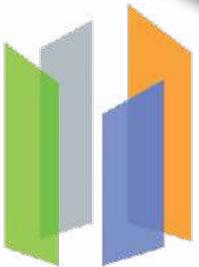


المفحة

الاقتصادية

العدد (19) سبتمبر - أكتوبر 2023

السوق العقاري مسار معاكس



عدد خاص

Cityscape



TAX NO. 552-306-150

LaFayette*

A Naturally Inviting Experience.

In the heart of the New Capital's Downtown
and in front of Al Masa Hotel



OFFER VALID ONLY IN SEPTEMBER

10% Discount on all Units

10% Down Payment | Up to 6 Years Payment Plans

HOMETOWN DEVELOPMENTS

19992
Hometown-eg.com



KEEVA

tax number: 200-094-882



 **Cityscape**
20 - 23 September, Hall 4



EVA

al ahly sabbour
DEVELOPMENTS
alahlysabbour.com | 16033

صاحب الامتياز ورئيس مجلس
الإدارة ورئيس التحرير
إيمان عريفإخراج وتصميم
شريف زهيررئيس قسم التصوير
محمد سويلمجرافيك
محمد رمضان

www.safqa.news

المراسلات

تليفون:
01008007198
E-mail:
safqanews@gmail.com

أسعار المجلة

مصر 25 جنيها - السعودية 20
ريال - الإمارات 20 درهما - مسقط
2 ريال - الكويت 2.5 دينار - البحرين
2 دينار - لبنان 10000 ليرة
المملكة المتحدة 6 جنيهات استرلينيةتصدر برقم 1162332
ترخيص أجنبي - لندن

إفتتاحية

السوق العقاري..
مسار معاكس

شهد هذا العام مفاجآت غير متوقعة في السوق العقاري المصري، فرغم تأثر الاقتصاد المصري بجائحة كورونا ومن بعدها الحرب الروسية الأوكرانية، وما تبعها من ضغوط تضخمية نتيجة خفض قيمة الجنيه أكثر من مرة ونقص الدولار، غير أن سوق العقارات في مصر صار في اتجاه معاكس.

فشركات العقارات العاملة في مصر خلال عام 2023، والذي لم ينته بعد، حققت المستهدف من المبيعات، بل إن العديد من الشركات تخطي المستهدف، ليس فقط بسبب ارتفاع أسعار الوحدات سواء السكنية أو الإدارية بنسب عالية، نتيجة ارتفاع مدخلات البناء والذي انعكس على التكلفة الإجمالية لسعر الوحدة، بل الارتفاع في عدد الوحدات التي تم بيعها هذا العام، والإقبال الكبير من العرب لشراء وحدات سكنية أو فندقية، وخاصة في الساحل الشمالي الذي شهد منافسة كبيرة بين كبار المستثمرين المصريين والعرب، وهو ما أكدته الأرقام الرسمية التي أفصحت عنها البورصة للشركات المدرجة لديها، كذلك التصريحات المباشرة لرؤساء كبرى الشركات التي تعمل في مصر، والبيانات الرسمية التي أعلنت نتائج أعمالها خلال الشهور التسعة الأولى من العام، وسط توقعات بتحقيق أرقام قياسية بنهاية العام في المبيعات، مما يؤكد انتعاش سوق العقارات، خاصة أن التقديرات تشير إلى أن مصر تحتاج 4 ملايين وحدة سنويا.

الأمر الآخر، أنه وسط حالة الركود فإن الشركات العقارية تبنت خططا توسعية خلال العام الجاري، وأعلنت العديد من الشركات عن مشروعات جديدة أو دراسة الدخول في مشروعات أخرى، فضلا عن اتجاه بعض الشركات القوية إلى الاستثمار خارج مصر، مما يؤكد قوة القطاع العقاري.

وهنا تتساءل عن الأسباب التي أدت إلى هذا الرواج في المبيعات رغم الظروف الاقتصادية التي تأثر بها العالم ونحن جزء من هذا العالم، بل ولغة التفاوض عند بعض المطورين. لعل نظرة التفاؤل التي لاحظناها في اللقاءات المتعددة مع كبار المطورين العقاريين، أولها كان في جملة بسيطة، ولكنها كبيرة في المعنى.. وهي أنه «لأول مرة الحكومة تصدر قرارات تاريخية لدعم ومساندة المطورين»، ومنهم من قال إن هذا العام هو «عام دعم الاستثمار»، ولن نسرد كثيرا هذه القرارات، وسنركز على نقطة مهمة، وهي السماح للأجنبي بشراء أكثر من وحدة، وكان القرار أنه «لا رقم محدد، أي أجنبي يريد تملك عقارات داخل مصر العدد مفتوح وفقا لضوابط متعلقة بسداد القيمة بالعملة الحرة، لا قيود في العدد ومن حق الأجنبي تملك أي عدد من العقارات»، وهي فرصة جيدة للتركيز على ملف التصدير العقاري، خاصة أن سعر العقار في مصر الآن، أصبح من أرخص الأسعار مقارنة بالدول المجاورة أو الدول الشبيهة، وهو الذي يحتاج تضافرا من الدولة مع القطاع الخاص لإيجاد آليات جديدة للتسويق الخارجي، وكذلك جذب صناديق الاستثمار العالمية، وإنشاء صناديق عقارية، أو طرح بورصة عقارية وغيرها من الأفكار التي تعظم الاستثمار في العقار، على أن يشارك في هذا الملف جهات متعددة في الدولة، لوضع نظام متكامل.. يصب في مصلحة التصدير العقاري، خاصة أن مصر تشارك منذ عدة سنوات في معارض دولية تعمل بنظام الـ B2B منها معرض MIPIM العقاري في فرنسا، وهو معرض يتعاقد فيه كبرى الصفقات الدولية، ولا بد من الاستفادة منه ودراسة نتائجه جيدا، والوقوف حول الإيجابيات والسلبيات ليكون نقطة تحول للسوق المصري، والاستفادة من تواجدنا به لأقصى درجة.

بقلم:
إيمان عريفمعاون وزير الإسكان لشئون
هيئة المجتمعات العمرانية:
عام دعم الاستثمار

06

شركة GV تطلق مبادرة
«صنع» بمدينة طربول في
معرض سيتي سكيب

20

رئيس الاتحاد المصري للتأمين:
حققنا 18 هدفا.. وقريبا مجمعة
خاصة بالكوارث الطبيعية في مصر

46

البنك الأهلي المصري ومصر
لتأمينات الحياة يطلقان أول
وثيقة معاش بالدولار

50

«نحلم ونحقق».. الهوية الجديدة
لاحتفال باليوم الوطني الـ 93
للمملكة العربية السعودية

P.42

نحلم ونحقق
اليوم الوطني السعودي 93

دعم ومساندة

معاون وزير الإسكان لشئون هيئة المجتمعات العمرانية : 2023 عام دعم الاستثمار

وليد عباس:

توجيهات الرئيس السيسي وراء اتخاذ قرارات محفزة لمساندة القطاع العقاري الدولة حريصة على دعم المطورين ونقف على مسافة واحدة من الجميع

«توجيهات مباشرة من الرئيس عبد الفتاح السيسي، شهد العام الحالي خطوات جريئة ومحفزة من الحكومة لمساندة القطاع العقاري، والتي تسمى بعام دعم الاستثمار، فقد شهد أكبر دعم للاستثمار حصل عليه المطورون من بداية الإنشاءات بوزارة الإسكان، ولم يشهد أي عام من الأعوام الماضية، حسيما قال الدكتور وليد عباس، معاون وزير الإسكان لشئون هيئة المجتمعات العمرانية».

وأضاف أن توجيهات الرئيس منحنا القوة في اتخاذ القرار ووضع أفكار خارج الصندوق، واتخاذ خطوات جديدة لم تحدث قبل ذلك، مشيراً إلى أن الظروف الاقتصادية التي مرت بها البلاد منذ أزمة كورونا مرورا بحرب روسيا وأوكرانيا ثم تضخم عالمي وظروف اقتصادية صعبة، وعلى المستوى المحلي ارتفاع سعر الدولار أمام الجنيه، تسببت في ارتفاع مدخلات البناء، والتي انعكست على تكلفة البناء وألحقت خسائر لبعض الشركات نتيجة التغيرات السريعة والمفاجأة في العالم، فكان لابد من اتخاذ خطوات جريئة وسريعة ومنجزة للمستثمرين في القطاع العقاري.

وأضاف معاون وزير الإسكان لشئون هيئة المجتمعات العمرانية أن الدولة وضعت عدة نقاط لمساندة القطاع، منها أن المطور يحتاج مدة أطول لبناء المشروع، وبالفعل تم منحهم 20% زيادة في إجمالي مدة تنفيذ المشروع، بمعنى لو كانت مدة تنفيذ المشروع خمس سنوات، أصبح له الحق في تنفيذه على 6 سنوات.. وهكذا، واعتبار المشروع مكتمل عند تنفيذ 80% من المشروع بدلا من 90% كما كان في السابق، بعد مفاوضات عديدة مع الشركات.

وقال الدكتور وليد عباس أن المطور نتيجة هذا

القرار أصبح يستطيع الاحتفاظ بهذه النسبة وتطويرها في نهاية المشروع مما يعود عليه بعائد أكبر، ويستطيع من خلال هذه النسبة تحقيق أرباح أعلى وتعويض الخسائر إذا وجدت. وأوضح أن الدولة منحت للمطور أيضا دعماً كبيراً بالموافقة على منح المطور 10% زيادة في النسب البنائية المحددة سواء على شكل ارتفاعات أو مساحات بنائية مسطحة في حجم المبنى، وهو ما يترجم على شكل أرباح زيادة عدد الوحدات والمساحات، بشرط عدم مخالفة الشروط البنائية، وكل نشاط حسب طبيعته، وهو ما يعرف بنظرية «الحجوم»، والتي كان يترجم بمقابل مادي، والقرار ألقى المقابل المادي، وبذلك حصل المطور على نسبة بنائية زيادة، بدون مقابل مادي، مع وضع مرونة للاستفادة من هذه الزيادة حسب مشروع كل شركة ورؤية المطور، والمصمم دون الخلل بالشروط البنائية، وهذه الميزة تم منحها للمشروعات السكنية والخدمات.

وأشار الدكتور وليد عباس إلى أنه بالنسبة للمشروعات الخدمية تم منح المطور 5% فقط، لأن نسبتها محدودة لطبيعة المشروع سواء تجاري أو إداري أو مستشفى أو مدرسة.. وهكذا. بالإضافة إلى أن تم اتخاذ قرار محفز أيضا للوادي والفنادق والجامعات، أنه يستطيع أن يقدم خدمات من الخارج بدون أن يدفع علاوة،

بمعنى أن النشاط لكي يقوم بتقديم خدمات كان لابد من دفع علاوة إضافية، وتم إلغاء هذا البند.

وقال معاون وزير الإسكان لشئون هيئة المجتمعات العمرانية حال طلب المطور زيادة أكثر مما منحت له، في القرارات التي ذكرتها يستطيع أن يحصل عليها يدفع 50% فقط من قيمتها بتخفيض 50% عن القيمة التي كان مفترضاً أن يدفعها من قبل، وهي ما تسمى بالعلاوة، بالإضافة إلى تخفيض المصاريف الإدارية للنصف، وهي تعتبر أهم التيسيرات التي منحت، وكل مشروع وله طبيعته.

وعن الفوائد على أفساط الأراضي والبنوك.. قال معاون وزير الإسكان، أن أي نظام تقسيط، يرفع من قيمة التكلفة بالمشروع، وهو ما أدى إلى ضرورة اتخاذ قرار بتخفيض قيمة الفوائد إلى 10% لمدة سنتين، أي قسط مهما كانت قيمته، خلال عامي 2023، و2024 ثم يعاد تقييم القسط، حسب الظروف والأحوال الاقتصادية في ذلك الوقت، كذلك كان هناك مبالغ تؤول لوزارة المالية بنسبة 2% تم تخفيضها أيضا إلى 1% فقط، بخلاف المزايا العديدة للأنشطة الصناعية. مؤكدا أن الدولة كانت حريصة على دعم المطورين بكافة أحجامهم وحجم المشروعات التي تدعم كل المطورين ووقفنا على مسافة واحدة من



2.5

مليار دولار حصيلة طروحات الأراضي بالدولار فقط خلال 7 أشهر

وحتى الآن، المستثمرون شاركوا الهيئة في 67 مشروعا، ولابد من متابعتها وحتى الآن الشركات تسير بوتيرة جيدة، لكن تحتاج متابعة مستثمرة وتقييم لأداء المستثمر وقدرته على الدخول في مشروعات جديدة.

وأشار إلى أن هناك أكثر من خمسة طلبات شراكة على مساحات ضخمة شهريا، ولكن الموافقة على الطلبات لها آلية وشروط كما ذكرت لتقييم أداء المستثمرين، وكما ذكرت هناك أوقات محددة يتم إيقاف الشراكات، ويتم أيضا طرحها على موقع الهيئة.

وقال هناك 66 مشروع موزعين على 8 مدن جديدة بإجمالي مساحة 13.2 ألف فدان تم تخصيصهم للاستثمار، سواء بيع أو شراكة مع الهيئة، ومن أشهر هذه المشروعات بنظام الشراكة، مدينة نور مع مجموعة طلعت مصطفي.

وحول آليات تخصيص الأرض للمستثمرين ، قال معاون وزير الإسكان لشئون هيئة المجتمعات العمرانية هناك ثلاث آليات للتخصيص.. الآلية الأولى: الطرح بالدولار، والثانية عن طريق الطرح على الموقع، والثالثة مشروعات يتم طرحها كل شهر من يوم 1 إلى يوم 15 هو طرح دائم يتم طرح فرص استثمارية، وتعتمد على استطلاع آراء الناس من طلبات وخدمات، وكذلك احتياجات الهيئة في كل مدينة حسب أولوياتها، ومن هنا يتم الطرح ما بين طلبات الناس واحتياجات المدينة، ونبدأ في طرح فرص التخصيص والشراكة، وآخر طرح 33 فرصة تقدم عليها 88 طلباً.

وأشار إلى أنه من بداية 2023 وحتى اليوم هناك 1300 طلب على 315 قطعة أرض مطروحة للتخصيص، إجمالي مساحة الأراضي المطروحة تقرب من 1000 فدان مساحة

أيضا مصريون اتجهوا إلى هذه الطريقة للشراء بالعملة الصعبة ليكون لهم الأولوية، وهي مطالبات من المستثمرين المصريين حتى يكون لهم نفس الميزة.

وقال إضافة إلى تقديم دعم جديد لصالح المستثمرين، أنه في حالة أن يكون للمقاول أو المطور مستحقات مالية عند المجتمعات العمرانية، يخصص له قطعة أرض مقابل مستحقاته، وفي حالة أن سعر الأرض أكثر من المستحقات يستمتع بالتيسيرات التي تقدمها الدولة بالتقسيط.

وحول فلسفة الدولة في الشراكة مع المستثمرين.. قال لابد من التوازن في هذا الأمر، خاصة أن مشروعات الشراكة تحتاج مطورين كبار لديهم من الخبرات والملاءة المالية والفنية الكبيرة، بالإضافة إلى ضخ أموال كبيرة في المشروع، وفلسفتنا فتح الشراكة ثم التوقف لفترة لمراجعة ومتابعة المشروعات التي شاركنا فيها مستثمرين، ومنذ عام 2016

الجميع، سواء كان المطور حجم استثماراته كبيرة أو محدودة.

وأضاف الدكتور وليد عباس أن هذه الفترة تشهد زخماً كبيراً من طلبات المطورين حول الحصول على أراضي، فهناك حجم إقبال كبير جداً، ومن ضمن طروحاتنا للأجانب الذين يبحثون عن فرص استثمارية في مصر، وطبيعة المستثمر الأجنبي مختلفة بمعنى أنه لن يدخل على بوابة وينافس على قطع الأراضي، وهدفه الحصول على الأرض المناسبة ويبدأ العمل سريعا، ومن هنا فكرنا في الفائدة من الحصول المباشر للأجانب على قطع أراضي والتسديد بالعملة الصعبة التي تمثل قيمة مضافة تحتاجها الدولة الآن، في حالة التقدم للحصول على قطعة أرض، وفي حالة أن السوفيت الخاص به سمع كأول متقدم يدفع بالعملة الصعبة يستطيع أن يحصل على قطعة الأرض بشكل مباشر، هذا الأمر شجع كثير من المستثمرين، وهناك إقبال كبير جدا ومنهم

D.O.S.E
OF HAPPINESS AT
Sahel

Capture
THE HAPPY
MOMENT

VISIT US AT **CITYSCAPE**
Hall 1 - B60

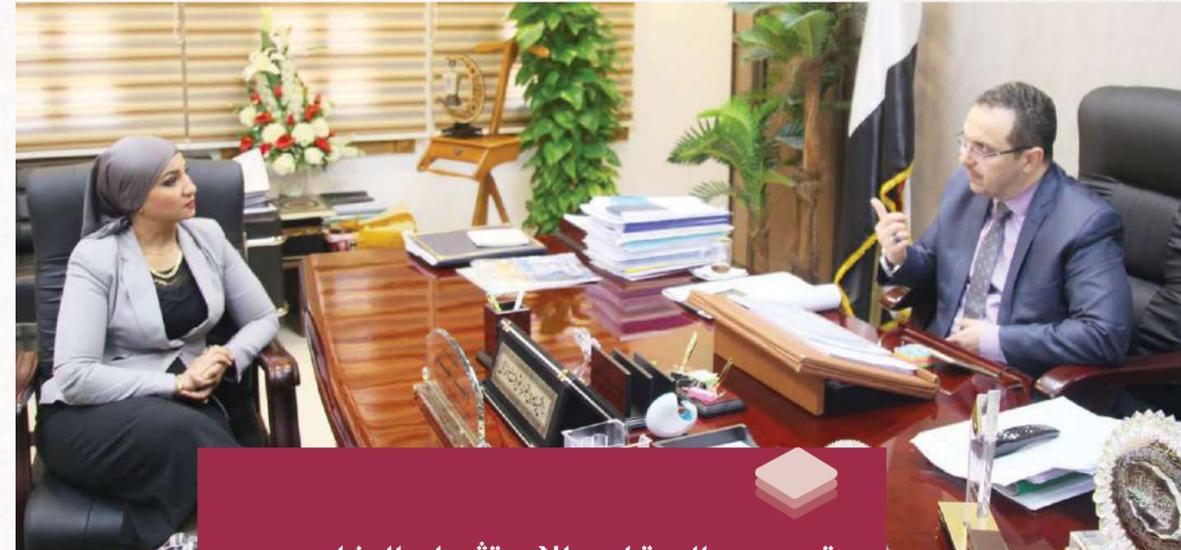
10%
DOWN PAYMENT

UP TO **8** YEARS
INSTALLMENTS

Cityscape

AKAM ALRAJHI
DEVELOPMENTS

17141
akamalrajhi.com



تصدير العقار والاستثمار الخارجي من الملفات المهمة التي تهتم بها الدولة الآن

تهتم بها الدولة الآن، ونعمل بشكل جيد على دعم فكرة التصدير العقاري، ولدينا طموح كبير في إنجاح هذا الملف، كل المحاور التي يتم طرحها الآن من إنشاء صناديق عقارية، أو طرح بورصة عقارية وغيرها من الأفكار التي تعظم الاستثمار في العقار، تصب في تحقيق نتيجة جيدة في التصدير العقاري، والتي تعود بعائد دولاري ضخم على الدولة، ويشترك في هذا الملف جهات متعددة في الدولة، لوضع نظام متكامل.. يصب في مصلحة التصدير العقاري وسد الفجوات الدولارية.

وعن المعارض الدولية والمشاركة بها.. قال وليد عباس أن مصر شاركت في معرض مهم مثل معرض «مبييم» بفرنسا، ولم يتم اتخاذ قرار نهائي بالمشاركة هذا العام، ولكن مشاركتنا السابقة كانت فرصة كبيرة للتعرف على أفكار ورؤى دول أخرى، ولا بد من مراجعة النتائج التي حققتها المشاركة بمعرض هام مثل مبييم، وضرورة إيجاد آلية حقيقية لإنشاء صناديق الاستثمار، وجذب المزيد من الفرص الاستثمارية، خاصة أننا في الوقت الحاضر لدينا فرص جاذبة للاستثمار يمكن أن نشغل عليها الفترة المقبلة لجذب الاستثمار الخارجي، ولفت إلى أن هذه الدور لا بد أن يتم بالتعاون بين القطاع الخاص والدولة، ولكن الدفعة الأكبر لا بد أن تأتي من القطاع الخاص.

وعن الوحدات التي يتم استلامها منتهية البناء من المشروعات التي شاركت فيها المجتمعات العمرانية مع المستثمرين.. قال الدكتور وليد عباس أن عام 2023 سيتم استلام ما يقرب من 14 ألف وحدة سكنية، بخلاف الحصص العينية التجارية والإدارية وغيرها.

وعن طرق التسويق لهذه الوحدات قال إن هناك شركات تتقدم بعروض لتسويق هذه الوحدات، ندرس العروض ونختار المناسب، وهناك وحدات أخرى نتركها للمطور يسوقها ونحصل على مقابلها مادياً، وأخرى يتم تسويقها عن طريق الهيئة أو إحدى الشركات التابعة لنا.

وعن القرارات الوزارية التي صدرت منذ بداية عام 2023 وحتى اليوم، قال معاون وزير الإسكان، أنه صدر 170 قراراً وزارياً، بمساحات 18.777 ألف فدان منهم 5 قرارات وزارية في العاصمة، و28 قراراً وزارياً في مدن الجيل الرابع، 13 قراراً وزارياً في الساحل الشمالي.. بمعدل تقريباً 20 قراراً وزارياً كل شهر، وعدد طلبات الساحل الشمالي للتصالح 281 طلب تصالح.

وعن اعتماد المخططات الاستراتيجية التي تنفذ الهيئة جزءاً كبير منها.. أشار إلى أنه تم اعتماد 1.177 مليون منذ عام 2016 وحتى العام الجاري.

أكد معاون وزير الإسكان أن تصدير العقار والاستثمار الخارجي من الملفات المهمة التي

ضخمة في وقت قليل، وأضاف أن المتقدمين بالطلبات منهم مصريون وأجانب ونسبة الأجانب تمثل 20%، والطلبات المقدمة بالدولار تمثل 30% منهم مصريين وأجانب، وأضاف إلى أن هذه المشروعات تمثل أكثر من 300 ألف فرصة عمل متنوعة مباشرة وغير مباشرة.

وفي شهر يولييه 2023 كان هناك طرح لـ 32 قطعة تقدم عليها 86 مستثمراً، والطلبات بالدولار فرد واحد فقط، وفي شهر يونيو 48 قطعة تقدم عليها 366 طلباً منهم 306 طلبات بالدولار، وفي شهر مايو تم طرح 16 قطعة تقدم عليها 38 طلباً منهم طلبان بالدولار، وفي شهر أبريل طرح 23 قطعة تقدم عليها 80 مستثمراً منهم طلبان بالدولار، شهر مارس تم طرح 38 قطعة تقدم عليها 303 طلبات منهم 104 طلبات بالدولار، شهر فبراير طرحنا 56 قطعة تقدم عليها 195 طلباً منهم 16 طلباً بالدولار، وشهر يناير طرحنا 72 قطعة تقدم عليها 265 طلباً منهم 99 طلباً بالدولار.

وبلغت حصيلة هذه الطروحات بالدولار ما يقرب من 2.5 مليار دولار، غير الطروحات التي طرحت بالجنيه المصري. ومن شروط الطرح سواء بالدولار أو المصري، مع بداية الحجز يسدد المستثمر 5% من إجمالي سعر القطعة، كمقدم حجز وبعد التخصيص يسدد 25%، وهناك مستثمرون تسدد 100% من سعر القطعة، هناك مرونة في نظم السداد، وحسب قطعة الأرض ومساحتها يتم التقييم وفي حالة أن الأرض تتخطى المليار يدفع 10% فقط من إجمالي السعر والباقي على نظام التقسيط المتبع.

فكر جديد

شركة الأهلي صبور.. استراتيجية للتوسع
ومضاعفة محفظة أراضي الشركة

المهندس أحمد صبور: عام 2023 عام التسليمات لبعض المشروعات

وقعنا اتفاقية تعاون استراتيجي مع وزارة الشؤون البلدية
والقروية والإسكان بالمملكة العربية السعودية

«نجاح وسط الظروف الاقتصادية الصعبة والتحديات، التي يمر بها العالم كله. حققت شركة الأهلي صبور حجم إنشآت وتسليمات كبير خلال العام الجاري. حيث وضعت الشركة في خطتها الاستراتيجية هذا العام، الأولوية للتسليمات والإنشآت وتأتي بعدها المبيعات. بحسب المهندس أحمد صبور، رئيس مجلس إدارة شركة الأهلي صبور.

وقال «صبور» أن حجم الأعمال الإنشائية بلغ 5 مليارات جنيه خلال العام الجاري مقارنة بـ 2.25 مليار جنيه العام الماضي، وأشار إلى بعض المشروعات منهم على سبيل المثال وليس الحصر، مشروع «كيفا، جايا، أمواج، أوديسيا، أير، أير باركس، ذا ريدج، رير، جرين سكوير و لافينير».

قال رئيس مجلس إدارة شركة الأهلي صبور أن العام الجاري سيشهد جاهزين 4000 وحدة متنوعة للتسليم ما بين شقق وفيلات، مقارنة بما يقرب من 1200 وحدة سكنية خلال العام الماضي، وأضاف أن الشركة حققت مبيعات حتى بداية شهر سبتمبر تصل إلى 8.5 مليار جنيه ومن المستهدف أن تحقق ما يقرب من 11.5 مليار جنيه بنهاية العام، مقارنة بـ 7.6 مليار جنيه في العام الماضي، وأرجع ارتفاع المبيعات إلى زيادة عدد الوحدات المبيعة وارتفاع الأسعار.

وأكد المهندس أحمد صبور أن الهدف هذا العام ليس المبيعات فقط ولكن التسليمات أيضا، موضحا أن العجلة في المبيعات في بعض الأوقات ربما لا تكون في صالح المستثمر.

عن مشروع «كيفا» قال المهندس أحمد صبور أنه تم توقيع عقد إنشآت المرحلة الأولى مع شركة «الحاذق» لمدة عامين، وهي تمثل نحو 30% من إجمالي مساحة المشروع، وتم تنفيذ ما يقرب من 25% من هذا العقد.



مشروع جايا

5

مليارات جنيه حجم
الأعمال الإنشائية..
ونستهدف 11.5
مليار جنيه مبيعات
العام الجاري

من البنوك، وفلسفة الشركة في مشروعاتها تقوم على نظام المشاركة، وهو نوع من التمويل بتوفير الأموال التي يتم شراء الأرض بها ويتم ضخها في الإنشآت فهو نوع من التمويل الجيد. وحتى في مشروع العاصمة الإدارية الجديدة يتم عمل مفاوضات كبيرة للدخول بشراكة مع شركة العاصمة الإدارية الجديدة.

وفلسفة الشركة كلها قائمة على نظام المشاركات، والبيع والشراء ليس من فلسفة شركة «الأهلي صبور» الآن، والحد الأدنى للمشاركة في مساحات الأراضي، لا تقل عن 120 فدانا.

وعن أسلوب تقسيم النسب في الشراكة. أكد «صبور» إلى أن كل مشروع له فلسفة مختلفة، وهناك شراكات مع الدولة وأخرى مع القطاع الخاص، وهناك اتفاقيات تعتمد على الحصص المادية وأخرى عينية، واتفاقيات أخرى تكون قائمة على الماديات فقط أو العينية فقط، كل مشروع له ظروفه، ولكن النسب العينية الآن، أصبحت ثروة لصاحب الأرض، ولكن يؤجل السيولة الخاصة به إلى حين استلام حصته، ولكن بالنسبة للمطور التكلفة تزيد عليه، وأرباح المطور تقل وصاحب الأرض أرباحه تضاعفت، والآن الشراكة أصبحت أولا لصاحب الأرض، والمطور المكسب الحقيقي له أنه بدلا من شراء الأرض وإقامة مشروع واحد، يستطيع بالشراكات إقامة مشروعين أو ثلاثة في وقت واحد.

وعن التوسعات خارج جمهورية مصر العربية. قال رئيس مجلس إدارة شركة الأهلي صبور أسسنا شركة في المملكة العربية السعودية، وهي أول تجربة خارج مصر لشركة الأهلي صبور، وبعد دراسة سوقية بالمملكة جاء الاختيار وبدائنا بالرياض، وندرس عدة مساحات أراضي، ونحرص في بداية الاستثمار على معرفة السوق أولا، وأشار إلى أن اختيار السعودية جاء بسبب الطفرة الحقيقية التي

وعن مشروع «جايا» بالساحل الشمالي بمنطقة رأس الحكمة، قال إن إجمالي مساحة المشروع، 284 فدانا، وحجم التكلفة الإنشائية 7.5 مليار جنيه، وتصل عدد وحدات المشروع 3571 وحدة سكنية، منها 530 وحدة يتم تسليمها هذا العام، وقيل بداية الصيف المقبل سيتم تسليم 500 وحدة جديدة، لنصل إلى نسبة تسليم حوالي 30% تقريبا من إجمالي حجم المشروع مع بداية الصيف المقبل، مشيرا إلى أن الشركة حققت مبيعات في 2023 في جايا، 4.5 مليار جنيه حتى الآن، ومستهدف أن نصل إجمالي حجم المبيعات إلى 13.4 مليار جنيه مع اكتمال المشروع.

أما مشروع جرين سكوير فسيتم الانتهاء تماما من المشروع مع نهاية العام الجاري، وتم تسليم 600 وحدة من 1167 وحدة. فيما تبلغ مساحة مشروع لافينير، 100 فدان، وسيتم تسليم وحدات المشروع بالكامل قبل نهاية 2023، بإجمالي مبيعات مستهدفة 3.75 مليار جنيه للمشروع بالكامل.

وعن رؤية الشركة.. قال المهندس أحمد صبور أن هناك خطة محكمة ومدروسة دراسة متكاملة لتطوير الشركة، فيما يخص الهيكل الإداري، وأسلوب الإدارة، بقيادة الشركة لتطوير قدرات واستقطاب كفاءات جديدة من شركات أخرى، وهو جزء من التطوير الداخلي، وخارجيا تطوير شكل الشركة أمام العملاء الحاليين والجدد، مع تغيير اللوجو بما يتواءم مع التطور الكبير الذي تشهده الشركة، والفكرة ليست تغيير شعار فقط، ولكن تغيير فلسفة إدارة، فرؤيتنا تطوير داخلي وخارجي وسيشعر به عملاؤنا خلال الفترة المقبلة، وسنعمل بفكر جديد يواكب المتغيرات في السوق، التغيير شكل مع فلسفة أداء، وبالفعل حدث تغيير وعام 2024 سيكون هناك تطور كبير وهام.

وعن استحواد أراضي جديدة تضاف لمحفظة الشركة، والتوسع في المشروعات. قال أحمد صبور، أن الشركة تدرس عدة مشروعات سيتم الإعلان عن مشروعين أو ثلاثة مشروعات مع نهاية العام الجاري، وأشار إلى المناطق التي يتم دراستها، من خلال الإدارة المختصة بالشركة. فالشركة تدرس مشروعاً بمدينة مستقبل سيتي «ميدار حاليًا» وهي من الأماكن التي شهدت ارتفاع الطلب عليها خلال العام الماضي، وأشار إلى أن «الأهلي صبور» لها ثلاثة مشروعات كبيرة بمستقبل سيتي وتجربتنا جيدة هناك، خاصة وأنها أصبحت نقطة جذب للمستثمرين، وهناك خطة استراتيجية للشركة جادة جدا بالتوسع ومضاعفة محفظة أراضي الشركة وندرس فرصاً استثمارية جادة في كل المناطق، وسيتم اختيار الأفضل، وأشار إلى أن أولوية الشركة في اختيار المناطق الجغرافية. الساحل الشمالي والتجمع الخامس، والشيخ زايد والعاصمة الإدارية. وبالفعل حصلنا على مشروع بمدينة شرم الشيخ وتحديدًا في منطقة نعمة باي، وهو مشروع سكني تجاري على مساحة 50 ألف متر تقريبا، بعد مفاوضات كبيرة.

وعن حجم محفظة الأراضي التي تمتلكها الشركة قال أحمد صبور، أن حجم محفظة الأراضي الجاري تنميتها حاليا 6 ملايين متر تقريبا ومخطط أن نضاعف هذه المساحة خلال الفترة المقبلة بضم ما يقرب من 5 ملايين متر جديدة لمحفظة أراضي الشركة، مع نهاية عام 2023.

وعن تمويل المشروعات خلال الفترة المقبلة. أشار إلى أن هناك عدة اختيارات، فالشركة لديها أوراق عديدة منها التوريق، خاصة بعد التسليمات التي نجحت الشركة في تسليمها هذا العام، كما تعمل الشركة مع شركاء متنوعين وكل مشروع له تفاصيل مختلفة، بالإضافة إلى القروض المباشرة

حدثت بالسوق السعودي من تشريعات وجوافز جاذبة للاستثمار وتمويلات وغيرها، فما يحدث نقلة شاملة حقيقية في كافة المجالات، وهي حقيقة ملموسة للجميع، المملكة تغيرت تغيراً جذرياً خلال الخمس سنوات الأخيرة، وتحديدًا مع وجود الوزير ماجد الحقيل كانت نقلة حقيقية.

وبالفعل وقّعنا اتفاقية تعاون استراتيجي بين شركة الأهلي صبور للتنمية العقارية وشركة نطاق الأولى للتطوير العقاري مع وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان بالمملكة العربية السعودية، تم التوقيع على هذه الاتفاقية على هامش معرض سيتي سكيب جلوبال في العاصمة الرياض.

هذا التحالف الجديد يهدف إلى إنشاء كيان قوي في قطاع التطوير العقاري، واستثمار الفرص العقارية المتاحة في المملكة، والتعاون الاستراتيجي لتوفير الشراكات لدعم تحقيق مستهدفات تحفيز المعروض السكني والتطوير العقاري بالمملكة العربية السعودية وفقاً للأنظمة والتعليمات وتقديم دراسات السوق العقاري والدراسات الفنية والدعم في تحقيق وتكوين الاستخدام الأمثل للفرص الاستثمارية وفقاً لشكل الطلب واقتصاديات السوق والمعايير المعتمدة بالمملكة العربية السعودية.

وقال «صبور» أن فلسفة الشركة خاصة خارج الحدود أن تبدأ بمشروع واحد ندرس ونفهم السوق أولاً، ثم بعد ذلك ننتقل أو ننسحب، وحالياً نفاضل بين خيارين، إما مشروع تجاري، أو كومباوند سكني. وعن تحوط الشركات العقارية من مخاطر تذبذب سعر العملة. قال صبور أن أول تحوط هو سرعة الإنشاءات، والثاني سرعة شراء الخامات، بالإضافة

إلى الإبقاء في حدود 30% من أي مشروع «ملكية خاصة للشركة»، وهو لم يحدث من قبل. وهذه النسبة لحماية المطور من ارتفاع الأسعار أو متغيرات السوق والنسبة متغيرة حسب المستجدات بالسوق. وأوضح صبور أنه حتى مع زيادة الفوائد بالبنوك فهو أكثر أماناً من ارتفاع تكلفة البناء وارتفاع أسعار مدخلات البناء.

وأشار إلى خطة الشركة سواء توريق وقروض معاً قد يصل إلى 1.250 مليار جنيه. وهو ليس رقماً نهائياً ما زال في مرحلة الدراسة والتفاوض.

وعن رؤية الدولة في توسعات الطرق في الساحل الشمالي وتأثيرها في السوق. قال أحمد صبور أن توسعات الدولة في الطرق والبنية الأساسية هي أساس أي نهضة عمرانية في الدولة، وبدونها لا يمكن أن يكون هناك تنمية ولا اقتصاد ولا جذب استثمارات أجنبية ومحلية، وفي مصر خلال السنوات السبع الماضية خطة الدولة التي تتحقق على أرض الواقع هي زيادة المعمر، ومضاعفتها من 7% إلى 14% وهو ملموس فعلاً على أرض الواقع، ومستحيل أن تتم التنمية بدون طرق وكباري وتخطيط عمراني، بالعكس التوسع والتخطيط الجيد للطرق يساعد على نجاح المشروع. وهو ظرف طارئ بخبرتنا سيتم التعامل معه.

وعن رؤية الشركة في استحداث شركات جديدة. قال المهندس أحمد صبور أن رؤية الشركة في تدشين شركات جديدة، إما أن تكون لها مستقبل كبير، أو تخدم نشاط المجموعة. لذلك تم إنشاء أربع شركات جديدة، الشركة الأولى شركة (جراندي) وهي قائمة على بعض الأنشطة، أهمهم نشاطين، التشطيب لعملاء الشركة بمشروعات الشركة

النصف تشطيب أو حتى إعادة تشطيب للوحدة، وتعديل ديكورات، كذلك تقديم فرش متكامل للوحدة، وفلسفة الشركة تقديم خدمة لعملاء الشركة بأسعار متميزة عن السوق، وكذلك تقدم تسهيلات في السداد على 7 سنوات، وهناك إقبال كبير، في تقديم خدمة فرش الوحدة من سكان «جاي» بالساحل الشمالي، كذلك إقبال كبير في مشروعين بمستقبل سبتي «لافينير، وجرين سكوير» على التشطيب، لدرجة أن الشركة كانت مستهدفاً لها، ميزانية محددة للعام الجاري تخطتها بنسبة 20% مع بداية شهر سبتمبر، ومتوقع تخطي المستهدف ونصل إلى 140% من القيمة المالية المحددة، مع أول عام للشركة، وهذا يعني أن هذا المنتج مطلوب، خاصة مع ارتفاع التكلفة في السوق، وبالفعل الشركة جهزت أكثر من نموذج مميز يتم تسليم الوحدة مشطبة خلال أربعة أشهر. الشركة الثانية. شراكة بين الأهلي صبور وشركة «التزام الإماراتية» وتعمل على إدارة المشروعات، وبالفعل استلموا بعض المشاريع، ولكن في مرحلة التجهيز، لم تعمل بكامل طاقتها، وتابع أن نسبة الأهلي صبور 40% مقابل 60% لشركة التزام.

الشركة الثالثة. شركة لتسويق، بيع وتقديم استشارات في مجال التطوير العقاري للغير؛ وهو نشاط جيد ومربح جداً، ومطلوب جداً في هذا التوقيت تحديداً، وبالفعل هناك مشروعات عديدة جداً في مصر تم إنشاؤها، ولم يتم تسويقها. الدولة قامت بالشراكة في مشروعات عديدة جداً، ولم يتم تسليمها، وخلال العام الجاري والقادم، سيتم تسليم عدد كبير من المشروعات وستكون جاهزة للتسليم، والدولة لها فيها حصة عينية، بالطبع

سيتم تسويقها. وتابع أن الوحدات التي سيتم تسليمها تساوي مئات المليارات، وبالطبع من الذكاء أن يتم تدشين شركة متخصصة لتسويق هذه الوحدات فقط. والسوق يستوعب، وبالفعل وقعت عقود بقيمة 30 مليار جنيه.

الشركة الرابعة. أحدث شركة لمجموعة الأهلي صبور، وسيتم الإعلان عن اسمها قريباً. ونشاطها تطوير كل ما هو غير سكني. «ناد أو مبنى فندقي، أو تجاري أو إداري أو طبي... إلخ.. وفلسفة هذه الشركة قائمة على الدخول مع المالك في الأرض وتتولى الشركة فلسفة التصميم والإنشاء والتسويق والبيع والإدارة من الألف إلى الياء، نسبة الأهلي صبور منها 90%، ونسبة قيادات الشركة 10%.

وعن الشق الفندقي في مشروعات الأهلي صبور. قال المهندس أحمد صبور أننا تعاقدنا مع علامة تجارية عالمية بمشروعاتنا، وهي مجموعة Marriott International التي تمتلك 30 براند عالمياً. منها Sheraton على سبيل المثال، ومن بين فنادقنا فندق بأموال، بالإضافة إلى فندق شيراتون بجاي، بالإضافة إلى فندق تابع للأهلي صبور 36 غرفة سيزيد إلى 80 غرفة، يحمل اسم 01 Kynd، بالإضافة إلى فندق Marriott بمشروع كيفا مدينة 6 أكتوبر، وفندق في بياسيرا بالعين السخنة. وأشار إلى أن توقيت إقامة الفنادق بالمشروعات ليس لها قاعدة محددة، وفلسفة المشروع وظروفه هي التي تفرض موعد إنشاء الفندق، لكن التأثير الإيجابي للعلامة التجارية للفنادق خطير جداً، وتعطي قيمة مضافة كبيرة للمشروع. عن ملف التصدير العقاري.. قال صبور أن مفهوم

6 ملايين متر محفظة الأراضي .. نخطط لضم 5 ملايين متر مربع جديدة حتى نهاية عام 2023

سنوات الأخيرة حدثت زيادات كبيرة في أسعار البيع، جزء منها زيادة في التكلفة، هناك طلب عال جداً على العقار، والطلب مستمر، والجزء الثالث الأسعار في مصر أقل من كل الدول الشبيهة لظروف مصر، حتى لو حولنا السعر بالدولار. مقارنة بالأسعار في العالم، وأشار إلى أن كم الإنشاءات التي تتم خلال الخمس سنوات الأخيرة كبير، مقارنة بالفترات الماضية، وبالتبعية أثر في السوق، ورغم التحديات التي واجهت المطورين، إلا أنه لأول مرة نجد استجابة كبيرة من الدولة لمشاكل المطورين، وهو ما منحنا ثقة بأنفسنا للاستمرار، وكذلك ثقة بالحكومة، وشجعتنا على التوسع في الاستثمارات وهو ما ذكرته في بداية الحديث.

وأشار صبور إلى الأزمات التي واجهت القطاع منذ عام 1989، وعلى مدار 35 عاماً مرت مصر بسبع أزمات، بمتوسط أزمة كل خمس سنوات، معنى هذا أننا كدولة ومستثمرين تعودنا الأزمات، وتعلمنا كيف نمر منها ونتخطاها ونحقق أرباحاً وتوسع في مشروعاتنا سواء في مصر أو خارج مصر.

التصدير العقاري، متعدد في مصر، الأول التصدير للأجنبي ويحمل جنسية أخرى، والثاني التصدير للمصري المقيم خارج مصر سواء للعمل أو الهجرة، والشريحة الثالثة للجاليات الموجودة في مصر، ويتراوح أعدادهم ما بين 8 إلى 10 ملايين نسمة ما بين سوري ويمني وسوداني وليبي وعراقي وغيرهم، وأشار إلى أن مكتب الجنسية في مصر أصدر قراراً بتسهيل إجراءات شراء عقار للجاليات الموجودة في مصر، ومنح الجنسية بشرط أن يتم الشراء بالدولار، وربما هذا القرار يساعد على دخول عملة صعبة ويقلل وضع الجاليات الموجودة في مصر بشكل قانوني.

وعن استجابة الدولة لمشاكل المطورين مع ارتفاع أسعار الخامات والتضخم العالمي والظروف الاقتصادية الأخيرة، وكذلك الحرب بين روسيا وأوكرانيا وقبلها كورونا، والتعويض. أكد المهندس أحمد صبور أن هذه الأحداث أثرت بشكل كبير على إجمالي تكلفة المشروعات، وتسببت في ارتفاع غير متوقع لأسعار الخامات، بالإضافة إلى أن الخمس



مشروع كيفا

شركة عملاقة

العضو المنتدب لشركة هايد بارك: السوق العقاري سيشهد تحالفات كبيرة خلال الفترة المقبلة

80 مليار جنيه حجم مشروعات الشركة.. وندرس حالياً مشروعين آخرين بمدينة 6 أكتوبر بمناطق مميزة

«تخطو شركة هايد بارك خطوات محسوبة.. تدرس التوسع داخل مصر.. واقتناص الفرص في الأسواق العربية.. بعدما وصل حجم أعمالها إلى 80 مليار جنيه.. لذا رفعت الشركة مؤخراً رأس مالها من 400 مليون جنيه إلى 1.8 مليار جنيه، بالمساهمين الحاليين بالشركة، لاستكمال خطة التوسعات، وسط توقعات أن يتم رفع رأس مال الشركة 20% مع بداية العام المقبل، بحسب أمين سراج، العضو المنتدب لشركة هايد بارك»

نتفاوض مع بنكين للحصول على 3.5 مليار جنيه تسهيلات بنكية.. ولينا 3 طرق للتمويل



14



نستهدف مبيعات 13 مليار جنيه مع نهاية العام الجاري.. ومبيعات مشروع «سي شور» بالساحل الشمالي تجاوزت 4.5 مليار خلال فترة الصيف

برأس مال 500 مليون جنيه، وتعتبر الذراع التسويقي لشركة هايد بارك العقارية للتطوير، وهي متخصصة في المبيعات والتسويق العقاري للغير، ووضع الخطط التسويقية، وأشار إلى أولي المشروعات التي بدأت بها «جاردنيا سيتي» بالتحالف مع الأهلي صبور، وتعود ملكية المشروع لبنكي الأهلي ومصر.

وأضاف أن إجمالي استثمارات مشروع جاردنيا سيتي تجاوز 28 مليار جنيه، وتبلغ مساحته 513 فداناً، وتحتل المباني 20% فقط من إجمالي الكمبوند.

وبالنسبة لمشروع «وصال» يعد مشروع وصال مدينة متكاملة الخدمات، يقع في الكيلو 30 طريق مصر السويس، على مساحة أكثر من 800 فدان ويقدم أكثر من 11 ألف وحدة كاملة التشطيب والمرافق وجاهزة للسكن الفوري. وبلغت مبيعات وصال في عام 2022 و 2023 حوالي 20 مليار جنيه.

وعن علاقة شركة «فاوندرز» والأهلي صبور.. قال إن «فاوندرز» شركة مستقلة بذاتها تأسست لغرض التسويق للغير، ومملوكة بالكامل لشركة هايد بارك، والأهلي صبور شركة معروفة للجميع، وعند بداية دخولنا لمشروع جاردنيا كان هناك اتفاق بيننا وبين صبور على هذا المشروع، حيث كل شركة قدمت أفكار مميزة.. وحدث اجتماع بيننا وبين مجلس إدارة البنكين «الأهلي ومصر» تم الاتفاق فيه على آليات التحالف، ليكون هناك اتفاق في التسويق بين فاوندرز والأهلي صبور، مؤكداً العلاقة قوية بين «فاوندرز» وشركة «الأهلي صبور»، وقال لو هناك مشروعات جديدة مشتركة تفيد الطرفين فنحن نرحب بالتعاون مرة أخرى.

وعن خطة فاوندرز القادمة.. أشار أمين سراج إلى أن الشركة تدرس حالياً ثلاثة مشروعات جديدة منها مشروع خارج القاهرة وتحديدًا في محافظة دمياط، والمشروع قائم على أرض الواقع ومع نهاية العام سيتم تسليمه بالكامل، والمشروعان الآخران في القاهرة، ومملوكة لجهات حكومية، وندرس مع الدولة مشروعات تم تنفيذها ونتفاوض مع المسؤولين لتسويق هذه المشروعات، بالتعاون مع شركة «فاوندرز» وسيعلن عنها فور الوصول لاتفاق نهائي.

مشيراً إلى أن حجم مبيعات هذه المشروعات قد يتخطى الـ 100 مليار جنيه، وأكد أن الشركة تمتلك خبرات جيدة جداً، وتمتلك قاعدة عملاء قوية، وأدوات تسويقية احترافية تنافس كبرى الشركات، والنجاح الذي تحقق في تسويق جاردنيا ووصال جعلنا نركز أكثر في هذه الشركة ونطورها لتواكب العصر، وتحقق متطلبات العملاء، مشيراً إلى أن «فاوندرز» حققت مبيعات خلال العام الجاري ما يقرب من 20 مليار جنيه.

شركات حديد وأسمنت لتوفير المواد الخام للمقاولين، وهو كان حلاً مهماً جداً لتوفير المواد الخام وتخزينها للحفاظ على الأسعار بعد الزيادة الأخيرة الرهيبة.

وأضاف أن الشركة كانت تسلم وحدات المشروع بدون تشطيب مع بداية مشروعنا في الساحل، وتسليم الوحدات كاملة التشطيب كانت مرحلة جديدة للتشطيبات، ولذلك طرحنا خدمة لعملاء المشروعات بالقاهرة لتشطيب وحداتهم بالتقسيط على عامين، وهو موفر جداً للعميل لأننا نشترى مواد التشطيبات من المصانع بكميات كبيرة وأسعار مختلفة.

وعن التعاقدات البنكية للشركة، قال نتفاوض مع بنكين أساسيين للحصول على 3.5 مليار جنيه، تسهيلات بنكية لاستخدامهم كتمويل حين الحاجة إليهم، وأضاف أن تم توريق 500 مليون جنيه هذا العام، ومتوقع توريق 150 مليون جنيه، مشيراً إلى أن الشركة تتبع ثلاثة طرق للتمويل، الأولي التمويل البنكية بالفروض، والثانية التوريق.. والثالثة التمويل العقاري، للوحدات التي انتهت منها الشركة والثالث وفر للشركة 1.3 مليار جنيه.

وعن شركة فاوندرز Founders قال أمين سراج أن الشركة تأسست في النصف الثاني من عام 2020، وتعمل في مجال الاستشارات العقارية،

والمتنزهات، علماً أن أولي مواعيد التسليمات 2025. قال نتفاوض حالياً مع شركتين إدارة، لإدارة هذه الكيانات إلى حين بناء الفندق الأساسي بمشروع الساحل الشمالي المكون من 200 غرفة، بالإضافة إلى التفاوض على إقامة فندق بمشروع هايد بارك التجمع.

وعن مشروعي مدينة 6 أكتوبر، مشروع «تاوني» و«جاردن لايكس»، قال أمين سراج، أن مشروع «تاوني - Tawny» يقع في موقع متميز في قلب المنطقة السكنية في 6 أكتوبر محاط بجميع الطرق الرئيسية من المحور، طريق مصر الإسكندرية الصحراوي وطريق الواحات، وحقق مبيعات 2 مليار جنيه. ويقام المشروع على مراحل مختلفة، كل مرحلة ستضم جزءاً سكنياً وجزءاً خدمي، بإجمالي مسحة 31 فداناً ومن المقرر تسليم آخر مرحلة من المشروع عام 2024 .

أما «جاردن لايكس» يتم بيع أكثر من 50% من المراحل التي تم طرحها، وهناك طرح جديد متوقع تحقيق أرقام جيدة، ويضم شقق وفيلات ودوبليكس وتوين هاوس وتاون هاوس، والمشروع مقسم على أربع مراحل تم طرح مرحلتين.

وعن ارتفاع سعر مدخلات البناء، قال العضو المنتدب لشركة هايد بارك أن الشركة تعاقدت مع

مجموعة من المطاعم والترفيهية ومناطق رياضة مثل «Turf» وستار باكس، مستيكة و North 30 بالإضافة إلى أنشطة ترفيهية باستمرار تناسب جميع الأعمار.

أما مشروع «سي شور» بالساحل الشمالي، فقال العضو المنتدب لشركة هايد بارك أن المشروع ينفرد بمزايا تنافسية تجعله الاختيار الأول للراغبين في شراء وحدات بمنطقة الساحل الشمالي، والشركة طرحت هذا العام ثلاث مراحل تم بيعها بالكامل في يوم واحد، وحقق مبيعات 4.5 مليار جنيه خلال فترة الصيف.

ويقع المشروع في الكيلو 214 بطريق رأس الحكمة، وهي من أفضل الشواطئ في الساحل الشمالي مما يجعله قريباً من المحاور والطرق الرئيسية سواء المؤدية إلى القاهرة أو إلى باقي مدن الساحل الشمالي. ويتميز بتصميم عمراني فريد يعتمد على أسلوب المصاطب بارتفاع 32 متراً من سطح البحر، بشكل يسمح لكل الوحدات السكنية أن تكون مطلة على البحر بمسطح 550 متر، وتم بناء كل المصاطب وتم بناء كامل الشاليهات على البحر، بالإضافة إلى منطقة المطاعم، كما تم بناء البوابة الرئيسية ومدقات الطرق، ونستهدف العام المقبل أن يتمكن عملاء الشركة من استخدام الكيانات على البحر والمطاعم

ويعد مشروع هايد بارك بمدينة القاهرة الجديدة، واحد من أكبر المشروعات العقارية المتكاملة في السوق المصري، حيث تزيد مساحته الإجمالية على 6 ملايين متر مربع، وتم تسليم 10 آلاف منزل، وأقامت أكثر من 2000 أسرة بالفعل بالمشروع، إضافة إلى 1900 وحدة تحت التشطيب، وتوقع بحلول منتصف العام المقبل أن يصل عدد قاطني هايد بارك التجمع إلى 4000 أسرة. وأضاف الشركة اتجهت خلال الفترة الماضية للمشروعات الأساسية، من مرافق وحالياً الاهتمام بالجزء الترفيهي والخدمي، وبالفعل تعاقدنا مع أسماء وبراندات، ومنها سوبر ماركت سعودي وسيتم افتتاح أكبر فرع له في القاهرة الجديدة. وفي المنطقة الرياضية نجهز حالياً ناد ضخماً على مساحة 40 فداناً لملك هايد بارك، ومستهدف تشغيل المرحلة الأولى للنادي منتصف 2024، مع تجهيز المساحات الخضراء للمدينة التي تصل إلى ربع مليون متر مع نهاية العام المقبل.

أما المنطقة الإدارية فبدأ تجهيز أول 6 مباني إدارية ومنها وحدات بدأت نشاطها بالفعل، وتتوقع من بداية العام المقبل أول 25 شركة تبدأ نشاطها، ومع منتصف العام تضاف إليها 25 شركة أخرى لتصل إلى 50 شركة منتصف العام المقبل. كما يضم المشروع منطقة تجارية «هايد أوت» تضم

وأشار العضو المنتدب لشركة إلى أن السوق العقاري سيشهد تحالفات كبيرة خلال الفترة المقبلة، وهناك تحالف بين شركتين عملاقتين سيتم الإعلان عنها خلال أيام قليلة، وهي فلسفة جديدة تواكب العصر الحالي، متوقفاً مزيداً من التحالفات في السوق العقاري.

وكشف عن مشاركات تجربتها الشركة في الوقت حول التوسعات خارج مصر، خاصة أن هناك شركات كبرى مصرية وقعت بالفعل في المملكة العربية السعودية، وقال قريباً نشارك في مؤتمر بالسعودية وندرس السوق العقاري السعودي. وداخلياً، أشار العضو المنتدب لشركة هايد بارك، إلى أن الشركة تدرس حالياً مشروعين آخرين بمدينة 6 أكتوبر بمناطق مميزة جداً، وتتفاوض مع هيئة المجتمعات العمرانية حالياً، وكل قطعة تقترب من 100 فدان، وسنعلن عنها لاحقاً.

وعن إجمالي حجم مبيعات الشركة، قال حتى الآن تخطى الـ 10 مليارات جنيه، ومستهدفين أن تصل إلى 13 مليار جنيه مع نهاية العام الجاري، وهو خطوة جديدة للشركة وتقدم ملحوظ يضاف لإنجازات الشركة. وأشار أمين سراج إلى أن الشركة تمتلك أربعة مشروعات، الأول مشروع القاهرة الجديدة، والثاني مشروعان بمدينة 6 أكتوبر، والرابع مشروع الساحل الشمالي.

15

مصر إيطاليا العقارية

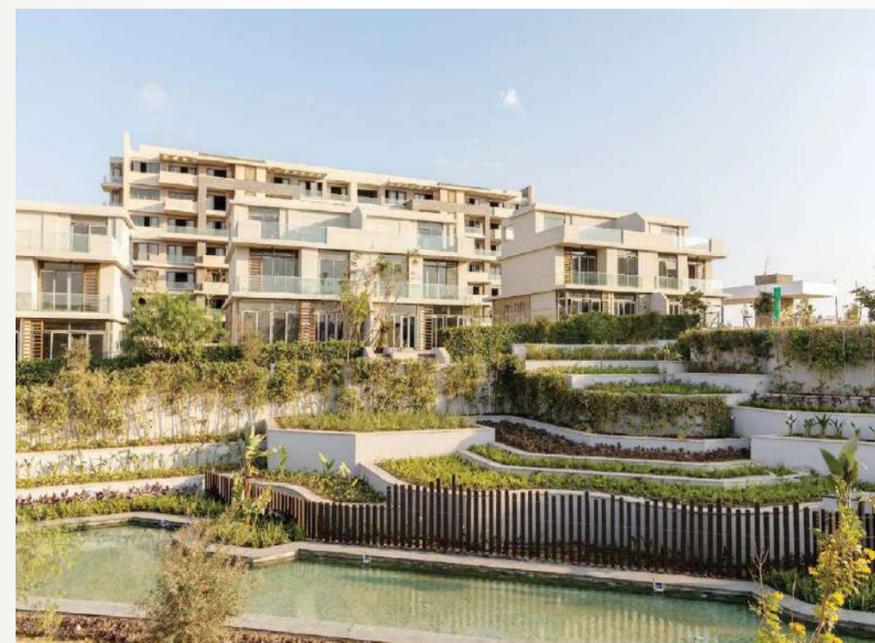
«أول من ينير العاصمة الإدارية الجديدة»

تصل استثمارات الشركة إلى 33 مليار داخل العاصمة الجديدة لتشيد 310 فدان

استطاعت العاصمة الإدارية الجديدة في سنوات قليلة أن تقلب موازين الاستثمار داخل مصر، وتعتبر العاصمة الإدارية الجديدة عنواناً للفرص البديلة ذات عائد استثماري مرتفع، وقد ساهم الدعم الكبير الذي تشهده العاصمة الإدارية الجديدة من الدولة والقيادة السياسية في سرعة التحول لتكبر مدينة ذكية في الشرق الأوسط. وتحولت لثدا ترسم سياسة القطاع العقاري في مصر، بما يؤهل العاصمة الإدارية لتظل مدينة جاذبة للاستثمار المحلي والأجنبي لسنوات طويلة قادمة، وخاصة بعد انتقال الحكومة لها بصفة رسمية. وتحول العاصمة من صحراء إلى أكبر مشروع استثماري في الشرق الأوسط ساعد على وضع العاصمة الإدارية في مقدمة المدن العالمية، الجاذبة للاستثمار، منها مشروعات ناطحات السحاب والبرج الأيقوني ومنطقة الأعمال المركزية، بالإضافة لمشروعات كبرى أخرى. وهذا بفضل البنية التحتية التي تشهد تطوراً كبيراً.

شركة مصر إيطاليا العقارية، وباعتبارها من أكبر شركات التطوير العقاري في مصر، تنبته لهذا الأمر وكانت من أول الشركات التي استهدفت العاصمة الإدارية الجديدة كوجهة جديدة بالاهتمام لضخ استثمارات ضخمة تبلغ 33 مليار جنيه بالعاصمة الجديدة، لتطوير وبناء 310 فدان، وذلك ضمن التوسعات الدائمة للشركة التي تحقق أهدافها في النمو والتي تتماشى مع رؤية الحكومة المصرية..

استطاعت مصر إيطاليا العقارية أن تقتنص لقباً كبيراً من بين كافة شركات التطوير العقاري العاملة في العاصمة الإدارية الجديدة، بأن تصبح أول مطور عقاري ينير العاصمة الإدارية بمشروعها، وهي البوسكو، راديكال 1 الإداري، الغابة العمودية، و فينشي الذي يضم فينشي لاجونز التي تقدم أول بحيرات قابلة للسباحة بالعاصمة، مول فينشي ستريت. وقد أعلنت الشركة عن بدء الحياة بها قبل المواعيد المحددة، لتؤكد التزامها بوعودها لعملائها التي تعد الدافع الرئيسي لمصر إيطاليا لكي تستمر بالبناء وتشيد المشروعات المختلفة على أعلى مستوى. يتكون مشروع البوسكو المقام على مساحة 200 فدان، من منطقة سكنية وأخرى تجارية وكراب هاوس ونادي جافلين الرياضي، باستثمارات تبلغ 23 مليار جنيه، ليكون أحد أكبر المشروعات لشركة مصر إيطاليا العقارية، لتفوق وحدته وسط مساحات خضراء واسعة وتقدم تصميم مميز يمزج بين المعمار والطبيعة، وإطلالة متميزة على «النهر



الأخضر»، وأكبر حديقة مركزية في العالم، بالإضافة إلى كونه المشروع الأول الملائم للعيش بالكامل في العاصمة الإدارية. ضمن رؤيتها لتطوير المشروعات الأكثر استدامة، تقيم مصر إيطاليا داخل العاصمة الإدارية، مشروع الغابة العمودية (Vertical Forest) داخل مشروع البوسكو، ويتميز بهندسة معمارية فريدة من نوعها صممها المهندس المعماري الإيطالي ستيفانو بويري والتي تتكيف مع الفصول لتقدم تجربة مميزة، بإجمالي استثمارات تصل إلى 5 مليارات جنيه، ويتضمن وحدات متنوعة منها شقق فندقية وخدمية بإدارة علامة تجارية كبرى، وشقق سكنية. على مساحة 110 فدان تشيد مصر إيطاليا العقارية أيضاً مشروعها الفريد «فينشي»، الذي يقام بمنطقة متميزة بالعاصمة ضمن المرحلة الأولى والتي تمثل عصب التنمية بالمدينة وبجوار منطقة الدبلوماسية، التي تضم عدة أحياء متميزة يأتي في أبرزها الحي الحكومي والذي يتضمن المقرات الرئيسية للوزارات ومقر رئاسة الجمهورية، إلى جانب

مرحلة «فينشي لاجونز» (Vinci Lagoons) التي تعد من أهم مراحل المشروع، باستثمارات تصل إلى 2 مليار جنيه، والمقامة على مساحة 13 فدان، في منطقة R7 بالمنطقة الدبلوماسية بالعاصمة الجديدة، ومن المخطط أن تكون المنطقة هي الأكثر تميزاً وفخامة في منطقة المباني السكنية، وستحتوي فينشي لاجونز على أول بحيرات (لاجونز) قابلة للسباحة في العاصمة الجديدة ممتدة على مساحة 5000 متر مربع. تعد العاصمة الإدارية المشروع الرئيسي للتنمية العمرانية وهي مدينة ستستخدم «التكنولوجيا الرقمية للربط بين سكانها وحمائهم وتحسين أوضاعهم»، ومصر إيطاليا العقارية تسعى جاهدة لتطوير أكثر المشروعات الواعدة في مصر خاصة أن العاصمة لديها القدرة على أن تكون مركزاً للابتكار والإبداع والنمو الاقتصادي، وتتطلع مصر إيطاليا لتكون جزءاً من هذه الرحلة العظيمة باعتبارها المطور الأول الذي ينير العاصمة من خلال تسليم مراحل متكاملة وجاهزة للحياة والإقامة الكاملة.

استفيد من عقارك
واحصل على سيولة مالية
تصل إلى 80%
بدون بيع العقار

80%



«HOMETOWN»

أول مطور عقاري يتعاقد حصريا مع 50 علامة تجارية عالمية بمشروعاتها في العاصمة الإدارية

ضياء الدين فرج: التعاقد مع 50 علامة تجارية عالمية في مجالات الأزياء المطاعم والترفيه لمشروعاتنا الثلاثة.. وتطلع لمزيد من التوسع



ضياء الدين فرج رئيس مجلس إدارة شركة هوم تاون للتطوير العقاري

باستراتيجية عمل طموحة، ودراسة قوية للسوق العقاري، أعلنت شركة هوم تاون للتطوير العقاري عن تعاونها مع 50 علامة تجارية عالمية لتوجد في مشروعاتها بالعاصمة الإدارية الجديدة، وهو ما يعكس خطة الشركة ليكون لها بصمة قوية في السوق العقاري عموما وفي العاصمة الإدارية بالتحديد، ومصداقيتها مع عملائها.

قال المهندس ضياء الدين فرج، رئيس مجلس إدارة شركة هوم تاون للتطوير العقاري، إن العاصمة الإدارية الجديدة مشروع قومي واعد، وله مزايا استثمارية لا تتكرر في مصر وفي العالم بالكامل، وهذه المزايا تدفع كافة الشركات المتواجدة بالمشروع لتبتكر في كافة تفاصيل مشروعاتها، وأن تنفذ منتجات عقارية قادرة على المنافسة العالمية.

ولفت إلى أن التعاقد مع أكبر وأقوى 50 علامة تجارية عالمية يعزز من القيمة الاستثمارية لمشروعات الشركة، كما أنه يجعلها تستهدف شرائح مجتمعية وأسواق جديدة غير مسبوقة، وخاصة في ضوء الارتفاع بمعدلات التنفيذ في مشروعات الشركة المختلفة. وأكد أن الشركة لديها فلسفتها الخاصة في التطوير العقاري، والتي تمكنها من أن يكون لها بصمة معمارية واستثمارية واضحة في العاصمة الإدارية الجديدة، لافتا إلى أهمية المرونة التي تتمتع بها الشركة والتي تمكنها من تنفيذ خططها الطموحة وذلك رغم

التحديات الاقتصادية العالمية التي تؤثر في الأسواق المحلية. وتابع محمد جمجوم، الرئيس التنفيذي لشركة هوم تاون للتطوير العقاري، أنه تم تنفيذ 100% من الأعمال الخرسانية لمشروع zaha park .

وأوضح أن zaha park هو باكورة مشروعات الشركة في العاصمة الإدارية ويتكون من 10 طوابق، وهو أول مشروع تجاري يتم تسليمه في منطقة mu23، ويقع المول في مكان متميز في منطقة mu23 وعلى محور الأمل مباشرة، ويقع



محمد جمجوم، الرئيس التنفيذي

المشروع بين الأحياء السكنية R2 , R3، حيث يوجد ما يقرب من 25,000 وحدة سكنية، موضحا أنه تم تركيب ال electromechanical الخاص بالمشروع كما نجحت الشركة في إنهاء حوالي 60% من مشروع la Fayette village وهذا المشروع يعد مقصد ترفيهي بمنطقة وسط الداون تاون، ويقع المشروع في مكان مميز يطل على واجهة الداون تاون بالعاصمة الإدارية وأمام فندق الماسة، وبجانب الحي المالي والحي الحكومي، ويتميز المشروع بتواجده في منطقة البلازا التي تتكون من 25 ألف متر مربع، وهي فرصة للتواجد على إطلالة رائعة ومساحة مفتوحة.

كما حققت الشركة معدلات تنفيذ قوية في مشروع UDORA mall، ويقع المول في موقع متميز في واجهة الداون تاون وأمام فندق الماسة مباشرة، ويتميز بتواجد المطاعم العالمية في الدور الأرضي وال food court في الدور الأخيرة، ويتميز المشروع بقربه من محطة المونوريل الرئيسية والحي المالي والحي الحكومي وأكد محمد صقر، رئيس القطاع المالي



محمد صقر، رئيس القطاع المالي

للشركة، أن السوق العقاري يشهد خلال الفترة الراهنة تغيرات اقتصادية يجب أن يتم حسابها بعناية شديدة ومراعاة تأثيرها في الأعمال المختلفة بأي شركة، لذا فإن المرحلة الحالية تتسم بالدقة في التعامل مع هذه المتغيرات، لافتا إلى أن الإدارة المالية تعكف على دراسة كل العوامل المؤثرة ماليا على الشركة.

وأشار إلى أن مهمة القطاع المالي تتطلب ضرورة العمل بأنظمة سداد مرنة تتوافق والقدرات الشرائية لعملاء الشركة، لافتا إلى أن إطلاق علامات تجارية جديدة بطابع عالمي يؤكد الخطة الشاملة التي تنفذها الشركة للعمل في السوق المحلي بمعايير عالمية.

وأوضحت داليا الكردي، مستشار القطاع التجاري والتسويق، أن هوم تاون تتميز بمصداقيتها مع عملائها و سعيها دائما أن تكون سباقة فما هو جديد في السوق العقاري، ونجحت في جذب أكثر من 50 علامة تجارية عالمية، ومنها علامات تجارية في قطاع الأزياء أبرزها Bebe, Forever, BCBGMAXAZRIA, Bags Factory, Desigual, Gerry Weber.



داليا الكردي، مستشار القطاع التجاري والتسويق

Bridal Dreams Store, Eden Park, Marina Rinaldi, Menbur, Promod, Pronovias, Women's Secret, BSB, «Lipsy»

كما حرصت الشركة على استقطاب أكبر المطاعم العالمية مثل Meats & Bread, Ponderosa و Steakhouse ، في حين جرى التعاقد أيضا مع كبرى السينمات العالمية وهي Premiere Cinemas ، بالإضافة إلى أكبر براندات التجميل مثل Wissam Sargi .

وأشارت إلى أن استقطاب هذا العدد الكبير والمتميز من العلامات التجارية سيحقق طفرة في منطقة الداون تاون بالعاصمة الإدارية الجديدة والتي توجد بها مشروعات الشركة، وسيحقق أعلى عائد استثماري للعملاء بوحدهم.

وأوضحت أنه تم تغيير العلامة التجارية للشركة وتم الإعلان عن الشعار الجديد من خلال حملة إعلانية ضخمة، وتضمنت هذه الحملة الإعلان عن العلامات التجارية، وذلك حرصا من الشركة على التطوير ومواكبة السوق العقاري المحلي والعالمية.

ركائز التنمية

«جي في للاستثمارات» تطلق مبادرة «صنع» في معرض «سي تي سكيب»

المهندس شريف حمودة: مصانع جاهزة لصغار ومتوسطي المصنعين لبدء التصنيع فوراً في طربول بدون مقدم



نشارك بثلاثة مشروعات في المعرض إلى مدينة «طربول».. وإعلان تفاصيل مشروع «كايرو سيتي» بمدينة العبور.. خلال المعرض

المكونات العاجلة بالمرحلة الأولى بلغت 255 مليون دولار.

أما المشروع الثاني الذي تشارك فيه شركة جي في للاستثمار فهو مشروع «وايت ساند» بالساحل الشمالي، الذي يُعدُّ بمثابة داون تاون الإسكندرية والساحل الشمالي، نظراً لموقعه الاستثنائي، ويقع المشروع على مساحة 186 فداناً على طريق (الإسكندرية - مطروح)، بالكيلو 75 الساحل الشمالي، ليربط بين الشرق والغرب، وتقدم شركة جي في للاستثمارات تجربة مبتكرة من حيث تنفيذ خدمات متكاملة واستثنائية تجعله مشروعاً قابلاً للإعاشة، أغلب فترات العام، وهو ما يحقق تجربة الاستدامة، فضلاً عن اتباع أساليب البناء الخضراء.

ويتميز «وايت ساند» بأقل نسبة بنائية، وهي لا تتخطى 18%، وإجمالي عدد الوحدات 3500 وحدة، ويتمتع المشروع بمواصفات مميزة، فعرض الشاطئ 750 متراً بمساحة إجمالية 150 ألف متر مربع، وهو شبيه بكورنيش المعمورة، أما 80% الباقية تنقسم ما بينا لندس سكيب والخدمات وحمامات السباحة ليجعل المنتجع بالكامل على فيو رائع. وكشف شريف حمودة عن عزم الشركة ضخ 1.5 مليارات جنيه في الأعمال الإنشائية لمشروع «وايت ساند» خلال 2024، في إطار حرص الشركة على سرعة التنفيذ والوفاء بالالتزامات المبرمة مع العملاء، مشيراً إلى أن أول التسليمات نهاية 2024.. متوقعا الانتهاء بالكامل من المشروع خلال 2028. أما المشروع الثالث الذي نشارك به هو مشروع «كايرو سيتي» بمدينة العبور سنعلن عن تفاصيله خلال المعرض.

وأكد «حمودة» أن معرض سيتي سكيب يعد من أهم المعارض السنوية التي تقام في مصر، حيث تشارك فيه كبرى الشركات في مصر، ويلقي إقبالاً كبيراً من الزائرين، مشيراً إلى أن طريقة عرض الشركات لمنتجاتها مختلف عن أي معرض آخر، وتقديم مميزات وخصومات حقيقية لضيوف المعرض لمن لديهم الرغبة في الشراء، فهناك منافسة شديدة بين الشركات المشاركة، بالإضافة إلى أن الشركات تراهن على المعرض لتحقيق مبيعات مرتفعة.

ولفت «حمودة» إلى أن القطاع العقاري المصري لا يزال يتميز بالقوة، وقادر على مواجهة التحديات، مشيراً إلى نجاح القطاع في تخطي الوضع الاقتصادي العالمي، وارتفاع الأسعار، وقال إن الدليل على أن السوق العقاري المصري لا يزال قوياً هو حجم مبيعات المرتفعة جداً، وهذا يرجع إلى عدة أسباب أولها أن المصريين يعتبرون أن الاستثمار في العقار هو الاستثمار الأكثر أماناً، ويحافظ على قيمة الجنيه، ثانياً الوحدة العقارية في مصر سواء للمصريين أو الأجانب تعتبر الأرخص مقارنة بقيمة العملة الآن، وهنا يأتي دور المعرض أيضاً بوجود الشركات مع بعضها والتعرف على منتجات كل شركة ومواكبة الجديد في السوق المصري.

خضراء قابلة للعيش فيها، وقد تم توزيع الصناعات بها لتكون متوافقة بيئياً، وتضم 311 مشروعاً، بحجم استثمارات 157 مليار جنيه، وتوفر أكثر من 167 ألف فرصة عمل. وتتميز بأنها ذات موقع جغرافي سيجعلها تربط جميع المدن المحورية في مصر، وسيتم إنشاؤها على 7 مراحل على فترات زمنية متباينة. والهدف منها أن تصبح مدينة صناعية، ذات قيمة كبيرة بتقنيات وخدمات لوجستية عالية، وتحتوي بالفعل حالياً على 12 منطقة صناعية بظروف مختلفة، بالإضافة إلى 150 مصنعاً تم حجزها بالفعل قبل إطلاق المدينة، بالإضافة إلى تطبيق أحدث التقنيات من الأنظمة والمرافق الذكية.

وستصبح طربول مدينة استثمارية، تديرها شركة لكل ما يواجه أصحاب المصانع والخدمات من مصاعب أو مشكلات، بجانب أنها ستكون أكبر المدن الصناعية في مصر، والمدينة الصناعية الذكية الوحيدة داخل الدولة، تجمع بين مزيج جديد من الأنشطة الصناعية والخدمات الحديثة، والمرافق اللوجستية والمباني الإدارية، والمنافذ التجارية وإسكان القوى العاملة والخدمات الاجتماعية.

قال شريف حمودة: نولي اهتماماً كبيراً لتطوير مدينة طربول الصناعية، ونحرص على المشاركة في مختلف الفعاليات المحلية والدولية التي تمكننا من تعزيز العلاقات مع مختلف الشركاء الفعليين والمحتملين، ونحرص على بناء شراكات استثمارية مُثمرة تعزز من تطور القطاع الصناعي في مصر، وأضاف أن خطة تنفيذ وتسويق مدينة طربول، تسير وفق جدول زمني، وتشهد إقبالاً من المستثمرين، حيث يجري حالياً إنشاء 350 مصنعاً، بجانب التعاقد مع أحد المستثمرين المحليين لتشغيل مجمع تعليمي يضم جامعة ومدارس للتعليم الفني على مساحة 200 ألف متر مربع، موضحاً أن حجم الاستثمارات في

لمدينة أطفيح شمال الجيزة، أي ما يعادل أكثر من 109 ملايين متر مربع، على أن يتم إنشاؤها على 7 مراحل لاسيما وأنها سوف تشمل 12 منطقة صناعية، تستوعب مزيجاً من الأنشطة الاقتصادية المختلفة، الصناعية واللوجستية ومراكز المال والأعمال والمراكز التجارية والإدارية والأحياء السكنية ومراكز الخدمات المجتمعية والصحية والتدريبية والفنية.

وتضم وادي تكنولوجيا الغذاء، محور السيارات، المحور الهندسي، المركزي الطبي، مركز المنسوجات والملابس، مدينة مواد البناء، ومدينة الكيماويات والبلاستيك. وتبلغ مساحة المناطق اللوجستية 4.3 مليون متر مربع، وبها ميناء جاف على مساحة 1.5 مليون متر مربع، فيما تبلغ مساحة المنطقة الهندسية والصناعات الخفيفة 7.1 مليون متر مربع، مساحة منطقة المنسوجات والملابس والصناعات الطبية 15 مليون متر مربع، ومساحة مدينة الرخام 5.5 مليون متر مربع، بالإضافة إلى مساحة مدينة مواد البناء 6.5 مليون متر مربع، ومساحة منطقة الصناعات الكيماوية والبلاستيكية 6.1 مليون متر مربع. أما مساحة المناطق السكنية فتبلغ 6 ملايين متر مربع، في حين تبلغ مساحة مناطق الخدمات الإدارية والتجارية 10 ملايين متر مربع.

تبلغ التكاليف الاستثمارية لإنشاء وتطوير المشروع نصف تريليون جنيه، ومن المتوقع أن يوفر 750 ألف فرصة عمل مباشرة، تنفيذاً لاستراتيجية التنمية «رؤية مصر 2030»، فيما يتعلق بإنشاء المدن الخضراء والذكية.

وتجسد مدينة طربول إحدى ركائز التنمية في مصر، من خلال إنشاء مدينة صناعية مميزة، يخدمها ظهور اجتماعي ومدينة سكنية، كما تم مراعاة كافة أهداف التنمية المستدامة فيها، فهي تشمل حوالي 98% من الصناعات، ما عدا بعض الصناعات، كونها مدينة

قال شريف حمودة، رئيس مجلس إدارة شركة جي في للاستثمارات، أن معرض سيتي سكيب العقاري سيشهد إطلاق الشركة لمبادرة «صنع» لتوفير عدد من المجمعات الصناعية الجاهزة للمشروعات المتوسطة والصغيرة، ضمن مشروعها الأضخم مدينة «طربول»- أكبر مدينة صناعية مستدامة في مصر، لبدء التصنيع فوراً، مشيراً إلى تخصيص مساحة تصل إلى نصف مليون متر مربع لإقامة المصانع الجاهزة، على مساحات تتراوح ما بين 700 متر وحتى 1100 متر، تتضمن أربعة نماذج تلئم مختلف الصناعات غير الخطرة. وأضاف سيحصل العميل على مصنع جاهزاً للتشغيل خلال 9 أشهر فقط من تاريخ التعاقد، كما سيتم توفير أنظمة سداد ميسرة، بالتعاون مع عدد من البنوك، بدون مقدمات وأقساط حتى عشرة أعوام بفائدة بسيطة لا تتجاوز 5%. مؤكداً أن المبادرة سيكون لها دور كبير في النهوض الصناعية وإيجاد فرص لصغار المصنعين، ولعدد كبير من الشباب وتوفير الصناعات الصغيرة يتم استيراد معظمها من الخارج.

قال «حمودة» أن الشركة تشارك في المعرض بأكثر مشروعاتها وهو مدينة «طربول» الاقتصادية والصناعية والسكنية المتعددة الأغراض، والتي تمتلك منطقة لوجيستية ضخمة، وخدمات وجامعات للتعليم المتعدد، وسيعرض المعرض مفاجآت كثيرة عن المشروع، وأضاف الهدف من المشروع جذب المزيد لقطاع الصناعة وزيادة الاستثمارات الأجنبية، كما أنه وفقاً لرؤية مصر 2030، وتركز مدينة طربول على تحسين نوعية الحياة للمواطنين، وفتح الأبواب للاستثمار الداخلي والخارجي، وزيادة فرص العمل. تعمل مدينة طربول بنظام المناطق الاستثمارية، ويهدف المشروع إلى إنشاء مجمع إقليمي تنموي متكامل، على مساحة 26 ألف فدان بالظهير الصحراوي



نقطة تحول

المهندس أحمد منصور: القطاع العقاري المصري قطاع قوي رغم الأزمات بفضل دعم الدولة

بدء عمليات تسليم المرحلة الأولى من مشروع CLM بالعاصمة الإدارية الجديدة



أكد المهندس أحمد منصور، الرئيس التنفيذي لشركة Cred أن القطاع العقاري المصري قطاع قوي، رغم الأزمات والصعوبات التي واجهها منذ عام 2016 مروراً بجائحة كورونا والأزمة العالمية الناجمة عن الحرب الروسية الأوكرانية، غير أن القطاع ما زال يقف بصلابة في مواجهة كل هذه التحديات، في ظل الدعم المستمر من الدولة المصرية لهذا القطاع الواعد.

جاء ذلك خلال الجلسة النقاشية الأولى من النسخة السابعة لسلسلة المائدة المستديرة «ثك كوميرشيل»، والتي تنظمها شركة «ميديا أفنيو»، والتي أدارها «منصور» تحت عنوان «مستقبل قطاع التطوير العقاري».

وأضاف المهندس أحمد منصور أن السوق العقاري المصري أثبت كفاءته وجدارته خلال الفترة الأخيرة، وهذا ما ظهر جلياً في الأرقام التي حققها القطاع لهذا العام، في ظل الطلب المستمر على العقار المصري، والرغبة الشديدة لاقتنائه، سواء من المواطنين المصري الذي يرى بالعقار ملاذاً آمناً لاستثماراته، أو من المستثمر الخارجي خاصة من منطقة الخليج، والذي شهد السوق إقبالاً شديداً منه لشراء العقار المصري خاصة بمنطقة الساحل الشمالي وما لذلك من أهمية لدعم ملف تصدير العقار المصري خارجياً.

وفي سياق متصل، أعلنت شركة Cred بدء عمليات تسليم المرحلة الأولى بمشروعها CLM أول مشروعاتها بالعاصمة الإدارية الجديدة والذي تقوم بتطويره على مساحة 43 فداناً وتم التسليم على دفعات بواقع 100 وحدة سكنية في أغسطس الماضي، لتستكمل الشركة تسليماتها لوحدات هذه المرحلة تباعاً حتى نهاية العام الجاري 2023.

عبر المهندس أحمد منصور الرئيس التنفيذي لشركة Cred عن سعادته الكبيرة بهذا الإنجاز قائلاً: رغم التحديات الكبيرة التي واجهتنا بالفترة الأخيرة في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية، وارتفاع أسعار مدخلات البناء وصعوبات

ارتفاع الطلب على العقار سواء من المصريين أو الأجانب



الاستيراد وما نتج عنه من قفزات كبيرة بالتكلفة الإنشائية للمشروعات، كان اهتمامنا الأساسي هو بذل كل ما بوسعنا للاستمرار في خطة الشركة، وألا تتأثر خطوات تنفيذ مشروعاتنا، والحفاظ على ما اكتسبناه من ثقة عملائنا على مدار سنوات، لذلك كثفت الشركة جهودها للانتهاء من أعمال التشييد والبناء في مشروعاتها المختلفة ومنها مشروع CLM عبر الإسراع من معدلات تنفيذ المشروع مع إتباع سياسات تحوطية في تسويقه من خلال دراسة يومية لمتغيرات السوق، لتفادي الاضطرابات والزيادات السعرية في الخامات ومدخلات تنفيذ المشروعات».

وأضاف منصور، نؤكد لعملائنا التزامنا التام تجاههم والبدء في تسليم أولى وحدات المشروع بواقع 100 وحدة سكنية مع استمرار عمليات التسليم تباعاً، ونحن نأمل أن تسهم تلك الخطوة ولو بالقليل في مسيرة الدولة المصرية لتنفيذ خططها العمرانية الشاملة، التي تعكس حجم التطور العقاري بمختلف أنحاء البلاد وعلى رأسها العاصمة الإدارية الجديدة المشروع القومي الضخم الذي لفت جميع أنظار العالم له وأصبح نقطة تحول وجذب للكثير من الاستثمارات المحلية والأجنبية».

يذكر أن مشروع CLM هو مشروع سكني متكامل يتميز بموقع استراتيجي حيوي يقبل العاصمة الإدارية بمنطقة R7 بالقرب من العديد من الخدمات والمرافق الهامة بالعاصمة الإدارية ومنها الحي الحكومي ومنطقة المال والأعمال وجامعة كوفنتري البريطانية، فضلاً عن قربه من النهر الأخضر، ويتكون من 4 مراحل ويتم بيعه على 5 مراحل، كما يبلغ إجمالي عدد الوحدات بالمشروع 1800 وحدة سكنية، بخلاف 196 وحدة إدارية وتجارية (مول كاسيل جيت)، حيث تضم المرحلة الأولى من المشروع عدد 476 وحدة سكنية بمساحات متنوعة تتراوح ما بين 120 إلى 250 متراً، وتسعى الشركة

إلى العمل بكامل طاقتها بجميع مراحل المشروع للانتهاء منها والتسليم وفقاً للبرامج الزمنية لها، وذلك للانتهاء من تسليم كامل وحدات المشروع في 2024.

ويتمتع CLM بمجموعة كبيرة من الخدمات والمرافق التي جعلت من المشروع مثلاً للمشروعات الحديثة التي تلبي حجم التطور الكبير في صناعة العقار في مصر، وتواكب كافة توجهات الدولة في استخدام التكنولوجيا الحديثة وتحقيق عناصر الاستدامة وخاصة بالعاصمة الإدارية الجديدة كواحدة من أكبر وأهم المدن الذكية في مصر وأفريقيا والشرق الأوسط، فمشروع CLM يراعى تطبيق كافة عناصر الاستدامة به من مرافق وخدمات وبنية تحتية متكاملة، حيث يعتمد 70% من إجمالي مساحة المشروع على الطاقة الشمسية، بالإضافة إلى أن 81% من المساحة الكلية مساحات خضراء ومفتوحة، كما يشمل المخطط الرئيسي له على جراج بكامل مساحة الأرض للمرة الأولى في مصر وذلك لتوفير سهولة الحركة داخل المشروع وتقديم أعلى مستوى من الخدمة للعملاء.

يضم CLM إلى جانب المنطقة السكنية منه منطقة تجارية متكاملة وهي مول «كاسيل جيت» المقام على مساحة 20 فدان بإجمالي استثمارات 700 مليون جنيه، وعدد وحدات 196 وحدة، تتنوع أنشطتها ما بين تجارية وإدارية بمساحات متنوعة تتراوح من 65 إلى 220 متراً مربعاً للتجاري والإداري بمساحات ثابتة 50 متراً مربعاً، وبدأت بالفعل أعمال الإنشاءات في مول كاسيل جيت، ومن المخطط الانتهاء من صب الخرسانات خلال العام الجاري 2023 وبالتالي الاستمرار في استكمال إنشاءات المنطقة التجارية، في ظل خطة cred الطموحة لاستكمال مشروعاتها الحالية والتوسع بمشروعاتها المستقبلية بمختلف أنحاء البلاد.



MIDAR

MASTERING FUTURE CITIES



MASTER SPONSOR



Cityscape

20 - 23 SEPTEMBER 2023
EGYPT INTERNATIONAL EXHIBITION CENTER (EIEC)

www.midar.org

«ريدكون بروبرتيز».. استراتيجية للتوسع ولمسات تميز بأسس بناء حديثة

قال أحمد عبد الله، نائب رئيس مجلس إدارة شركة ريدكون بروبرتيز، أن الشركة تدرس التوسع بإقامة عدة مشروعات سيتم العمل بها خلال الفترة المقبلة، وتطمح للتوسع في القاهرة الجديدة والساحل الشمالي، وسط توقعات أن يتم الاستقرار على مشروعات جديدة قبل نهاية العام. أشار إلى أن السوق العقاري في مصر مستقر، وبعض الشركات حققت مبيعات تجاوزت خططها التي وضعتها، وهو مؤشر أن السوق العقاري لا يزال يستوعب المزيد، موضحاً أن توقعات ظهور فقاعة عقارية في مصر مستبعد حدوثها، خاصة أن الفقاعة العقارية تحدث عندما يكون هناك تمويل ضخم مقارنة بحجم المبيعات، وهو أمر غير موجود في مصر، على عكس ما حدث عام 2008 في أمريكا، ودبي، ولم يحدث في مصر.

أكد عبد الله أن الحكومة المصرية تدعم المطورين العقاريين، والقرارات الأخيرة التي اتخذتها الحكومة مرضية وكافية خلال الفترة الحالية، مثل زيادة 20% فترة سماح للتسليمات، كذلك فتح الملكية للجانب لتملك أكثر من وحدة، مع إعفاء 80% من غرامات التأخيرات، وغيرها من القرارات الهامة، مشيراً إلى ضرورة متابعة تأثير هذه القرارات بعد عام على السوق، لبيان ما إذا كانت تلك القرارات كافية لحماية القطاع العقاري في مصر أم تحتاج إلى قرارات جديدة.

أوضح نائب رئيس مجلس إدارة شركة ريدكون بروبرتيز، أن الشركة تأسست في عام 2020 كذراع التطوير العقاري للشركة الأم، ريدكون للتعمير، والتي تمتلك 30 عاماً من الخبرة، وهي شركة لها عدة أنشطة على رأسها المقاولات. وأكمل أيضاً إن الشركة عملت في التطوير العقاري ولها خبرات كبيرة في بناء المباني الإدارية في القاهرة الجديدة تمتد لحوالي 20 عاماً، لكن الصورة الذهنية عن «ريدكون» أنها شركة تعمل في مجال المقاولات نظراً لحجم أعمالها الضخم في هذا القطاع، ومن ضمن أعمال الشركة كمطور عقاري، مبنى بنك عودة في القاهرة الجديدة وهو من أهم المباني الإدارية التي تمتاز بطراز معماري مميز، حينها كانت ريدكون من أوائل الشركات التي اهتمت بإنشاء المباني الخضراء قبل أن تبدأ في الانتشار في مصر، وأيضاً من المباني المميزة مبنى شركة فاركو ومبنى شركة ABB، وهي مجرد مثال وليس حصر لمباني التي نفذتها شركة ريدكون كمقاول ومطور في نفس الوقت.

نائب رئيس مجلس الإدارة يؤكد دعم الدولة للمطورين العقاريين



وأشار الأستاذ عبد الله إلى أن «ريدكون» لا تعمل في قطاع المقاولات والتطوير العقاري فقط، ولكن لها أنشطة أخرى في عدة مجالات وصناعات ذات صلة بقطاع الإنشاءات، منها شركة «واجهة» والتي تعمل في مجال الـ GRC والزجاج والألمونيوم، وشركة «سيمنتو للخرسانة الجاهزة» جميعهم تعمل لنا ولغيرنا، بالإضافة إلى عدة استثمارات أخرى متنوعة الأنشطة.

تابع عبد الله أن هناك اهتماماً بالتطوير العقاري في المجموعة، وبجانب العدد الكبير من المشروعات التي تم تنفيذها، تقوم شركة ريدكون بروبرتيز - ذراع التطوير العقاري بمجموعة ريدكون بإنشاء مشروع Golden Gate بالقاهرة الجديدة كمشروع مستدام متعدد الاستخدامات في أحد أفضل المواقع تميزاً بالتجمع الخامس أمام الجامعة الأمريكية مباشرة، بواجهة 1.20 كيلومتراً على قطعة أرض بمساحة 160 ألف متر مربع على شارع التسعين الجنوبي في مواجهة الجامعة الأمريكية بالقاهرة، ويضم المشروع مساحة بنائية 200 ألف متر مربع، منها 130 ألف متر مربع إداري و70 ألف متر مربع تجاري.

أكد عبد الله أن ريدكون بروبرتيز اهتمت أن يتسم تصميم المشروع بالتميز والاختلاف، ليصبح «جولدن جيت» مجتمعاً مستداماً بالكامل يضم 29 مبنى مستداماً يتم تطويرها على أسس تصميم المباني الخضراء. كما اهتمت الشركة أن تجمع بين الفخامة والاستدامة، حيث تتميز الوحدات التجارية بارتفاع عال يصل إلى 6 أمتار وارتفاع للوحدات الإدارية يصل إلى 4 أمتار، لتعطي مساحة كبيرة للتهوية والإضاءة الجيدة، هذا إلى جانب تقليل نسبة الانبعاثات الكربونية لحركة السيارات، حيث يضم المشروع أكبر ساحة انتظار سيارات داخلية في مصر تسع حتى 8000 مركبة موزعة على طابقين أسفل الأرض بكامل مساحة المشروع.

وأشار عبد الله أن الشركة تضع الاستدامة محوراً أساسياً لهذا المشروع، حيث يراعي كل جزء في المشروع المعايير البيئية، والاستدامة وأسس تصميم المباني الخضراء، وتم تطبيق حلول تكنولوجية لتوفير استهلاك الطاقة بكل أنواعها، منها استخدام مواد بناء مستدامة تساهم في خفض انتقال الحرارة، مما يخفف من حمل

استهلاك الكهرباء لنظام التكييف، إضافة إلى إعادة تدوير المياه المستخدمة بالمشروع واستخدامها في ري النباتات. ووضح عبد الله أن كل هذه الحلول تساهم في توفير ما يقرب من 40% من الطاقة والمياه مما يعود على العملاء بتخفيض ملحوظ في الاستهلاك الشهري، وتوفير النسبة نفسها تقريبا في فاتورة الصيانة الشهرية للوحدة.

أكد عبد الله أن زيادة تكلفة إنشاء المباني المستدامة بالخامات الموفرة لاستهلاك الطاقة تتراوح من 5% إلى 7%، عن تكلفة المباني التقليدية، وهذه الاستراتيجية باتباع معايير البناء المستدام توفر في المصروفات الثابتة للوحدة كما ذكرت من مرافق وخدمات وغيرها، بالإضافة إلى أنها ترفع من القيمة الاستثمارية للعقار.

كما ذكر أن أكثر ما يميز مشروع جولدن جيت هو استمرار الأعمال الإنشائية في أثناء طرح وحداته، حيث سيتمكن العميل من الاستفادة من عائد الوحدة سواء بالتشغيل أو الإيجار في أثناء سداده لدفعات شراء الوحدة حيث تعمل الشركة على تقديم مشروع متكامل في فترة زمنية سريعة، مع تنفيذ كافة المعايير العالمية في أعمال الإنشاءات في الوحدة، وذلك اعتماداً على قدرات شركة ريدكون للتعمير المقاول الرئيسي في المشروع. وعن حجم استثمار المشروع، قال أحمد عبد الله أنها تبلغ 20 مليار جنيه، تنقسم إلى جزء تمويل ذاتي وجزء تمويل مصرفي يتم دراسته مع مجموعة من البنوك والذي تقترب الشركة من إنهاء الاتفاق الخاص به. وعن أزمة الدولار وتأثيره على استخدام المباني الصديقة للبيئة، أكد عبد الله أن الشركة تعتمد في أعمالها على الخامات المحلية من أسمنت وحديد وغيرها المتوفرة في السوق المحلي، وأن العمل بمشروع «جولدن جيت» مستمر ولا يوجد نقص في أي من خامات البناء، ولكن الزيادة السريعة مؤكدة حسب التكلفة وحركة العرض والطلب بالسوق.

وقال عبد الله أن العميل اليوم مختلف تماماً عن العميل في الماضي، فهو يبحث عن الشركات التي تمتلك خبرات واسم ذو تاريخ طويل وكذلك ملءة فنية ومالية، حتى يطمئن أن أمواله

أحمد عبد الله: ندرس عدة مشروعات متنوعة ونطمح للتوسع بالقاهرة الجديدة والساحل الشمالي

تقييمها بالدولار، في حين ازدادت أسعار الوحدات التجارية في مناطق عديدة كوسط البلد بشكل متواصل، حتى تحولت الوحدات السكنية في تلك المناطق إلى مخازن لخدمة المحلات التجارية لانخفاض قيمتها.

وعن فلسفة الشركة في المبيعات، قال نائب رئيس مجلس إدارة الشركة، أن الشركة تتبع سياسة البيع والإيجار للوحدات الإدارية والتجارية لتحتفظ بعدد من الوحدات تحت إدارتها، سواء إداري أو تجاري أو خدمات والنسب يتم تحديدها على حسب متغيرات السوق.

وأكمل أنه تم التعاقد مع شركة «هيل إنترناشونال» لاستشارات تشغيل وإدارة المشروع، هي شركة دولية رائدة في مجال استشارات البناء، وأن «ريدكون بروبرتيز» تدرس إنشاء شركة منبثقة من المجموعة للمشاركة في تشغيل المشروع.

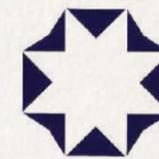
وعن زيادة الأسعار خلال الفترة القادمة، أكد أنها ترجع إلى حالة الطلب في السوق، وأيضاً تكلفة الإنشاءات وسعر الأرض، وارتفاع فوائد البنوك، والتي يتم تحديدها وفقاً للعرض والطلب.

وعن التحديات التي تواجه السوق العقاري، قال عبد الله أن التضخم من أهم التحديات الذي يواجهه العالم وبالبنية يعكس على مصر، وارتفاع التكلفة مع تخفيض قيمة العملة المحلية أمام الدولار، مما يسبب أزمة للمطورين بصعوبة عمل دراسة تفصيلية عن سعر البيع مقارنة بالتكلفة، بسبب عدم استقرار سعر العملة والتغير المفاجئ لسعر الخامات، أو البيع بسعر منخفض مقارنة بالزيادة في تكلفة البناء، التي واجهت معظم المطورين العقاريين خلال الفترة الماضية، ولكي تعالج الشركات هذه التحديات عليها أن تبحث عن بدائل منها الصناديق الاستثمارية أو شراء أرض جديدة وعمل مشروع جديد يعوض الخسائر أو تمويل بتبنية، كل حالة ولها ظروفها.

وعن فكرة التحالفات في السوق، قال عبد الله أنها فكرة ذكية جداً ليس فقط في تطوير العقاري، ولكنها في أي صناعة، وتستطيع الشركات التي تتحالف أن توسع استثماراتها ليس فقط في مصر، بل وتتوسع خارج مصر بعد دراسات متنوعة فنية ومالية لتحديد قدرتهم على التوسع.

واستثماراته في ملذ آمن يستطيع أن يثق به وأن المشروع يزداد قيمة مضافة مع الزمن ويحافظ على استدامة المشروع.

وتابع نائب رئيس مجلس الإدارة لشركة ريدكون بروبرتيز أن المباني التجارية والإدارية أصبحت أكثر جذبا للمستثمر عن المباني السكنية، خاصة أن المباني السكنية في بعض المناطق قيمتها التسويقية والإيجارية تقل، لكن المباني التجارية والإدارية تزداد القيمة الاستثمارية والإيجارية يوماً بعد يوم، وهناك عملاء تشتري الوحدة من أجل الاستفادة من ارتفاع القيمة الإيجارية للوحدة، خاصة في المواقع المتميزة كموقع مشروع Golden Gate. وعلى ذلك، نصح عبد الله الراغبين في الاستثمار في الوحدات السكنية بمراجعة مكان العقار، واختيار التوقيت المناسب للبيع ليحقق أكبر استفادة ممكنة، فكثير من الوحدات السكنية في العديد من المناطق لم تزداد قيمتها بالرغم من وجودها في مناطق تعتبر مميزة منها الشقق السكنية في المهندسين أو وسط البلد أو مدينة نصر التي كان يصل سعرها من عشر سنوات إلى 20 ألف جنيه للمتر المربع عند تقييمها بالدولار، ويتضح الآن أن أسعارها لم تتغير كثيراً، على العكس في بعض المناطق أصبح سعرها أقل عند



ميدار

مستقبل تطوير المدن المصرية برؤية عالمية



السوق المصرية، بما يشمل المواقع الاستراتيجية والتصميمات المستقبلية، وأحدث ما توصل اليه العالم في مجال تأسيس البنية التحتية الذكية للمدن الكبرى، وأنظمة تشغيلها وصيانتها وكل ما يمكن أن يساهم في توفير عوامل الجذب للمستثمر المصري والعربي والأجنبي.

هيكل المساهمين

نجاحات «ميدار» المتتالية لم تأتي محض صدفة أو تماشياً من النمو العمراني الكبير التي تشهده مصر في الفترة الأخيرة، لكن مجلس إدارة الشركة وهيكل المساهمين هو من خطط وعزز ورسخ لهذه النجاحات، ولما لا، وهيكل الملكية لشركة «ميدار» يضم نخبة من كبار الكيانات المالية والعقارية المصرية العملاقة وهم:

(بنك مصر، بنك الاستثمار القومي، والبنك الأهلي المصري، وشركة «مصر كابيتال» أحد الذراع الاستثمارية لبنك مصر، بالإضافة إلى شركة المقاولون العرب «عثمان أحمد عثمان»، فضلاً عن مجموعة منتقاة من أفضل الكوادر المصرية العاملة في مجال التطوير العمراني، والتي تتمتع جميعها بخبرات طويلة وسجلات مشرفة من الإنجازات في هذا المجال سواء داخل مصر أو خارجها).

اتخذت شركة «ميدار للاستثمار والتنمية العمرانية» لنفسها خطاً ونهجاً جعلها أكثر تميزاً وتوهجاً، حيث نجحت في تطبيق مفهوم المطور العام للمدن «مطور مدن»، وقدمت من نفسها نموذجاً غير مسبوقاً لتطوير المدن بمفهومه الشامل، تعد «ميدار» بمشروعها «مستقبل سيتي» إحدى أهم وأكبر شركات التنمية العمرانية المتخصصة في مجال تطوير المدن السكنية والترفيهية الحديثة

استراتيجية واضحة ومتكاملة تعزز من فرص الاستثمار

استراتيجية ميدار، بنيت على أسس واضحة ومتكاملة، وفقاً لمعايير الاستدامة العالمية، والتي تعزز من فرص الاستثمار والقيمة المضافة في كافة مشروعاتها، بما يدعم مخطط التنمية الشاملة لرؤية مصر 2030، وتحقق التكامل اللازم مع تنفيذ العاصمة الإدارية الجديدة في هذه المنطقة الحيوية بامتداد القاهرة الجديدة وما تمثله من أهمية قصوى في حاضر ومستقبل الجمهورية الجديدة.

تقديم نماذج عمرانية غير مسبوقة

تهدف «ميدار» لتقديم نماذج عمرانية غير مسبوقة من خلال تطبيق معايير «مطور المدن» بمفهومه الشامل، في

ميدار ولدت عملاقة

ولدت ميدار ككيان عملاق منذ تأسيسها عام 2006 ليس فقط بهيكل مساهميتها المتميز، لكن أيضاً بامتلاكها 11 ألف فدان في واحدة من أهم المناطق في مصر، بالامتداد الطبيعي للقاهرة الجديدة، وبالقرب من العاصمة الإدارية الجديدة، والتي جاري تنفيذ مدينة «مستقبل سيتي» على جزء منها بمساحة 5200 فدان وفقاً لأعلى المعايير العالمية الهندسية والبيئية الذكية ليكون أكبر مجتمع عمراني متكامل صديق للبيئة، ويضم بداخله 29 مشروع عقاري وترفيهي وتعليمي وتجاري بالإضافة لمنظومة متكاملة من الخدمات والمرافق.

مستقبل سيتي مدينة متكاملة الخدمات

حرصت «ميدار» على أن تصبح «مستقبل سيتي» مدينة متكاملة الخدمات لتلبي كافة احتياجات العملاء ساكني المشروع أو حتى زائريه، من خلال زيادة المساحات الخضراء «اللاندسكيب»، ونشر الخدمات الصحية من خلال توفير العيادات المتنقلة وسيارات الإسعاف بالمدينة، بجانب توفير مكاتب الأحوال المدنية، وسيارة إطفاء متواجدة بشكل دائم للتدخل السريع، بالإضافة لتعزيز منظومة الأمن والحماية بالمدينة إلى جانب المرافق التعليمية والطبية والتجارية والإدارية والترفيهية والفندقية العالمية، والخدمات البنكية ومحطات الوقود وغيرها من المرافق الحيوية الأخرى.

كما أسست ميدار العديد من الشركات الخدمية بمواصفات عالمية داخل «مستقبل سيتي» لخدمة المدينة، ومنها:

- شركة توزيع الكهرباء CIRCUIT: لإدارة وتشغيل وصيانة محطة الكهرباء الرئيسية بالمدينة وكذلك المحطات التي سيتم تنفيذها مستقبلاً، وتقديم الخدمة لسكان ومطورين المدينة.
- شركة النقل والمواصلات WAYZ: وتستهدف وضع وتحقيق منظومة متكاملة للنقل والمواصلات لربط المحاور الرئيسية خارج المدينة بـ «مستقبل سيتي» وكذلك الربط الداخلي بين مراحل «مستقبل سيتي» الحالية والمستقبلية.
- شركة خدمات المدينة CONTROL: وتستهدف إدارة كافة خدمات مستقبل سيتي» فيما يخص إجراءات التشغيل والصيانة، وتحديد المسؤوليات والدور، والتنسيق المتكامل مع الجهات الحكومية داخل وخارج المدينة وغيرها من الخدمات.

شركاء النجاح

نجحت شركة «ميدار» في جذب نخبة من أكبر وأفضل شركات التطوير العقاري، لتنفيذ وتطوير مجموعة من المشروعات السكنية والإدارية والتجارية متكاملة الخدمات والمرافق، ومتعددة الاستخدامات، داخل مدينة «مستقبل سيتي» وفقاً لأعلى معايير الجودة العالمية، بأنظمة تعاقد متنوعة، تحقق عناصر الاستدامة والاستثمار الناجح، للمطورين والملأك.

فكر
فلسفي

الرئيس التنفيذي لشركة آكام الراجحي: مخطط جديد للساحل الشمالي يضع مصر على خريطة السياحة العالمية إدريس محمد: النهضة العمرانية في مصر دافع قوي للشركات المصرية والمستثمرين العرب والأجانب في التوسع بالسوق المصري



إدريس محمد

5
مليارات جنيه
مبيعات مشروع
D.O.S.E
وندرس التوسع
في مشروعات
جديدة بمصر
والسعودية



وقعنا بروتوكول
تعاون مع
مجموعة فنادق
ومنتجعات IHG
لإدارة وتشغيل
فندق Voco

كافة احتياجات العملاء داخل المشروع، علوة على تمتع المشروع بعدد من الوحدات متنوعة المساحات والتي تناسب جميع احتياجات العملاء.

من ضمن الامتيازات التي حرصت الشركة على وجودها بالمشروع اختيار العلامة الفندقية الخاصة بالمشروع واختيار أفضل العلامات التجارية المميزة في مجال الفنادق في العالم لتلبية احتياجات عملائها وتوفير أعلى معايير الرفاهية والاستمتاع للوصول إلى هدف الشركة الأساسي في توفير جودة حياة وسعادة داخل جميع مشروعاتها.

يذكر أن شركة آكام الراجحي للتطوير العقاري وقعت بروتوكول تعاون مع مجموعة فنادق ومنتجعات «IHG» إحدى الشركات الفندقية الرائدة في العالم لإدارة الفندق الخاص بالمشروع Dose تحت العلامة التجارية «فوكو» ليكون بذلك أول فندق يحمل هذه العلامة المميزة في عالم الفنادق على شاطئ البحر الأبيض المتوسط، حضور الدكتور خالد عبدالغفار، وزير الصحة والسكان، أحمد عيسى، وزير السياحة والآثار، زايد بن عبدالله الأسمرى، الملحق التجاري بالسفارة السعودية نيابة عن سفير خادم الحرمين الشريفين لدى جمهورية مصر العربية السفير أسامة بن أحمد النقلي وعدد من كبار رجال الأعمال السعوديين.

وعلق الرئيس التنفيذي لشركة آكام الراجحي للتطوير العقاري على بروتوكول التعاون قائلاً: توقيع مثل هذا الاتفاق يتماشى مع الرؤية والاستراتيجية الخاصة بالشركة في تنفيذ مشروع متفرد ومختلف بمنطقة الساحل الشمالي وترك بصمة مؤثرة في هذه المنطقة الواعدة والجاذبة للاستثمارات، مشيراً إلى أن مجموعة فنادق ومنتجعات IHG بشكل عام والعلامة التجارية فوكو بوجه خاص لهما مكانة عالمية مرموقة صاحبة البصمة المميزة والراسخة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، ومن خلال تواجدها في عدة مواقع في الإمارات والسعودية، ولذلك سيكون بمثابة خطوة قوية جداً كأول منتج فندقية يحمل علامة «فوكو» على البحر الأبيض المتوسط، وسيساهم في تلبية رغبات عملائنا في أن يكون المكان كما وعدنا أفضل وأجود ترفيهية والأكثر تميزاً في مصر.

وأضاف أن فندق ومنتج «فوكو» سيتكون من 300 غرفة فندقية وشاليهات وتوين هاوس على البحر مباشرة، ويوفر إطلالة بزاوية 360 درجة لمتناهيته ومذهلة على الشاطئ ويقدم كافة الخدمات الترفيهية والسياحية للمشروع ومناظر طبيعية وبحيرات صناعية وحمامات سباحة ونادي صحي وممرات للجري وركوب الدراجات ومركز تسوق لتوفير أعلى معدلات الراحة والسعادة لعملائنا.

وأكد الرئيس التنفيذي إن استراتيجية وخطط الشركة خلال الفترة المقبلة تعتمد على التوسع في أفضل المناطق الحيوية في مصر والتي تتماشى مع الخطط التنموية للدولة وخاصة في المدن الساحلية والجديدة، مما سيساهم بشكل مباشر في وضع مصر على خريطة السياحة العالمية ويحقق التنمية المستدامة بالمنطقة.

وقال «إدريس» أن الشركة حرصت على تنفيذ مشروع عالمي على شاطئ بواجهة بحر ٤٠٠ متر، وسط مسطحات مائية واسعة ومناطق مفتوحة تمثل ٧٠% من مساحة المشروع تمثل، ومساحة ٩ أفدنة عبارة عن بحيرات صناعية لتقديم إطلالة مائية للوحدات كلها لتطل كافة الوحدات حتى البعيدة عن البحر، فأكثر من 60% من الوحدات ترى البحر و30% برؤية وإطلالة كاملة للبحر و10% من الوحدات فقط على البحيرات وحمامات السباحة، بالإضافة إلى وجود 30 كهفاً سياحياً يحتوي على حمامات سباحة خاصة لضمان الخصوصية برؤية بانورامية للبحر. ويوفر المشروع مجموعة متنوعة وشاملة من الخدمات والمرافق بما في ذلك وحدات فندقية مميزة وفندق عالمي فاخر 5 نجوم، مول للتسوق، شاطئ خاص، مطبخ مركزي، أماكن خاصة بأنشطة الأطفال المختلفة لتنمية المهارات الخاصة من خلال اللعب والابتكار، مطاعم، مقاهي، ونادي خاص للأعضاء على الشاطئ، بالإضافة إلى إنشاء ٧ لاجون بطول المشروع وعدد من حمامات السباحة اللا متناهية، وصالة ألعاب رياضية ترى البحر، ومركز طبي مجهز على أعلى مستوى لتوفير

التحديات التي واجهتهم قبل إطلاق المشروع هو تقديم مشروع مختلف من حيث الفكر الفلسفي للشركة والمتمثل في «أنسنة العقار» وتحويل استثمارات 8 مليارات جنيه على مساحة 125 فدان، بعدد من الخدمات الجديدة والمتفردة في هذه المنطقة الحيوية على الساحل الشمالي الجديد. وأشار «إدريس» إلى أن مشروع الشركة «Dose» يقدم للسوق المصري فكر جديد ومبتكر لإنشاء منتج ساحلي يضيء المنتجعات العالمية، ويوفر الحلول العملية والجوهرية لمعظم التحديات التي كان يقابلها عملاء منطقة الساحل الشمالي، مما يجعل التواجد داخل المشروع متعة حقيقية لراعي الراحة والاسترخاء والاستمتاع بإجازة رائعة بعد شهور من الضغوط والمعاناة، لافتاً إلى أن المنهج والرؤية الخاصة بالشركة تعتمد في الأساس الأول على دراسة وتحليل كافة احتياجات ومتطلبات العملاء ومعرفة أهم الصعوبات التي كانوا يعانونها ووضع حلول لهذه الصعوبات وتوفير لهم كل سبل الراحة والرفاهية وجودة الحياة وصنع السعادة في كل ركن من أركان المشروع.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة إن أحد أكبر مبيعات تقرب من 5 مليارات جنيه. يذكر أن الشركة أطلقت المشروع في منطقة رأس الحكمة بالساحل الشمالي الجديد، بإجمالي استثمارات 8 مليارات جنيه على مساحة 125 فدان، بعدد من الخدمات الجديدة والمتفردة في هذه المنطقة الحيوية على الساحل الشمالي الجديد. وأشار «إدريس» إلى أن مشروع الشركة «Dose» يقدم للسوق المصري فكر جديد ومبتكر لإنشاء منتج ساحلي يضيء المنتجعات العالمية، ويوفر الحلول العملية والجوهرية لمعظم التحديات التي كان يقابلها عملاء منطقة الساحل الشمالي، مما يجعل التواجد داخل المشروع متعة حقيقية لراعي الراحة والاسترخاء والاستمتاع بإجازة رائعة بعد شهور من الضغوط والمعاناة، لافتاً إلى أن المنهج والرؤية الخاصة بالشركة تعتمد في الأساس الأول على دراسة وتحليل كافة احتياجات ومتطلبات العملاء ومعرفة أهم الصعوبات التي كانوا يعانونها ووضع حلول لهذه الصعوبات وتوفير لهم كل سبل الراحة والرفاهية وجودة الحياة وصنع السعادة في كل ركن من أركان المشروع.

المستقبلية، فيشير إلى نية الشركة للدخول إلى السوق السعودي قريباً، خاصة أن هناك دراسات جدية لعدد من المشروعات في ظل النهضة العمرانية الكبرى التي تشهدها المملكة العربية السعودية الآن، كما أكد أن الشركة لديها خطة طموحة للتوسع داخل السوق المصري أيضاً، من خلال طرح مشروعات عمرانية جديدة خلال الفترة المقبلة، وقال تجري الشركة الآن دراسة عدد من الفرص الاستثمارية التي تتماشى مع مناهجها في تنفيذ المشروعات العمرانية من حيث الخدمات والتصميمات الهندسية.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة آكام الراجحي للتطوير العقاري أن الشركة منذ انطلاقتها بالسوق المصري تعتمد على استراتيجية واضحة من حيث اختيار أماكن مشروعاتها بأفضل الأماكن الاستثمارية في مصر، بالإضافة إلى مراعاة التصميمات المعمارية والخدمات الترفيهية الفريدة التي يقدمها المشروع لقاطنيه لتحقيق أعلى معدلات السعادة والراحة والرفاهية، وهذا ما تم مراعاته في مشروع D.O.S.E الساحل الشمالي الذي حقق منذ انطلاقه بالسوق المصري إقبالا كبيراً من العملاء محققاً

«وضعت شركة آكام الراجحي للتطوير العقاري منهجاً متميزاً في تنفيذ المشروعات العمرانية المستدامة والمتفردة لتكون مصدراً أساسياً لتعميق مفهوم جودة الحياة والسعادة داخل كافة مشروعات الشركة»، بحسب إدريس محمد، الرئيس التنفيذي لشركة آكام الراجحي للتطوير العقاري. وأكد «إدريس» أن استراتيجية وخطط الشركة خلال الفترة المقبلة تعتمد على التوسع في أفضل المناطق الحيوية في مصر والتي تتماشى مع الخطط التنموية للدولة، لافتاً إلى ما تشهده مصر الآن من نهضة عمرانية أعطى دافع قوي وكبير للشركات المصرية العاملة بالمجال والمستثمرين العرب والأجانب في التوسع بالسوق المصري واغتنام فرصة توسع الدولة في إنشاء مدن ومشروعات عمرانية جديدة، خاصة في مدن الجيل الرابع واهتمام الدولة بتنمية منطقة الساحل الشمالي الغربي من خلال توحيد جهة الولاية وإعداد مخطط عالمي لتنمية المنطقة، مما سيساهم على نحو مباشر في وضع مصر على خريطة السياحة العالمية ويحقق التنمية المستدامة بالمنطقة. يكشف إدريس محمد عن خطة الشركة

إنجازات ضخمة

5 مليارات جنية استثمارات وشراكة استراتيجية مع شركات عالمية



العتال هولدينج توقع 8 عقود جديدة مع مكاتب استشارية كبيرة لبدء العمل في West Leaves بمدينة 6 أكتوبر



وترشيد الاستهلاك للمياه والطاقة وذلك من خلال واحدة من أكبر الكيانات العالمية المتخصصة في هذا المجال شركة «سيمنز الألمانية» والتي تعاقدت معها شركة العتال هولدينج لتوفير خدماتها بكافة المشروعات التي تطورها.

وتهتم شركة العتال هولدينج بجميع التفاصيل بدءاً من المخطط الرئيسي للمشروع والتصميمات ومراديل التنفيذ المختلفة لتتكامل بهما جميع عناصر الإبداع والابتكار لضمان توفير منتج تتوافر به كل مقومات الرفاهية والفخامة والراحة والرفي بمكان واحد، تم وضع المخطط الرئيسي لهما من قبل المهندس رائف فهمي ذات الخبرة العالمية بمجال التخطيط العمراني حيث تهدف الشركة تنفيذ كل جزء من المشروع بدقة عالية باستخدام أحدث الخامات والأدوات التكنولوجية لتكون المشروع بالكامل صورة مثالية للمشروعات العقارية العالمية.

يذكر أن شركة العتال هولدينج تشارك في معرض سيتي سكيب بمشروعاتها المتميزة «بارك لين» العاصمة الإدارية الجديدة ومشروع West Leaves

القاهرة قمنا بالاستعانة بأهم الاستشاريين في كل المجالات في مصر وهذا توجه عام للشركة نسير فيه بقوة خلال الفترة القادمة، خاصة وأننا نسعي للاستثمار في القوة البشرية بالشركة فقد اتفقنا مع شركة My Vysionlink SDN BHO الماليزية لإدارة المرافق علي تدريب العمالة لدينا عبر أكاديمية العتال من أجل رفع كفاءتهم وليكونوا جاهزين لحمل الولاية فيما يعد حيث تقوم الأكاديمية وتدريب وتعليم العمالة التي نحتاجها في كافة المجالات لرفع كفاءتهم وليكونوا قادرين علي الابتكار وتحقيق رؤية شركة العتال هولدينج .

مشروع West Leaves يصل إجمالي الاستثمارات فيه حوالي 5 مليارات جنية تقريبا يحتوي علي 800 شقة فندقية ، وتم الاتفاق مع مجموعة هيلتون العالمية لعمل فندق في المشروع وإدارة الشقق الفندقية وهو ما نعتبره إضافة كبيرة جدا لشركتنا وستضع المشروع في مكانة متميزة، كما يوفر مشروع West Leaves عدداً من الخدمات عالية الجودة مثل الخدمات التكنولوجية والذكاء الاصطناعي الخاصة باستخدام الطاقة البديلة

في مدينة 6 أكتوبر على بعد 300 متر من محور 26 يوليو و 300 متر من الصحراوي خلف محطة وقود ChillOut، يقام مشروع West Leaves علي مساحة 38 فدان، وقد تم تصميم هذا المشروع بحيث يراعى تطبيق عناصر الاستدامة تحقياً لرؤية الشركة الهادفة لبناء مشروعات سابقة لعصرها ذات قيمة مضافة تزيد قيمتها مع مرور الأعوام.

وأضاف المهندس أحمد العتال يتكون مشروع West Leaves من مرحلتين بمساحة بنائية 29 ألف متر مربع، ويضم عدداً من الوحدات السكنية والتجارية والإدارية بواقع 31 مبني سكني عبارة عن أرضي و3 أدوار ووحدات بنتهاوس، وتتراوح مساحة الوحدات السكنية ما بين 80 متر مربع إلى 300 متر مربع، إضافة إلى 8 أبراج تضم شقق فندقية، وفندق مكون من 150 غرفة إلي جانب وحدات إدارية ومساحات تجارية تصل إلي 40 الف متر، إلى جانب مساحات ممتدة من المناطق الخضراء والمفتوحة. يتميز المشروع بتصميمات عصرية تتناسب مع التطور الكبير الذي تشهده منطقة غرب

المهندس رائف فهمي رئيس ومؤسس مكتب رائف فهمي للاستشارات بصفته الاستشاري العام للمشروع، وذلك من أجل بدء العمل الفعلي علي أرض مشروع West Leaves.

وقد أعرب المهندس أحمد العتال عن سعادته البالغة بتوقيع هذا الكم من العقود مؤكداً علي أنهم جميعاً شركاء، نجاح لشركة العتال هولدينج ومعظمهم كان له أكثر من تجربة معهم في مشروعات الشركة الأخرى وأنهم جميعاً إضافة حقيقية خاصة وأن الشركة ترغب في أن يكون مشروع West Leaves مختلف تماماً يليق باسم الشركة ويولي طموحات العملاء خاصة وأننا اتفقنا جميعاً علي تقديم منتج عقاري يختلف تماماً عن الموجود في السوق، وهو ما لاحظناه منذ أن قمنا بطرح المرحلة الأولى من المشروع والتي لاقت ترحيب غير عادي من العملاء وتم حجزها بالكامل في فترة قياسية ولدينا قائمة انتظار كبيرة للمرحلة الثانية، ومشروع West Leaves إضافة حقيقية لمنطقة غرب القاهرة حيث يقع في موقع استراتيجي متميز بوحدة من أكثر المناطق الحيوية

انطلاقة كبيرة لمشروع West Leaves بغرب القاهرة أولي مشروعات شركة العتال هولدينج بمنطقة غرب القاهرة بوحدة من أكثر المناطق الحيوية بالساحل من أكتوبر تؤكد إصرار الشركة علي سرعة البدء في الإنشاءات والالتزام بالجدول الزمني الذي وضعته الشركة للانتهاء من المشروع حسب الخطة، وفي هذا الإطار وفي احتفالية كبيرة وقعت الشركة في حضور المهندس أحمد العتال رئيس مجلس الإدارة عقود مع عدد من مكاتب الاستشارات الهندسية المصرية والعالمية بقيمة 30 مليون جنية وهم Bena Consulting group وذلك لعمل التصميم الإنشائي للمشروع و Mito Consult لعمل التصميمات الميكانيكية للمشروع و ESO Consultancy لعمل التصميمات الكهربائية و Tiba Consulting Engineer لعمل أعمال الحفر والجسات والتربة و الدكتور عمر عثمان لتصميم وتخطيط الطرق وشركة DMA للإشراف علي المشروع و Inversion لإدارة المشروع والإشراف العام وشركة My Vysionlink SDN BHO الماليزية لإدارة المرافق والتشغيل، بحضور

صنعة

إمتك صنعة الجاهز بدون مقدم

كـتـر بـؤـل
TARBOL

GV
INVESTMENTS

Cityscape

16055

www.tarboul.com

شراكة استراتيجية

«فودافون مصر» توقع اتفاقية مع «تطوير مصر» لتقديم خدمات Triple Play و Smart Solutions في مشروع بلومفيلدز

وقعت شركة فودافون مصر اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة تطوير مصر، بهدف تقديم خدمات الاتصالات المتكاملة «Triple Play» والخدمات الذكية في إحدى مشروعات تطوير مصر، وهو بلومفيلدز بمستقبل سيتي بالقاهرة الجديدة، لتحسين تجربة العملاء وتقديم خدمات عالية الجودة اعتمادًا على أحدث الحلول التكنولوجية الحديثة وخبرة فودافون الممتدة في مجال الاتصالات وتقديم الخدمات المتطورة للمجتمعات العمرانية المغلقة. ستقدم فودافون مصر حلول الإنترنت فائق السرعة، وخدمات الهاتف الأرضي، والتلفزيون الرقمي باستخدام أحدث التقنيات، وبسرعات تصل إلى 1 جيجا بايت في الثانية لأول مرة في مصر، ومن المقرر أن يتم إطلاق هذه الخدمات المتطورة في مشروع بلومفيلدز في أبريل المقبل.

قال محمد عبد الله، الرئيس التنفيذي لشركة فودافون مصر، نسعى لتقديم أحدث الحلول التكنولوجية في مختلف المجالات، خاصة الحلول الخاصة بالمدن الذكية التي تشهد تطورًا متسارعًا وانتشارًا واسعًا في مصر وعلى مستوى العالم. في الوقت نفسه تلزم فودافون بمواكبة هذه التطورات والاستفادة من خبراتنا الفنية المتقدمة وأدواتنا التكنولوجية لتقديم خدمات عالية الجودة، وحلول رقمية مبتكرة تتوافق مع مشروع مصر الرقمية ورؤية مصر 2030، وهو ما سيساهم في تحسين تجربة العملاء من خلال تقديم خدمات اتصالات متميزة. إننا في فودافون مصر نفخر بتسيخ شراكتنا مع تطوير مصر والتي سنقدم لها خدمات Triple Play و Smart Solution في مشروع بلومفيلدز والتي تتضمن باقات متنوعة من الخدمات داخل المجتمع العمراني ككل سواء في الوحدات السكنية وخارجها، بما في ذلك القدرة على التحكم في نظم التأمين والمياه والكهرباء.»

وقال الدكتور أحمد شلبي، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر، تأتي اتفاقية الشراكة مع شركة فودافون مصر في إطار رؤيتنا لإنشاء منظومة متكاملة من الحلول الذكية المعتمدة على الحلول التكنولوجية الحديثة لضمان تجربة حياة غير مسبوقه لعملائنا. وأضاف سعيد بانضمام شركة فودافون مصر



أحمد شلبي: رؤيتنا إنشاء منظومة متكاملة من الحلول الذكية المعتمدة على الحلول التكنولوجية الحديثة

محمد عبد الله: نسعى لتقديم أحدث الحلول التكنولوجية بالمدن الذكية التي تشهد تطورًا في مصر

الخاصة بالمدن الذكية، وتتطلع لمزيد من التعاون معهم في أثناء رحلتنا نحو التحول الرقمي الشامل، والذي يعد أهم أهداف استراتيجية التنمية المستدامة (رؤية مصر 2030).» وقع الاتفاقية محمد عبد الله، الرئيس التنفيذي لشركة فودافون مصر والدكتور أحمد شلبي، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر.

ضمن مجموعة شركائنا مما يدعم استراتيجيتنا في عقد شراكات مع كبرى الشركات في مجالها بما يضمن خلق قيمة مضافة لقاطني ورواد المشروعات والمناطق المجاورة. ومما لا شك فيه أن شركة فودافون مصر تعتبر من الشركات الرائدة في مجال الاتصالات في مصر والعالم، وتسعى باستمرار للتوسع في تقديم الحلول التكنولوجية

شراكة جديدة

«سوديك» توقع عقد مع «نوبو» للضيافة لإقامة فندقين فاخرين بالساحل



«شراكة جديدة بين «سوديك» ونوبو للضيافة Nobu Hospitality، العلامة التجارية العالمية الشهيرة في عالم الضيافة، لإطلاق علامة نوبو العالمية في اثنين من مشروعات سوديك في كل من زايد الجديدة والساحل الشمالي، لأول مرة في مصر، من خلال تطوير فندقين فاخرين و وحدات فندقية، بالإضافة إلى مطعم نوبو الشهير بمشروعات سوديك.

ستتضمن توسعات نوبو في مصر إقامة فندقين خمسة نجوم باستثمارات تتجاوز ملايين الدولارات، بالإضافة لمطعم نوبو الشهير و وحدات سكنية فندقية تحمل علامة نوبو، فضلاً عن باقة متكاملة من المنشآت والمرافق التي ستخدم القاطنين والزوار طبقاً لأفضل المعايير العالمية.

يقع الفندق و وحدات نوبو الفندقية Nobu Hotel and Residences في مشروع سوديك بزاید الجديدة بمنطقة غرب القاهرة التي تشهد نموًا عمرانيًا كبيرًا، ومن المتوقع أن يقام في المساحة المخصصة للمنازل العائلية المنفردة والشقق الحصرية، حيث يشكل الفندق والوحدات الفندقية جزءًا من مشروع «The Estates»

«Residences». وسيستمتع الزوار والقاطنون بقرب الفندق والوحدات الفندقية الجديدة من أشهر المعالم الأثرية والتراثية بما في ذلك أهرامات الجيزة، وأبو الهول، والمتحف المصري الكبير. ويقع فندق و وحدات نوبو الفندقية على الطريق المؤدي للساحل الشمالي، وهو ما يتيح للسكان التوجه للساحل الشمالي للاستمتاع بعطلات نهاية الأسبوع والأعياد بكل سهولة.

يقام فندق و وحدات نوبو الفندقية Nobu Hotel and Residences في أحدث مشروعات سوديك بالساحل الشمالي والذي يشغل مساحة 440 فدانًا على واجهة شاطئية رائعة، حيث يتيح المشروع إطلالة خلابة على البحر المتوسط في منطقة رأس الحكمة بشواطئها الرملية، إحدى أسرع الوجهات الشاطئية الفاخرة نموًا في المنطقة، والتي تتوافق مع أجواء وتقاليدها علامة نوبو العالمية الراقية.

ومن المتوقع أن تعمل هذه الواجهة الشاطئية الفاخرة لـ «سوديك» في الساحل الشمالي بصورة موسمية في الفترة من مايو حتى أكتوبر من كل عام.

قال أيمن عامر، مدير عام «سوديك»: تعد

شراكتنا مع مجموعة نوبو للضيافة شهادة على مكانة الشركة وقدرتها على اجتذاب شركاء عالميين من الطراز الأول، حيث تمثل علامة نوبو العالمية الشهيرة اختيارًا مثاليًا وإضافة قيمة لمشروعاتنا المتميزة، كما أنها تمنح مشروع «The Estates» في الساحل الشمالي، تجربة استثنائية لرفق مستويات الضيافة طبقًا لأعلى معايير الرفاهية العالمية.

فيما قال تريفور هورويل، الرئيس التنفيذي لشركة نوبو للضيافة Nobu Hospitality: نحن سعداء بشراكتنا مع «سوديك» والتي تتضمن إطلاق مشروعين كبيرين في السوق المصري لأول مرة. وأضاف أن مصر تتمتع بتاريخ ثري للغاية وثقافة متنوعة، مما يجعلها سوقًا مثاليًا لتجسيد فخامة ومكانة علامة نوبو العالمية. من ناحية أخرى ستضع مشروعاتنا القادمة في مصر تعريفًا جديدًا لمفاهيم الحياة الراقية والضيافة الفاخرة، من خلال تقديم مزيج غير مسبوق من تجارب الضيافة وأسلوب الحياة للزوار والمقيمين على حد سواء.

إنجازات ضخمة الرئيس التنفيذي لشركة جيتس: من الصعب أن تحدث فقاعة عقارية في مصر

«تعتمد على عدد كبير من الكوادر والشباب .. فنحننا في تحقيق العديد من الإنجازات والنجاحات منذ انطلاقتها. حسبما قال حسن نصر، الرئيس التنفيذي لشركة جيتس». وأضاف أن الشركة خططت لضخ استثمارات خلال العام الحالي بنحو 700 مليون جنيه، مشيراً إلى أنه من المخطط ضخ استثمارات 1.2 مليار جنيه خلال عام المقبل.

حسن نصر : الإعلان عن مشروع كبير بالساحل الشمالي بمنطقة رأس الحكمة. قريبا

بدأنا مشروعنا الجديد في «نيو زايد» بالشراكة مع مستثمر مصري على مساحة 65 فدانا

واختلافاً عن غيره بإجمالي حجم استثمارات 1.25 مليار جنيه، وتم والانتها، وتسليم المشروع. إضافة إلى مشروع "GATES PRIVÉ" في قلب مدينة الشيخ زايد، بإجمالي مساحة 17.2 فدان مكون من مشروع سكني تجاري، بإجمالي عدد وحدات 164 وحدة بحجم استثمارات 1.6 مليار جنيه.

والمشروع الرابع غرب القاهرة بمدينة الشيخ زايد، «Space Commercial Complex»، مكون من مبنى تجاري وإداري وطبي بإجمالي مساحة 8.5 فدان وهي تعتبر مساحة كبيرة على هذا النشاط وتمتاز بتصميمات مميزة بإجمالي عدد وحدات 486 وحدة متنوعة، بإجمالي حجم استثمارات 4.7 مليار جنيه.

وعن مشروعات العاصمة فالمشروع الأول: «CATALAN» بالعاصمة الإدارية الجديدة وتحديدًا في منطقة الـ R7، وهو عبارة عن مشروع متكامل يجمع بين السكني والإداري والتجاري، ويقع على مساحة 40 فداناً، بإجمالي 168 ألف متر مربع، وهو مكون من 912 وحدة سكنية بإجمالي حجم استثمارات 2.86 مليار جنيه، وأنجزت الشركة ما يقرب من 65% من المشروع، ومخطط البدء في

بها الشركة جاءت بعد دراسات سوقية كبيرة لأهمية الموقع والمكان، وكانت البداية من العاصمة الإدارية الجديدة، منذ عام 2019 وانتهينا من نسبة كبيرة من الإنشاءات، وبدأنا في تسليم بعضها، ومنها ما هو جاري تنفيذه حالياً، وهما ثلاثة مشروعات كبيرة متعددة الاستخدامات ما بين تجاري وإداري وسكني.

وعن مشروعات غرب القاهرة. قال إن من مشروعات الشركة مشروع «WESTGATE» في قلب مدينة 6 أكتوبر، بمبنى تجاري، إداري، طبي يقع على مساحة 4 فدان، بإجمالي 16.800 متر مربع بإجمالي عدد وحدات 208 وحدات، وأضاف أن التكلفة الاستثمارية للمشروع يصل إلى مليار جنيه، وانتهت الشركة من تنفيذ المشروع بنسبة 100% وتم تسليم ما يقرب من 25% من وحدات المشروع.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة جيتس، أن الشركة نفذت مشروع Plaza Espana بمدينة الشيخ زايد وأيضاً مبنى «إداري تجاري طبي» على مساحة ثلاث أفدنه بإجمالي مساحة 12.300 متر مربع، ويمتاز أن عدد الوحدات محدودة بإجمالي 120 وحدة فقط، وهو ما يعطي للمشروع تميزاً

وعن أحدث مشروعات الشركة، قال حالياً نستعد لبدء العمل في مشروع جديد بمنطقة «نيو زايد» أمام منطقة سفنكس بالشراكة مع مستثمر مصري، المشروع على مساحة 65 فدانا تقريباً، مكوناً من مشروع «سكني وتجاري وإداري»، ونضع في الوقت الحاضر التصميمات الخاصة بالمشروع بالشراكة مع شركة DMA، وقريباً سنبدأ في أول طرح، وغالياً سيكون خلال أكتوبر المقبل، وسيعلن عن التفاصيل لاحقاً.

وأضاف أن «جيتس» ستعلن قريباً عن مشروعها الكبير بالساحل الشمالي بمنطقة رأس الحكمة، مؤكداً أن المشروع سيكون مفاجأة للعملاء، مضيفاً أن الشركة تدرس حالياً بجدية مشروعات جديدة العاصمة الإدارية الجديدة إيماناً منها بالمشروع، وبمستقبله الواعد، واهتمام الحكومة بهذه المنطقة التي تعتبر امتداداً للقاهرة الجديدة. وأضاف حسن نصر الرئيس التنفيذي لشركة جيتس أن الشركة تعمل حالياً في 7 مشروعات متنوعة ما بين العاصمة الإدارية والشيخ زايد وأكتوبر منها ما تم تسليمه وانتهينا منه، ومنه ما زال تحت التنفيذ.

وأكد نصر، أن المشروعات الحقيقية التي بدأت



نخطط لضخ
استثمارات خلال
العام الحالي بنحو
700 مليون جنيه. و1.2
مليار العام المقبل



من تضخم وكورونا والحرب الروسية الأوكرانية، وبالتبعية أثرت في مصر خاصة أن مصر دولة نامية وتتأثر بسرعة بالمناخ العام الاقتصادي، ولكن التأثير بنسب بمعنى أن المطور الذي انتهى من إنشاءاته، أو أنجز نسبة كبيرة من الإنشاءات، مختلف عن المطور الذي لم يلتزم بالإنشاءات والمواعيد في التسليمات، وقام ببيع نسبة كبيرة من المشروع، خاصة بعد الزيادة الكبيرة في أسعار مواد البناء. مؤكداً أن المطور ما يسندته توافر السيولة المادية معه وهو ما يؤثر تأثيراً حقيقياً ومباشراً على المطور.

وعن التحديات التي واجهت القطاع العقاري خلال الفترة الماضية. قال إن شركات القطاع العقاري ما زالت تواجه تحديات تسببت فيها الأزمات العالمية الماضية، خاصة أننا أسواق ناشئة، طبيعى أن تتأثر بسرعة، خاصة في مرحلة الدولة تعمل تنمية حقيقية على الأضعدة كلها، ونحن كقطاع وشركات جزء من هذه التنمية، ولكن ما زلنا أفضل استثمار عقاري في المنطقة داخل مصر، كأسعار وأنظمة سداد ومميزات تعتبر من أفضل الدول المحيطة.

وعن القرارات الأخيرة الداعمة التي أصدرتها الحكومة، قال «نصر» أن القرارات ساعدت بنسبة كبيرة معظم المطورين، وقبلها كان هناك تواصل مستمر مع الحكومة لدعم القطاع للخروج من الأزمة التي سببتها الظروف الاقتصادية الحالية، وكان هناك استجابة منها فترة سماح في مواعيد التسليمات، واعتبار المشروع منتهاً بعد اكتمال 85%، مع السماح بارتفاع الأذوار دور زيادة، والسماح للأجانب بالتملك أكثر من عقار، مع مراعاة نسب الفوائد البنكية وتخفيضها للأراضي.. وهكذا. وبالفعل استفاد منها بعض المطورين.

ولكن قال خلال الفترة المقبلة هناك تخوفات أكثر، خاصة مع تذبذب سعر الصرف، والخريطة ليست واضحة مع استمرار التضخم في العالم،

المشروع الثالث بالعاصمة الإدارية الجديدة، بمنطقة الـ R7 وهو عبارة عن مشروع كمبوند «VENIA» وتم تصميمه وفق أحدث التصميمات العالمية، حيث تم إنشاء الكمبوند على مستوى عال من الرقي والفخامة، ويمتد مشروع فينبا على مساحة 40 فداناً والمشروع مختلطاً ما بين السكني والإداري والتجاري، ويتكون من 950 وحدة، بإجمالي حجم استثمارات 2.26 مليار، وتم الانتهاء من 36% من إنشاءات المشروع، ومخطط أن يكون بداية التسليمات نهاية عام 2024.

وعن المناخ العام على قطاع العقارات .. أكد «نصر» أنه لا يوجد مطور عقاري في مصر لم يتأثر بالظروف الاقتصادية العامة على الصعيد العالمي

تسليم المشروع أكتوبر 2024. أما المشروع الثاني بالعاصمة الإدارية الجديدة، فهو «AUDAZ»، وهو يختلف عن المشروع الأول، بأنه تخصصي تجاري، إداري وطبي، وقع بمنطقة حي المال والأعمال، ومكون من أربع أفدنة بإجمالي مساحة 16.800 متر، ويشمل 752 وحدة متنوعة، بإجمالي استثمارات 2.2 مليار جنيه، وتم تسليم 44% من المشروع، كما تم الانتهاء من تنفيذ كامل المشروع، وبداية التسليمات كانت إبريل 2023، وتعتبر «جيتس» من أوائل المشروعات التي قامت بتسليم مشروعاتها بالعاصمة الإدارية الجديدة. واستعرض الرئيس التنفيذي لشركة «جيتس»



مصر للتأمين
MISR INSURANCE

أسهل أسرع

اشترى وثيقة تأمين السيارات من خلال التطبيق



وعن التخوفات من وجود فقاعة عقارية. أكد أنه مستحيل تحدث في مصر، لأن المصريين عندهم ثقة كبيرة أن العقار هو الاستثمار الآمن، ويقتنى الوحدات من أجل الاستثمار وزيادة قيمة أمواله في استثمار آمن، لذلك هو يحافظ على عقاره وأي توافر أموال لديه يتجه إلى شراء وحدة سكنية للحفاظ على أمواله.

وعن التوسعات الاستثمارية للشركة قال إنه في حال وجود الفرصة خارج مصر، لا يمكن رفضها بمعنى أنها فرصة حقيقية. بالتأكيد سنستثمر، ولكن في الوقت الحاضر توجهات الشركة للتوسعات داخل مصر. وبالفعل نحن نبحث عن فرص استثمارية في الدول المحيطة منها السعودية وليبيا والعراق. فهي دول متعطشة للتطوير وبالفعل بها فرص واعدة خاصة الدول التي تحتاج إعادة إعمار.

وعن شركات المقاولات، قال نصر أن الشركة لديها ذراع قوي في قطاع المقاولات وتعمل لنفسها وللغير بشركة مقاولات منبثقة من جيتس ونفذ مشاريعنا بنفسنا. لكن عن شركات الإدارة للمشروعات التجارية والإدارية والطبية. نحن نؤمن بالتخصص ونتعامل مع شركات متخصصة في الإدارة وتمتلك خبرات كبيرة في هذا المجال.

ومتكامل ومجهود ضخم وتنمية حقيقية من إنشاء جامعات ومدارس وخدمات وتخطيط لمناطق صناعية وزراعية وغيرها.

وعن التصدير العقاري للأجانب، قال «نصر» أن الأجانب يتجهون إلى شراء في دبي واليونان وقبرص لأسباب لا بد من دراستها، منها تيسيرات في أسلوب الشراء، فكل الشروط والإجراءات وتفاصيل الوحدات موجودة كلها «أون لاين» وهو ما يسهل بالبحث على الأجانب معرفة هذه الدولة والخطوات والمميزات التي تجعله يقتني وحدة بها، ومنها سهولة منح الإقامة مع امتلاك وحدة سياحية أو سكنية أو حتى تجارية، لذلك يجب الاهتمام بطريقة عرض البلد ومميزاتها وتيسير الإجراءات لجذب الأجانب خاصة أنه جزء أساسي في تنمية الدولة، وكما ذكرت دور الدولة والمستثمر متكامل.

وأشار إلى أنه أيضا لا بد من الاستفادة من سفارتنا في جميع دول العالم ووجود مكتب خاص يشرح تفاصيل تملك وحدات عقارية في مصر، والاستفادة من مكاتبنا بكوادر مدربة، كذلك مكاتب هيئة تنشيط السياحة، ومن الممكن عمل حفلات بقنصلياتنا لشرح التنمية في مصر ومعرفة مصر ودعوة صفوة المجتمعات ومكاتب التسويق العقاري المتخصصة في بلادهم.

ولذلك لابد من التنمية الشاملة وهو ما يتم بالفعل على أرض الواقع، خاصة مع التنمية في جميع القطاعات وخلق فرص عمل وكل قطاع مرتبط بالتأخر ومدعم له، وهو ما سيدعم ويسند الدولة خلال الفترات القادمة.

ولفت الرئيس التنفيذي لشركة جيتس إلى أن الجميع في قالب واحد الدولة والمطور والمستثمر، وكلاهما مكمل بعضه. الدولة تسعى لدعم المستثمر والمستثمر يعمل للحفاظ على استثماراته، ولا بد ألا يكون هناك مطالب محددة من أي طرف، ولكن أن يكون هناك توافق بوضع ضوابط تنظم السوق وتجعل هناك تكاملا للجميع.

وعن مشروعات وتنمية الساحل، قال نصر أن زيادة الأسعار طبيعية، وليس كما يزعم الآخرون زيادة كبيرة، بالمقارنة بالقاهرة على سبيل المثال نفس نسب الزيادة في الأسعار. ولكن لأننا في فترة الصيف وزيادة عدد المطورين في الساحل الشمالي فإن الأضواء حاليا متسلطة على المناطق الساحلية، إضافة إلى أنه قريبا جدا ستتحول منطقة الساحل الشمالي تحديدا لمدينة متكاملة لتكون امتدادا للإسكندرية، وهو ما تقوم به الدولة بالفعل منذ سنوات قريبة للاستفادة من هذه المنطقة، والثروة العقارية الهائلة وبالفعل هناك تخطيط



*تطبق الشروط والاحكام

www.misrins.com.eg

MISRINSURANCEOFFICIAL

رقم التسجيل الضريبي 200-008-404



للدفع بـ

«نحلم ونحقق».. الهوية الجديدة للاحتفال باليوم الوطني الـ93 للمملكة العربية السعودية، الذي يوافق 23 سبتمبر كل عام، في ذلك اليوم تمكن الملك عبد العزيز بن سعود توحيد البلاد كمملكة عام 1932 بعد جهد استمر لمدة 32 عاماً.

الحلم يتحقق

«نحلم ونحقق».. الهوية الجديدة للاحتفال باليوم الوطني الـ93 للمملكة العربية السعودية

تجسد الهوية الجديدة التي أعلنها المستشار تركي آل الشيخ، رئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للترفي، استلهاماً من الأطلام التي تحولت إلى حقائق ملموسة في حياة سكان المملكة. تجلى تأثير هذه الأطلام وأضحاً في مشاريع ضخمة تم تنفيذها ضمن رؤية المملكة 2030. هذه الرؤية ساهمت في تعزيز قوة ومكانة المملكة، وتؤكد دورها البارز والأساسي على جميع الأصعدة. تأتي هوية اليوم الوطني السعودي بشعار فني فريد، حيث يظهر كأنه فرشاة فنان حالم يخط حروفه بانسيابية وسلسلة تشبه تدفق الأفكار وتتجاوز حدود السماء، لترسم خريطة بلاد المملكة التي تحتضن تلك الأطلام. ينبثق من هذا الشعار إصرار قوي، يجعل الحلم واقعاً ثابتاً كالجبال، حيث يكتب الأطلام بخط اليد لترسخ في العقول. يتبنى الحالمون هذا الشعار ليوصلوا أهدافهم في الحياة بثبات، ويخوضوا رحلة التحقيق بها بخطوات مدروسة وثقة عميقة. تم استلهام ألوان الشعار من ألوان الخفاق الأخضر وطبيعة الأراضي الغنية للمملكة. الشعار يعكس براءة جمالية الحلم وقوة تحويله إلى حقيقة ملموسة. يمثل هذا اليوم من كل عام فرصة للمواطنين السعوديين للتعبير عن فخرهم بوطنهم والاحتفال بتراثهم الثقافي، وترسيخ الإرث، والتطلع إلى المستقبل، وتعزيز مشاعر الانتماء والولاء.

اليوم الوطني

تحتفل المملكة العربية السعودية بيومها الوطني تخليداً لذكرى توحيد المملكة وتأسيسها على يدي جلالة الملك عبد العزيز بن عبد الرحمن آل سعود رحمه الله، ففي مثل هذا اليوم من عام 1351 هـ / 1932م سجل التاريخ مولد المملكة العربية السعودية بعد ملحمة البطولة التي قادها المؤسس الملك عبد العزيز بن عبد الرحمن آل سعود على مدى اثنين وثلاثين عاماً بعد استرداده لمدينة الرياض عاصمة ملك أجداده وأبائه في الخامس من شهر شوال عام 1319 هـ الموافق 15 يناير 1902م. وفي 17 جمادى الأولى 1351 هـ صدر مرسوم ملكي بتوحيد كل أجزاء الدولة السعودية الحديثة تحت اسم المملكة العربية

السعودية، واختار الملك عبدالعزيز يوم الخميس الموافق 21 جمادى الأولى من نفس العام الموافق 23 سبتمبر 1932م يوماً لإعلان قيام المملكة العربية السعودية.

ولد الملك عبدالعزيز في مدينة الرياض عام 1293هـ/1876م، ونشأ تحت رعاية والده الإمام عبد الرحمن بن فيصل بن تركي بن عبد الله آل سعود، وكان في صباه مولعاً بالفروسية، وعرف بشجاعته وجراته وإقدامه وخلق القويم وإرادته الصلبة، وقد رافق والده في رحلته إلى البادية بعد الرحيل من الرياض، وتأثر بحياة التنقل خاصة فيما يتعلق بالجديّة وصلابة العود وقوة التحمل. وعندما حل الأمير عبد الرحمن بن فيصل بن تركي بالكويت، كان عبدالعزيز الابن في الثانية عشرة من عمره، وقد بقي في الكويت مع والده وأسرتة لمدة عشر سنوات، درس خلالها القرآن الكريم وخبر السياسة وإدارة المعارك.

وانطلق الفتى اليافع عبدالعزيز بن عبد الرحمن آل سعود من الكويت على رأس حملة من أقرابه وأعوانه صوب الرياض وكان عمره 26 عاماً، وكانت الجزيرة العربية في ذلك الوقت تعج بالفوضى والتناحر، وبزغ فجر يوم الخامس من شهر شوال عام 1319 هـ الموافق 15 يناير 1902م إيذاناً ببداية عهد جديد، حيث استطاع البطل الشاب استعادة مدينة الرياض ليضع بذلك اللبنة الأولى لهذا الكيان الشامخ، وتسلم مقاليد الحكم والإمامة بعدما تنازل له والده الإمام عبد الرحمن بن فيصل عن الحكم والإمامة في اجتماع حافل بالمسجد الكبير بالرياض بعد صلاة الجمعة.

بعد ذلك شرع الملك عبدالعزيز في توحيد مناطق نجد تدريجياً، فبدأ في الفترة 1320/1321 هـ بتوحيد المناطق الواقعة جنوب الرياض بعد انتصاره في بلدة الدلم القريبة من الخرج، فدانت له كل بلدان الجنوب، الخرج والحريق والحوطة والأفلاج وبلدان وادي الدواسر. ثم توجه إلى منطقة الوشم ودخل بلدة شقراء، ثم واصل زحفه صوب بلدة ثادق فدخلها أيضاً، ثم انطلق إلى منطقة سدير ودخل بلدة المجمع، وبهذا الجهد العسكري تمكن الملك عبدالعزيز من توحيد مناطق الوشم وسدير وضمها إلى بوتقة الدولة

السعودية الحديثة. وتمكن الملك عبدالعزيز في الفترة 1324/1321 هـ من توحيد منطقة القصيم وضمها إلى الدولة السعودية بعدما خاض مجموعة من المعارك منها معركة الفيضة ومعركة البكيرية ومعركة الشنانة وانتصاره في معركة روضة مهنا في 18 صفر 1324 هـ الموافق 14 أبريل 1906م وهي إحدى المعارك الكبرى الحاسمة. وفي 17 جمادى الأولى 1351 هـ صدر مرسوم ملكي بتوحيد كل أجزاء الدولة السعودية الحديثة في اسم واحد هو «المملكة العربية السعودية» وأن يصبح لقب الملك عبدالعزيز «ملك المملكة العربية السعودية».

شعار الدولة

واختارت الدولة السعودية في عهد الملك عبدالعزيز شعار الدولة الحالي «سيفين متقاطعين بينهما نخلة»، أما العلم فأصبح لونه أخضر مستطيل الشكل تتوسطه شهادة التوحيد «لا إله إلا الله محمد رسول الله» باللون الأبيض وتحتها سيف باللون الأبيض.

ونظم الملك عبدالعزيز دولته الحديثة على أساس من التحديث والتطوير المعاصر، فوزع المسؤوليات في الدولة، وأسس حكومة منطقة الحجاز بعد ضمها وأنشأ منصب النائب العام في الحجاز وأسند مهامه إلى ابنة الأمير فيصل وكان ذلك عام 1344 هـ / 1926 م، كما أسند إليه رئاسة مجلس الشورى، وفي 19 شعبان 1350 هـ الموافق 30 ديسمبر 1931م صدر نظام خاص بتأليف مجلس الوكلاء، وأنشأ الملك عبدالعزيز عدداً من الوزارات، وأقامت الدولة علاقات دبلوماسية وفق التمثيل السياسي الدولي المتعارف عليه رسمياً، وتم تعيين السفراء والقناصل والمفوضين والوزراء لهذه الغاية. كما اهتم الملك عبدالعزيز كثيراً بدعم القضية الفلسطينية، ولما تأسست جامعة الدول العربية في القاهرة عام 1365 هـ / 1945م كانت المملكة العربية السعودية من الدول المؤسسة.

توطين البدو

ومن منجزات الملك عبدالعزيز تنفيذ أول مشروع من نوعه لتوطين البدو، فأسكنهم في

نهضة سعودية في كافة المجالات برعاية الملك سليمان وولي العهد

مشاريع ضخمة تم تنفيذها ضمن رؤية المملكة 2030 ساهمت في تعزيز قوة ومكانة المملكة

هجر زراعية مستقرة وشكل منهم جيشاً متطوع يكون تحت يده عند الحاجة، كما عمل على تحسين وضع المملكة الاجتماعي والاقتصادي فوجه عناية واهتماماً بالتعليم بفتح المدارس والمعاهد وأرسل البعثات إلى الخارج وشجع طباعة الكتب خاصة الكتب العربية والإسلامية واهتم بالدعوة الإسلامية ومحاربة البدع والخرافات، وأنشأ هيئة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر وزودها بالإمكانات والصلاحيات، وأمر بتوسعة الحرم النبوي الشريف، وقد شرع في ذلك عام 1370هـ/ 1951م، ووفر الماء والخدمات الطبية والوقائية لحجاج بيت الله الحرام. وفي عام 1357هـ/ 1938م استخرج النفط بكميات تجارية في المنطقة الشرقية مما ساعد على ازدياد الثروة النفطية التي أسهمت في تطوير المملكة وتقدمها وازدهارها، وأنشئت مؤسسة النقد العربي السعودي بعد أن بدأت العملة السعودية تأخذ مكانها الطبيعي بين عملات الدول الأخرى، واشترت الدولة الآلات الزراعية ووزعتها على الفلاحين للنهوض بالزراعة.

طرق برية

وأنشئت الطرق البرية المعبدة، ومد خط حديدي يربط الرياض بالدمام، وربط البلاد بشبكة من المواصلات السلوكية واللاسلكية، ووضع نواة الطيران المدني بإنشاء الخطوط الجوية العربية السعودية عام 1945م، ومد خط أنابيب النفط من الخليج إلى موانئ البحر الأبيض المتوسط، وافتتحت الإذاعة السعودية عام 1368هـ/ 1949م، واهتم المؤسس - رحمه الله - بمحاربة المرض وتوفير الخدمات الصحية، فأنشئت المستشفيات والمراكز الصحية في مختلف مدن المملكة، ووضع نظام للجوازات السعودية وغيرها من المرافق العامة ذات الصلة بالمجتمع. وهكذا أرسى القائد المؤسس قواعد دولته الفتية على أرض الجزيرة العربية مستمداً دستوراً ومنهجاً من كتاب الله الكريم وسنة نبيه محمد صلى الله عليه وسلم، فبدل خوفها أمناً، وجهلها علماً، وفقرها رخاءً وازدهاراً.

تطوير وإصلاح

ولم يكتف الملك عبدالعزيز ببناء هذه الوحدة السياسية والحفاظ عليها فقط بل سعى إلى تطويرها وإصلاحها في المجالات كافة، حتى استطاع بفضل الله عز وجل أن يضع الأساس لنظام إسلامي شديد الثبات والاستقرار مع التركيز على المسؤوليات وتحديد الصلاحيات، فتكونت الوزارات وظهرت المؤسسات وقامت الإدارات لمواكبة التطور، وأدخلت المخترعات الحديثة لأول مرة في شبه الجزيرة العربية فحلت تدريجياً محل الوسائل التقليدية.

رعاية ضيوف الرحمن

وفر الملك عبدالعزيز أفضل الخدمات لضيوف الرحمن والأماكن المقدسة إذ بادر إلى وضع نظام للحجاج وأشرف بنفسه على تنفيذه ليضمن لهم أكبر قدر من الراحة والأمن والطمأنينة وحفظ أرواحهم وأموالهم، كما اتخذ من التدابير ما يمنع استغلالهم وفرض تعريفات بأجور عادية لنقلهم بين الأماكن المقدسة، وعمل على توفير مياه الشرب والغذية وكل مستلزمات الحياة ووسائل الراحة لهم، واهتم بنشر العلم والثقافة على أسس إسلامية راسخة، وحارب الجهل بين الحاضرة والبادية فساند حركات الوعظ والإرشاد والتعليم في المساجد والكتاتيب وغيرها، ودعم المدارس الأهلية ووضع قواعد التعليم الحكومي المنظم عندما أسس مديرية المعارف لتتولى الإشراف على التربية والتعليم.

علاقات وروابط

ولم تقتصر جهود الدولة في عهد الملك عبدالعزيز على البناء الداخلي بل سعت إلى توثيق العلاقات مع الدول الشقيقة والصديقة، فكانت سياسة المملكة الخارجية مبنية على وضوح الهدف والثبات على المبدأ ومناصرة الحق انطلاقاً من تعاليم الدين الإسلامي الحنيف الذي قامت عليه أركان هذه الدولة وهو القاعدة التي انطلقت منها نهضتها وأمنها ورخاؤها.

إسهامات عالمية

فقد حرص الملك عبدالعزيز على مد جسور التعاون والتقارب وتعزيز الروابط مع الأشقاء العرب وسعى إلى توحيد صفوفهم وجمع كلمتهم ولم شملهم وحل خلافاتهم بالتشاور فيما بينهم والاتفاق على الأهداف الأساسية التي تضمن لهم تحرير أراضيهم وصيانة حقوقهم ومكتسباتهم. كانت المملكة العربية السعودية من أوائل الدول العربية التي شاركت في تأسيس جامعة الدول العربية عام 1945م، ووقف الملك عبدالعزيز إلى جانب الدول العربية في كفاحها للتحريز من الاستعمار والنفوذ الأجنبي، ووضع كل ثقله إلى جانب القضية الفلسطينية. تعززت المملكة العربية السعودية ملكاً وحكومة وشعباً بخدمة الحرمين الشريفين - بيت الله الحرام في مكة المكرمة والمسجد النبوي الشريف في المدينة المنورة - وخدمة قاصديهما من الحجاج والمعتمرين والزوار.

للمملكة العربية السعودية إسهامات عالمية بارزة تتناسب مع رسالتها في المجموعة الدولية سياسياً واقتصادياً في كافة المجالات إضافة إلى مركزها العربي والإسلامي المتميز الذي استقطب اهتمام واحترام أكثر من ألف مليون مسلم وما زال.

يحظى قادة هذه البلاد منذ عهد والدهم الملك



التعليم

شهد قطاع التعليم العديد من التغيرات التي ساهمت في إحداث نقلة نوعية في إدارة المؤسسات التعليمية في المملكة العربية السعودية، حيث تم دمج وزارة التعليم العام مع وزارة التعليم العالي في وزارة واحدة، تتولى الإشراف على العملية التعليمية في المملكة العربية السعودية، ورفع مستوى وكفاءة التعليم في الجامعات، من خلال ثلاثة مشاريع رئيسية فيها، هي مشروع تنمية الإبداع والتميز، وهو خاص بأعضاء هيئة التدريس، ومشروع إنشاء مراكز للتميز العلمي والبحثي، ومشروع دعم الجمعيات الأهلية. وتم إرسال بعثات خارجية لطلاب الجامعات، بهدف استكمال تعليمهم في الجامعات الخارجية المرموقة، وهذا ضمن إنجازات المملكة العربية السعودية.

وشهد نظام التعليم التحول الرقمي بالكامل، فقد أصبح التعليم يعتمد على الوسائل التكنولوجية الحديثة وهو «التعليم عن بعد» إلى جانب التعليم التقليدي. وتم العمل على تطوير البحث العلمي، وتشجيع الطلاب على المشاريع البحثية المختلفة وفي مختلف المجالات، وزيادة أعداد المدارس على مستوى السعودية، فنفذ ما يقارب من 642 مشروعاً تعليمياً تصل سعتها الاستيعابية إلى نحو 300 ألف طالب وطالبة في البلاد، ومن المقرر أن يصل عدد المشاريع المدرسية في السعودية مع نهاية العام المقبل إلى نحو 1422 يتم تنفيذها تحت إشراف الوزارة. كما انخفضت نسبة الأمية في المملكة لتصل إلى نحو 5.31 في المئة، وفق إحصاءات الهيئة العامة لمصلحة الإحصاءات.

لمرأة السعودية... تال حقوقها

مكّنت المملكة العربية السعودية شخصية المرأة السعودية في السنوات الأخيرة من العديد من الحقوق التي لم تكن قد حصلت عليها من قبل، وفي ما يأتي أبرز تلك الإنجازات: السماح للمرأة بقيادة السيارة والسماح لها بالحصول على رخصة قيادة لذلك. وأصبح للمرأة دور فعال في النهوض بالمملكة مثلها مثل الرجل من خلال تقلد الوظائف المختلفة. زيادة نسبة مشاركة المرأة في سوق العمل بنسبة 31 في المائة. والحصول على تصريح السفر خارج البلاد. وإلغاء القانون الذي كان يفرض ضرورة وجود محرم إلى جانب المرأة لإنهاء أمورها.

الفضاء

شهدت المملكة إنجازات عدة في مجالي المواصلات والنقل والفضاء، حيث تم إطلاق أول قمر اصطناعي خاص بها، بالاتفاق مع فرنسا من قاعدتها «كورو» تحت اسم «جيو سات». وتتمثل أهمية هذا القمر في قدرته على توليد الطاقة، حيث تبلغ قدرته على توليد الطاقة 20 كيلو واط.

58 مليار ريال سعودي عام 2019. وساهمت تلك الاستثمارات في رفع موارد الدولة غير النفطية، بالإضافة إلى خلق فرص عمل للشباب العاطلين عن العمل.

الصحة

ساهمت إنجازات المملكة في الصحة، في إدراجها من ضمن أفضل الدول الرائدة في مجال الرعاية التخصصية الطبية على مستوى العالم العربي، حيث عملت على تحسين الرعاية الصحية في المستشفيات في أنحاء السعودية كافة، وتوفير العلاج المناسب والمجاني للمصابين بفيروس «كورونا»، وتقديم إغانات شهرية للمتضررين في العمل جراء انتشار فيروس «كورونا»، كما قامت بتصميم التطبيقات الإلكترونية والتي تقدم الخدمات الصحية والطبية للمواطنين في البلاد، وذلك من أجل التقليل من التزاخم أمام المستشفيات، ومنها تطبيق موعد وغيره.

كما تمّ تدشين العيادات المتنقلة في كافة أنحاء المملكة العربية السعودية لسهولة الوصول إليها، وتنفيذ مشروع التأمين الصحي لكافة المواطنين، ومن المقرر أن يتم الانتهاء من تنفيذ المشروع خلال السنوات الأربع المقبلة. وتنفيذ برنامج أداء الصحة الذي كان يهدف إلى تطوير أداء الخدمات الصحية في جميع المستشفيات.

المؤسس عبدالعزيز بن عبدالرحمن آل سعود وحتى عهد خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز باحترام وتقدير شعوب العالم لما تنهض به المملكة من دور رائد على مختلف الأصعدة العربية والإسلامية والدولية.

رؤية المملكة 2030

وأطلق الأمير محمد بن سلمان، ولي العهد، رؤية المملكة 2030 تشمل 3 تقسيمات رئيسية: اقتصاد مزدهر ومجتمع حيوي ووطن طموح، وأولت المملكة في السنوات الأخيرة الاقتصاد السعودي أهمية بالغة، من خلال تطويره وعدم اعتماده على النفط بشكل أساسي، حيث أولت المملكة بقيادة الملك سلمان الشؤون الاقتصادية اهتماماً كبيراً، حتى استطاعت النهوض بالاقتصاد وتحسين بيئة العمل في البلاد. وكانت قد استضافت مجموعة العشرين الاقتصادية، وبالتالي فهي تعد أول دولة عربية تقوم بذلك إذ تعد من أقوى دولتين اقتصادياً في العالم.

وتم تصنيف السوق السعودي من ضمن أفضل الأسواق على الصعيد العالمي، وذلك بعد تنمية سوق المال السعودي من خلال طرح أسهم شركة أرامكو للاكتتاب وغيرها. وعملت المملكة على زيادة الاستثمارات في صندوق الاستثمارات العامة في الدولة، حيث بلغت تلك الاستثمارات

شمول تأميني

رئيس الاتحاد المصري للتأمين: حققنا 18 هدفا منذ توليت رئاسة الاتحاد

أكد علاء الزهيري، رئيس الاتحاد المصري للتأمين، العضو المنتدب لشركة GIG للتأمينات العامة «ممتلكات»، أن السوق المصري ينمو سريعا ويستوعب شركات أكثر من الشركات الموجودة حاليا سواء ممتلكات أو حياة، مشيرا إلى أنه نهاية العام المالي بلغت قيمة الأقساط 56 مليار جنيه، مقارنة بـ 22 مليار جنيه عام 2017.

ووصف النمو في السوق المصري بـ «الجيد»، وإنجاز للسوق المصري، وأرجع ذلك إلى العمل على الوعي لأهمية التأمين بكل أنواعه، كذلك المنتجات الجديدة التي تناسب السوق المصري، والمؤتمرات، بالإضافة إلى دور تأمينات الحياة في التأمين البنكي، وهي زيادة منطقية مع المشروعات التنموية التي حدثت في مصر، وكذلك أزمة كورونا ووعي الناس بأهمية التأمين الصحي والحياة، ولكنه قال إن السوق المصري يستوعب أكثر من المحقق، ويجب أن يكون حجم أقساطه أكثر من هذا الرقم. وأضاف «الزهيري» السوق ينمو وموقعا زيادة معدلات النمو رغم التضخم والمشاكل الاقتصادية والضغط في العالم كله، وقال نراه على الوعي والحماية من المخاطر المستحدثة في العالم.

وأكد رئيس الاتحاد المصري للتأمين أهمية زيادة عدد شركات التأمين، وأن تقدم الشركات منتجات جديدة مختلفة عن المنتجات الموجودة في السوق المصري، وتقدم قيمة مضافة حقيقية، عن طريق طرق تسويق جديدة، منتجات جديدة، وخطوات تساعد على بيع المنتجات أكثر عن طريق استخدام التكنولوجيا والتحول الرقمي، مع زيادة حجم الأقساط بالتحول الرقمي، مشترطا وجود ملءة مالية جيدة. وتابع هنا يأتي دور الرقيب، فلا بد من التأكد من قدرة الشركات التي تتقدم للسوق المصري على أن تضيف للسوق قيمة مضافة، وتعمل جنبا إلى جنباً مع الهيئة والاتحاد لتنمية السوق التأميني.

قال رئيس الاتحاد المصري للتأمين، أن التحديات التي تواجه قطاع التأمين ليس في مصر فقط، وإنما في العالم كله على مستوى جميع أنواع التأمين، وعلى رأسها التضخم الذي أثر في العالم كله من زيادة أسعار سواء المستلزمات الطبية أو الأدوية أو العلاج والعمليات، وهذه الزيادات الكبيرة

علاء الزهيري: مجمعة خاصة بالكوارث الطبيعية في مصر قريبا

أقساط إعادة التأمين بالدولار تحدي كبير ويحتاج حلول سريعة

أثرت إلى حد بعيد على التأمين الطبي ونتائج، كذلك التضخم تسبب في زيادة قطع غير السيارات والندرة في الحصول عليها، مما ضاعف الأسعار، وزيادة أسعار السيارات التي تستلزم زيادة أقساط التأمين لتناسب هذه التغيرات، وهو تحدي كبير يقاس عليه كل أنواع التأمين. إضافة إلى التحدي الأكبر هو توفير العملة الصعبة، لأن أغلب الأقساط بالعملية المحلية، ولكن دفع أقساط إعادة التأمين بالدولار لأنها شركات عالمية، وهو تحدي كبير ويحتاج حلول سريعة.

وحول إنجازات الاتحاد المصري للتأمين بعد دورة ونصف من رئاسته للاتحاد، قال «الزهيري» كان أمامنا عدة أهداف، وتحديدا 18 هدفا تم تحقيقهم بالكامل. ولفت إلى أن الدورة الأولى بدأت عام 2017 وحتى 2021، والدورة الثانية بدأت 2021 ومستمرة حتى 2025، ونحن الآن في منتصف الدورة الثانية، وحققنا 18 هدفا من أهدافنا التي

وضعناها أمام أعيننا منذ بداية رئاسة الاتحاد، مشيرا إلى أن هناك أهدافاً مازالت مستمرة وهناك أهداف أخرى تم تحقيقها بالكامل.

وقال من أهم الأهداف التي كانت ضمن أهدافنا أن ينظم السوق المصري مؤتمرا عالميا يستقبل أصحاب الصناعة في التأمين، ويكون ثابتاً مثل الأسواق الأخرى، وبدأنا بملتقى شرم الشيخ 2018، وخلال هذا الشهر قدمنا النسخة الخامسة من الملتقى، الذي حظي بحضور أعداد كبيرة من خبراء التأمين سواء من داخل أو خارج التأمين المصري، ففي العام الماضي حضر ما يقرب من 1100 مهتم بالتأمين، هذا العام يشهد ما يزيد عن 1000، وهذه أعداد كبيرة جدا من المهتمين بقطاع التأمين. مشيرا إلى أن جميع الدول المحيطة تقدم مؤتمرا واحد سنويا لتبادل الخبرات ومناقشة قضايا التأمين، ولا يزيد عدد الحضور عن 550 حاضرا، لكن مصر تقدم سنويا ملتقى ضعف حضور الملتقيات المجاورة.

وأشار الزهيري إلى أن هذا العام المؤتمر يشهد اهتماماً حكومياً على أعلى مستوى، تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء، دكتور مصطفى مدبولي، وسط حضور واسع من الحكومة، مما يمنح المؤتمر قوة، مع حضور 64 متحدثاً من دول أجنبية ومصر، بالإضافة إلى ضيف الشرف شخصية معروفة من كندا مؤلف كتب عن حماية الأفراد من العمل ضد الحوادث والمخاطر، وهو أمر هام جدا في قطاع التأمين، وكذلك له كتب مهمة فيما يخص شركات إعادة التأمين، وتم توزيع كتب على جميع الحضور، كذلك حضور عدد كبير من كبرى شركات إعادة التأمين في العالم، وهذه الخطوة كانت من أولويات أهدافنا في الاتحاد التي استطعنا تحقيقها على أرض الواقع.

وقال إن ملتقى شرم الشيخ للتأمين وإعادة التأمين يهدف إلى تحقيق التنسيق ودعم الجهود على المستوى الإقليمي والعالمي للارتقاء بصناعة التأمين وإعادة التأمين ضمن جولة جديدة من خلال فتح نافذة للتواصل بين سوق التأمين المصري وأسواق التأمين الإقليمية والعالمية. ومنح فرص جديدة من نوعها من أجل مساندة وتعزيز صناعة التأمين في مصر لضمان نجاحها في مصر، من



السوق المصري ينمو سريعا ويستوعب شركات أكثر شرط تقديم قيمة مضافة

رغم أن عدد المسافرين سنويا لكن أغلب الناس كانوا يتجهون إلى شركات أخرى، ومع عمل الجمعية والتأمين على كل جواز سفر إجباري بمبلغ رمزي في حدود 320 جنيهاً مرة واحدة مع تجديد جواز السفر كل 7 سنوات، والتغطية التأمينية 30 ألف يورو في كل مرة، حققنا ما يقرب من مليار جنيه سنويا، مقابل 60 مليوناً قبل الجمعية.

بالإضافة إلى عمل لجان للتطوير، بنظام التحول الرقمي والحاسب الآلي، ولجنة متخصصة فقط في التحول الرقمي، وعمل تطبيقات في تنمية السوق، كذلك أضفنا لجنة للتنمية الزراعية وهي لم تكن موجودة من قبل، والغرض منها تقديم منتجات تستطيع شركات التأمين بيعها للشركات التي تعمل في المجال الزراعي وبرامج خاصة للفلاحين، منها وثيقة لتغطية المحاصيل الزراعية، وندرس منتجات جديدة نعرضها على الهيئة، وسيتم اعتمادها قريبا من هيئة الرقابة المالية، والاتحاد يساعد في الحصول على موافقة الهيئة، عن طريق اللجان الخاصة به سواء، لجان فنية أو هندسية أو سيارات وتعويزات، وغيرها كلهم ممثلون عن شركات التأمين العاملة في مصر، يتم اعتماد المنتج وتوزيعه على الشركات، وكل شركة تعمل حسب رؤيتها.

والوثيقة الجديدة التي نجحنا فيها خاصة بالمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، والتي لم تحظ باهتمام السوق من قبل، وفكرة التعامل مع فئات معينة لا يوجد عندها الوعي الكافي لأهمية التأمين، وبالفعل تم توقيع بروتوكولات مع البريد المصري، وجمعية أهل مصر، وهو ما ساعد على تمكن من الوصول لهذه الفئات البسيطة التي حرمت من التأمين قبل ذلك، وهناك اتفاقيات بضرورة الوصول للفئات المحرومة من التأمين، وبالفعل وصلنا إليهم وحققنا ما يقرب من 7 ملايين وثيقة تأمين متناهي الصغر، وبالفعل بدأنا منذ عامين بمؤتمر في محافظة الأقصر طرح الفكرة ونجح المؤتمر نجاح كبير، خاصة أنه متماشي مع فكر الدولة في تحقيق الشمول المالي، والشمول التأميني ومنها جمع بيانات لـ 7 ملايين فرد أمن على نفسه في مشروعات متناهية الصغر، وكل هذه البيانات تم اعتمادها من هيئة الرقابة

المحلية، وكذلك الأخطار الموجودة والتي يمكن أن تؤمن وكيف يتم تأمينها، هذه النشرة توزع إلكترونيا، ومستمرة منذ عام 2017 وحتى اليوم، وآخر نشرات كانت بمناسبة زلزال المغرب، واستعرضنا فيها كيفية التأمين على الكوارث الطبيعية، وأنواعها.

وأضاف بالتعاون مع هيئة الرقابة المالية استطاع الاتحاد تجميع مجمعين، مهمين جدا، الأولى مجمعة الإيجاري. وهي خاصة بالتزوير لبعض الوثائق، غير سوية من بعض الناس التي تتعامل في قطاع التأمين، وهدفنا كان توحيد جهة الإصدار خاصة أنه موحد من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية، والمجمعة لا يوجد بها منافسة وتصدر وثائق بما يقرب من 1.2 مليار جنيه كل عام، ونفس الفكرة طبقت في التأمين الخاص بالسفر، وكان إجمالي حجم السوق 60 مليون جنيه سنويا

خلال إلقاء الضوء على كيفية استخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة في صناعة التأمين وإلقاء الضوء على تجربة مصر وبعض الدول في التأمين الصحي الشامل والقانون المنظم له، والتعرف على قضايا المناخ وأخطار الكوارث الطبيعية وإبراز دور التأمين في التعامل معها وكيفية تحقيق الشمول التأميني في ظل ارتفاع تكلفة المعيشة، وصياغة النظرة المستقبلية لصناعة التأمين لتحقيق النجاح المنشود.

وأضاف كما شاركنا في مؤتمر قمة المناخ نهاية العام الماضي، COP27 بأربع جلسات وحضر معنا ممثلون من شركات عالمية وطرحوا قضايا هامة لمحاربة قضايا التغير المناخي في العالم. وأشار رئيس الاتحاد المصري للتأمين إلى أن من أهدافنا أيضا تقديم نشرة أسبوعية تقدم للمهتمين بقطاع التأمين، ننشر فيها المنتجات في الأسواق



الكوارث تزيد الاحتياجات التأمينية للحد من الخسائر المادية والبشرية

ندرس منتجين جديدين واعتمادهما قريبا من هيئة الرقابة المالية

تعمل في مجال الممتلكات، وحققت وثائق تأمين، وهو أمر مشرف لكل فريق العمل. وعن تصنيف الشركة قال إن تصنيف الشركة ثابت على 3B+ وكل عام يتم إعادة للتصنيف الخاص بالشركة كل عام، وهذا العام قدمنا العرض الخاص بالشركة ومنتظرين نتيجة التصنيف. وعن المشروعات القومية التي تؤمن عليها شركة GIG .. قال العضو المنتدب للشركة إن من أهم المشروعات التي فزنا بها مشروعات متعددة في العاصمة الإدارية الجديدة، كذلك مشتركين في التأمين على الخط الأخير لمетро الأنفاق، بالإضافة إلى تأمين أنفاق قناة السويس والإسماعيلية، كذلك شاركنا في مشروعات ضخمة سواء سكنية أو إدارية أو مناطق صناعية، وخدمية وصرف صحي وكباري وطرق، وهناك تعاون من كبرى شركات المقاولات في مصر.

إضافة إلى توقيع بروتوكول مع شركة GV للتأمين على مشروعات مدينة «طربول» الصناعية وهي صرح صناعي ضخم من أكبر المناطق الصناعية في مصر والتي تحظى باهتمام كبير من الدولة.

وعن حجم الأقساط التي تم دفعها العام الماضي.. أشار إلى أن حجم الأقساط التي تم تعويض المؤمن عليهم وصل إلى 27 مليار جنيه العام الماضي. وعن شركة GIG للتأمينات العامة «ممتلكات» كشف علاء الزهيري، العضو المنتدب للشركة، عن نمو كبير تشهده الشركة خلال الفترة الأخيرة، وحققنا هذا العام نمو يقارب 25% تقريبا مقارنة بالعام الماضي، وحققت زيادة في حجم نمو الأقساط وكذلك حجم نمو الأرباح، وعدد الوثائق التي تصدرها الشركة في زيادة مستمرة. مشيراً إلى أن الشركة تتميز في ملف التأمينات متناهية الصغر، وقال إن الشركة شهريا توقع ما يقرب من 100 ألف وثيقة تأمين جديدة، وهو رقم كبير بالنسبة لهذا النوع من التأمين.

وأضاف «الزهيري» أن الشركة أيضا توسعت في أعمالها وتم نقل المقر بشارع التسعين الجنوبي ليكون لدينا مقر كامل يجمع كل إدارات الشركة فيه، وهو أمر يحسب للمجموعة بوجود مبنى متميز واجهة مشرفة للشركة. إضافة إلى أن الشركة بشهادة هيئة الرقابة المالية من أكبر الشركات التي

المالية. وأشار «الزهيري» إلى تقديم مارثون بدأ عام 2018 ومستمر كل عام، وفي كل عام تتبنى قضية مثل مكافحة السرطان، أيضا استخدام الهاتف في أثناء القيادة وما تسببه من حوادث وإنهاء حياة الناس، وتقديم توعية جديدة، وهذا العام بالمصادفة مع كارثة زلزال المغرب، وفيضان ليبيا، تحدثنا عن الكوارث الطبيعية والأخطار التي يتعرض لها الإنسان، وأهمية التأمين عليه.

وأضاف أن الاتحاد وقع أيضا خلال الـ 6 سنوات الماضية، العديد من البروتوكولات مع الاتحادات التأمين العربية، منها تونس، فلسطين، المغرب، الأردن والجزائر، والهدف من هذه البروتوكولات تبادل الخبرات والتجارب ونقلها للسوق المصري، وكذلك نقل خبراتنا للتأمين، وهذا الأمر كان مفيداً جداً فمثلا الاتحاد المغربي يقدم مجمعة لأخطار الطبيعية منها الزلزل، والمجمعة تغطي التأمين على المنازل التي تتأثر بالزلزل، والأفراد أيضا. وبالفعل تم الاستفادة من هذه التجربة، وقريبا يكون في مصر مجمعة خاصة بالكوارث الطبيعية، ويتم تجهيز الملف ويعرض على هيئة الرقابة المالية للحصول على الموافقة النهائية، وهو أمر صعب ويحتاج خطوات عديدة.

وأشار «الزهيري» إلى أن ما حدث في ليبيا والمغرب ناقوس خطر، خاصة أن هذه المناطق ليس مناطق كوارث طبيعية من هذه الأنواع، فالخطر من الممكن أن يكون قريبا ويجب أن يكون هناك استعداد سريع، وهو ما يمكن أن يسرع وتيرة العمل فيه، وقدمنا لجنة متخصصة منها ممثلين من الحكومة، لأن الأمر محتاج تكاتف على أعلى المستويات.

ولفت إلى أن مؤتمر COP 27 كانت بداية الفكر والعمل على المجمعة الخاصة بالأخطار الطبيعية، وهو محتاج تكاتف من الدولة وشركات التأمين للخروج بوثيقة قوية تناسب نوعية هذه المخاطر.

الحياة حلوة .. عيشها واحنا نأمنها لك



مصر لتأمينات الحياة

MISR LIFE INSURANCE

بكره يبدأ النهاردة

19446

www.mislife.com

misr_life_ins

misrlifeinsurance

010 0518 7777

حمل التطبيق الآن

Download on the App Store

وثيقة متميزة

«مصر لتأمينات الحياة» والبنك الأهلي المصري يطلقان أول وثيقة معاش بالدولار



أحمد عبد العزيز:
هدفنا تأمين الأسر المصرية ضد المخاطر ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم المالية

هشام عكاشة:
المنتج الجديد يتيح برنامج تأميني يوفر الحماية والادخار للعملاء المصريين المقيمين بالخارج

محمد فريد:
أول وثيقة تأمين للمصريين المقيمين بالخارج تعزز مشاركتهم في نمو الاقتصاد القومي

أطلقت شركة مصر لتأمينات الحياة بالتعاون مع البنك الأهلي يطلقان وثيقة معاش بالدولار الأمريكي «معاش بكره بالدولار» للمصريين المقيمين بالخارج، يعد إطلاق الوثيقة واحد من أهم الشراكات الكبرى ما بين شركة مصر لتأمينات الحياة والبنك الأهلي المصري ويأتي هذا بعد التعاون المثمر لوثيقة «معاش بكره» التي تم إطلاقها في عام 2020 وقد حققت ما يقرب من 8 مليارات جنيه.

تعد وثيقة معاش بكره بالدولار وثيقة متميزة وفريدة وتلبي كافة المتطلبات للمصريين العاملين المقيمين بالخارج في جميع دول العالم، حيث إنها تمكنهم من الادخار بالدولار وتؤمن لهم مبلغ معاش بالدولار عند سن الاستحقاق أو في حالة الوفاة أو العجز الكلي الدائم.

وقال الدكتور أحمد عبد العزيز، العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر لتأمينات الحياة، إن إطلاق وثيقة معاش بكره بالدولار من أهدافها الأساسية تحقيق رؤية الشركة في تأمين الأسر المصرية ضد المخاطر ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم المالية، وهنا تأتي هذه الوثيقة بمميزاتها المختلفة من حيث إنها

وثيقة شاملة تتيح كافة الحلول الادخارية والتأمينية المناسبة للمصريين المقيمين بالخارج.

وأضاف أن وثيقة معاش بكره بالدولار توفر حماية تأمينية للمصريين المقيمين بالخارج بالإضافة إلى مميزات الادخار التراكمي بالعملة الأجنبية وتتيح ثلاثة اختيارات للحصول على قيمة الوثيقة عند الوصول إلى سن الاستحقاق المتفق عليه حسب رغبة العميل، بحيث يمكن الحصول على مبلغ الوثيقة دفعة واحدة أو دفعات شهرية مضمونة لمدة 10 أو 15 سنة ويتم صرف قيمة الوثيقة أو دفعات المعاش الشهرية عند الوصول إلى سن الاستحقاق أو في حالة الوفاة أو العجز الكلي الدائم قبل بلوغ هذا السن طوال فترة الوثيقة، كما يمكن إضافة وثيقة لكل سن استحقاق ويحق لكل فرد شراء وثيقة واحدة لكل سن استحقاق وبحد أقصى واثنتين، ويكون الحد الأدنى لعمر الوثيقة الواحدة 5 سنوات، ويتم احتساب مبلغ التقاعد أو الدفعات الشهرية المضمونة بناء على عمر المؤمن عليه في تاريخ سداد القسط وتاريخ الاستحقاق المحدد بالوثيقة.

فيما قال هشام عكاشة، رئيس مجلس إدارة

البنك الأهلي المصري، أن المنتج الجديد يستهدف إتاحة برنامج تأميني يوفر الحماية والادخار للعملاء المصريين المقيمين بالخارج، بالإضافة إلى تأمين مبلغ تقاعدي لهم يتم الحصول عليه عند بلوغ سن الاستحقاق، لتوفير حلول استثمارية وادخارية وتأمينية لهم، مشيراً إلى أنه يأتي استكمالاً للتعاون المثمر بين البنك الأهلي المصري وشركة مصر لتأمينات الحياة، حيث سبق في فبراير 2020 طرح منتج معاش بكره بالجنيه المصري والذي لاقى قبولاً كبيراً من العملاء ببعض فروع البنك والتي بلغ عددها 250 فرعاً منتشرة بكافة أنحاء الجمهورية، مضيفاً أنه جاري أيضاً دراسة طرح مجموعة جديدة من المنتجات التأمينية وفقاً وحاجة العملاء تعزيزاً للنجاح الذي أثمرت عنه هذه الشراكة.

وأكد أن معاش بكره بالدولار يعد أحد أهم الاتفاقيات التي تم توقيعها في قطاع التأمين البنكي الذي أصبح واحداً من أهم الاستراتيجيات لتحقيق طفرة كبيرة في منتجات التأمين، حيث يسعى البنك إلى تقديم خدمات مميزة تلبي احتياجات العملاء، مضيفاً أن البنك الأهلي المصري حريص بصفة مستمرة على اتخاذ أية

إجراءات أو إصدار أي منتجات أو خدمات تدعم بشكل عملي منظومة الشمول المالي التي يتبناها البنك المركزي المصري وتخدم خطط التنمية في مصر ورؤية مصر 2030.

من جانبه قال الدكتور محمد فريد، رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية، أن الهيئة تثمن طرح أول وثيقة تأمين للمصريين المقيمين بالخارج لتعزيز مشاركتهم في نمو الاقتصاد القومي حيث تعتبر وثيقة معاش بكره بالدولار هي أحدث المنتجات التأمينية في السوق المصري والتي يتم إطلاقها لأول مرة بهدف تقديم خدمات تأمينية متطورة

وأضاف تستهدف الوثيقة الجديدة توفير التغطية والحماية التأمينية اللازمة للحصول على معاش إضافي مناسب ومساعدة المواطنين على تحقيق أهدافهم المالية، توفر الوثيقة برنامج تأميني متكامل بالإضافة إلى مميزات الاستثمار والادخار التراكمي، بما يضمن الحصول على مبلغ تقاعد مناسب عند الوصول إلى السن الذي يختاره المواطن، يمكن للمواطنين المصريين في الخارج شراؤها إلكترونياً عبر التطبيق المخصص لذلك. وأوضح الدكتور فريد أن الهيئة تستهدف تطوير

وإتاحة خدمات تأمينية وحلول تمويلية واستثمارية تلبي رغبة المصريين العاملين بالخارج وأن الوثيقة الجديدة ضمن جهود الهيئة لتحسين مستويات الشمول التأميني وتوسيع قاعدة المستفيدين، أكد الدكتور فريد أن إدارة الهيئة تحرص على استمرار تطوير وإصدار التشريعات الداعمة لنمو قطاع التأمين بالترزامن مع سرعة إصدار الموافقات على المنتجات التأمينية الجديدة وذلك لدعم تنافسية ورفع كفاءة شركات التأمين وسعيها نحو اجتذاب مزيد من الاستثمارات في هذا القطاع الحيوي لتعزيز قدرات صناعة التأمين لتعظيم مساهمتها في الاقتصاد القومي.

وأشار رئيس الهيئة إلى أهمية تعظيم دور التكنولوجيا المالية في تطوير وإتاحة الخدمات والمنتجات التأمينية والتي من شأنها أن تدعم تنافسية قطاع التأمين المصري وتساعد الشركات على زيادة حجم أعمالها عبر تسهيل عملية التسويق والتوزيع والوصول إلى الفئات المستهدفة.

وأوضح العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر لتأمينات الحياة أنه تم تصميم ونشر موقع إلكتروني متكامل يتضمن مواد تعريفية

وإعلامية لتوضيح خصائص ومميزات الوثيقة حيث إنها أول وثيقة رقمية بداية من إجراءات الشراء إلى إتمام عملية الدفع، مع إمكانية احتساب الأقساط والمزايا التأمينية إلكترونياً، ويمكن لجميع المواطنين العاملين بالخارج الحصول على هذه الوثيقة بداية من عمر 18 عاماً وبحد أقصى 59 عاماً وبدون إجراء كشف طبي ويكون الحد الأدنى للقسط الوحيد 500 دولار أمريكي وبحد أقصى 10 آلاف دولار للوثيقة الواحدة خلال العام. مضافاً أنه يمكن للعميل دفع قسط إضافي بقيمة 50 دولاراً كحد أدنى عند رغبته في زيادة الوثيقة بعد إصدارها والحصول على مبلغ أكبر للمعاش أو الدفعات الشهرية، دون الالتزام بموعد محدد للقسط، ويمكن تصفية الوثيقة بعد مرور سنة واحدة من تاريخ دفع القسط الوحيد، ويتم احتساب قيمة التصفية من العام الثاني من تاريخ دفع القسط، حيث يمكن استرداد نسبة 95% من أي قسط مضى على سداده عام واحد في حال تصفية الوثيقة في السنة الثانية أو الثالثة، وفي نهاية السنة الثالثة يتم استرداد كامل المبلغ لأي قسط مضى على سداده ثلاث سنوات أو أكثر.

ما هو الدخان؟

الدخان هو شئ ناتج عن الاحتراق.

عند إشعال السيجارة فإنها تحرق التبغ عند درجات حرارة تصل إلى 900 درجة مئوية. ينتج عن ذلك دخان يحتوي على ما يقرب من 6000 مادة كيميائية، تم تصنيف حوالي 100 منها من قبل سلطات الصحة العامة على أنها ضارة أو قد تكون ضارة. إذا تم تخفيض درجة الحرارة إلى مستوى يتم فيه تسخين سائل التبغ أو النيكوتين بدلاً من حرقه، حينئذ سيتلاشى الدخان.

ما هو الهباء الجوي؟

لا يرتبط الهباء الجوي بالاحتراق. المنتجات الخالية من الدخان،

رغم أنها ليست خالية من المخاطر، لديها القدرة على الحد بشكل كبير من متوسط مستويات المواد الكيميائية الضارة مقارنة بدخان السجائر.

يستخدم المستهلكون عادةً مصطلح "بخار" للإشارة إلى الهباء الجوي المتولد من منتجات التبغ المسخن أو المنتجات الأخرى المحتوية على النيكوتين.

الفرق بين الدخان والهباء الجوي

من المعروف على نطاق واسع أن تدخين السجائر ضار، ومع ذلك يوجد أكثر من مليار مدخن في العالم اليوم - تتوقع منظمة الصحة العالمية أن هذا الرقم سيظل ثابتاً بحلول عام 2025⁽¹⁾.

إليك الحقائق:

إذا سمعت كلمة الهباء الجوي، فقد تفكر في زجاجة مزيل العرق، لكنها في الواقع أكثر من ذلك بكثير. الهباء الجوي هو المصطلح العلمي الشامل للجسيمات الصلبة والسائلة العالقة في الغاز - مثل السحاب.

الدخان هو في الواقع نوع من الهباء الجوي يتولد أثناء الإشتعال، وهو الاسم العلمي لـ "الاحتراق". وعلى الرغم من أن الدخان عبارة عن رذاذ، إلا أنه ليس كل هباء هو دخان.

تعتبر المنتجات الخالية من الدخان، رغم أنها ليست خالية من المخاطر، خياراً أفضل بكثير للمدخنين البالغين من الاستمرار في تدخين السجائر.

سمح العلم والتكنولوجيا بإنتاج منتجات بديلة للتدخين لا تحرق التبغ، وبالتالي لا تنتج دخاناً - فهي في الواقع خالية من الدخان.

عندما يتم إثبات هذه المنتجات علمياً وإخضاعها لشروط الجودة والسلامة المناسبة، فإن المنتجات الخالية من الدخان لا تنتج دخاناً، وبالتالي لا تكون مصدرًا للدخان أو الرماد غير المباشر. إن عدم وجود دخان يمكن أن يقلل بشكل كبير من متوسط مستويات المواد الكيميائية الضارة مقارنة بالسجائر التقليدية⁽²⁾. على الرغم من أنها ليست خالية من المخاطر وتحتوي على النيكوتين الذي يسبب الإدمان، إلا أن هذا يجعلها خياراً أفضل للمدخنين البالغين عن الاستمرار في التدخين التقليدي.



1 <https://www.who.int/tobacco/publications/surveillance/trends-tobacco-smoking-second-edition/en/>

2 يجب إثبات ذلك علمياً على أساس كل منتج على حدة.

تطوير مستمر مصر للتأمين.. خطوات واثقة نحو المستقبل

عمر جودة: الاستفادة من التقدم التكنولوجي
لتقديم أفضل الخدمات التأمينية للعملاء وتسهيل
إجراء العملية التأمينية



تخطو خطوات واثقة نحو المستقبل مدعومة بخبرة وتجارب ما يقرب من تسعة عقود في خدمة الاقتصاد الوطني.. وتعمل شركة مصر للتأمين على تنفيذ خطة استراتيجية طموحة للمستقبل تعتمد فيها على العديد من المحاور المهمة.. بحسب عمر جودة، عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين.

وأوضح أن الشركة تعمل على الاستفادة من التقدم التكنولوجي الهائل لتقديم أفضل الخدمات التأمينية للعملاء وتسهيل إجراء العملية التأمينية بأسرع وقت وأعلى كفاءة، ولذلك اتخذت الشركة العديد من الخطوات، منها الانتهاء من عملية التحول الرقمي من أجل الاستفادة من التطور لتحسين وتسريع آلية وطرق العمل اليومية والعمل على الابتكار في تقديم المنتجات وخدمات العملاء بشكل فعال، وتقديم خدمات أفضل وأسرع.

وأضاف قامت الشركة بتنفيذ نظام عمل جديد تم تطبيقه على قطاعات الشركة المختلفة على نحو فعال لتحديث أنظمة التأمين الأساسية وتطوير العمليات الرئيسية لتيسير كفاءة عمليات الاكتتاب والمطالبات ودعم تطوير المنتجات الجديدة مما يمكن الشركة من تحقيق التكامل مع العملاء بشكل أفضل من خلال العمليات الرقمية بالكامل.

كما عملت الشركة على الإصدار الإلكتروني



لعدد من الوثائق من خلال تطبيق مصر للتأمين عبر توفير أحدث التقنيات وأدوات الذكاء الاصطناعي لتوفير الخدمات التأمينية عبر منصات ذكية لتقديم تجربة فريدة لعملاء مصر للتأمين وميكنة كامل العملية التأمينية، فمن خلال تطبيق مصر للتأمين يتمكن العميل من اتخاذ كل خطوات إصدار وثيقة تأمين السيارات، بدءاً من طلب التأمين حيث يقوم بإدخال الماركة وطراز وسنة الصنع والقيمة السوقية للسيارة لمعرفة وحساب المبلغ التأميني وحساب قسط التأمين واستكمال باقي الإجراءات بكل سهولة ويسر واختيار التغطيات المناسبة ونوع الفحص الخاص بالسيارة (في حالة السيارة المستعملة) واختيار التاريخ والوقت والمكان المناسب للعميل لإجراء المعاينة، وكذلك الدفع Online عن طريق العديد من شركات الدفع الإلكتروني، ويستطيع العميل في حالة وقوع حادث- لا قدر الله- أن يقيم بالإبلاغ عن الحادث من خلال التطبيق وإدخال كافة التفاصيل، وبالإضافة لذلك يمكن للعميل إصدار وثائق الحوادث الشخصية ومنها (وثيقة تأمين حياة كريمة) من خلال التطبيق بأبسط الخطوات والإجراءات دون الحاجة إلى التوجه لأي فرع من فروع الشركة.

كذلك عملت الشركة على إتاحة العديد من وسائل الدفع الإلكتروني الذي يمكن العملاء من سداد أقساط وثائق التأمين بكل سهولة ويسر وبأسرع وأبسط الإجراءات.

وقال إن الشركة طورت المنتجات والخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة للعملاء، وذلك بتقديم حلول تأمينية مبتكرة تناسب احتياجات العملاء وانطلاقاً من ذلك أولت الشركة اهتماماً خاصاً بالتأمين متناهي الصغر وعمدت إلى استحداث خدمات تأمينية لحماية شريحة كبيرة من أفراد المجتمع من ذوي الدخل المنخفضة من خلال توفير تغطية تأمينية ضد العديد من الأخطار في مقابل سداد أقساط بسيطة تتناسب مع طبيعة الخطر المؤمن عليه، وهو ما يعد خطوات لتحقيق استراتيجية الشمول التأميني وبالتالي تحقيق أهداف التنمية المستدامة ورؤية مصر 2030 فكان من ذلك إصدار الشركة لوثيقة حياة كريمة ضد أخطار الحوادث الشخصية والتي توفر العديد من المزايا والتغطيات التأمينية مقابل قسط سنوي بسيط.

وأكد أهمية الاهتمام بالعنصر البشري الذي يعد الركيزة الأساسية لتقدم وتطور المؤسسات، لذا وجهت الشركة جهودها للعمل على تنظيم الهيكل الإداري للعاملين بالشركة وتوفير بيئة عمل ملائمة لهم والعمل على تدريبهم وإكسابهم الخبرات اللازمة ولا يقتصر اهتمام الشركة بالعاملين داخلها وحسب إنما يمتد اهتمامها للنشء الجديد من شبابنا فتحرص الشركة على إعداد وتنفيذ مبادرة سنوية لتدريب طلاب الجامعات بمناطق وفروع الشركة المختلفة كان آخرها مبادرة « بلا نهج سوا أجهز

لكر» وقد تم تدريب الطلاب على مدار أربعة أسابيع بقطاعات ومناطق وفروع الشركة المختلفة بجميع أنحاء الجمهورية شملت الإسكندرية، مدن القناة وسيناء، فروع الشركة بمناطق الوجه البحري، ومحافظات الوجه القبلي، حرصاً من الشركة على تقديم الدعم لطلابنا بجميع محافظات الجمهورية، وقد ساعد على ذلك فروع الشركة المنتشرة بكافة المحافظات والتي تزيد عن 100 فرع فقد تم تدريب الطلاب وفقاً لدراسة وتخصص كل طالب.

وبلغت نسبة الإناء المتدربات % وهذا يأتي تأكيداً لرؤية الشركة وهدفها والحرص على تمكين وإعداد المرأة للمستقبل.

وأكد أن هذه المبادرة تأتي إيماناً من الشركة بأهمية ودور الشباب في التنمية وعملية صنع واتخاذ القرار باعتبارهم قادة المستقبل، وهو ما يتوافق مع رؤية مصر 2030 لتمكين الشباب باعتبارهم الركيزة الأساسية للمستقبل وترصد الشركة على تقديم كافة أوجه الدعم للشباب سواء بتدريبهم وإعدادهم للمستقبل أو بتقديم الخدمات التأمينية التي تلبى احتياجاتهم سعياً لنشر الوعي التأميني لدى الشباب.

كذلك أولت الشركة اهتماماً بالمسؤولية المجتمعية تجاه المجتمع، والعمل على خلق كفاءات وكوادر واعدة في مجال تسويق الخدمات المالية من خلال دعم مصر للتأمين للتعليم الفني بإنشاء مدرسة مصر للتأمين الدولية

للتكنولوجيا التطبيقية بالتعاون مع وزارة التعليم والتعليم الفني (MOETE) والوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID-Workforce Egypt) والتي جاءت لحرص الشركة على الاستثمار في رأس المال البشري، وقال إنها لم تكن المرة الأولى التي تشارك فيها شركة مصر للتأمين في العملية التعليمية فقد سبق لها إنشاء مدرسة إعدادية تحمل اسمها في التسعينات لتكون من أوائل الشركات التي تهتم ببناء وتعليم الإنسان وإيماناً من الشركة بأهمية دور التنمية المستدامة الذي تلعبه الشركات في تحقيق أهداف المجتمع وإحداث التوازن بين الاستدامة الاجتماعية والاقتصادية والبيئية وتحقيقاً للهدف الرابع من أهداف الأمم المتحدة الخاصة بالتنمية المستدامة والذي يتمثل في ضمان التعليم الجيد المنصف والشامل وتعزيز فرص التعلم والعمل على تأهيل الشباب لسوق العمل، المدرسة متخصصة في تسويق الخدمات المالية فيدرس بها الطلاب مواد التأمين والبورصة والبنوك والمدفوعات الرقمية وغيرها من الخدمات المالية بالإضافة إلى تنمية مهارات الطلاب والتدريب على رقمنة الخدمات وهو ما يؤهلهم لدخول سوق العمل مؤهلين ومدربين ويمتازون بالكفاءة والمهارة العلمية والعملية. وتدخل المدرسة عامها الثاني بعدما كمل العام الأول بالنجاح والتميز لطلابنا، وهو ما زاد الإقبال على الالتحاق بالمدرسة للعام الدراسي الجديد.

كيان عملاق

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين التكافلي «حياة»: قطاع التأمين يزدهر وقت الأزمات

«كيان اقتصادي وطني متكامل... يمتلك خبرات وتاريخاً عريق وكوادر مميزة، تم تأسيسه تحت أكبر كيانات مصرفية وتأمينية في مصر، منها الشركة القابضة للتأمين بنسبة 12%، وشركة مصر لتأمينات الحياة 20%، وشركة مصر للتأمين 20% البنك الأهلي المصري 24%، وبنك مصر 24% ... تحت اسم شركة مصر للتأمين التكافلي «حياة»؟»

عبير صالح: القطاع جاذب للاستثمار وحتى الآن لم يصل لحالة التشبع



قالت عبير حلمي صالح، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين التكافلي «حياة» بدأ تأسيس الشركة في مارس 2022، وحصلت على الترخيص النهائي في نوفمبر 2022، وتقدمنا إلى هيئة الرقابة المالية بأول باقة من منتجاتنا وتم اعتمادها، وهي باقة منتجات خاصة بالتأمين الجماعي للشركات، مشيرة إلى أن الشركة حصلت على موافقة من هيئة الرقابة المالية حتى الآن على أربع منتجات للتأمين التكافلي على الحياة، وهي تأمينات الحياة الجماعية، التأمين الطبي طويل الأجل، والالتزام للبنوك، والحوادث الشخصية، وهناك منتج آخر، ما زال قيد الدراسة من قبل هيئة الرقابة المالية، ويعد من أول التأمينات الفردية، وكذلك سنتقدم بالمنتجات الفردية من الادخار والاستثمار خلال الفترة المقبلة.

وأكدت عبير صالح أن هناك آلية تتبعها الشركة في تصميم منتجاتها، فقبل التفكير في طرح منتج جديد، نقوم بدراسة الأخطار التي تواجه الفرد في حياته، ونبحث عن أسلوب تأميني مبتكر لتغطية هذه الأخطار في حالة حدوثها المخاطر، سواء كانت للأسرة أو للأبناء أو للمؤمن نفسه، وفي كل الحالات نحرص على أن توفر منتجاتنا الحماية المطلوبة لأفراد الأسرة في حالة وفاة عائل الأسرة لا قدر الله، كما نحرص على أن تتسم منتجاتنا بطابع التأمين التكافلي والالتزام

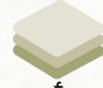
بمبادئه. وأكدت العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين التكافلي «حياة» إن التأمين التكافلي متوافق مع الشريعة الإسلامية، ويعني أن كل شخص يدفع قسط تأمين والشركة تدير عملية التكافل، من خلال برامج وقوانين تم وضعها من هيئة الرقابة المالية، بالإضافة إلى الرقابة الشرعية، وهناك لجنة شرعية من فقهاء وعلماء في الفقه الإسلامي، ودورهما تحديد الأساليب الشرعية التي نستطيع أن نستثمر فيها أموال المشتركين معنا في وثائق التأمين، كذلك المساعدة التشريعية في وضع شروط وثائق التأمين بما يتوافق مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، والهدف في نهاية الأمر هو التأمين على دخل الفرد، ضد أي نوع من أنواع المخاطر التي تواجهه في حياته، ويضمن له استقرار وأمناً وأمان أسرته.

وعن البرامج التي تم الموافقة من هيئة الرقابة المالية عليها... قالت إن البرنامج الأول خاص بالتأمين على الحياة للأفراد داخل الشركات، وتتم بمعرفة إدارة الشركات التي ترغب في تقديم خدمات تأمينية للعاملين بها لحمايتهم من المخاطر، نتيجة لإيمانهم وقناعتهم بضرورة الاستثمار في طاقاتهم البشرية.. أما البرنامج الثاني فهو خاص بالتأمين الطبي، ويقدم أيضاً للشركات التي ترغب في تقديم

خدمة طبية متكاملة للعاملين بها، سواء للعلاج أو صرف الأدوية، وذلك حسب الشريعة التي تقدمها للعاملين. والبرنامج الثالث يتعلق بالحوادث، وهو للعاملين أيضاً ويقدم التعويض المناسب حسب الشريعة التأمينية، وفي الوقت نفسه يقدم للأفراد بشكل شخصي، أو بالتنسيق مع الشركات للعاملين بها للتأمين ضد الحوادث. أما البرنامج الرابع فهو تأمين الائتمان، وهو خاص بالبنوك لتأمين محافظ الائتمان بالبنوك ضد خطر الوفاة، ويتم التعويض للبنك بإجمالي المديونية، والأسرة تتخلص من مديونيتها للبنك في حالة وفاة عائلها.

مؤكدة أن هذه البرامج الأربعة تمت الموافقة عليها بالفعل، وبدأنا العمل ووقعنا تعاقدات فعلية مع العملاء بكافة أنواع البرامج التي ذكرتها. وعن الأرقام المستهدفة خلال السنوات الثلاث الأولى للشركة، قالت عبير صالح أن الشركة تستهدف محفظة في حدود 700 مليون جنيه، وخلال الخمس سنوات الأولى نستهدف الوصول إلى 1.3 مليار جنيه أقساط، هذه الاستراتيجية تم دراستها بدقة ووضعها بعناية، ونسعى لتحقيقها خلال الفترة المقبلة.

وأكدت العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين التكافلي «حياة» أن إدارة الشركة تستند إلى خبرات طويلة في تأسيس



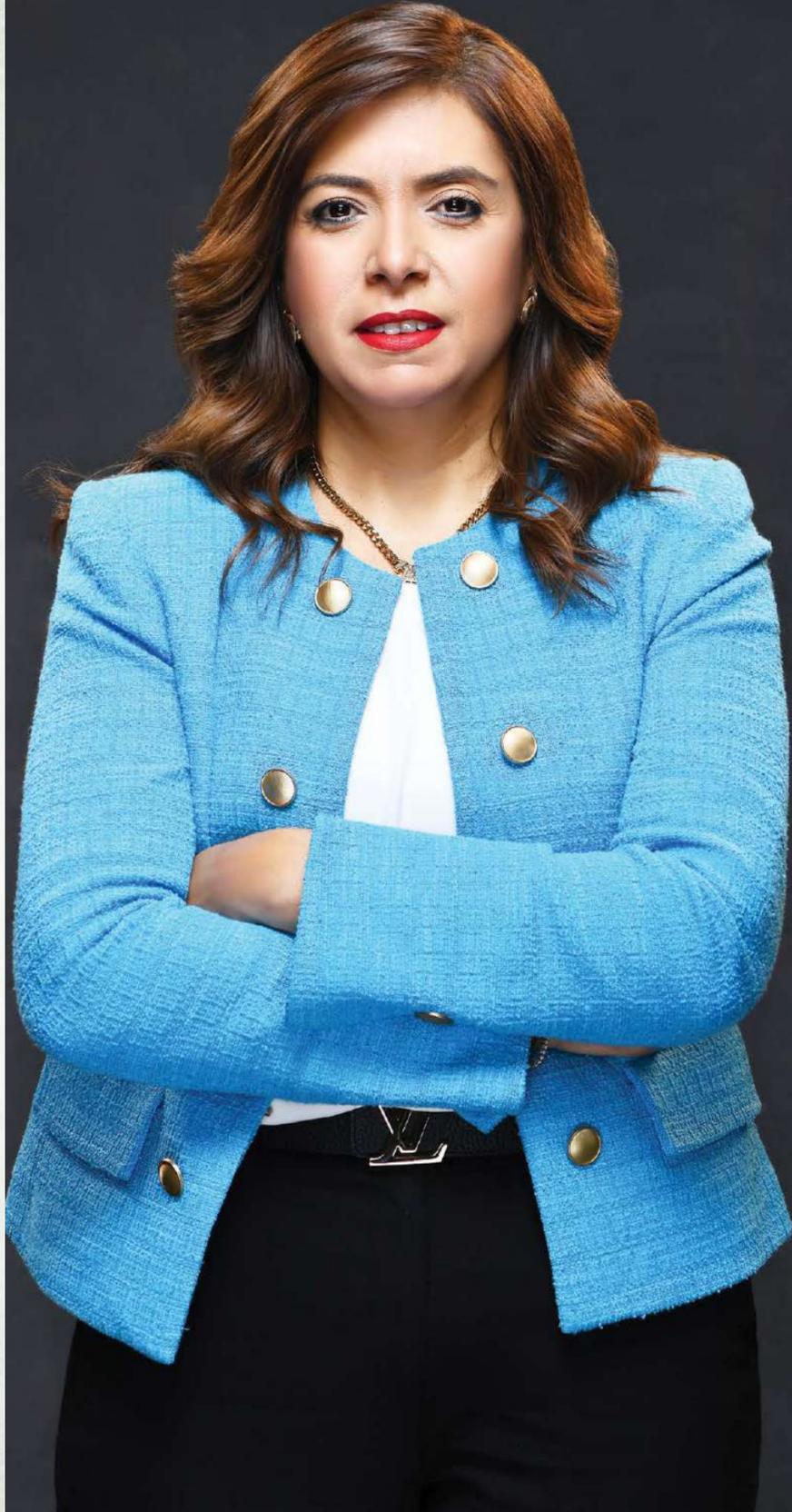
التأمين التكافلي متوافق مع الشريعة الإسلامية... ولدينا لجنة شرعية في الفقه الإسلامي.

شركات التأمين المحلية وشركات أخرى بشراكة أجنبية، تلك الخبرات أفادت في اختيار الكفاءات المطلوبة لبناء فريق عمل متميز قادر على المنافسة والابتكار وتحقيق أهداف وطموحات الشركة، ويعتمد على نهج علمي متقدم في إدارة الشركة.

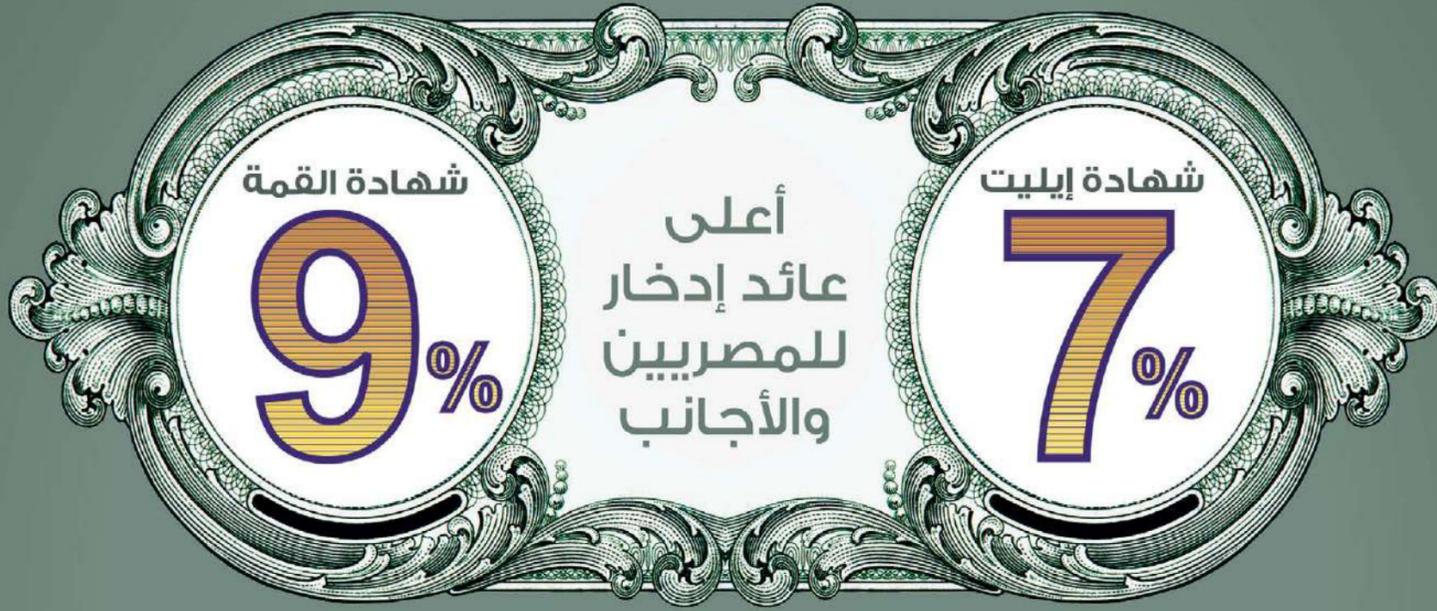
وتابعت عبير صالح أن اكتساب الخبرات على مدار السنين ساهم في تطوير المنظومة، لمنظومة أكبر وأعمق وتواكب وتيرة الحياة والمتطلبات التي تستجد والتحديات التي تواجهها صناعة التأمين في مصر والعالم، بشكل جعل عملية التحديث والتطوير ضرورة ملحة ومستمرة. وعن التحديات التي تواجه قطاع التأمين في مصر... أشارت إلى أن العام الماضي كان عاماً مليئاً بالتحديات خاصة أنه كان عام تأسيس الشركة ووضع لبناتها الأولى من البداية، حيث كان علينا أن نضع استراتيجية متكاملة للشركة ونشرع في القيام بالخطوات التنفيذية ومنها على سبيل المثال: التعاقد على النظام التقني المطلوب للعمل، وتوفير مقرات وفروع للشركة، واختيار الكوادر المؤهلة للعمل معنا، وتصميم باقة المنتجات التي سوف نطرحها، وضع برامج قوية لتحقيق بداية قوية وانطلاقاً للشركة تحقق طموحنا وتليق بمكانة الشركة ومؤسساتها من الكيانات التأمينية والبنكية الكبرى، والأهم الوقوف على احتياجات السوق وتطلعات الأسر المصرية مما تقدمه شركات التأمين لتحقيق طموحهم وتجاوز توقعاتهم.

فضلا عن أننا كان علينا أن نقوم بكل هذه الجهود في وقت يشهد فيه العالم وبالتالي مصر تحديات اقتصادية كبيرة، ترتب عليها ارتفاع معدلات التضخم وندرة العملة الصعبة وكلها عوامل قد تشكل معوقات نجتهد بشدة للتعامل معها وتجاوزها.

كل ذلك كان له تأثيره في الخطط التي تم وضعها نتيجة للعوامل الاقتصادية التي مرت بها مصر.



شهادات الإيداع الثلاثية بالدولار الأمريكي



شهادة إيليت

- فئة الشهادة 1,000 دولار ومضاعفاتها
- يصرف العائد ربع سنوياً بالدولار الأمريكي
- الشهادة مدتها ثلاث سنوات
- يمكن الإقتراف بضمان الشهادة بحد أقصى 10 مليون جنيه مصري
- يمكن الحصول على الشهادة من خلال القنوات الإلكترونية للبنك وكذلك فروع البنك داخلياً وخارجياً

شهادة القمة

- فئة الشهادة 1,000 دولار ومضاعفاتها
- يصرف العائد مقدماً للثلاث سنوات (27%) تراكمي بالجنيه المصري
- الشهادة مدتها ثلاث سنوات
- يمكن الحصول على الشهادة من خلال القنوات الإلكترونية للبنك وكذلك فروع البنك داخلياً وخارجياً

تسترد الشهادات بالدولار الأمريكي

* تعلق الشروط والأحكام.



ونحن في انتظار موافقة مجلس النواب في دورة انعقاده المقبلة، وأعتقد أنه يمنح مرونة كبيرة للقطاع، وسيُنظم بعض البنود المهمة التي كانت تحتاج إلى تنظيم خلال السنوات الماضية، وأشارت إلى النقاط الهامة في القانون التي ستسمح ثقل أكثر لشركات التأمين في مصر، ومنها السماح برفع رأس مال الشركات وهو ما يشجع على ضخ استثمارات أكبر، ويعطي الفرصة لشركات التأمين في التطوير التكنولوجي والتوسع في عدد الفروع وضم كوادرات متماز بالكفاءات، وكذلك التحديث في برامجها.

وضع اسم الشركة في الصدارة، وهو المخطط المقرر تحقيقه خلال الفترة الزمنية المحددة. وعن التشريعات المرتبطة بقطاع التأمين... أكدت أن قانون التأمين المنتظر صدوره قريباً هو حلم لكل المشتغلين بصناعة التأمين منذ فترة طويلة، وبالفعل تم مناقشته وعمل حوار مجتمعي متكامل حوله خلال فترات طويلة، وأعتقد أنه شمل الجوانب جميعها التي تخدم وتعظم قطاع التأمين في مصر، ولتواكب متغيرات السوق والحياة. وأكدت إرادة هيئة الرقابة المالية الداعمة للتحديث،

وعن قطاع التأمين وسط التحديات الاقتصادية في العالم... أكدت عبير صالح أن قطاع التأمين بطبيعته يزدهر مع تزايد المخاطر، حيث تزايدت الحاجة إلى التأمين في وقت اللزمات، وليس العكس، فكلما شعر الناس بالخطر من حولها، يتحول تفكيرها لحماية نفسها من تلك المخاطر، وهذا الأمر ظهر بوضوح خلال أزمة كورونا التي شهدت تزايد الإقبال على التأمين الصحي والتأمين على الحياة. كذلك يؤثر ارتفاع تكاليف الخدمات الطبية والعلاج والدواء في ارتفاع معدلات الإقبال على التأمين الطبي.

وأشارت عبير صالح إلى أن قطاع التأمين في تصاعد وزيادة تتراوح ما بين 19% إلى 20% خلال فترة اللزمات السابقة، وهذه الزيادة تعني أن هذا القطاع واعد جدا في مصر، بالإضافة إلى أن المجال به فرص كبيرة، خاصة مع نمو القطاع، ولد يزال المجال مفتوحاً ومتسعاً لمزيد من الشركات، فضلا عن كونه قطاعاً جذاباً للاستثمار، ولم يصل لحالة التشبع بعد، كما أن عدد الأفراد والشركات التي تؤمن على نفسها في زيادة مستمرة بسبب الإحساس بالمخاطر والوعي بأهمية التأمين. وأشارت عبير صالح إلى أن قطاع التأمين، قريب جدا من قطاع البنوك فكلما ارتفعت الفوائد بالبنوك كلما زادت العوائد، وبالتالي قطاع التأمين يكتمل بتغطية المخاطر البنكية وهي تكملة للمنظومة البنكية طويلة الأجل، وتغطي بعض الأخطار التي ربما تواجه العميل.

وعن رؤية الشركة خلال الفترة المقبلة... قالت العضو المنتدب لشركة مصر للتأمين التكافلي «حياة» أن الخطة التي تم عرضها للسبع سنوات المقبلة، أن تصدر شركات التأمين التكافلي الأربعة في مصر، وتكون قادرين على مسؤولية

عبير صالح... خبرات متنوعة

- ◆ حصلت على درجة البكالوريوس في الاقتصاد من الجامعة الأمريكية بالقاهرة، بالإضافة إلى دبلوم التسويق والاتصالات المتكاملة من نفس الجامعة.
- ◆ بدأت رحلتها بالاشتراك في تأسيس شركة التجاري الدولي للتأمين على الحياة CIL في عام 1998.
- ◆ في أوائل عام 2013، انضمت إلى البنك التجاري الدولي - CIB مصر وتدرجت في مناصبه المختلفة والتي كان آخرها رئيس قطاع الودائع والاستثمار والتأمين، كما قامت بتمثيل البنك التجاري الدولي في مجلس إدارة شركة التجاري الدولي للتأمين على الحياة CIL، خلال الفترة من 2013 إلى 2015 وكذلك عضو لجنة المراجعة.
- ◆ بعد أن أمضت أكثر من عقدين في مجالات التأمين والخدمات المصرفية، قررت عبير الاستفادة من خبراتها لمساعدة الشركات الناشئة ومؤسسات التقنية المالية في بناء نماذجها وسلك طريقها إلى الربحية، فانضمت كعضو مجلس إدارة مستقل لشركة يوداوي. كما وقع عليها الاختيار في ديسمبر 2020 لعضوية اللجنة الاستشارية بالهيئة العامة للرقابة المالية بمصر لما تتمتع به من خبرة في هذا المجال.
- ◆ في عام 2021 وافقت الهيئة العامة للرقابة المالية علي تعيين عبير صالح كعضو منتدب لشركة «الوفاء لتأمينات الحياة» بمصر لتخوض بذلك تحدياً جديداً في إطلاق الشركة في السوق المحلي.
- ◆ في عام 2022، تولت عبير حلمي صالح منصب العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين التكافلي «حياة».

- ◆ حصلت على درجة البكالوريوس في الاقتصاد من الجامعة الأمريكية بالقاهرة، بالإضافة إلى دبلوم التسويق والاتصالات المتكاملة من نفس الجامعة.
- ◆ بدأت رحلتها بالاشتراك في تأسيس شركة التجاري الدولي للتأمين على الحياة CIL في عام 1998.
- ◆ في أوائل عام 2013، انضمت إلى البنك التجاري الدولي - CIB مصر وتدرجت في مناصبه المختلفة والتي كان آخرها رئيس قطاع الودائع والاستثمار والتأمين، كما قامت بتمثيل البنك التجاري الدولي في مجلس إدارة شركة التجاري الدولي للتأمين على الحياة CIL، خلال الفترة من 2013 إلى 2015 وكذلك عضو لجنة المراجعة.
- ◆ بعد أن أمضت أكثر من عقدين في مجالات التأمين والخدمات

البنك الزراعي المصري
Agricultural Bank of Egypt



راعى ارض مصر

قدم على قرض زراعي
بعائد ٥% فقط

خذ القرض .. ازرع الأرض
احصد وبيع و اِكسب ..
و في الآخر .. سدد

ABE.COM.EG | 19080

رقم التسجيل الضريبي: ٥٨٥-٢٦-٢٠٠٠

إطلالة مميزة

البنك الزراعي المصري يستعرض أحدث برامج التمويل لتنمية القطاع الزراعي بمعرض «صحارى»



أهداف المبادرة الرئاسية «حياة كريمة» لتطوير قرى الريف المصري في دعم المشروعات متناهية الصغر وتمكين المرأة والشباب لتوفير فرص التشغيل وتحسين مستوى المعيشة إلى جانب تطوير شبكة فروع في الريف لتوفير أفضل جودة للخدمات المصرفية والتمويلية بالقرى.

وحرص البنك أن يجعل من جناحه المشارك بالمعرض نموذجًا لوحدته مصرفية تضم عدد من القطاعات المتخصصة، مثل قطاعات ائتمان الشركات وتطوير الأعمال والتجزئة المصرفية والشمول المالي، لاستعراض منتجاته المصرفية والتفاعل مع زوار المعرض والشركات المشاركة. كما يواصل البنك الزراعي المصري طرح البنك باقة مميزة من الخدمات المصرفية والمزايا الإضافية خلال معرض صحارى الذي يتزامن مع الاحتفال بعيد الفلاح، تأكيدًا على تقدير البنك للفلاح المصري ودوره في تحقيق التنمية، حيث يقوم البنك بتوفير خدمات التقدم بطلبات فتح الحسابات (توفير / جاري / نشاط اقتصادي) مجانًا بدون مصاريف أو حد أدنى لفتح الحساب.

البنك التي تتناسب مع تطلعات عملائه وتلبي كافة احتياجاتهم المصرفية والتمويلية.

ويقدم البنك خلال مشاركته في المعرض باقة من أبرز البرامج التمويلية للمزارعين والمنتجين من الأفراد والشركات العاملة في القطاع الزراعي والثروة الحيوانية، مثل برامج التمويل الزراعي والتي يمنحها البنك للمزارعين والمنتجين بفائدة 5% لتمويل الحاصلات الزراعية أو ما يعرف بالسلف الزراعية وقروض الثروة الحيوانية وتمويل البتلو وتطوير وإنشاء مراكز الألبان والميكنة الزراعية وغيرها، فيما تركز اهتمام الشركات الكبرى والجمعيات الزراعية على البرامج التمويلية التي يقدمها البنك لاستصلاح الأراضي وزراعة الصوب، وأنظمة الري الحديث وتمويل الطاقة الشمسية والصناعات القائمة على القطاع الزراعي، والتي يمنحها البنك بعائد تنافسي وتسهيلات وتيسيرات كبيرة لتحفيزهم على الإنتاج، بما يعكس على تنمية وتطوير القطاع الزراعي وتحقيق إستراتيجية التنمية المستدامة للدولة.

كما استعرض البنك الدور الذي يقوم به في تحقيق التنمية الريفية، ومساهمته في تنفيذ

شارك البنك الزراعي المصري في المعرض الزراعي الدولي في إفريقيا والشرق الأوسط «صحارى» في دورته الخامسة والثلاثين، بمشاركة 200 عارض من أكثر من 22 دولة يمثلون كبرى الشركات المصرية والعالمية المتخصصة في مستلزمات الإنتاج الزراعي والحيواني والاستزراع السمكي.

وشهد جناح البنك إقبالًا كبيرًا من جمهور المعرض للتعرف على أحدث البرامج التمويلية والخدمات المصرفية التي يقدمها البنك للمزارعين وشركات الإنتاج الزراعي والحيواني، بالإضافة للعرض الترويجية التي يقدمها البنك لعملائه خلال فترة المعرض والذي يتزامن مع فعاليات الشمول المالي احتفالًا بعيد الفلاح.

ظهر البنك الزراعي المصري من خلال جناحه المشارك بالمعرض بإطلالة مميزة، تعكس حجم التطوير الذي يشهده البنك حاليًا في كافة قطاعاته، ليتمكن من ممارسة دوره كأكبر المؤسسات المصرفية المتخصصة في تنمية وتمويل القطاع الزراعي والأنشطة والصناعات المرتبطة به، كما يعكس الجناح الصورة الجديدة

نجاح غير مسبوق

3 مليارات جنيهه صافي أرباح بنك التعمير والإسكان بنمو 150.4% خلال النصف الأول من عام 2023

تمكن بنك التعمير والإسكان من استكمال سلسلة نجاحاته وتحقيق مؤشرات قوية ونمو استثنائي في نتائج أعماله خلال الفترة المنتهية في 30 يونيو 2023، أظهرت نتائج الأعمال المستقلة نمو صافي الأرباح لتسجل 3.015 مليار جنيهه بعد ضرائب الدخل مقابل 1.204 مليار جنيهه خلال فترة المقارنة بزيادة قدرها 1.811 مليار جنيهه وبنسبة نمو تصل إلى 150.4% بنهاية النصف الأول من عام 2023.



حسن غانم: إستراتيجيته طموحة للتوسع والنمو.. ونمو استثنائي للإيرادات وصافي الأرباح



فترة المقارنة بنسبة زيادة قدرها 151.9%. وأشاد بكفاءة وحرفية الإدارة التنفيذية للبنك وعامله ومجلس إدارته وبالمتابعة المستمرة التي أدت إلى تحقيق هذا الأداء الاستثنائي في ظل التحديات الاقتصادية الحالية، فقد أظهر البنك مرونة وحرفية في التعامل مع الأزمات وإصراره على مواصلة تحقيق النمو خلال الستة أشهر الماضية، بناءً على خبراته المكتسبة في التعامل مع أزمات مشابهة خلال الفترات السابقة.

وأعرب «غانم» عن تطلعاته مستقبلاً إلى توسيع وتعزيز أنشطة وخدمات البنك المصرفية ومواصلة تنفيذ البنك لخطته الطموحة التي تركز على وضع العملاء على رأس أولوياته والتوسع بأنشطة البنك التجارية، مع الاستمرار في تطوير بنيته الأساسية التكنولوجية والرقمية، وإدارة المخاطر بحكمة والمضي قدماً وفق استراتيجية التوسع المنشودة لتحقيق النمو المستدام، بما يدعم مكانته كأحد أكبر الكيانات المصرفية في السوق المصري، من خلال قدرته على اقتناص الفرص والتعامل مع التحديات الاقتصادية المحلية والعالمية بكفاءة وحرفية ومرونة عالية لمواصلة تحقيق معدلات نمو متميزة لتحقيق رضا العملاء وطموحات المستثمرين.

4.5 مليار جنيهه صافي الدخل من العائد بنمو 116% بنهاية يونيو 2023

فقد أثمر نمو صافي الأرباح خلال النصف الأول من عام 2023 عن نمو العائد على متوسط حقوق الملكية 53.5% مقابل 25.7% خلال نفس الفترة من العام السابق، فيما بلغ العائد على متوسط الأصول 5.6% مقابل 2.9% خلال نفس الفترة من العام السابق، وهو ما يؤكد على التزام البنك بتعزيز القيمة المقدمة للمساهمين وجميع الأطراف ذات الصلة.

كما أشار «غانم» إلى نمو صافي ربح القوائم المالية المجمعة للبنك وشركائه التابعة والشقيقة لتسجل 3.285 مليار جنيهه بعد ضرائب الدخل مقابل 1.304 مليار جنيهه خلال

بنهاية النصف الأول من عام 2023، مدفوعة بارتفاع ودائع التجزئة بنسبة تصل إلى 40%، وهو ما يعكس ثقة العملاء من الأفراد والشركات في المنتجات والخدمات التي يقدمها البنك، بالإضافة إلى نمو إجمالي القروض إلى الودائع بنسبة 44.6% خلال الفترة المنتهية في 30 يونيو 2023 مقابل 42.6% عن عام 2022.

وأشار إلى تمكن البنك من تحقيق عوائد مميزة بفضل الاستراتيجيات الفعالة التي يتبناها في مختلف قطاعاته، فضلاً عن كفاءة الإدارة وحكمتها في التعامل بحرفية في إدارة موارد البنك على الوجه الأمثل لتعظيم الربحية

110.7 مليار جنيهه إجمالي الأصول بنمو 7%.. والودائع تسجل 90.9 مليار جنيهه

حيث ارتفع هامش صافي الدخل من العائد إلى 10.5% مقابل 6% خلال نفس الفترة من العام السابق. كما بلغ صافي الدخل من العائد 4.530 مليار جنيهه خلال الفترة المنتهية في 30 يونيو 2023، مقابل 2.096 مليار جنيهه خلال فترة المقارنة وبنسبة نمو تصل إلى 116%، مدفوعة بزيادة عائد القروض والإيرادات المشابهة بنسبة 72.8%، والزيادة في تكلفة الودائع والتكاليف المشابهة بنسبة 33.2%. وفي هذا السياق، أشار «غانم» إلى مواصلة البنك في جني ثمار مكانته الراسخة التي يتمتع بها في القطاع المصرفي، حيث سجل زيادة في الودائع بنسبة 2% لتصل إلى 90.9 مليار جنيهه

الأول من عام 2023، كما ارتفع صافي الأرباح بنسبة 150.4% لتسجل 3.015 مليار جنيهه خلال النصف الأول من عام 2023. وأضاف «غانم» أن هذا النجاح جاء على خلفية مواصلة البنك في تطبيقه لإستراتيجيته الطموحة التي تركز على محورين أساسيين وهما وضع العملاء على رأس أولوياته وتطبيق إستراتيجيته نحو التوسع والنمو، وهو ما أثمر بدوره على مواصلة تعزيز البنك للأصول، حيث بلغ إجمالي الأصول 110.7 مليار جنيهه خلال النصف الأول من عام 2023 بنسبة نمو قدرها 7% وذلك على خلفية نمو محفظة قروض البنك من خلال قطاعي التجزئة والشركات،

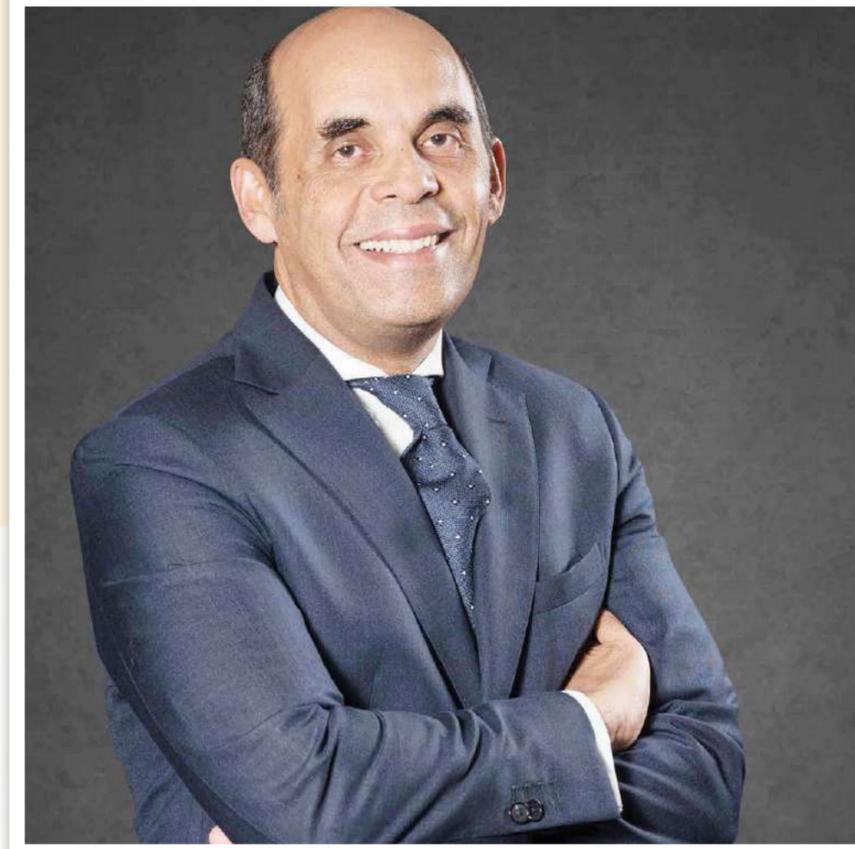
وتعليقاً على نتائج الأعمال، أعرب حسن غانم، الرئيس التنفيذي العضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان، عن اعتزازه بالأداء القوي الذي حققه البنك خلال النصف الأول من عام 2023، مشيراً إلى تحقيق نتائج مالية قوية تمثلت في النمو الاستثنائي لكل من الإيرادات وصافي الأرباح، وتأتي هذه النتائج بفضل حرص البنك على وضع العملاء على رأس أولوياته والتزامه بإستراتيجية النمو التي يتبناها في إطار سعيه للتوسع بقاعدة عملاءه وتقديم خدمات مصرفية على أعلى مستوى، مما أدى إلى ارتفاع صافي إيرادات التشغيل بنسبة 103% لتصل إلى 5.6 مليار جنيهه خلال النصف

أرقام قياسية

2.6 مليار جنيهه أرباح بنك القاهرة خلال النصف الأول الحالي بنمو 41%



طارق فايد: النتائج تعكس الاستمرار في تحقيق الأداء المتميز على الصعيدين التشغيلي والمالي



سجل بنك القاهرة صافي أرباح 2.6 مليار جنيهه بنهاية النصف الأول من عام 2023 بنمو بنحو 41%، مقابل 1.8 مليار جنيهه خلال الفترة نفسها من عام 2022، فيما سجلت الأرباح قبل الضرائب 4.4 مليار جنيهه مقابل 3.1 مليار بمعدل نمو 45%. وارتفع صافي الدخل من العائد ليسجل 8 مليارات جنيهه مقارنة بـ 5.9 مليار جنيهه خلال الفترة نفسها من عام 2022 بنمو 35%، كما ارتفع صافي الدخل من الأتعاب والعمولات ليسجل 1.8 مليار جنيهه مقارنة بـ 1.1 مليار جنيهه بنمو 62%، لتصل الإيرادات التشغيلية إلى 10.2 مليار جنيهه مقارنة بـ 7.4 مليار جنيهه بمعدل نمو 38%.

متناهية الصغر، سجل الرصيد بنهاية الربع الثاني من عام 2023 نحو 8.5 مليار جنيهه مقارنة بـ 7.2 مليار جنيهه بنهاية عام 2022 بزيادة قدرها 19%، كما بلغت نسبة الزيادة في عدد العملاء القائمين بالمحفظة 6% مقارنة بنهاية عام 2022. وفي مجال التجزئة المصرفية، فقد بلغ رصيدها بنهاية الربع الثاني من عام 2023 نحو 54 مليار جنيهه مقارنة بـ 47 مليار جنيهه بنهاية عام 2022 بزيادة قدرها 7 مليار جنيهه بمعدل نمو 15%، كما بلغ عدد القروض 663 ألف قرض بنهاية يونيو 2023. واستنادًا لخبرة بنك القاهرة الممتدة على مدار أكثر من 20 عاماً في مجال تمويل المشروعات متناهية الصغر، سجل الرصيد بنهاية الربع الثاني من عام 2023 نحو 8.5 مليار جنيهه مقارنة بـ 7.2 مليار جنيهه بنهاية عام 2022 بزيادة قدرها 19%، كما بلغت نسبة الزيادة في عدد العملاء القائمين بالمحفظة 6% مقارنة بنهاية عام 2022.

عام 2023 مقارنة بـ 67 ملياراً بنهاية ديسمبر 2022 بنمو 19%. ويولي البنك القاهرة اهتماماً بالغاً بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة لما له من أثر إيجابي في دعم الاقتصاد الوطني من خلال خلق فرص عمل جديدة والحد من الواردات ودعم الصناعة الوطنية والتصدير فقد بلغ حجم التمويل لهذا القطاع 18.6 مليار جنيهه بنهاية الربع الثاني من عام 2023، وبلغ عدد مراكز ووحدات الأعمال المتخصصة في خدمة عملاء الشركات الصغيرة والمتوسطة ببنك القاهرة إلى 48 مركزاً ووحدة أعمال تغطي كافة أنحاء الجمهورية. وفي مجال التجزئة المصرفية، فقد بلغ رصيدها بنهاية الربع الثاني من عام 2023 نحو 54 مليار جنيهه مقارنة بـ 47 مليار جنيهه بنهاية عام 2022 بزيادة قدرها 7 مليار جنيهه وبمعدل نمو 15%، كما بلغ عدد القروض 663 ألف قرض بنهاية يونيو 2023. واستنادًا لخبرة بنك القاهرة الممتدة على مدار أكثر من 20 عام في مجال تمويل المشروعات

بنهاية يونيو 2023 مقابل 250 مليار جنيهه بنهاية ديسمبر 2022، واستحوذت ودائع الأفراد على نحو 51% من إجمالي ودائع العملاء، فيما استحوذت ودائع المؤسسات على نحو 49% من إجمالي الودائع. كما ارتفع إجمالي رصيد قروض العملاء والبنوك بنحو 20.4 مليار جنيهه لتصل إلى 160.9 مليار جنيهه بنهاية يونيو 2023 مقارنة بـ 140.5 مليار جنيهه بنهاية عام 2022 بمعدل نمو 14%. ويحرص بنك القاهرة على تعزيز وتنمية المحفظة في قطاعاتها المختلفة متضمنة تمويل الشركات الكبرى والقروض المشتركة والشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، بالإضافة إلى التجزئة المصرفية، هذا وقد بلغت نسبة إجمالي القروض إلى الودائع نحو 53% بنهاية يونيو 2023. وبلغ رصيد قروض الشركات الكبرى والبنوك لتصل إلى 79.6 مليار جنيهه بنهاية الربع الثاني من

قال طارق فايد، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة، أن النتائج تعكس الاستمرار في تحقيق الأداء المتميز على الصعيدين التشغيلي والمالي، موضحاً أن ما يمتلكه بنك القاهرة من مقومات عديدة يدفعه دوماً لتحقيق أهدافه التوسعية بمختلف مجالات العمل المصرفي بالبنك وهو ما اتضح جلياً من مؤشرات الأعمال الإيجابية للبنك على مدار السنوات الماضية. كما أكد أن الاستثمار في البنية التحتية من الركائز الأساسية لأي مؤسسة طامحة في التقدم وما له من مساهمة في الاستقرار الكلي والنمو المستدام، وفي هذا السياق فقد واصل بنك القاهرة الاستثمار في البنية التحتية وزيادة حجم الإنفاق وبصفة خاصة التكنولوجية والبشرية والتي استحوذت على أهمية بالغة من إدارة البنك بهدف تقديم أفضل مستوى من الخدمات المصرفية للعملاء، مشيراً إلى أن قيمة

والتضمن المؤشرات المالية الإيجابية لبنك القاهرة الحفاظ على نسبة معيار كفاية رأس المال عند 15.40%، في ظل تحقيق البنك نمواً في إجمالي الأصول ليصل إلى 406 مليار جنيهه مقارنة بـ 322 مليار جنيهه بنهاية عام 2022 بنمو 26%، مدعوماً بنمو متوازن لكافة قطاعات الأعمال. ونمت ودائع العملاء إلى 305 مليارات جنيهه

المصرفيات الرأسمالية من عام 2018 حتى نهاية يونيو 2023 بلغت 4.8 مليار جنيهه. كما أظهرت نتائج الأعمال استمرار تحسن مؤشرات الكفاءة التشغيلية لدى بنك القاهرة وهو ما يظهر تراجع نسبة التكلفة إلى الدخل من 43.5% خلال النصف الأول من عام 2022 إلى 39.2% خلال النصف الأول من العام الحالي 2023.

WEST
LEAVES

THE BEAUTY in every season

VISIT US AT
CityscapeFrom 20th - 23rd
of September | booth number 50
hall 4

خدمة العملاء

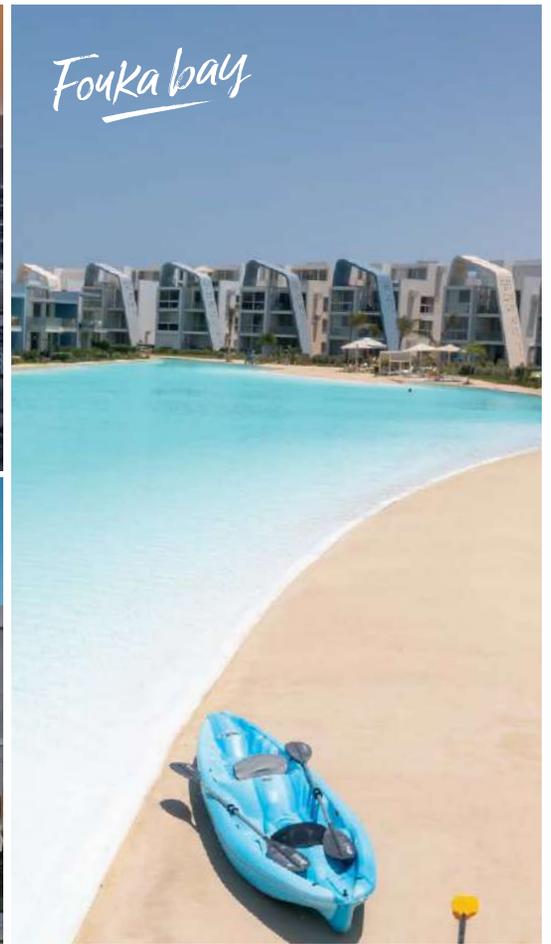
«بنك مصر» يسعى لتلبية كافة
احتياجات العملاء من مختلف
المنتجات والخدمات المصرفيةخطوات
شراء
شهادات
الادخارية
الدولارية
القمة
وايليت»
من داخل
وخارج
مصر

المطلوبة وإرسال بريد إلكتروني لتأكيد إتمام عملية الشراء. أما بالنسبة لغير العملاء؛ فيمكنهم شراء الشهادات من خلال تحميل المستندات المطلوب استيفاءها لفتح حساب جديد لدى البنك واستيفاء البيانات والتوقيعات المطلوبة، وبالتالي يقوم العميل بتحويل مبلغ الشهادة على حساب بنك مصر IBAN EG440002014001400290000000343، مع إرسال جميع مستندات فتح الحساب الموقعة وكارت التوقيع وطلب شراء الشهادة وإثبات التحويل بالإضافة لمستندات إثبات الشخصية (صورة من بطاقة رقم قومي سارية أو جواز سفر سار) على البريد الإلكتروني bmonboarding@banquemisr.com، ويقوم البنك بفتح حساب دولاري أو مصري حسب نوع الشهادة المطلوب شراءه، يقتصر الحساب فقط على طلب إصدار، استرداد / استحقاق وإضافة العائد للشهادة مع عدم السماح بحركات مدينة، عدا استرداد أصل الشهادة والعائد وتحويلهم لنفس الحساب المحول منه بدون حد أقصى للتحويل، ويقوم البنك بإنشاء الشهادة حال استيفاء العميل جميع الشروط المطلوبة وإرسال بريد إلكتروني لتأكيد إتمام عملية الشراء

هذا ويسعى البنك دائماً لتلبية كافة احتياجات العملاء من مختلف المنتجات والخدمات المصرفية، وتوفير أعلى جودة لخدمة العملاء، مع استخدام أحدث التقنيات المصرفية المبتكرة للتسهيل عليهم.

قام بنك مصر مؤخراً بإصدار شهادتي ادخار جديدتين بالدولار الأمريكي لمدة ثلاث سنوات «القمة وايليت» ذوي أعلى عائد 7% و9% سنوياً؛ وتسهيل على العملاء وغير العملاء فقد تم إتاحة العديد من القنوات التي يمكن من خلالها شراء الشهادات منها على سبيل المثال؛ الإنترنت والموبايل البنكي BM Online، وفروع بنك مصر داخل وخارج مصر وشبكة آلات الصراف الآلي. كما تم إتاحة الشراء من خلال الموقع الإلكتروني للبنك، فبالنسبة لعملاء بنك مصر؛ في حالة وجود حساب بالدولار الأمريكي سيقوم العميل بتحميل نموذج طلب الشراء واستيفاء البيانات والتوقيعات المطلوبة وإرساله على البريد الإلكتروني bmonboarding@banquemisr.com، وسيقوم البنك بإنشاء الشهادة حال استيفاء العميل جميع الشروط المطلوبة وإرسال بريد إلكتروني لتأكيد إتمام عملية الشراء.

وحال عدم وجود حساب بالدولار الأمريكي يتم تحويل مبلغ الشهادة على رقم حساب بنك مصر IBAN EG440002014001400290000000343، هذا مع تحميل نموذج طلب فتح حساب دولاري ونموذج طلب شراء الشهادة واستيفاء البيانات والتوقيعات المطلوبة وإرفاقهم مع مستندات إثبات الشخصية (صورة من بطاقة رقم قومي سارية أو جواز سفر سار) وإثبات التحويل وإرسالهم على البريد الإلكتروني bmonboarding@banquemisr.com، وسيقوم البنك بإنشاء الشهادة حال استيفاء العميل جميع الشروط



Tatweer MISR

CREATING
DESTINATIONS
16094