته 25.7%. وتعمل «بورتو» على التوسع في مواقع جديدة، حيث تستهدف مبيعات بنحو مليار جنيه في المرحلة الأولى لمشروع بورتو أسيوط، البالغة تكلفته 4.5 مليار جنيه، ويتضمن 500 وحدة سكنية.

الإدارة والعضو المنتدب للشركة، في تصريحات سابقة فإن الشركة تستهدف الوصول بالمبيعات إلى 14 مليار جنيه، مقابل 12.5 مليار جنيه في 2018 بزيادة مستهدفة 12%.

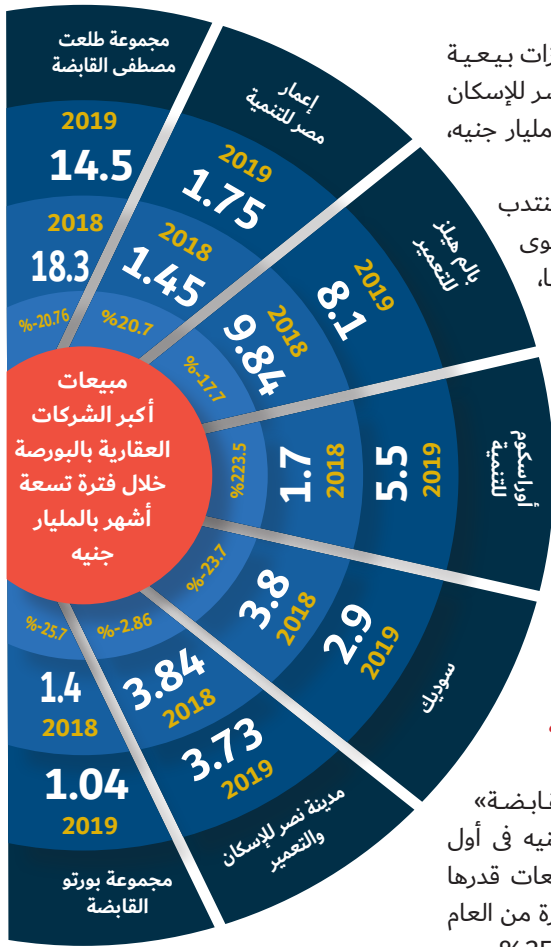
أوراسكوم للتنمية: 223.5% نموًا في المبيعات

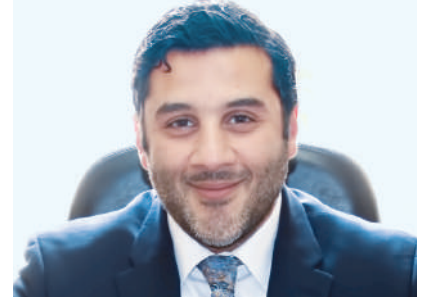
حققت «أوراسكوم للتنمية- مصر» نموًا قياسيًّا في مبيعات أول تسعة أشهر من العام 2019 بنسبة قدرها 223.5% في ضوء تسجيل مبيعات قدرها 5.5 مليار جنيه مقابل مبيعات بقيمة 1.7 مليار جنيه في نفس الفترة من 2018. وكشف المهندس خالد بشارة.. العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة «أوراسكوم القابضة للتنمية» و«أوراسكوم للتنمية- مصر»، أن جانبًا كبيرًا من الطفرة في المبيعات يعود إلى مشروع «O West» الذى سجل مبيعات بقيمة 3.5 مليار جنيه في أول 9 أشهر. وأضاف أنه سيتم البدء في أعمال البناء خلال الربع الأول من العام الجارى، وتسليم الوحدات خلال 3 سنوات من الآن.

سوديك: 7 مليارات جنيه مبيعات مستهدفة

بلغت مبيعات شركة «السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار- سوديك» نحو 4.1 مليار جنيه منذ بداية 2019 حتى منتصف نوفمبر الماضى بفضل الأداء القومى لمشروعى «Eastates» وسوديك إيست، نظرًا لأن مبيعات أول 9 أشهر من نفس العام اقتصرت على 2.9 مليار جنيه مقابل 3.8 مليار جنيه في الفترة المقابلة من 2018. ووفقًا لتصريحات المهندس ماجد شريف.. الرئيس التنفيذي للشركة، فإن «سوديك» تستهدف الوصول بمبيعات العام 2019 إلى 7 مليارات جنيه.

وتستفيد الشركة من طرح مشروعات جديدة وعلى رأسها مشروع «vye» بمدينة زايد





مدير القطاع التجارى بـ«السعودية المصرية للتعمير»: |

دمج الخبرات مع الكوادر الشابة.. وخطة لإرضاء أكثر من 40 ألف عميل

ولفت إلى أنه تمت إعادة تخطيط عدة مشروعات من حيث زيادة مساحات «اللاندر سكيب» والمساحات الخضراء وتوفير خدمات تلبى احتياجات العملاء، كما سيتم اتباع أعلى مستوى من خدمة «ما بعد البيع» للمشروعات خلال العام الجارى.

وشدد على أن الشركة تسعى لتعزيز ريادتها في السوق المصرية، حيث تعد المطور العقارى صاحب أكبر عدد من المشاريع بالقاهرة الكبرى كونها شركة رائدة تعمل في القطاع العقارى منذ 45 عامًا. ولفت إلى أن مجلس إدارة الشركة الجديد متفهم لطبيعة تغيرات السوق، وحاجة الشركة إلى تطبيق استراتيجيات تتناسب مع التطورات السريعة.

وأضاف أن الشركة انتهجت سياسة توسعية بافتتاح العديد من الأفرع البيعية لها في مختلف أنحاء الجمهورية؛ لتحقيق الانتشار المطلوب والتواصل مع العملاء.

وأكد أن الشركة تسعى لإرضاء العملاء، فلديها أكثر من 40 ألف عميل على مدار المشروعات السابقة، سيتم التواصل معهم وتلبية جميع احتياجاتهم لإعادة رونق المشروعات والحفاظ عليها.

قال محمد عبد الحافظ.. مدير القطاع التجارى بـ«الشركة السعودية المصرية للتعمير»: «إن الشركة بدأت في عملية إعادة التطوير للاستراتيجيات التنفيذية والتسويقية والسياسات الداخلية فيما يتعلق بالموظفين من حيث الاستعانة بالعديد من الكوادر الشبابية ورفع كفاءات الموظفين القدامى، والعمل على خلق آلية تعاون للدمج بين الخبرات والأفكار الشبابية، بما يصب في مصلحة العمل والخروج بمنتج عقارى مميز يتلاءم مع احتياجات السوق والتطورات السريعة». وأضاف أنه تم توظيف عدد كبير بقطاع التسويق الخارجى ليرتفع عدد المسوّقين من 10 إلى 1500 فرد، كما تم داخليًا بالشركة تدريب جميع الموظفين القدامى وفريق المبيعات وإعادة هيكلة القطاع التجارى، مشيرًا إلى أنه نتيجة لتلك الاستراتيجية ارتفعت التدفقات المالية للشركة في وقت زمنى قياسى خلال 6 أشهر فقط.

وأشار إلى أن الشركة قامت بعدة تغييرات في العلامة التجارية «اللوجو»، وتغيير أسماء بعض المشروعات مثل «الرياض» ليكون «جيد»، كما تم تطوير الخطة التسويقية والبيعية للمشروعات.

استثمارات بالمليارات لتوفير مناطق حضرية مخططة

2020 الصعيد قبلة الشركات العقارية في



**علاء فكرى: ارتفاع
أسعار الأراضي
بالقاهرة الكبرى
وراء تغيير بوصلة
الشركات.. والفرص
واعدة**

ما يدل على أن المدن الجديدة بمحافظات الصعيد جاذبة للاستثمار، خاصة مع توجه الدولة لتنفيذ عدد من المشروعات القومية.

قال المهندس علاء فكرى.. عضو مجلس إدارة شعبة الاستثمار العقارى ورئيس مجلس إدارة شركة «بيتا إيجيبت للتنمية العمرانية»: «إن مدن الصعيد تمتلك طلبًا حقيقيًا على مختلف العقارات السكنية والخدمية، وتتسم بوجود قوى شرائية

14 مليار جنيه لتنفيذ مشروع عمرانى متكامل فى مدينة المنيا الجديدة، كما لدى «الشركة السعودية المصرية للتعمير» سابقة أعمال فى صعيد مصر، وتحديدًا فى محافظة أسيوط وتقوم حاليًا بالاستثمار فى مدينة أسيوط الجديدة بتنفيذ «درة أسيوط»، كما توجهت «مدينة نصر للإسكان» للحصول على قطعة أرض مساحتها 600 فدان لتنفيذ مشروع سكنى عمرانى متكامل بمدينة أسيوط الجديدة،

تحتل مدن الصعيد أولوية فى أجندة وزارة الإسكان والمجتمعات العمرانية الجديدة بما يتماشى مع رؤية مصر 2030.

وبحسب وزير الإسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية الجديدة، الدكتور عاصم الجزار، فإن الإسكان، ممثلة فى هيئة المجتمعات تضح حاليًا استثمارات بالمليارات فى مدن الصعيد لتوفير مناطق مخططة حضرية، للسكن والاستثمار بصعيد مصر.

وبالتزامن مع توجه الدولة لتكريس جهودها للتنمية فى المحافظات المختلفة من خلال إنشاء مدن جديدة لتشجيع الاستثمارات، عبر طرح أراضٍ لمشروعات اقتصادية وصناعية واستثمارية وسكنية فى المدن الجديدة، توجه العديد من الشركات العقارية إلى محافظات الصعيد التى شهدت حرمانًا تنمويًا على مدار السنوات الماضية لضعف المنافسة وقلة الكيانات المتواجدة بها.

فشهد عام 2019 توجه العديد من الكيانات العقارية الكبرى نحو الوجه القبلى، منها شركة «بورتو جروب» التى أنشأت مشروع «بورتو أسيوط» على مساحة 324 ألف كيلو متر مربع بحجم استثمارات يناهز 4.5 مليار جنيه، كما أنه من المقرر توجه «عامر جروب» للاستثمار فى مدن الصعيد من أجل تحقيق التنوع فى المنتجات العقارية، ومخاطبة شرائح أكثر من المجتمع المصرى.

وفى ذات الصدد تستثمر شركة «أرضك»



وقال محمد إدريس.. الرئيس التنفيذي لـ«مباني إدريس»: «إن الشركة تستهدف الحصول على قطع أراضٍ بالصعيد، مشيرًا إلى بدء خطتها بالتوسع في أسبوط الجديدة. وأوضح أن الدراسات أثبتت جدوى الاستثمار في محافظات الصعيد وحاجة عملائها إلى مشروعات سكنية خدمية متكاملة، لافتًا إلى أن شركته فضلت بين الاستثمار في الصعيد أو في الدلتا بمدينة المنصورة الجديدة، ووقع اختيارها على مدينة أسبوط الجديدة، والتي تعتبر مفتاح تنمية الصعيد.

وتابع أن أسبوط الجديدة تمتلك العديد من المزايا من ناحية الموقع والفرص المؤهلة لجذب أكبر قدر من الكثافات السكانية. وأشار إلى أن الشركة تستهدف التوسع في مساحة الجزء الخدمي بالمشروع، بعد التأكد من حاجة أسبوط الجديدة إلى المزيد من الخدمات المتكاملة التجارية والإدارية والترفيهية. وأشار إلى أن الشركة تنوى في المرحلة المقبلة تنويع وتوزيع استثماراتها داخل وخارج القاهرة الكبرى في الصعيد والوجه البحرى.

وتشهد مدن الصعيد خلال 2020 حركة تنمية واسعة وتأهيلًا لجذب الاستثمارات في مختلف القطاعات السكنية والصناعية والخدمية، وهو ما كشفت عنه بعض المدن لـ «أصول مصر».

كتبت - رؤيات حلمي



ومناسبة أسعارها، وكذلك وجود طلب حقيقى من العملاء. وتوقع أن تشهد الفترة المقبلة إقبالاً من رؤوس الأموال على مدن الصعيد، خاصة مع حركة التنمية السريعة واهتمام الدولة بتطوير الطرق وتوفير الخدمات الرئيسية. ولفت إلى أن الشركة تدرس الفرص الاستثمارية المتاحة في السوق بالعديد من المدن ومنها الصعيد والذي يمتلك مستقبلًا واعدًا.

محمد إدريس: «مباني

إدريس» تستهدف

توسعة استثماراتها

بالصعيد.. وأسبوط

الجديدة نقطة الانطلاق



عالية، وقد أسهم اهتمام الدولة بمدن الصعيد في الآونة الأخيرة وتنفيذ مشروعات مرافق وخدمات كبرى في دفع وتحفيز الشركات العقارية نحو الاستثمار بها». وأوضح أن ارتفاع أسعار الأراضى بمدن المجتمعات العمرانية مثل أكتوبر والقاهرة الجديدة دفع الشركات العقارية نحو تغيير بوصلتها والبحث عن منافذ استثمارية جديدة فأصبحت مدن الصعيد هى الخيار المناسب لها في ظل وفرة الأراضى



اعتماد المخطط العام للمنطقة الصناعية بغرب أسيوط

كشف المهندس ياسر عبد الله.. رئيس جهاز مدينة ناصر «غرب أسيوط»، عن الانتهاء من اعتماد المخطط العام للمنطقة الصناعية بالمدينة.

ومدينة غرب أسيوط أولى المدن الذكية التي أعلن عنها الرئيس عبد الفتاح السيسي في صعيد مصر، بمنطقة هضبة أسيوط الغربية على مساحة 6.6 ألف فدان.

وأشار إلى أنه سيتم خلال يونيو 2020 تسليم وحدات الإسكان الاجتماعي و«سكن مصر» ويجرى تنفيذ 1584 وحدة سكنية بمشروع «الإسكان الاجتماعي» ونسب الإنجاز وصلت إلى الآن 95 %، ويجرى تنفيذ 1440 وحدة بمشروع «سكن مصر» بسعر متر 3480 جنيهًا، ووصلت نسبة الإنجاز بالمشروع إلى 97 %.

وأوضح أن الخطة المالية للجهاز خلال العام المالي الجارى 2019-2020- نحو 1.4 مليار جنيه.

7 آلاف جنيه آخر سعر لمترا الأرض التجارى بأسيوط الجديدة.. و1100 للكومباوند

العمراية الجديدة والبت بها قريًا، لافتة إلى أن المدينة تشهد طفرة في طلبات القطاع الخاص لضخ استثمارات بها بمختلف المجالات. وأوضحت أن متوسط آخر سعر للأراضى السكنية بالكومباوندات 1100 جنيه للمتر، بينما وصل متوسط سعر الأراضى التجارية لنحو 7000 جنيه للمتر.

قالت المهندسة جيهان عمار.. رئيس جهاز أسيوط الجديدة: «إن المدينة تلقت 50 طلب تخصيص فوري للحصول على أراضٍ بالمدينة متنوعة المساحات بين الاستخدامات السكنية والخدمية والمختلطة». وأشارت إلى أنه جارٍ دراسة الطلبات من قبل هيئة المجتمعات

رئيس الفيوم الجديدة: منطقة صناعية جديدة على 715 فدانًا

وأضاف أن المساحات الشاغرة بالمدينة تبلغ 1120 فدان إسكان ومنطقة استثمارية جارٍ تصميم المرافق بها، مؤكدًا قرب الانتهاء من عملية إنشاء الإسكان الاجتماعي. ولفت رئيس مدينة الفيوم الجديدة إلى وصول المتر السكنى بالمدينة لنحو 1300 جنيه والتجارى بلغ 1900 جنيه. وأوضح عبد الوهاب أنه تم تخصيص نحو 81 مليون جنيه لأعمال المرافق بخطة العام المالي الجارى.

أكد المهندس عبدالوهاب محمد صميده.. رئيس جهاز تنمية الفيوم الجديدة، إنشاء منطقة صناعية جديدة على مساحة 715 فدانًا تضم مجتمعين صناعيين كل منهما على مساحة 51 فدانًا. وأشار إلى أن المشروع يعتبر امتدادًا للتوسعات على الظهر الصحراوى بجانب المنطقة الصناعية الأولى بالمدينة التى انتهت وتجهزت بالكامل على مساحة 83 فدانًا. ولفت إلى أن المنطقة الصناعية الجديدة ستفتح آفاقًا جديدة لفرص العمل، وستسهم في تنشيط الحركة الاقتصادية، وحركة المواصلات، بجانب المساهمة في زيادة الاستثمار بالمدينة.

كتبت - رؤيات حلمي

سوهاج الجديدة تخطط 800 فدان بالتوسعات



كشف المهندس رجب سالمán.. رئيس جهاز مدينة سوهاج الجديدة، عن الانتهاء من تخطيط 800 فدان لإقامة منطقة مخازن صناعية جديدة بالمدينة، وتقع ضمن التوسعات التي أضيفت للمدينة وتتخطى مساحتها 10 آلاف أفدنة.

وأشار إلى أن منطقة المخازن الجديدة تضم 400 قطعة، وتلقى الجهاز أكثر من 250 طلبًا للحجز.

وأضاف أنه تم التخطيط والترفيق بالكامل لقطع بمساحات 750 و455 و180 فدانًا، بالإضافة إلى التخطيط لمنطقة صناعية أخرى بجانب المنطقة الأولى التي تعمل الآن، ولم يتبق منها سوى 22 قطعة.

وأضاف أن حجم الإنفاق على المرافق في المدينة بلغ مليارين و30 مليون جنيه، بالإضافة إلى 960 مليونًا للإسكان الاجتماعي.

وأشار إلى أن سعر المتر التجاري بالمنطقة الجديدة يختلف حسب نوع النشاط، فإذا كان تعليميًا يصل إلى 2100 جنيه والجامعي 1400 جنيه والعمران المتكامل يصل إلى 1100 جنيه.

وأكد وجود الكثير من الأراضي الجاهزة للمستثمرين وفقًا للخريطة الاستثمارية.

وأوضح أن المساحات الشاغرة بالمدينة الجديدة مرفقة بنسبة 90 %، وهناك طلبات للحصول على أراضٍ متنوعة بين العمراني المتكامل والخدمي وتصل % منها.

المساحات حتى 250 فدانًا. ولفت سالمán إلى أن الخطة المالية للعام الجاري 650 مليون جنيه، تم تحقيق 60 % منها.

ضخ 500 مليون جنيه في ترفيق امتداد بنى سويف الجديدة

التخصيص الفوري لمختلف الأنشطة، وتراوحت المساحات بين 4000 متر إلى 6 أفدنة للأراضى الخدمية. وأكد أن آخر سعر للأراضى السكنية بلغ 1450 جنيهًا للمتر والخدمية 800 جنيه للمتر، وتراوح الصناعى بين 500 و600 جنيه للمتر. وحقق الجهاز 103 % من خطة العام المالى الجارى 2019-2020، البالغة 362 مليون جنيه.

قال المهندس أشرف عبد الرحمن.. رئيس جهاز بنى سويف الجديدة، إنه من المقرر ضخ 500 مليون جنيه في تنفيذ أعمال المرافق الرئيسية للتوسعات الشرقية للمدينة، البالغة مساحتها 3 آلاف فدان، وتضم أراضى سكنية وخدمية متنوعة النشاط ومقسمة إلى 3 أحياء.

وأشار إلى أنه تم طرح مناقصات أعمال المرافق لتلك المساحة، وتم الفض الفنى للعروض المقدمة من الشركات، لافتًا إلى تلقى طلبات عديدة من مستثمرين للحصول على أراضٍ بنظام

كتبت - زينب الضوى

طارق عامر.. محافظ البنك المركزي المصري: |

تجاوزنا المرحلة الأصعب من برنامج الإصلاح الاقتصادي



قال طارق عامر.. محافظ البنك المركزي: «إن صندوق النقد الدولي عرض علينا تمويلًا جديدًا، لكننا رفضنا لأننا لسنا في حاجة له، ويمكننا التوجه للأسواق الدولية عند الحاجة لأي تمويل».

وأضاف أن البنك المركزي والحكومة يستعينان بصندوق النقد الدولي في إجراء إصلاح هيكلي لرفع كفاءة مؤسسات الدولة.

وأكد أن التناغم والتنسيق الحالي بين الحكومة والبنك المركزي لم يكن في أي فترة مثل ما هو عليه اليوم، وهناك اهتمام كبير من رئيس الوزراء بتبنى قضايا القطاع المصرفي.

وأشار إلى أن هناك إشادة كبيرة بما وصلت إليه مصر من نتائج لبرنامج الإصلاح الاقتصادي، مؤكدًا أن المؤسسات الدولية لم تكن تتوقع هذه النتائج، وقدرتنا على سداد التزاماتنا.

وأكد طارق عامر، أن البنك المركزي ملتزم بسداد الديون في موعدها، وبالفعل تم سداد 6.5 مليار دولار لشركات البترول الأجنبية، حيث تم سدادها بالكامل، كما تم سداد 4 مليارات دولار للشركات الصناعية في مصر.

وأضاف محافظ البنك المركزي أن أرصدة البنوك المصرية بالخارج سجلت 17.3 مليار دولار، وذلك بخلاف احتياطي النقد الأجنبي والذي تجاوز 45.419 مليار دولار، مشيرًا إلى أن كل ذلك يعد قوة أكبر لبلادنا خلال الفترة المقبلة.

وأوضح أن الدين الخارجي قد يكون ارتفع، ولكن في المقابل ارتفعت معدلات النمو،

أفضل، وتجاوزت الصدمات، مشيرًا إلى أن المنظومة كلها عملت بكفاءة كبيرة، والمسألة لا تقتصر على تحرير سعر الصرف، ولكن الاستقرار عاد بشكل كبير، وكانت لدينا مشكلة في موارد السياحة، التي تراجعت مواردها بنسبة 85 %، مما أثر سلبيًا على النقد الأجنبي والأسواق، مشيرًا إلى أنه من هنا قررنا العمل على إعادة الاستقرار.

وأكد أن هناك تحسنًا واضحًا في مؤشرات السياحة وعوائدها من النقد الأجنبي، حيث أعلنت وزيرة السياحة أن أرقام السياحة في العام المالي الماضي سجلت 12.6 مليار دولار وهو أعلى معدل للسياحة في مصر.

وأكد طارق عامر أنه بعد تحرير سعر الصرف حدثت طفرة في أسعار الصرف،

حيث يبلغ مستوى الدين العام للناتج القومي نسبة 37 %، وهي نسبة جيدة، ولم نصل لنسبة فوق 50 % والتي تعد مخاطرة.

وأشار إلى أن الديون في مصر مختلفة عن البلاد الأخرى، فهناك دول ديونها قصيرة الأجل مثل تركيا، التي تصل الديون بها إلى 400 مليار جنيه، ولكن الدين الخارجي المصري والذي يصل لنحو 108 مليارات دولار هو عبارة عن دين طويل الأجل. وأوضح أن الاستثمار الأجنبي لم يتراجع، بدليل أن هناك إقبالًا على إصدارات السندات المصرية بالأسواق الدولية ولآجال طويلة.

وأوضح عامر أنه أصبح هناك شعورًا بأن البلاد باتت في وضع اقتصادي

صندوق النقد الدولي عرض علينا تمويلًا جديدًا .. ورفضنا



حققنا فائضًا في الميزان البترولي 4 مليارات دولار من عجز 3.7 مليار

العام المالي 2018-2019 إلى 5.730 مليار دولار، لنجد أن هناك زيادة في إيرادات قناة السويس، وهو ما يؤكد أن المشروع حقق أهدافه. وأكد طارق عامر أن قرار أسعار الفائدة يتم اتخاذه في ضوء العديد من المؤشرات، مشيرًا إلى أننا لو احتسبنا أسعار الفائدة على الجنيه، والعائد من ارتفاع الدولار سنجد أن حائز الجنيه حقق مكاسب في الأجل الطويل، مؤكدًا أن نتائج الإصلاح الاقتصادي ومعدلات النمو فاقت توقعاتنا وتوقعات المؤسسات الدولية. وتوقعاتنا مضيئةً أن هناك 77 مشروعًا يتم تنفيذها في 4 سنوات، وهذه المشروعات مهمة للغاية وتمثل قيمة اقتصادية كبرى، مؤكدًا أن البنك المركزي باعتباره الرقيب على

تعاملات المصريين خارج إطار التحويلات. وكشف طارق عامر أن البنك المركزي وضع الخطط والهيكل التنظيمي لتحقيق أهداف الشمول المالي، وذلك بالتعاون مع وزارتي العدل والداخلية، لتطوير أساليب التعامل مع الأسواق، وأنشأنا المجلس القومي للمدفوعات وهناك تطور كبير به. وأكد أن هذه الخطوات تأتي في إطار خطة الدولة لدمج القطاع غير الرسمي بالمنظومة الرسمية. وأشار إلى أن هناك تطورًا واضحًا في نتائج الإصلاح الاقتصادي، حيث حققت إيرادات قناة السويس تطورًا ملحوظًا، وذلك من 5.120 مليار دولار قبل تحرير سعر الصرف، لتتراجع إلى 4.945 مليار دولار في عام 2016، لتعاود الارتفاع مجددًا في

وهو أمر متوقع وبعدها يحدث انحسار، ويستقر عند المستويات الطبيعية، وكنا نتوقع هذا الأمر، حيث بلغ سعر الدولار في أعقاب تحرير سعر الصرف 19.75 جنيه، ولكنه اليوم وصل إلى 15.73 جنيه، مؤكدًا أن التصحيح حدث بشكل أكبر هذا العام، وكان من المفترض أن يحدث العام الماضي، ولكن بسبب أزمة الأسواق الدولية تأخر هذا التصحيح، ولكننا استطعنا أن نتجاوزها، ولم نشعر بها، حيث تأخر تصحيح سعر الصرف؛ بسبب السياسات النقدية في الولايات المتحدة الأمريكية. وأشار محافظ البنك المركزي إلى أنه كان لدينا عجز في الميزان التجاري البترولي، أكثر من 3.7 مليار دولار، واليوم أصبح لدينا فائض في الميزان البترولي، 4 مليارات دولار، والواردات من الخام انخفضت، والواردات من الغاز أصبحت «صفر».

وأضاف عامر أنه تم بناء الاحتياطي لأن هناك قطاعات حققت نتائج، وذلك نتيجة لزيادة الثقة في السياسة النقدية، مؤكدًا أن الأسواق لا تدار بالتحكم، والمفاهيم الخاصة بالتحكم المتعلقة بالأسواق الاشتراكية، وهو أمر لم يعد موجودًا في الوقت الحالي، ولذلك قام البنك المركزي برفع كافة القيود، الأمر الذي أدى إلى زيادة تحويلات المصريين من الخارج من ملياري دولار قبل وجود قرارات التحكم والتحرير، لتصبح اليوم 26 مليار دولار. وأشار إلى أنه قد تم تصدير نقد «كاش» بقيمة 36 مليار دولار، وبالتالي فإن تحويلات المصريين بالخارج قد تكون أكبر من الرقم المعلن، لأن هناك جزءًا عبر

حائز الجنيه حقق مكاسب إيجابية مقارنة

بحائز الدولار



السياسات النقدية في الولايات المتحدة

الأمريكية سبب تأخر تصحيح سعر الصرف

إلى أننا نتعلم دائماً من التجربة ونقوم بحل المشكلات والمعوقات التي تحدث. وأضاف أن أحد أبرز هذه المشكلات هي أن البنوك تفضل تمويل المشروع القائم، ولكننا قمنا بإعادة هيكلة شركة «ضمان مخاطر الائتمان»، وهذه الشركات تمنح خطاباً للبنوك وتوفر الضمانة اللازمة للعملاء من أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث وفرت ما قيمته 4 مليارات جنيه حتى الآن. مؤكداً إيمان الدولة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقال: «إننا نؤمن بها وندعمها، على حساب أرباحنا، ونصر على تنفيذها حتى تحقق الأهداف المطلوبة لدورها في

سجن أحد أو تحويله للنيابة. مشيراً إلى أن نسبة الديون المتعثرة بالقطاع المصرفي لا تتجاوز 4.5% من إجمالي القروض بالبنوك المحلية مقابل 10% عالمياً، مشيراً إلى أن البنوك تستقبل 15 عميلاً من أصحاب المصانع المتعثرة يومياً لتسوية مديونياتهم وإعادة تمهيد للعمل، مؤكداً أن عهد سجن العملاء ولي بلا رجعة، ولن يكون هناك أى إجراءات لسجن العملاء أو توقيفهم على شيكات. وأكد طارق عامر أن البنوك ضخمت ما يقرب من 160 مليار جنيه قروضاً ضمن مبادرة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة لنحو 86 ألف شركة، مشيراً

القطاع المصرفي، تتم استشارته في هذه المشروعات ومدى ملاءتها المالية، ولأى مدى ستكون قادرة على تحقيق عوائد تكفى لسداد القروض الممنوحة لها. ولفت إلى أن أهم هذه المشروعات، غلايات محطة غرب القاهرة بقيمة 36 مليون دولار، وتوريد معدات دار الطباعة الجديدة للبنك المركزي، 278 مليون دولار حيث سيتم إنشاء أكبر مطبعة للنقد بالمنطقة، ومن بين هذه المشروعات مشروع تطوير ترام الإسكندرية بقيمة 111 مليون دولار، وقروض للمشروعات الصغيرة والمتوسطة حصلت عليها البنوك بقيمة 418 مليون دولار، بالإضافة إلى مشروع تحسين الصرف الصحي بالفيوم، ومشروع تطوير 32 قطاراً للمرحلتين الثالثة والرابعة للقضاء على حوادث القطارات، وكذلك مشروع الخط الثالث للقطار الكهربائي لمدينة العاشر من رمضان بقيمة 460 مليون دولار.

ومن بين المشروعات مشروع تمويل توسعات معامل تكرير البترول بقيمة 2.6 مليار دولار، ومشروع تطوير وإعادة تشغيل محطة كهرباء خزان أسوان، ومشروع الصرف الصحي بالمناطق الريفية بقيمة 300 مليون دولار، ومشروع الصرف الصحي القومي، وإعادة تطوير هيكلة الخط الأول لمترو الأنفاق بقيمة 309 ملايين دولار.

وأشار إلى مبادرة البنك المركزي الخاصة بدعم المصانع المتعثرة، وذلك لعدد 3500 مصنع، التي يستفيد منها 8 آلاف عميل في كل القطاع الاقتصادي الخاص، مؤكداً أن عملاء الصناعة ليسوا منحرفين حتى يتم تصعيد الموقف للسجن، بسبب تعثرهم لظروف خارجة عن إرادتهم في وقت سابق، فمن بينهم شخصيات على قدر عالٍ من الحرفية والوطنية، مستشهداً بما حدث أثناء الأزمة المالية العالمية، فلم يتم

77 مشروعًا قومياً وتنموياً تم تنفيذها في 4

سنوات دبرنا لها التمويل الأجنبي

وأشار إلى أن قانون البنوك الحالي مدته تصل إلى 15 عامًا، لذلك عملنا على أن يراعى القانون الجديد المستجدات الدولية ومواكبة التطورات، وذلك لتحفيز البنوك على افتتاح فروع بالخارج، أو إصدار السندات الدولية، أو افتتاح نشاط بنوك الاستثمار لدعم الاستثمار الأجنبي.

وأشار إلى أن القانون راعى الشفافية في تسعير المنتجات والخدمات المقدمة للعملاء بحيث لا تكون هناك مغالاة، ولحماية حقوق العملاء.

وأضاف عامر أن هناك بنوكاً حصلت على تراخيص للخدمات المصرفية الرقمية، كما أن هناك بنوكاً تعمل بيوت خبرة لإصدار الخدمات الرقمية، وبنوك مصر والأهلى المصرى، أما العملات الرقمية مازالت محل دراسة.

وأكد طارق عامر أن البنوك تمتلك معدلات سيولة مرتفعة ويستهدف «المركزي» العمل على نزول هذه المدخرات إلى الأسواق، عن طريق استخدام أدوات جديدة ومنتجات جديدة، موضحاً أن البنوك قادرة على توظيف السيولة المرتفعة الموجودة لديها.

وأشار إلى أن القطاع المصرفي صلب وقادر على استيعاب أى صدمات، وأكبر دليل على ذلك أننا نقوم بالترويج للسندات بالتليفون، وهناك خطة للتوسع عبر الخدمات وأدوات التكنولوجيا المالية والبنوك الرقمية للوصول للمواطنين بتكلفة أقل، وبطريقة أسرع.

وأوضح أن البنك المركزي يقوم بتأسيس مطبعة ضخمة بالعاصمة الإدارية الجديدة، وهناك 28 بنكاً تشيد مقاراً لها بالعاصمة الإدارية الجديدة.

كتبت - رقية محمد



التناغم الحالي بين الحكومة و«المركزي» لم

يحدث من قبل

حيث قمنا بتدريب أكثر من 16 بنكاً مركزياً في أفريقيا.

وأكد أن قانون البنوك الجديد راعى مبادئ الحوكمة، وتحفيز البنوك على توظيف أدواتها، فعلى سبيل المثال وضعت البنوك بالمالية العامة للدولة عبر أدوات الدين المحلية نحو تريبليوني جنيه.

وفيما يتعلق بتعيين مجالس إدارات البنوك، أضاف أن رئيس مجلس الإدارة في القانون القديم كان يعين الأعضاء، وبالتالي لم يكن هناك دور لحوكمة المجلس في مراجعة رئيسه، ومن هنا عملنا في القانون الجديد على تفعيل الحوكمة واختيار الأعضاء.

تنمية الاقتصاد، و لانها تمثل مشروعات تكميلية.

وأكد طارق عامر أن المركزي يسعى للاستحواذ على حصة حاكمية بأحد البنوك الأفريقية، وذلك لدعم الاستثمار بأفريقيا، وأشار إلى أن البنك المركزي يسعى لتعزيز التعاون مع القارة السمراء، حيث قام بتأسيس شركة ضمان مخاطر الصادرات بأفريقيا برأسمال 600 مليون دولار، وتم بالفعل تأسيس الشركة من الناحية القانونية، ويتم حالياً تأسيس الإدارات ووضع السياسات وقواعد العمل، مشيراً إلى أن الأمر لم يتوقف على ذلك فقط، بل امتد لتدريب البنوك المركزية الأفريقية،

محمد صلاح أيقونة تجارية تتهافت عليها الشركات العالمية

«أصول مصر» تقتحم السوق الإعلانية للفرعون المصرى



القيمة السوقية

175

مليون يورو

الشركات العالمية المتنوعة سواء في مجال الملابس الرياضية «أديداس» التي يمتلك رجل الأعمال ناصيف ساويرس نسبة كبيرة فيها، وشركة «بيبسي»، و«DHL»، وأخرى بمجال البترول بمنطقة الخليج وجميعها تعاقدها معها بصفة إعلانية بخلاف الشركات الأخرى التي تتهافت عليه إقليميًا وبتات أيقونة دعائية تجارية لها في المنطقة.

لاعب بأفريقيا عامين وغيرها من الألقاب الفردية والجماعية التي جعلته في بؤرة اهتمامات كل عشاق الكرة العالمية وعلى رأسها الشركات التي تبحث عن المواهب لرعايتها والاستفادة من شعبيتها، لذلك حظى الفرعون الشاب على اهتمام كبرى الشركات العالمية خلال السنوات القليلة الماضية حتى بات نجمًا دعائيًا لكبرى

يسعد الدولي المصرى محمد صلاح دائمًا بلقب تاجر السعادة كلما زادت غلته التهديفية في المباريات التي يخوضها مع فريقه الإنجليزي «ليفربول» أو مع المنتخب الوطنى، خاصة وأنه بات أحد أفضل اللاعبين في تاريخ الساحرة المستديرة خلال العقد الماضى، ما جعله ثالث أفضل لاعب في العالم 2018، وأفضل



100 ألف دولار سعر الظهور الواحد بمجلة

«فوج» العالمية



حوار «فرانس

فوتبول» بـ 50 ألف

دولار للديجيتال و100

ألف للتلفزيون



3.7 مليون دولار في

إعلان لمدة عامين

لشركة «بيبسي»

ومليون دولار من

«DHL» قابلة

للتفاوض



العالمية في إصدارها بمنطقة الشرق الأوسط مقابل 100 ألف دولار للظهور الواحد وفقاً لما أكده أحد المقربين من مدير أعماله رامى عباس خلال الأشهر الماضية.

الإعلانات

فيما أكد مصدر موثوق لـ «أصول مصر» أن قيمة إعلانات محمد صلاح وصلت في

تصدر المجلات والصحف

وزاد من توهج مشروع محمد صلاح الاستثمارى ورغبة المؤسسات في الاستفادة من شهرته العالمية، اتخاذ المجلات والصحف العالمية صورة النجم المصرى للترويج وعمل دعاية لمصمى الأزياء العالميين، وهو ما تكرر خلال الفترة الماضية عندما تعاقدت مجلة «فوج»



مليونا دولار عقد الإعلان السنوي للشركات.. و165 ألفاً لإعلان «الإنستجرام»

كونه هداف الدوري الإنجليزي لموسمين أيضاً وأفضل لاعب في أشهر دوريات العالم «بريميرليج».

ويؤكد تامر يسرى أن ما هو معلن من تعاقدات مع محمد صلاح يؤكد أن هناك 7 شركات عالمية ترعى اللاعب وترى الاستثمار فيه بخلاف الشركات الإقليمية والمحلية التي تتعامل معه بشكل مباشر.

تهافت الأندية

من جانبه، قال عمرو محب.. ممثل مركز

يقول تامر يسرى العضو المنتدب لشركة «تايم أوت سبورت» إن التسويق لمحمد صلاح في المنطقة العربية يختلف تمامًا عن بقية النجوم، فمتوسط عقد الفرعون المصري وفقاً لما يؤكد مدير أعماله رامى عباس في الموسم الواحد مليوناً دولار مع أى شركة ترغب في استغلال اسمه تجارياً وهو رقم يعتقد بأنه مناسب لحجم الشعبية الكبرى التي وصل إليها اللاعب بصفته أفضل لاعب بأفريقيا عامين، بخلاف

العام الواحد 2018 - 2019 إلى 15 مليون دولار، ما يفوق قيمة راتبه السنوى، حيث اللاعب حصل على سبيل المثال وفقاً لما يتناوله المهتمون بعالم الإعلانات، من شركة «بيبسى كولا» على 3.7 مليون دولار في إعلان لمدة عامين، كما حصل على مليون دولار من شركة «DHL»، مشيراً إلى أن مثل هذه الأرقام قابلة للتفاوض، لكنها تتوقف على المدة الزمنية لذلك، بالإضافة إلى اختلاف نوعية الإعلان الذى يتقاضاه اللاعب من المؤسسات الإعلامية بعد قيامه بعمل حوارات لمجلة «تايم» الأمريكية وشبكة «سى إن إن» الأمريكية، و«بليتشر ريبورت» الشهيرة المتخصصة في مجال كرة القدم، بالإضافة إلى مجلة «فرانس فوتبول» الفرنسية الشهيرة، وغيرها من المؤسسات التى ضخت، مقابل نشر حوار لها، 50 ألف دولار للديجيتال و100 ألف دولار للتلفزيون.

الراتب السنوى

في الوقت الذى يصارع فيه لاعب من هنا أو هناك على أجره السنوى الذى ربما يصل إلى ملايين الجنيهات في الدورى المصرى، تجد الفرعون المصرى بتوليفة مغايرة خاصة أنها مغلقة يقالب تجارى يمنحه ملايين الدولارات التى تفوق ما يحصل عليه من ناديه الإنجليزي سنوياً، فمعروف للجميع أن مهاجم «الريدز» يحصل سنوياً على ما يقرب من 11 مليون جنيه استرلينى يتم خصم 50% منها للضرائب وفقاً للقانون هناك، أى أنه يتقاضى 5.5 مليون استرلينى في الموسم بشكل صافٍ، ما يوازى 110 ملايين جنيه مصرى، وهو الأمر الذى يحلم به الكثيرون، بل يزيد عما يحصل عليه بعض من زملائه في المنتخب الوطنى الأول طيلة مسيرتهم الكروية، لذلك لم يكن أداء محمد صلاح سبباً في تعاظم ثروة اللاعب بهذا الشكل فقط، بل زاد إلى حد الدعاية والإعلانات.



الدراسات الرياضية السويسري «CIES» الشريك التعليمي للاتحاد الدولي لكرة القدم «فيفا» إن محمد صلاح واحد من 10 لاعبين على الأكثر في العالم على مستوى كرة القدم تتهافت عليهم الشركات بشكل كبير، وبفارق مالى عن الشركات الأخرى، مشددًا على أن الفرعون المصرى استطاع أن يكون اللاعب الوحيد بالدورى الإنجليزي الممتاز من بين أكثر 100 لاعب في العالم يحظون بعائد مالى كبير للغاية يصل إلى 165 ألف دولار في المشاركة الواحدة تجاريًا عبر حسابه على موقع الـ«إنستجرام» وهو ما تحرص عليه شركة الملابس الرياضية التى يتعامل معها بنشر صور دعائية له على السوشيل ميديا وهى إحدى بوابات العائد المالى الكبير.

ثروة صلاح

ونشرت صحيفة «إكسبريس»، ذائعة الصيت في بريطانيا، أن محمد صلاح حصل على ما يوازي 700 مليون جنيه مصرى من راتبه وعائدات الرعاية التى تتهافت عليها الشركات، وذلك وفقًا لما حصلت عليه من موقع «سيلبيريتي نيت وورث». وأوضحت الصحيفة أن أموال محمد صلاح تتعاضم سنويًا بفضل المميزات التى يحصل عليها من النادى والتى قد تجعله يستطيع إنهاء مسيرته الكروية مع الريدز في موسم 2023 متجاوزًا حجم 70 مليون جنيه استرليني ما يزيد على المليار ونصف المليار جنيه مصرى، وربما تصل إلى معدلات أخرى قياسية حال انتقاله إلى الدورى الإسباني الذى تتضاعف فيه رواتب اللاعبين والتى تصل قيمة محمد صلاح فيها وفقًا لمركز الدراسات السويسري «CIES» إلى 40 مليون يورو سنويًا ما يوازي 800 مليونًا مصريًا في الموسم الواحد.

كتب - عبد الله هانى





دائما ما يرفض الكثيرون من نجوم الفن إجراء لقاءات صحفية إلا للحديث عن أعمالهم الفنية فقط، ويتحفظ عدد كبير منهم في الحديث عن مجالات أخرى، وهذا ما لا نجده تماما في الفنانة رانيا فريد شوقي التي رحبت بتجربة جديدة معنا، وهى إجراء لقاء تتحدث من خلاله عن العقارات والاستثمارات التى تشهدها مصر حاليًا.

وفتحت رانيا فريد شوقي قلبها لنا وتحدثت عن فيلا فريد شوقي التى عاشت بها طفولتها، والشروط التى بحثت عنها كى تحيا فى منزل مميز ومختلف، وكشفت عن رأيها فى المجمعات السكنية التى انتشرت فى مصر طوال السنوات الماضية، وأكثر من هذا فى سطور هذا الحوار..

¶

رانيا فريد شوقي: |

انتقالى للعاصمة الإدارية صعب.. والعيش فى «الكومباوند» مريح للأعصاب

ونستمتع كثيرا بالتواجد بها، لكن العمارات المحيطة أفقدتها الكثير من مميزاتها، فمن الصعب أن نعيش حياتنا داخل حديقة الفيلا، كما كنا من قبل، لذلك أعتقد أن الفيلا ستباعد خلال الفترة المقبلة وستبنى مثل العمارات المحيطة بها.

■ وما مواصفات المنزل الذى تفضلين العيش به؟
لا توجد لدى مواصفات معمارية محددة،

العجوزة وعاش بها بقية حياته.
و اختار فريد شوقي هذا المكان بناء على موقعه حيث كان يبحث عن منطقة هادئة تتوفر فيها حديقة واسعة وجراج خاص بسيارته وبعبءا عن العمارات المرتفعة، فاستطاع أن يجد كل هذا فى فيلا العجوزة.

■ وما مصير فيلا «فريد شوقي»؟
ما زالت موجودة وتعيش بها والدتي حتى الآن، ونقوم بزيارتها من فترة لأخرى،

■ فى البداية.. كيف اختار الفنان فريد شوقي المنزل الذى عاش به؟
كان والدى يعيش فى بداية حياته بحى السيدة زينب، الذى ارتبط بشكل كبير، حتى إننا كنا نزره من فترة لأخرى، وكان يحكى لنا عن المباني القديمة والمنزل الذى كان يعيش به فى طفولته، وبعدها انتقل إلى إحدى الشقق السكنية خارج الحى، ثم قرر بناء فيلا فريد شوقي التى تتواجد بحى



أفضل الطراز المعماري الحديث

والخصوصية.. وألوان مباني النوبة مبهجة

الشديد الذي خلق ثقافات لم أستطع التعامل معها تمامًا، كما أصبحت جميع المباني مشابهة لبعضها، وهذا يعود للمحليات التي ظهر فسادها الكبير للجميع، فأنا أرى أن المحليات قد قضت تمامًا على التاريخ المعماري لمصر، ويجب أن تصدر قوانين صارمة كي يعود المعمار المصري لشكله ومظهره المميزين.

■ وماذا عن أعمالك الفنية المقبلة؟

أنشغل حالياً بمسرحية الملك لير مع الفنان يحيى الفخراني ومجموعة من نجوم الفن الكبار، بالإضافة إلى تحضيرى لمسلسل جديد بعنوان «الست أمينة» سيعرض خارج الموسم الرمضاني الدرامي المقبل، وحتى الآن لم أستقر على أى عمل درامى داخل السباق الرمضاني.

■ وما رأيك في الشائعات التي تحيط بنجوم الفن من فترة لأخرى؟

الأمر زاد عن حده بشكل كبير، وأصبح الشغل الشاغل لنقابة المهن التمثيلية التصدى لهذه الشائعات «السخيفة» التي لا أعرف ما الغرض من ترويجها إلا إثارة القلق والبلبة في حياة الفنانين وأقاربهم ومحبيهم، وأرى أن تجريم انتشار الشائعات سيحد منها.



التي تتواجد لدي، وأشعر بسعادة كبيرة عندما أحقق النجاح الذي أتوقعه.

■ ما المكان الذي أبهرت بعقاراته في مصر؟ لم أجد مبانى تبهرنى مثل ما وجدت في النوبة، فمنازلهم ملونة بشكل مميز ومبهج، كما أن فكرة المنازل الصغيرة غير المرتفعة مريحة للعيون بشكل كبير.

■ هل تفضلين الإقامة في محافظة أخرى؟ إذا قررت أن أنتقل للعيش بمحافظة أخرى ستكون محافظة ساحلية لأننى أعشق الجلوس بجانب البحر، ومن الممكن أن تكون هذه الأماكن سهل حشيش أو دهب أو رأس سدر.

■ هل من الممكن أن تعودى للإقامة في إحدى مناطق وسط المدينة؟ لا أعتقد أن هذا سيحدث بسبب الزحام

لكنى أفضل الأماكن الهادئة رغم نشأتي في حي العجوزة المزدحم بشكل كبير، فأنا أفضل الطراز المعماري الحديث، وهذا متواجد حالياً بشكل كبير، وحرصت على اختياره في منزلي، لكن أكثر ما يشغلنى في اختيار المكان الذى أعيش به هو فكرة الخصوصية التي لم نستطع كفنانين أن نعيشها.

العاصمة الإدارية من أفضل المشروعات واطمنى دهان منزلى بنفسى ■ وما رأيك في العاصمة الإدارية الجديدة وفكرة انتقال الكثيرين لها؟

أرى أن العاصمة الإدارية من أفضل المشروعات التي ظهرت للنور خلال السنوات الماضية، وعند بدء العمل بها بشكل مستمر سيخفف الزحام عن شوارع وسط المدينة التي يتواجد بها الكثير من الوزارات والدواوين الحكومية التي تستقبل يومياً آلاف المواطنين لإنهاء مصالحهم.

أما فكرة انتقالى للإقامة بالعاصمة الجديدة، فأعتقد أن هذا الأمر سيكون صعباً على ذلك بسبب عملى الذى يكون أغلبه في محافظة الجيزة التي يقع بها أغلب استديوهات الدراما المصرية بجانب مدينة الإنتاج الإعلامى.

■ وما رأيك في فكرة إنشاء المجمعات السكنية؟

«الكومباوند» أفضل شيء ظهر بمصر خلال السنوات الماضية، وذلك بسبب فكرة الأمان التي يعيشها قاطنو هذا المجمع السكنى، فعلى المستوى الشخصى يتيح لنا العيش في الكومباوند حرية كبيرة في الحركة والتنقل، حتى إننى أطمئن على بناتى عندما يخرجن من المنزل داخل الكومباوند، كما أنه يتوافر به جميع المتطلبات التي يحتاجها أى إنسان بالإضافة إلى الهدوء وثقافة ساكنيه المختلفة.

■ هل من الممكن أن تقومى بدهان منزلك بنفسك؟

أتمنى أن أكون جريئة في هذا الأمر، لأننى أفضله بشكل كبير، ولكن من فترة لأخرى من الممكن أن أقوم بدهان عدد من الكراسى بمنزلى أو أحد الديكورات الصغيرة



أنظمة السداد على 10 سنوات.. سلاح ذو حدين



بقلم: فتح الله فوزي

بعد تسليم الوحدة أقل من التكلفة الإجمالية للوحدة شاملة المصروفات الإدارية ومصروفات البيع والتسويق، وفي حال عدم امتلاك المطور رأس المال والكفاءة المالية لتمكينه من استكمال تنفيذ المشروع في المواعيد المحدد سيضطره ذلك لتأخير مواعيد التسليم أو تعثر المشروع بصورة كاملة بما يضر بالمطور والعميل نفسه.

وما تقوم به الشركات العقارية التي لديها الكفاءة المالية والقادرة على تنفيذ مشروعاتها بما يتوافق مع هذه الأنظمة طويلة الأجل، فإنها تعتمد حتمًا إلى تحميل سعر بيع المتر بتكلفة التمويل البنكي لاستكمال التنفيذ في المواعيد المحددة وكذلك تكلفة التخصيم للشيكات بعد تسليم الوحدة التي تحفظ لها نفس هامش الربح المخطط الذي يضمن نجاحها واستمرارها بالسوق، وهو ما نلاحظه في صورة الفرق الكبير في سعر البيع للمتر المربع في نفس المدينة الذي يصل إلى 50% - 60% بين الشركات الكبرى التي لديها الكفاءة المالية والشركات الأخرى.

وكذلك الخصومات على برامج السداد الأقل أمدًا زمنيًا، وما هذه الخصومات إلا خصم لسعر الفائدة المحصلة على كل عام إضافي في مدد التقسيط.

ونتيجة لكل ما سبق، فإنه من الأفضل أن يترك المطور الذي ليست لديه الكفاءة المالية مهمة تمويل وحدته على فترات زمنية طويلة للشركات والبنوك العاملة في مجال التمويل العقاري، فهم الأجدر بذلك ولديهم من الخبرات والدراسات التمويلية ما يمكنهم من ذلك بما يحافظ للمطور على سير مشروعه وفق دراساته، وكذلك للمواطن بالحصول على وحدته في مواعيد التسليم المعلنة ودون تأخير أو مشكلات في التنفيذ.

نائب رئيس جمعية رجال الأعمال

شهد القطاع العقاري في السنوات الأخيرة ظهور بعض شركات التطوير العقاري التي استحدثت أنظمة سداد لجذب مزيد من العملاء، ووصل الحد لهذه الأنظمة لتقسيم قيمة الوحدة السكنية على آجال تصل إلى 10 و12 سنة، وهو أمر لم يكن معتادًا في القطاع سابقًا.

وتعد هذه الأنظمة سلاحًا ذا حدين، فعلى الرغم من مزاياها في جذب العملاء من خلال التحرك بمرونة وفقًا للإمكانيات المالية للمشتري، إلا أنها تتطوى على خطورة قد لا تظهر في الوقت الحالي، حيث إن هذه الأنظمة تحتاج إلى شركات عقارية ذات ملاءة مالية ضخمة ولها من الاحتياطات النقدية ما يمكنها من الإنفاق على تنفيذ المشروع وتسليمه في المواعيد المحددة، وذلك لأن المبالغ التي تكون الشركة قد حصلتها من العميل عند تسليم الوحدة تقل عن التكلفة الفعلية للوحدة.

وبشيء من التفصيل وبالنظر لواقع القطاع العقاري السائد بالسوق حاليًا، نجد أن متوسط مدة تنفيذ المشروع تتراوح بين 4 و5 سنوات لتسليم الوحدة للعميل دون تشطيب بسعر يتراوح بين 10-12 ألف جنيه، وتتوزع عناصر التكلفة كالآتي:

حوالي 4 آلاف جنيه نصيب المتر المربع من مساحة الوحدة في قيمة الأرض بعد الارتفاع الأخير لقيمة الأراضي بالمدن الجديدة، بالإضافة إلى 4 آلاف جنيه أخرى نصيب المتر من تكلفة البناء وشبكات المرافق الداخلية على ضوء الزيادة التي حدثت خلال الـ 3 سنوات الماضية في تكلفة البناء، وبين ألفين وثلاثة آلاف جنيه أخيرة تمثل مصروفات البيع والتسويق: «المصروفات الإدارية، ومصروفات التمويل، والضرائب»، أما صافي الربح إذا كان المطور في الأداء عالي الكفاءة الفنية فلا يزيد عن 15% إلى 20% المتبقية من سعر بيع الوحدة.

ومن الطبيعي أن يكون المطور قد حصل على الـ 12 ألف جنيه نظير كل متر وقت تسليم المشروع لتحقيق نسبة الربح المشار إليها عليه.

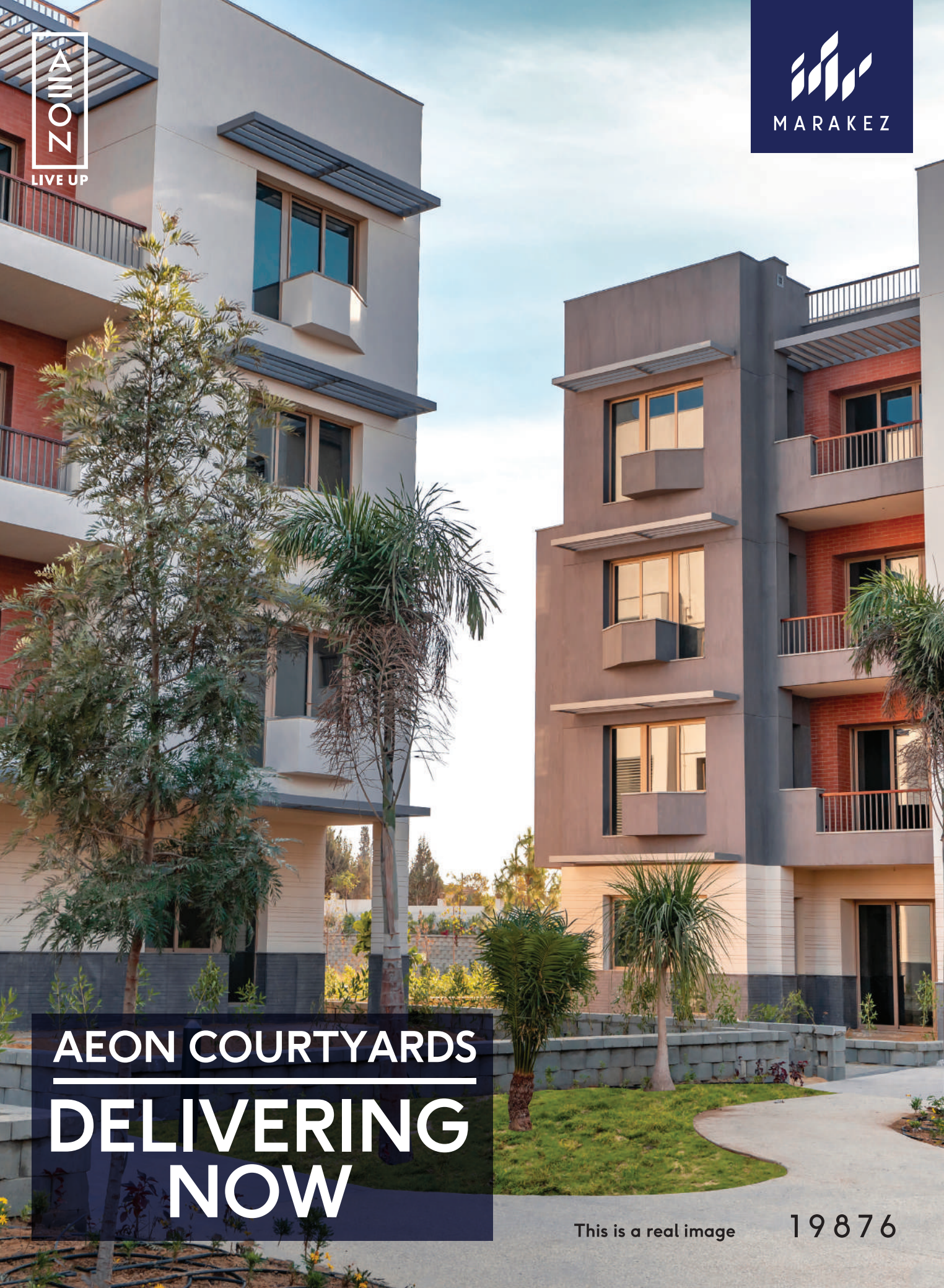
ولكن نظرًا للأنظمة المستحدثة في السداد، فإن المطور يجد نفسه قد حصل على ما يتراوح بين 50% و60% فقط من سعر بيع الوحدة وقت تسليم المشروع، وهي المبالغ التي تقل عن التكلفة الحقيقية للمتر، وهذا يتطلب أن يكون المطور لديه رأس المال والكفاءة المالية التي تمكنه من ذلك، وفي حالة تخصيص الشيكات المتبقية بعد تسليم الوحدة مع أحد البنوك التي تقوم بذلك تكون تكلفة التخصيم للشيكات على الـ 5 سنوات المتبقية بعد تسليم الوحدة مرتفعة جدًا، بحيث يكون إجمالي المبالغ المحصلة من المشتري قبل تسليم الوحدة والمبالغ المحصلة من تخصيص الشيكات

Phia
SOKHNA

...with a View

IL MONTE
GALALA

16094 |  TATWEER
MISR



ZONA
LIVE UP



AEON COURTYARDS
DELIVERING
NOW

This is a real image

19876