

المفكرة

الاقتصادية

العدد (21) مارس - أبريل 2024



خريطة جديدة





بقلم:
إيمان عريف

03

إفتتاصية

صفقة رأس الحكمة.. بين الماضي والحاضر

أعلنت الحكومة عن توقيع أكبر «صفقة» للاستثمار المباشر في مصر، كما وصفها الخبراء، الاقتصاديين، الصفقة مشاركة مع الشركة القابضة «إيه دي كي» الإماراتية، وهي شركة قابضة حكومية إماراتية، وثالث أكبر صندوق ثروة سيادي مملوك لإمارة أبو ظبي، بهدف تطوير مدينة «رأس الحكمة» علي مساحة 170.8 مليون متر مربع، يتم سداد 35 مليار دولار دفعة مالية خلال شهرين، مقسمة ما بين 24 مليار دولار سبولة مباشرة، وتحول 11 مليار ودائع إماراتية إلى استثمارات، وسيكون لمصر 35% من أرباح المشروع، وتصل استثمارات المشروع إلي 150 مليار دولار.

فقد أعلن الدكتور مصطفى مدبولي من خلال المؤتمر الصحفي نهاية فبراير الماضي، عن المكاسب التي ستحصل عليها الدولة المصرية لتطوير مدينة رأس الحكمة والتي من المتوقع أن يطلق عليها «عاصمة مصر الساحلية» ضمن مخطط التنمية مصر 2052، بأنها ستجلب ما يزيد عن 8 مليون سائح أجنبي، بالإضافة إلي أن الشريك الإماراتي، سيقوم بإنشاء مطار دولي جنوب مدينة رأس الحكمة، وتوفير ملايين فرص العمل بالمدينة للمصريين، وقد أعلن الجانب الإماراتي أيضا عن إنشاء مركز مالي ومنطقة حرة مجهزة ببنية تحتية عالمية المستوى لتعزيز إمكانات النمو الاقتصادي والسياحي في مصر».

وبعد الإعلان عن المشروع أعلن عدد كبير من كبار المطورين العقاريين في مصر والعالم العربي، انتظار المخطط الذي ستعلنه الشركة الإماراتية لمدينة رأس الحكمة الجديد، والترقب للاستحواذ علي مساحات كبيرة والدخول مع الشريك الإماراتي لإنشاء قري سياحية داخل المنطقة، مما يعكس أهمية المنطقة وقوة الاستثمار بها، وكذلك نجاح الصفقة.

وهو ما جعل مصر محط أنظار العالم وتردد بعد الإعلان عن هذه الصفقة، تسريبات بتطوير المساحة التي تقع بين مدينة العلمين الجديدة وسيدي عبد الرحمن باستثمارات قطرية، وكذلك استثمارات سعودية، ودخول صناديق استثمارية في مصر لأول مرة لها سمعتها وثقتها الدولية، لتبدأ مصر خطوة جديدة في جذب الاستثمار المباشر القوي الذي يعيد التوازن من جديد للاقتصاد المصري بعد التضخم الذي أثر علي الاقتصاد العالمي ومن بين العالم مصر.

وهنا كان لابد أن نعود نظرة تاريخية لتتعرف علي أهمية مدينة رأس الحكمة وموقعها الاستراتيجي..

يعود تاريخ رأس الحكمة إلى العصرين اليوناني والروماني في مصر، ووفقًا لتقارير منطقة آثار مطروح الرسمية، فإن المنطقة كانت تعرف باسم «آبار الكنايس»، وهو مصطلح يطلق علي قمم الجبال والتلال التي يسقط عليها المطر الغزير ف«يكنسها»، قبل أن تحتويها آبار التخزين، كما أنها كانت تعرف برأس الكنائس؛ لوجود جبل بها عليه آثار الكثير من الكنائس، في عصر أسرة «محمد علي» وظلت محتفظة بهذا الاسم حتى أربعينيات القرن العشرين.

وفي عام 1941 أصدر الملك فاروق، قرارا بتغيير اسم المنطقة إلى «رأس الحكمة»، كما كانت له زيارات متعددة للاستراحة الملكية، وهي عبارة عن قصر ملكي وضع حجر أساسه والده الملك فؤاد الأول في زيارته الأولى لمطروح عام 1928، وتحولت إلى استراحة رئاسية بعد ثورة يوليو 1952 التي أطاحت بالنظام الملكي وأعلنت الجمهورية المصرية.

كما كان للرئيس الأسبق محمد حسني مبارك زيارة سنوية منتظمة كل صيف للقصر الجمهوري برأس الحكمة، ولم ينقطع عن عاداته حتى ثورة يناير 2011.

ومنذ تولي الرئيس عبد الفتاح السيسي رئاسة جمهورية مصر العربية، بدأ الاهتمام بهذه المنطقة الواعدة وتجهيزها والتخطيط لها وتأهيلها بالبنية التحتية والطرق والكباري والتوسعات لتحظي بحقها وتميزها الجغرافي وموقعها الاستراتيجي ليسطر التاريخ بها أكبر صفقة استثمار مباشر في تاريخ «مصر» داخل الجمهورية الجديدة.

مصر للتأمين
MISR INSURANCE



عُمر عربيتك وموديلها
مش هيووقفك عن تأمينها
حمل تطبيق مصر للتأمين
وأمن على عربيتك في خطوات بسيطة



الشروط والأحكام:

يجوز اصدار وثيقة تأمين سيارات لاي قيمة سيارة (واي موديل) مع الالتزام بالاتي:
-إضافة تحمل اختيارى 0.004 من مبلغ التأمين عن كل حادث.
-إضافة تحمل 5% من قيمة المطالبة بالتعويض وذلك بخلاف أية تحملات أخرى وارادة بوثيقة التأمين.

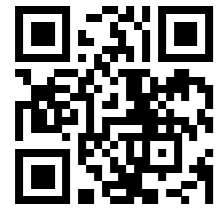
رقم التسجيل الضريبي 200-008-404

www.misrins.com.eg

MISRINSURANCEOFFICIAL

19114

إحدى شركات صندوق مصر السيادي للاستثمار والتنمية.
الإعلان حاصل على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ 2023/10/4



16

المهندس شريف مصطفى العضو المنتدب لشركة
IGI Developments: لدينا خطط كبيرة للتوسع في
2024 .. ومشروع عمراني بمدينة سفنكس الجديدة



33

«تطوير مصر» تستثمر
10 مليارات جنيه
خلال 2024



46

قرارات «مارس»
تعيد الثقة للاقتصاد
المصري



P.26

رئيس مجلس الإدارة و العضو المنتدب لشركة الأهلي
هيوز: نجحنا في اضافة 1045 فدان لمحفظه أراضي
الشركة خلال الربع الأول من العام الحالي

36

الرئيس التنفيذي لشركة كريد:
العقود المتغيرة ستؤدي إلى
ركود .. والعمل يرفضها



56

6 مليار جنيه صافي أرباح بنك
التعمير والإسكان بعد
الضرائب بنمو 167%



خريطة جديدة

«رأس الحكمة» تضع مصر على خريطة السياحة العالمية

150

مليار دولار استثمارات
المشروع و35% من
الأرباح لمصرالمشروع يتزامن مع
خطة الحكومة لترسيم
الحدود المستقبلية
للمحافظات لتوفير
فرص تنموية

« تعيد صفقة مدينة رأس الحكمة رسم خريطة جديدة للساحل الشمالي، وأصبح الساحل الشمالي محط أنظار السياحة العالمية بعد توقيع الصفقة، بعدما غابت المنطقة عن خريطة السياحة العالمية رغم امتلاكها كافة المقومات التي تؤهلها لأن منطقة سياحية عالمية. وتفتح الصفقة الباب لتكرار هذا النموذج على سواحل البحرين الأحمر والأبيض المتوسط وفقا لإستراتيجية الحكومة 2052.»

أثر توقيع الصفقة، وحتى قبل البدء في أعمال الإنشاءات على سوق العقارات، خاصة في منطقة الساحل الشمالي، وسط توقعات بارتفاع الأسعار خلال الصيف المقبل وأن يشهد السوق إقبالا على الشراء في الساحل الشمال. كما عملت الصفقة على تحسين صورة مصر الاستثمارية على المستوى الدولي، مما سيجعل مصر وجهة أكثر جاذبية للراغبين في شراء العقارات. ستتحول المنطقة مع بداية مشروع رأس الحكمة- والتي كانت تعاني من نقص الغرف الفندقية- إلى نقطة جذب سياحي، تعمل على جذب السائحين لمصر من ذوى الإنفاق المرتفع الذين يوفرون عملة صعبة ومستمرة.



المدينة جزء من استراتيجية متكاملة للدولة لتنمية الساحل الشمالي الغربي



تشكيل لجنة وزارية برئاسة رئيس مجلس الوزراء لتسيير الإجراءات والتنسيق بين الجهات لسرعة تنفيذ المشروع



المشروع يتضمن: أنشطة سياحية.. منطقة صناعية جنوب المدينة.. منطقة تجارية ومالية في قلب المدينة.. مطار ومارينا لليخوت السياحية



المشروع طوال فترة تشغيله تخصص للدولة بنسبة 35%. وتصل الاستثمارات المتوقعة جراء تنفيذ المشروع على السنوات المقبلة إلى 150 مليار دولار.

وأعلنت الدولة التزامها بتعويض أهالي مطروح المتواجدين على هذه الأرض المخصصة لتنفيذ المشروع، بتعويضهم تعويضاً كاملاً نقدًا وعينيًا، وتم حصر كافة المتواجدين على الأرض وكذا المباني والأراضي الزراعية حصرًا دقيقًا. وتخطيط الدولة في المنطقة الواقعة جنوب الطريق الدولي الساحلي، لإنشاء تجمعات سكنية لنقل الأهالي إليها.

موقع المشروع

تقع رأس الحكمة على الساحل الشمالي، وهي تابعة لمحافظة مرسى مطروح وتمتد شواطئها من منطقة الضبعة في الكيلو 170 بطريق الساحل الشمالي الغربي وحتى الكيلو

استثمار مباشر من خلال شراكة استثمارية، لتنفيذ مشروع تطوير وتنمية مدينة رأس الحكمة على الساحل الشمالي الغربي.

وأوضح رئيس الوزراء أن المشروع يأتي بنفس الآلية التي تعتمد عليها الدولة، ممثلة في هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، مع جميع المطورين والقطاع الخاص؛ حيث يتم تخصيص قطعة أرض للمطور، وتحصل الدولة مقابلها على مُقدم نقدي، ويكون لها حصة من أرباح المشروع لتعظيم أصول الدولة، مشيرًا إلى أنه سيتم تأسيس شركة باسم «رأس الحكمة» لتكون شركة المشروع القائمة على تطويره، وهي شركة مساهمة مصرية.

تتضمن الصفقة شقين: جزء مالي يتم سداده كمقدم بنحو 35 مليار دولار منها 11 مليار دولار وديعة لدولة الإمارات لدي البنك المركزي سيتم تحويلها بالجنيه المصري، لاستخدامها في تنمية المشروع، وجزء آخر عن حصة من أرباح

من 280 كم، ليشغل مسطح نحو 160 ألف كم² تقريبًا. وتعود أهمية هذا النطاق التنموي إلى تفرده وتميزه في أنه يحظى بكافة موارد ومقومات التنمية الموزعة بكافة أنحاء الجمهورية، لتركز في مكان واحد هو الساحل الشمالي الغربي وظهيره الصحراوي.

مشروع ضخم

يتزامن مشروع مدينة رأس الحكمة مع الخطة التي تنفذها الحكومة لترسيم الحدود المستقبلية لمحافظة الجمهورية وما يحمله من توفير فرص تنمية واستثمارية وإقامة مجتمعات عمرانية جديدة تستوعب الزيادة السكانية المتوقعة في العقود المقبلة.

وكانت وزارة الإسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية، ممثلة في هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، وشركة أبو ظبي التنموية القابضة بدولة الإمارات العربية المتحدة وقعا صفقة

5% حاليًا إلى 7%، والارتقاء بالأوضاع الاجتماعية وتحسين الأحوال المعيشية للمجتمعات المحلية، وتطوير شبكات البنية الأساسية وتعزيز علاقات التبادل بين المنطقة وباقي الأقاليم المحيطة.

ويعد مشروع تنمية الساحل الشمالي الغربي، المشروع القومي الثالث من سلسلة المشروعات القومية للتنمية على مستوى الجمهورية التي حددها المخطط الاستراتيجي القومي للتنمية العمرانية 2052، والتي تم افتتاحه في عهد الرئيس السيسي، وأخذت الحكومة فيها خطوات جادة في الفترة الأخيرة، وأولها مشروع التنمية بمنطقة قناة السويس، ثم المثلث الذهبي للتعدين في الصحراء الشرقية.

يمتد نطاق الساحل الشمالي الغربي من العلمين وحتى السلوم لمسافة نحو 0.0 كم، بنطاق وظهير صحراوي يمتد في العمق لأكثر

على خريطة السياحة العالمية وضمان السياحة كمصدر مستدام للعملة الأجنبية. وعملت الحكومة منذ عام 2015 على وضع مخطط استراتيجي لتنمية الساحل الشمالي يتضمن تطوير 6 مدن كبيرة، والبداية من مدينة العلمين الجديدة، وحدد المخطط مدن رأس الحكمة، والنجيلة وسيدي براني، وجرجوب كمدن جديدة يتم إنشاؤها، بالإضافة إلى مطروح والسلوم.

تنمية إقليمية

وتستهدف الدولة من خلال التنمية الإقليمية للساحل الشمالي الغربي، تحقيق معدل نمو اقتصادي مرتفع لا يقل عن 12% سنويًا، وتوطين ما لا يقل عن 5 ملايين نسمة، وتوفير نحو 1.5 مليون فرصة عمل، دمج المنطقة في الاقتصاد القومي والعالمي عن طريق زيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي من أقل

نموذج للشراكة

يعد مشروع مدينة رأس الحكمة نموذجًا للشراكات الاستثمارية الإيجابية بين الحكومة والقطاع الخاص كجزء من استراتيجية متكاملة للدولة لتنمية الساحل الشمالي الغربي لوضعه على خريطة التنمية الشاملة.. فالدولة تتحرك في مخططاتها التنموية المختلفة وفق استراتيجية مدروسة تستهدف الاستفادة من الإمكانيات والقدرات التي يتسم بها كل إقليم ومنطقة خاصة في الساحل الشمالي الغربي.

وكان د. مصطفى مديوني، رئيس الوزراء، قد أكد أن تنمية مدينة رأس الحكمة تأتي في إطار مخطط التنمية العمرانية لمصر لعام 2052، الذي وضعته الدولة، وتم البدء في تنفيذه منذ بدء تولي الرئيس عبد الفتاح السيسي، المسؤولية، مشيرًا إلى أنه تم العمل على هذا المشروع العملاق بهدف تنمية الدولة بأكملها وخلق وإنشاء الجمهورية الجديدة، ووضع مصر

تستقطب المدينة 8 ملايين سائح جديد بعد اكتمال البناء



المدير التنفيذي لشركة مدن للتطوير العقاري، أحمد أسامة، كان قد أكد أن صفقة الشراكة بين مصر والإمارات ستحقق العديد من المنافع الإيجابية للاقتصاد المصري، فضلا عن النتائج الاقتصادية المرتقبة، مشيراً إلى أن تطوير «رأس الحكمة» سيسهم في تحقيق نقلة نوعية لمنطقة الساحل الشمالي ككل، وترفع من القيمة المضافة للمنطقة كما ستساعد في تحقيق أهداف ومخططات الدولة في جعل المنطقة تعمل طوال أيام السنة مع التركيز على توفير خدمات استراتيجية تحقق الإعاشة التامة. وأضاف إن إقامة مطار دولي أحد العوامل

الهامة لجذب السائحين من مختلف أنحاء العالم، وبالتالي سيشهد الساحل الشمالي توافداً كبيراً من قبل السائحين خلال المرحلة المقبلة.

فيما أكدت غرفة التطوير العقاري باتحاد الصناعات المصرية أن المشروع سيوفر أكثر من 100 ألف فرصة عمل مستقبلية سيحصل عليها المصريون في قطاع المقاولات والتشييد لسنوات طويلة، وهو ما يحسن من مستوى البطالة، مؤكدة أن تك الصفقة سيفتح شهية المستثمرين والدول لعمل مشروعات ومشاريع مشابهة، ومن المتوقع قريباً أن يكون هناك مشروعات أخرى بشرم الشيخ والساحل الشمالي.

مستقبل الاستثمار

ومع انتهاء المشروع ستتحول منطقة رأس الحكمة إلى منطقة جاذبة للاستثمار السياحي،

كما بدأ الحكومة المصرية في اتخاذ الإجراءات الفعلية لبدء تشكيل اللجنة الوزارية برئاسة رئيس مجلس الوزراء، الخاصة بمشروع تطوير وتنمية رأس الحكمة، والتي سيكون من مهامها الأساسية تيسير الإجراءات وتذليل أي عقبات، وحل أي مشكلات، والتنسيق بين الجهات المعنية؛ «بهدف تنفيذ التزاماتنا في هذا المشروع»، كما سيتم تشكيل أمانة فنية للجنة برئاسة مساعد أول رئيس مجلس الوزراء، وعضوية رئيس هيئة المستشارين بمجلس الوزراء، ومستولي الوزارات والجهات المعنية، تتولى إعداد القرارات اللازمة في هذا الشأن. وتم التوافق بين وزير الإسكان ووزير الاستثمار الإماراتي على سرعة تسليم الإطار العام النهائي لمكونات المرحلة الأولى من مشروع تطوير مدينة رأس الحكمة وتنميتها، تمهيداً لتسليم الاشتراطات البنائية الخاصة بكل مشروع من مشروعاتها، وبدء التنفيذ.

وأنشطة التصنيع الزراعي والتعدين، إضافة إلى أنشطة سياحة السفاري، ومن المقرر أن تستوعب المدينة 300 ألف نسمة.

خطوات إيجابية

ستتولى أكبر المكاتب الاستشارية في العالم إعداد مخطط المدينة، حسبما ذكر الجانب الإماراتي، لوضع تصور للمخطط العام لتطوير المدينة الواقعة على الساحل الشمالي الغربي. ومن جانبه، أعلن وزير الاستثمار الإماراتي مدير عام صندوق أبوظبي للتنمية، محمد السويدي، أن مشروع رأس الحكمة، يتضمن كثيراً من الأنشطة السياحية المتنوعة، إلى جانب إقامة منطقة صناعية في الجزء الجنوبي للمدينة، فضلاً عن تشييد منطقة تجارية ومالية في قلب المدينة، واستعرض مقترحاً لمخطط ومكونات المرحلة الأولى، بما تتضمنه من مشروعات عديدة.

المدينة، عبر تخصيص أرض لوزارة الطيران المصرية، وسيتم التعاقد مع شركة أبوظبي التنموية لتطوير وتنمية المطار ويكون للدولة المصرية حصة من العوائد التي تخرج من هذا المطار. ومن المستهدف أن تستقطب المدينة نحو 8 ملايين سائح إضافي مع اكتمال بناء المدينة. ومن المستهدف أن تتحول مدينة رأس الحكمة شرق مدينة مرسى مطروح كإحدى أهم الوجهات الأكثر سياحية حول العالم، على غرار العلمين الجديدة؛ نظراً لقربها من مطار العلمين الجديدة، وستعمل على جذب ملايين السياح من مختلف دول العالم بشواطئها الدافئة شتاءً، وتمتد المدينة الجديدة بطول 4 كيلو مترات على الشريط الساحلي وبعمق يصل إلى 4 كيلو مترات.

يتضمن مخطط المدينة استغلال ظهرير الاستصلاح الزراعي في إنشاء تجمعات عمرانية جديدة، قائمة على الأنشطة السياحية والسكنية

مدينة متكاملة

يعد مشروع مدينة رأس الحكمة الأضخم من نوعه، ويستهدف تطوير مدينة مساحتها 170 مليون متر مربع، أي أكثر من 40 ألف و600 فدان، سيتضمن المشروع أحياء سكنية لكل المستويات وفنادق عالمية على أعلى مستوى ومنتجعات سياحية ومشروعات ترفيهية عملاقة، بالإضافة إلى كل الخدمات العمرانية الموجودة في كل مدينة سواء مدارس وجامعات ومستشفيات ومبان إدارية وخدمية، ومنطقة حرة خدمية خاصة سيكون فيها صناعات تكنولوجية وخفيفة وخدمات لوجستية وحي مركزي للمال والأعمال، لاستقطاب الشركات العالمية الموجودة في كل مكان.

المدينة سيكون بها «مارينا» دولية كبيرة لليخوت والسفن السياحية، وخارج أرض المشروع سيتم إنشاء مطار دولي جنوب

بمدينة مطروح، وتشتهر بالاستراحة التي أنشأها الملك فاروق في المنطقة. وتتميز تلك المنطقة التي تقع في نطاق الساحل الشمالي الغربي للبحر المتوسط بمقومات تنموية شاملة وعديدة، بما يجعلها منطقة رائدة سياحياً واستثمارياً وعمرانياً، ومركزاً عالمياً للسياحة في منطقة الشرق الأوسط والعالم.

وتتمتع المنطقة بوجود عدد كبير من المحميات الطبيعية والمناطق الأثرية والخلجان والرووس البحرية والكثبان الرملية، إضافة إلى توافر بيئة طبيعية مناسبة لكافة أنواع الأنشطة السياحية، سواء البحرية أو الشاطئية أو التاريخية أو سياحة السفاري والأنشطة الصحراوية المتنوعة، علاوة على وجود نواة أولية للتنمية السياحية من طاقة فندقية مميزة ومراكز للمنتجعات والمؤتمرات متكاملة الخدمات والمرافق لتنمية السياحة المحلية والدولية معاً ولضمان استغلال الشاطئ على مدار العام.

تنمية الساحل الشمالي الغربي المدخل نحو آليات تنفيذية جديدة للتصدي لقضيتي ندرة المياه والطاقة

الغربي لنحو ٤٠٠ كم من غرب الإسكندرية، وحتى الحدود الغربية للجمهورية، بطول نحو 90 كم من غرب الإسكندرية وحتى العلمين، ومن العلمين وحتى رأس الحكمة بطول نحو 130 كم، ومن النجيلة وحتى السلوم بطول نحو 130 كم، تضم بداخلها شرق وغرب مدينة مرسى مطروح بطول نحو 90 كم.

سياحة علاجية

أما السياحة العلاجية فهي في رمال واحة سيوة، والسياحة البيئية في نطاق محميات العميد وسيوة والسلوم، فضلاً عن سياحة السفاري التي تمتد مساراتها من الصحراء البيضاء إلى الواحات البحرية عبر الكثبان الرملية بالصحراء الغربية، وصولاً إلى منطقة واحة سيوة، وذلك عبر محاور لسياحة السفاري من العلمين - رأس الحكمة - سيدي براني - السلوم.

كما تزخر بمقومات السياحة الثقافية والتاريخية التي تظهر في مقابر الكومولث والمقبرة الإيطالية والألمانية، حيث شهدت تلك المنطقة ساحات ومعارك الحرب العالمية الثانية، ومتحف العلمين الحربي في العلمين، ومتحف روميل، فضلاً عن مجموعة من المقابر والمعابد الفرعونية والآثرية في كليوباترا، وفي العمق الصحراوي في مدينة شالي القديمة في واحة سيوة. وهذا النمط من السياحة يشجع على إقامة سياحة المهرجانات والاحتفالات في تلك المناطق، استرجاعاً للأحداث التاريخية التي اتخذت مواقعها في هذه المناطق.

موارد المياه الجوفية ومصادر الري المؤكدة، وبالنسبة لمقومات التنمية السياحية وتحتوي المنطقة على العديد من الموارد الاستخراجية التي تكفل إقامة العديد من الصناعات التي تقوم عليها، بشكل أساسي أو ثانوي، ومن أهم تلك الموارد: الحجر الجيري متوسط وعالي النقاء، الطفلة، البتونايت، الدولومايت، الجبس، رمال الكوارتز، وهي كلها من مقومات صناعة مواد البناء، هذا بالإضافة إلى الملح الصخري شديد النقاء ذي القيمة الاقتصادية العالية في التصدير في منخفض القطارة، فضلاً عن وجود نطاقات استكشاف واستخراج البترول عند حافة منخفض القطارة، مع استكشافات للزيت الخام والغاز الطبيعي.

وتضم منطقة الساحل الشمالي الغربي أنماطاً متعددة ومقومات جاذبة للسياحة الشاطئية، على طول امتداد الساحل الشمالي

لاكتفاء الذاتي من هذا المورد لتنفيذ هذا المشروع، ويمثل وجود هذين المقومين لأساس لتفعيل باقي مقومات التنمية بالمنطقة.

استصلاح زراعي

وبالنسبة لمقومات استصلاح الأراضي والتنمية الزراعية، تزخر المنطقة بموارد المياه الجوفية في الظهير الصحراوي، مع نطاقات ساحلية تتجمع بها مياه الأمطار، مع توافر مصدر للري من نهر النيل من خلال ترعة الحمام المقرر استصلاح وزراعة نحو 148 ألف فدان، حول مسارها فور إعادة الترععة إلى التشغيل وإزالة المعوقات أمامها. ومن المقرر زراعة 150 ألف فدان في منطقة المغرة، ونحو 50 ألف فدان جنوب منخفض القطارة، و30 ألف فدان في سيوة، بما يتيح رقعة زراعية موزعة على أنحاء الظهير الصحراوي بالمنطقة اعتماداً على

الضبعة وفوكة، بالإضافة إلى ربط المنطقة بمحافظات الصعيد من خلال شبكة جديدة من المحاور العرضية، وهي محور البهنسا (المنيا)، الواحات البحرية، سيوة، جغبوب عند الحدود الليبية، أسبوط، الفراغة، عين دلة، سيوة. ويمثل مشروع تنمية الساحل الشمالي الغربي المدخل نحو آليات تنفيذية جديدة للتصدي لقضيتي ندرة المياه والطاقة، من خلال العديد من التوجهات والأفكار، والأدوات التنفيذية، وذلك من خلال استخدام موارد طاقة جديدة ومتجددة من الطاقة الشمسية التي سيتم توليدها بهذا النطاق، الذي يعد ثاني أكبر مناطق سطوح شمسي على مستوى الجمهورية، وكذا من خلال الطاقة النووية، خاصة بعد البدء في اتخاذ الإجراءات اللازمة لإنشاء المفاعل النووي في الضبعة، كما سيتم توجيه مصادر الطاقة الجديدة والمتجددة إلى تحليه مياه البحر، لاستخدامات التنمية المختلفة، وبالتالي تحقيق

بطول نحو 130 كم، تضم بداخلها شرق وغرب مدينة مرسى مطروح بطول نحو 90 كم. وتزخر المنطقة بعدد من المناطق الأثرية أيضاً.

شبكة طرق

ويعد وجود شبكة طرق هو أهم مقومات النجاح لهذا المشروع القومي الثالث، فالطرق هي شرايين التنمية، وهو ما أكده وزير الإسكان، موضحاً أنه تم البدء في تنفيذ مجموعة من المحاور العرضية التي تدعم الاتصالية بين المراكز العمرانية بهذا النطاق التنموي وبين باقي أنحاء الجمهورية، وخاصة مناطق الصعيد، وذلك ضمن الخطة القومية للطرق، التي أعلنت الحكومة بدء تنفيذها.

ويأتي في مقدمة هذه المحاور محور منخفض القطارة من طريق القاهرة - الإسكندرية، شرقاً بطول 220 كم وصولاً إلى رأس الحكمة، ووصلاته الفرعية إلى البرقان، الحمام، العلمين،

نظراً لوجود طريق فوكا الجديد هو أحد المشروعات الضخمة الذي يربط بين القاهرة والساحل الشمالي، حيث تبلغ المسافة من القاهرة إلى العلمين من خلال طريق فوكا الجديد حوالي 140 كيلو متراً بعد أن كان الطريق السابق حوالي 240 كيلومتراً من القاهرة إلى مدخل طريق العلمين من خلال طريق القاهرة- الإسكندرية الصحراوي، ثم من طريق العلمين وحتى الساحل الشمالي والعلمين وسيوفر طريق فوكا الجديد مسافة كبيرة بين القاهرة ومطروح.

تضم المنطقة أنماطاً متعددة ومقومات جاذبة للسياحة الشاطئية، على طول امتداد الساحل الشمالي الغربي لنحو 400 كم من غرب الإسكندرية، وحتى الحدود الغربية للجمهورية، بطول نحو 90 كم من غرب الإسكندرية، وحتى العلمين، ومن العلمين وحتى رأس الحكمة بطول نحو 130 كم، ومن النجيلة وحتى السلوم

سياسة حذرة

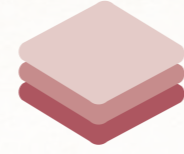
العضو المنتدب لشركة التعمير للتمويل العقاري- الأولي:

3 مليارات جنيه تمويلات مستهدفة خلال 2024

أيمن عبد الحميد: ضرورة تفعيل عمليات التمويل العقاري للوحدات تحت الإنشاء لإنعاش السوق

قال أيمن عبد الحميد، العضو المنتدب لشركة التعمير للتمويل العقاري- الأولي، أن شركته تأخذ في الاعتبار المتغيرات الاقتصادية الحالية عند وضع خططها للعام الحالي 2024، مشيراً أن المتغيرات الحالية تستوجب الحذر، وقال أن خطة الشركة العام الجاري مرهونة بالتطورات الاقتصادية، فالشركة تستهدف تحقيق أرباح 180 مليون جنيه، وزيادة عمليات التمويل إلى 3 مليارات جنيه، ولكنه قال أن هذه الخطة ستكون قيد المراجعة حال انخفاض جديد للعملة المحلية وزيادة سعر الفائدة البنكية، فالمعروف أن ارتفاع واحد في المائة في سعر الإقراض يوازي 10% في تكلفة التمويل العقاري لمدة 10 سنوات، وبالتالي سيكون اللجوء للتمويلات العقارية مستبعد تماماً من قبل العملاء.

ارتفاع الفائدة سبب تراجع إقبال الأفراد على التمويل العقاري.. ولكن ينشط بيع المحافظ العقارية



السوق والتي تراجعت بالفعل، وإنما سيؤدي تحريك الفائدة لمستويات أعلى إلى إضافة مزيداً من الأعباء على الاستثمار وسيرفع تكلفة الأموال على المستثمرين، وهو ما يتعارض مع سياسات وتوجهات الحكومة في تشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي، أو سيلجأ المستثمر لتحرير التكلفة الإضافية للمستهلك ما سينعكس مباشرة على سعر البيع كما حدث في القطاع العقاري، وبالتالي نحن أمام مزيداً من التضخم والذي سيكون له تبعاته على القطاع العقاري، فالفوائض المالية لدي العملاء تأكلت بفعل التضخم وارتفاع الأسعار، وأغلبها ذهب لتلبية احتياجات الحياة اليومية، وبالتالي الرغبة في الاستثمار بالعقار ستتراجع.

وأضاف العضو المنتدب لشركة التعمير للتمويل العقاري- الأولي لا يوجد حل حقيقي لإنعاش السوق العقارية سوى تفعيل عمليات التمويل العقاري للوحدات تحت الإنشاء، ونحتاج إلى قرار جريء من البنك المركزي بإلغاء التوجيهات الصادرة في عام 2007 بتقييد عمليات تمويل البنوك للوحدات تحت الإنشاء، أو حتى إعادة تمويل شركات التمويل العقاري الموجه لهذا الغرض، وفي الوقت نفسه، نحتاج إلى عقود واضحة تتضمن شروط ملزمة لطرفي العقد العميل والمطور، وترفع المخاطر عن شركات التمويل العقاري في حالة تعثر المطور عن استكمال المشروع، وأن يتحمل تكاليف الأموال في حالة تأخره في تسليم الوحدة، أيضاً وجود ضمانات حال توقف العميل عن سداد قيمة الأقساط، لينا فرصة في تقديم تمويلات للوحدات تحت الإنشاء من خلال رأسمال الشركة ولكن البيئة القانونية وطبيعة العقود الحالية لا تقدم أي حماية لشركة التمويل العقاري من مخاطر تعثر طرفي التعاقد المطور والعميل.

وحول تمويل مشروعات الإسكان الاجتماعي، قال أن تمويل محدود الدخل هدف أساسي للشركة منذ إنشائها إلى اليوم وسيظل كذلك. التمويل محدود وفقاً لما يتم تحويله إلينا من صندوق الإسكان الاجتماعي، وأضاف أن شركات التمويل العقاري تقدم أيضاً خدماتها لأجانب في مصر شريطة أن يكون لديه إثبات للدخل وحساب بنكي، سوء مقيم في مصر أو خارجها، ولكن التمويل يكون بالجنيه المصري طالما يشتري وحدة داخل مصر بالعملة المحلية، خاصة وأنه لا يوجد عنصر دولري في رأسمال الشركة، لدينا نسبة أجنبية بالفعل ولكنها ضعيفة للغاية لا تتجاوز 1%.



160 مليون جنيه أرباح الشركة بنهاية العام الماضي.. ونخطط للوصول إلى 180 مليون

وأضاف أن الشركة لا تفكر حالياً في زيادة رأس المال، وقال أن القانون يسمح لنا بالاقتراض بنسبة تصل إلى 10 أمثال حقوق الملكية، وفي اعتقادي أن التفكير في زيادة رأس المال لن يكون إلا بعد تجاوزنا نسبة 7 أمثال حقوق الملكية على الأقل.

وحول تأثير إصدار البنوك شهادات مرتفعة الفائدة على السوق العقاري، أستبعد أيمن عبد الحميد أي تأثير على السوق، بل توقع انتعاش السوق قائلاً: الكثير من حملة هذه الشهادات يتجهون لأدوات استثمارية أكثر ربحية بعد انتهاء مدة الشهادة، مثل العقارات والذهب، وبالتالي مع زيادة الطلب متوقع حدوث ارتفاعات إضافية في سعر العقار، متوقعاً زيادة أسعار العقارات خلال العام الحالي بما لا تقل عن 40%، شريطة عدم حدوث تعويم أو خفض جديد لقيمة الجنيه، أو رفع الفائدة البنكية.

وحول تأثير ارتفاع معدلات التضخم على السوق العقاري، قال التضخم في مصر مرتبط بشكل أساسي بأزمة العملة وارتفاع سعر

جنيه، ونستهدف خلال 2024 إتمام عملية توريق جديدة لمحفظه بقيمة 2 مليار جنيه، وعائد متوقع 1.250 مليار جنيه، ولكن ندرس تأجيلها لحين اختيار الوقت المناسب ل طرحها والذي يتوقف على التعاقد على شراء محافظ مديونيات عملاء لدى المطورين العقاريين من السوق لتعويض ما سيتم توريقه حتى لا تتأثر إيرادات الشركة سلباً بخروج جزء كبير من المحفظة.

وحول اتجاه الشركة للاقتراض من البنوك، قال العضو المنتدب لشركة التعمير للتمويل العقاري- الأولي لدينا حدود ائتمانية مفتوحة بالفعل بقيمة 1.5 مليار جنيه، وتتفاوض مع عدة بنوك على تسهيلات جديدة بقيمة 2 مليار جنيه إضافية، ونأمل أن يتم التوقيع عليه خلال الربع الأول من العام الجاري علي أقصى تقدير، حالياً مستويات الاقتراض لدي الشركة تقترب من أضعاف حقوق الملكية المتخطي 1 مليار جنيه، وبنهاية العام قد ترتفع إلي 5 أمثال حقوق الملكية.

سيولة أكبر بشكل أسرع لإعادة ضخها في المشروعات ولذلك تلجأ لبيع أو توريق مجموعة من شيكات العملاء المستقبلية للحصول علي سيولة حالية، ويشجع هذا التوجه، أن البنوك تقدم تمويلات فقط لمراحل الإنشاءات، في حين يتحمل المطور باقي مدد أقساط العملاء والتي تضيق عليه قدر من الأعباء.

كانت الشركة نجحت خلال العام الماضي في تحقيق أرباحاً بلغت 160 مليون جنيه، بزيادة 27% مقارنة بالأرباح المستهدفة والبالغة 126 مليون جنيه، كما حققت لشركة تمويلات بنحو 2.6 مليار جنيه بزيادة مليار جنيه وبنسبة 62% مقارنة بالعام الماضي، حيث بلغت التمويلات 1.6 مليار جنيه بنهاية العام الماضي.

وأضاف أيمن عبد الحميد أن الشركة تتفاوض حالياً علي محافظ عقارية بقيمة تمويلية 200 مليون جنيه، مشيراً إلى أن حجم المحفظة العقارية لدي الشركة، يتخطى 5 مليارات جنيه، قال أن الشركة نجحت العام الماضي في إتمام عملية توريق لمحفظه عقارية بقيمة 1.5 مليار

أشار أيمن عبد الحميد إلى أن شراء محافظ العقارية مع شركات التطور استحوذ على 90% من حجم التمويلات خلا العام الماضي، أما النسبة الباقية 10% كانت لمعاملات الأفراد وأغلبها بنظام الإيجارة المنتهية بالتملك.

نظام الإيجارة المنتهية بالتملك وهو أحد البرامج التمويلية التي تقدمها الشركة، وتقوم فكرته على بيع الوحدة إلي شركة التمويل العقاري يعقد محدد المدة الزمنية مقابل الحصول على السيولة المطلوبة، على أن يقوم العميل بإعادة تأجير الوحدة من شركة التمويل العقاري، وبنهاية مدة العقد يسترد العميل الوحدة.

وأضاف العضو المنتدب لشركة التعمير للتمويل العقاري- الأولي، كلما ترتفع الفائدة يتراجع حجم إقبال الأفراد على التمويل العقاري نظراً لارتفاع التكلفة، ولكن في المقابل ينشط قطاع بيع المحافظ العقارية، وأرجع ذلك إلى أن شركات التطوير العقاري تواجه صعوبات أكبر بسبب ارتفاع تكلفة المشروعات وتحتاج إلي

المهندس شريف مصطفى العضو المنتدب

لشركة IGI Developments

لدينا خطط كبيرة للتوسع في 2024 وعلى رأسها مشروع عمراي متكامل بمدينة سفنكس الجديدة بمساحة 540 فدان

”

أكد المهندس شريف مصطفى، العضو المنتدب لشركة IGI Developments، إحدى الشركات التابعة للشركة القابضة الدولية للاستثمارات المالية IGI، أن الحوافز والتمهيلات التي قدمتها الدولة للنهوض بالقطاع العقاري أكدت تفاعل الدولة السريع مع أوضاع السوق، وكان لها دورا كبيرا لمساندة المطورين العقاريين في مصر خلال العام الماضي، وتعتبر خطوة مهمة نحو حل العديد من المشاكل القديمة والضخمة جدا التي كان يواجهها القطاع العقاري، مشيدا بالاستجابة السريعة لمعظم المقترحات التي قدمها المجلس العقاري وغرفة التطوير العقاري، ومنها خفض نسبة الإنجاز من 95% إلى 80%، وزيادة مساحة أراضي الخدمات بواقع 10%.

“

وأضاف أن الشركة اتبعت استراتيجية قائمة على عدم طرح أي مرحلة أو مشروعات جديدة إلا بعد التعاقد مع المقاول للبدء في عملية الإنشاءات، ونتيجة لهذه السياسة فقد تخطت الشركة أكثر من ربع المبيعات المستهدفة لعام 2024، كما حققت الشركة مبيعات بنحو المليار جنيه يوم افتتاح مرحلة Garden Gate بأشجار سيتي، وهذا بخلاف النجاح الذي حققته الشركة بمشاركتها بمعرض هذي مصر بدبي فبراير الماضي. كما أن فلسفة المبيعات هذا العام تختلف عن الأعوام الماضية، نظرا للتغيرات التي تحدث في السوق المصري، خاصة أن الرؤية لم تتضح بعد والتسرع في البيع من الممكن أن يتسبب في خسائر كبيرة، مشيرا إلى أن الشركة تعترم تسليم 900 وحدة خلال العام الجاري في مشروعات الشركة. وأكمل أن في 2024 سيحدث عملية عكسية في موسم المبيعات، فعلى سبيل المثال شهدت مبيعات مشروعات الساحل الشمالي تزايد مع بداية العام والتي اعتدنا أن نشهدها مع اقتراب موسم الصيف. وبالتالي من المتوقع أن يشهد النصف الأول من العام الحالي إقبالا على المبيعات، وأرجع ذلك إلى اتفاقية رأس الحكمة وتحرير سعر الصرف، وقال أن موسم البيع في الأوقات العادية كان يشهد ارتفاعا تزامنا مع عودة المصريين العاملين في الخارج خلال الفترة من يوليو إلى ديسمبر. وعن دخول مستثمرين أجانب بمصر، قال المهندس شريف مصطفى أن مصر تمتاز

وقال المهندس شريف مصطفى إن تحرير سعر الصرف خطوة مهمة، لأن الفجوة بين السعر الرسمي والموازي اتسعت وهذا ما وضع الشركات العقارية في أزمة كبيرة فيما يتعلق بعملية التسعير. وأهم مطالبنا الحالية هي الرقابة في مختلف القطاعات بما في ذلك أسواق الحديد والخامات التي يحتاجها المصنع والمطور في الصناعة. وحول أوضاع السوق العقاري وتوقعات الأسعار خلال عام 2024 قال المهندس شريف مصطفى أن الشركة رفعت الأسعار في العام الماضي بنسبة 25%، متوقعا اختلاف الأسعار خلال العام الجاري، ومؤكدا أن على العميل اتخاذ قرار الشراء الآن لأن الأسعار لن تنخفض مرة أخرى.

قال المهندس شريف مصطفى إن تحرير سعر الصرف خطوة مهمة، لأن الفجوة بين السعر الرسمي والموازي اتسعت وهذا ما وضع الشركات العقارية في أزمة كبيرة فيما يتعلق بعملية التسعير. وأهم مطالبنا الحالية هي الرقابة في مختلف القطاعات بما في ذلك أسواق الحديد والخامات التي يحتاجها المصنع والمطور في الصناعة. وحول أوضاع السوق العقاري وتوقعات الأسعار خلال عام 2024 قال المهندس شريف مصطفى أن الشركة رفعت الأسعار في العام الماضي بنسبة 25%، متوقعا اختلاف الأسعار خلال العام الجاري، ومؤكدا أن على العميل اتخاذ قرار الشراء الآن لأن الأسعار لن تنخفض مرة أخرى.



IGI Developments تتحول إلى شركة قابضة تضم أزرع للتطوير الرياضي والأندية وإدارة الأصول



بمواقع جغرافية لا يوجد لها مثيل، فإما أن تدخل الدولة بقوتها بالتطوير، أو بالشراكة بين القطاع الخاص والحكومة، أو دخول مستثمر أجنبي بالعملة الصعبة، وهو زيادة لقيمة المشروع بدلا من بيع الأرض من قبل بالعملة المحلية، وهو تطوير يحسب للحكومة، خاصة دخول أسماء كبيرة جدا وتحالفات قوية بالسوق المصري، سواء من دولة الإمارات العربية أو السعودية، يضاف على ذلك طرح أراضي للمستثمرين المصريين بالعملة المحلية، وفي الحالتين توسع كبير للاستثمار العقاري في مصر. مؤكدا أن هذه الحلول والطروحات تساند الدولة في توفير العملة الصعبة بسبب احتياجها للدولار وبعدها يتم ضبط السوق والسير في مسار متوازن لاسترجاع الاستقرار المعهود.

مدينة سفنكس الجديدة من المناطق الواعدة والمستهدفة من المطورين العقاريين
وأشار شريف مصطفى العضو المنتدب للشركة إلى أن الشركة ستطرح مع نهاية العام الجاري مشروع متكامل سكني وفندقي وتجاري وإداري بمدينة «سفنكس الجديدة» بموقع متميز على مساحة 540 فدان.

وأضاف أن بعد تطوير الدولة لمنطقة «سفنكس» ودخولها كردون المباني، هناك إجراءات تقدمها الدولة للتيسير على المستثمرين في هذه المنطقة وتحويلها من زراعي لعمراني متكامل. وتابع أن موقع الأرض التابعة لـ IGI Developments مميز جدا، ويربط بين طريق القاهرة الإسكندرية الصحراوي والتوسعات الشمالية وطريق سوميد وهي بجانب مطار سفنكس الدولي، وبالقرب من المتحف المصري الكبير. ونحن بصدد اختيار مصمم عالمي لوضع مخطط كامل للأرض كتصميمات مبدئية للمشروع، وسيتم تخطيط المشروع على عدة مراحل، ومتوقع أن تصل حجم استثمارات المشروع بشكل مبدئي إلى 35 مليار جنيه، ومتوقع أن تحقق عائد بيعي يتخطى 65 مليار جنيه. وعن ظهور مشروعات جديدة بمدينة سفنكس الجديدة.. قال أنه بالفعل هناك

مطورون بدأوا في بيع مراحل من مشروعاتهم وهناك إقبال كبير على الشراء، وهو يعكس الاهتمام والطلب الكبير على العقارات في المنطقة لتحقيقها لمقومات جاذبة للعملاء من موقع متميز يمثل توسعة لمدينتي 6 أكتوبر والشيخ زايد والمناطق الترفيهية والسياحية مثل الأهرامات والمتحف المصري الكبير كما أن وجود مطار بالمدينة رفع من قيمتها ولفت الأنظار لها كمستقبل جديد للمنطقة. وأشار العضو المنتدب إلى أن الدولة انتهجت منهج خاص بمنطقة سفنكس تحديدا أن يكون منخفض الكثافة وشروط المنطقة الحد الأقصى للارتفاع ثلاث أدوار، والمنطقة بالكامل ستكون إسكان فاخر وفيلات مع مساحات خضراء شاسعة ولاند سكيب، بكثافة سكانية قليلة، وتصميمات تنافسية ومبتكرة، مع

خدمات تناسب رقي المشروع والمنطقة بالكامل. وعن فكرة الشراكة والتحالفات في التطوير العقاري قال العضو المنتدب لشركة IGI Developments، أن هناك عدة طروحات تحت الدراسة، سواء بدخول مطور بتطوير جزء أو بالشراكة فهناك عدة خيارات ندرسها، و IGI Developments لا تمنع من اتخاذ هذا النهج وعمل تحالفات قوية من شأنها تعزيز مشروعاتها سواء كانت مشروعات تجارية وإدارية أو سكنية، مضيفا أن المناخ العام والسوق يتجه الآن للتحالفات بين كبرى الشركات العقارية، وشركات ما بين المطورين، وشركات أخرى بين المجتمعات العمرانية والمطورين، وهو مناخ صحي وتغيير لخارطة الطريق. وعن فلسفة الشراكة سواء مع الجهات

الحكومية أو القطاع الخاص، قال شريف مصطفى أن فكرة المشاركة العينية بشكل عام مفيدة لكل الأطراف، مشيرا إلى تجربة IGI Developments، والتي وصفها بالجيدة في الشراكة، مع مستثمرين من القطاع الخاص.

أهداف الشركة لعام 2024

أضاف المهندس شريف مصطفى أن الشركة تدرس عدة خيارات في الساحل الشمالي، خاصة أن الشركة تمتلك شريحة عملاء ضخمة جدا وبيننا ثقة كبيرة، وهم بالفعل طلبوا من الشركة الاتجاه للمناطق الساحلية، وهذه الثقة لم تأتي من فراغ، وإنما لتاريخ كبير واحترام لعملائنا. وهذا بالإضافة لتطويرنا لمشروع مدينة سفنكس الذي تحدثنا عنه، وكذلك مشروعات تجارية وإدارية ومتعددة الاستخدامات.

وعن حجم محفظة أراضي الشركة المتنوعة.. قال شريف مصطفى أن الشركة تمتلك محفظة أراضي ضخمة بحوالي 1,200 فدان منها على سبيل المثال وليس الحصر.. مشروع أرض سفنكس الجديدة وهو مشروع متعدد الاستخدامات، بالإضافة إلى مشروع جديد على طريق الواحات بجانب حي الأشجار، على مساحة 60 ألف متر، تتكون من وحدات سكنية، إدارية، تجارية، فندقية ويرى الأهرامات. وتتمثل مشروعات الشركة السكنية التي حققت نجاحا وإقبالا منذ طرحها في مشروع حي الأشجار، جاردينيا بارك، جاردينيا بارك 2، جاردينيا سبر ينجز، وأشجار هايتس.

بالإضافة إلى مشروع أشجار سيتي بتوسعاته وهو مشروع سكني ويحتوي على مناطق خدمية مثل مشروع City

Central الذي لدق إقبالا جيدا من قبل الأطباء والمستثمرين. وتضم مشروعات الشركة الجديدة مشروع تجاري يقع على وصلة دهشور بمساحة 15 ألف متر، وجليا نحن في مرحلة وضع التصميمات له وسيتم طرحه خلال العام الحالي، وكذلك لدينا مشروع تجاري وإداري بالقاهرة الجديدة وسيتم الإعلان عنه قريبا.

وأشار المهندس شريف مصطفى إلى أن الشركة بدأت في مدينة 6 أكتوبر وتوسعات 6 أكتوبر وتميزت بها ولديها شريحة عملاء ضخمة جدا حيث تقرب الحصيلة السكانية من 40 ألف نسمة، حتى الآن وفي ازدياد مستمر.

خطة عمل الشركة خلال 2024 في ظل الأوضاع الحالية

قال شريف مصطفى أن الشركة قد اتخذت إجراءات احترازية من ثلاث سنوات فيما يتعلق بعقود المقاولات بالتوقيع مع شركات المقاولات على وحدات لم تطرح للبيع بعد، وبدأنا في طرحها للعملاء الآن. لافتا أن البيع قبل البناء يضع المطور في خطر، لأن التكلفة ربما تتخطى سعر البيع في بعض الحالات، وهو ما يتسبب في خسائر فادحة للمطور. وأكد المهندس شريف مصطفى أنه



garden gate

40
ألف نسمة
الحصيلة السكانية
لمشروعاتنا حتى
الآن



المهندس شريف مصطفى العضو
المنتدب لشركة IGI Developments
يستعرض إنجازات وخطط شركة لها
تاريخ كبير في المجال العقاري

35

مليار جنية استثمارات
متوقعة لمشروع مدينة
«سفنكس الجديدة»

540

فدان مساحة مشروع
جديد متكامل بمدينة
«سفنكس الجديدة»

900

وحدة يتم تسليمها خلال
العام الجاري.. في مجمل
مشروعات الشركة

21

نمتلك شريحة عملاء ضخمة.. 40 ألف
نسمة مقيمون في مشروعاتنا حتي الآن



القطاع الفندقي والإسكان السياحي
من الاستثمارات الواعدة بغرب القاهرة



خبرات IGI Developments
يعود إلى تاريخ مؤسسيها
الممتد لأكثر من 80 عاما

عن تاريخ الشركة، أضاف
المهندس شريف مصطفى،
العضو المنتدب لشركة IGI
Developments، أنها إحدى
الشركات التابعة للمجموعة
القابضة الدولية للاستثمارات
المالية IGI، و«عائلة شتا»
وتملك خبرة واسعة في
مجالات صناعية وخدمية
متنوعة منذ عام 1942، حيث
نفذت عدة مشروعات ناجحة
في قطاعات النسيج والأغذية
والصناعة والإسكان والبترو
والإنشاءات.

وتأسست شركة IGI De-
velopments عام 1994
وكان لها دورا كبيرا بفضل
مشروعاتها في تنمية المدن
الجديدة آنذاك وجذب الكتل
السكانية إليها، مثل «جاردينيا
بارك» في عام 1995، وكذلك
«حي الأشجار» في عام 1997،
الذي يُعد أشهر مشروعات
مدينة السادس من أكتوبر،
يليها جاردينيا بارك II
وجاردينيا سبرينجز وأشجار
هايتس وأشجار سيتي.



20

هذي مصر - دبي 2024

والمكون الثاني: التمويل والفوائد البنكية،
خاصة أن معظم المطورين يعملون بأموال
البنوك والقروض البنكية، والمكون
الثالث: تكلفة الإنشاءات التي تزداد
باستمرار، وهو أمر خطير جدا على أي مطور
في وضع دراسة لمشروع يتم إنشاؤه على
عدة سنوات، وتشكل هذه الأبعاد 80%
من إجمالي تكلفة المشروع، بالإضافة إلى
التسويق والعمالة والأجور وغيرها.
وعن فكرة العقود المتغيرة أشار العضو
المنتدب للشركة، إلى أن القطاع العقاري
يلعب دورا حيويا في تنمية الاقتصاد
المصري، ولا يوجد خلاف على ذلك،
والمصريين ثقافتهم في العقار على مر
التاريخ أنه وعاء ادخاري للعملة المحلية، أو
كما يطلق عليه الملاذ الآمن للاستثمار.
وأضاف أن أي إجراء سواء عقد مخاطرة
أو عقدين أو أي إجراء آخر، لا يجوز أن
تتناقض وتتضارب مع ثقافة أن العقار هو
«الملاذ الآمن للمصريين» ومخزن للقيمة
للمعلة المحلية.

لكي يؤمن المطور نفسه مع المتغيرات
السريعة التي تحدث والتضخم وارتفاع
أسعار مدخلات البناء لحظة بلحظة، لابد
من العمل على محورين.
المحور الأول الاستفادة من الدعم
والتسهيلات التي تقدمها الحكومة
والتنسيق معها في حال حدوث أي
صعوبات أو عقبات.
والمحور الثاني من المطور نفسه عن
طريق التخطيط الجيد للمشروع، بحيث لا
يتم طرح للبيع إلا بعد الانتهاء من عقد
المقاول، ولابد أن يكون عقد متوازن،
ومؤكدا أهمية التحوط في دراسة الجدوى
والتسعير، بالإضافة إلى بداية الإنشاءات
فور إطلاق المشروع وتخزين الخامات التي
يحتاجها المشروع بداية الطريق.
أما عن الأعباء المالية في التنفيذ، قال أن
هناك ثلاث أضلاع لمثلث تمويل
المشروع، والتي تعد الأكثر تكلفة على
المطور، المكون الأول: ثمن الأرض الذي
ارتفع بشكل كبير في الآونة الأخيرة،

تجربة استثنائية

«رؤية» تطرح The Big Business District في التجمع الخامس



«تسعى شركة رؤية للتطوير العقاري في تنفيذ إستراتيجيتها التوسعية الطموحة، والتي تستهدف إطلاق مجموعة من المشروعات المتميزة متكاملة الخدمات، وحرصها على تقديم خدماتها المختلفة باحترافية وكفاءة من خلال انتقائها لأفضل المشروعات ذات المواقع الجغرافية المتميزة».

الشامل. كما قدمت «سَفِلز» إرشادات بشأن اتفاقيات الإيجار وعقود البيع، بينما قامت بتطوير الاستراتيجية التشغيلية والأدلة الخاصة بالأصول. ويضمن ذلك دمج جميع الإجراءات والمنهجيات التشغيلية لتلبية متطلبات تجار التجزئة والشركات الدولية البارزة، مما يجعل المشروع بمثابة تطور محوري في المشهد العقاري في شرق القاهرة.

ويقول المهندس محمد جازولي، المدير الإقليمي لتطوير الأعمال لمجموعة محرم باخوم الاستشارية والمشرفة على تنفيذ الأعمال الإنشائية وإدارة المشروع، أن المشروع له العديد من المميزات التي تجعله من أهم المشروعات النوعية في القاهرة بما يساعد على تقديم منتج عقاري يتميز بأعلى معايير الجودة والكفاءة ولذا نضع خبرات السنين في المشروع لأننا علي يقين أنه سيكون نقلة نوعية جديدة في المنطقة.

وأوضح أن التعاقد مع هذا الكيان القوي يأتي في إطار خطة الشركة لتقديم منتج عقاري متميز يلبي احتياجات عملاء الشركة، وخاصة مع خطتها لتقديم منتجات عقارية جديدة جذابة لعملاء جدد راغبين في السكن أو الاستثمار.

وأعرب كاتسبي لانجر باجيت، رئيس شركة سافيلز مصر، عن حماسه الكبير للتعاون مع شركة رؤية للتطوير العقاري، وأشار إلى أن المشروع يتمتع بموقع استراتيجي، وتصميمات مميزة، وإدارة احترافية. وبالتعاون مع شركة رؤية للتطوير العقاري، قدمت سافيلز مجموعة متكاملة من الخدمات منذ بداية المشروع وحتى إنطلاقه. ومن خلال الاستفادة من التنمية العمرانية الواسعة في مصر، بجانب تزايد عدد السكان، قدمت سافيلز مكونات المشروع لإنشاء مشروع متكامل ومتعدد الاستخدامات يجمع بسلاسة جميع المتطلبات لضمان النجاح

العمل، علاوة على ذلك، يساهم المشروع في خلق بيئة عمل جديدة مدعومة بتقنيات مستدامة، كما تم تصميم المباني بدقة، مما يتيح مرونة في التلاؤم مع المتطلبات المتعددة مع ضمان دمج حزمة متنوعة من التقنيات الذكية.

وأضاف المهندس ياسر البلتاجي، مؤسس شركة «YBA»، أن مشروع The Big Business District يعد من أهم مشروعات 2024 خاصة عبقرية المكان والمساحة المتميزة بجانب أننا وضعنا تصميمات مختلفة تضاهي المشروعات العالمية، مشيراً إلى أن شركته تعمل بالسوق منذ 30 عامًا ونجحت منذ إنشائها في إدارة محفظة قوية من المشروعات تقارب 1300 مشروع حتى الآن، وتنوعت محفظة هذه المشروعات ما بين سكنية وتجارية وإدارية وفندقية لصالح عدد من المطورين العقاريين ولذا وضعنا خبراتنا في مشروع The Big

الربع الأول من 2027 وأهم ما يميز المشروع الموقع علي الطريق الدائري وهو ما يجعله علي بعد دقائق من كل محاور القاهرة الرئيسية بجانب التصميمات الرائعة والتي تظهر لأول مرة في مصر بجانب التأكيد علي استراتيجية الشركة التي تسعى بشكل رئيسي إلى تقديم حلول هندسية تضاهي في جودتها الحلول العالمية، وهو ما يساهم في خلق قيمة استثمارية وعقارية مميزة على مدار العقود القادمة، فضلاً عن استغلال رؤية للتطوير العقاري على تقديم أحدث الخدمات والتقنيات الفريدة من نوعها.

كما حرصت الشركة على التعاون مع أكفأ وأبرز المهندسين المعماريين لتوفير تصاميم مبتكرة تعزز من تجربة العملاء لتصبح تجربة استثنائية، حيث يتضمن المشروع العديد من الخدمات التي تشمل الخدمات الترفيهية والمناظر الجمالية، بجانب مساحات خارجية واسعة لجميع

يعكس نجاح الشركة في تنفيذ إستراتيجيتها التوسعية، وحرصها على تقديم خدماتها المختلفة باحترافية وكفاءة من خلال انتقائها لأفضل المشروعات ذات المواقع الجغرافية المتميزة، بالإضافة إلى سعي الشركة جاهدة لتوفير وضمان كافة الإمكانيات بأعلى المعايير لتقديم أفضل منتج عقاري لعملائها في السوق المحلي والإقليمي، وهو ما يساهم في تحقيق الشركة لرؤيتها وإستراتيجيتها بأن تكون واحدة من أكبر شركات التطوير العقاري في مصر والشرق الأوسط. خاصة أننا قمنا وجرى العمل على شراكات استراتيجية مع كبرى الشركات والمكاتب الاستشارية في مصر مثل YBA - ACE Moharram Bakhourm - Savills - The Board Consulting لضمان تقديم منتج عقاري مختلف.

وأضاف أن كبرى شركات المقاولات ستبدأ العمل في المشروع، حيث يتم تسليمها في

وأعلنت الشركة عن مشروعها الجديد The Big Business District بالقاهرة الجديدة، وهو مشروع متعدد الاستخدامات جاري إطلاق المرحلة الأولى منه وهي Cluster 1 عبارة عن وحدات تجارية إدارية وعيادات طبية علي مساحة 38 ألف متر مربع وتصل المساحة البنائية فيه حوالي 90.5 ألف متر مربع، يأتي إطلاق المشروع في إطار رؤية الشركة التنموية لتنفيذ مشروعات عقارية متكاملة الخدمات في مناطق استراتيجية لتنفيذ خططها التوسعية في السوق المصري، بإجمالي مبيعات مستهدفة تصل إلى 60 مليار جنيه وتضم وحدات تجارية وإدارية وفندقية بمساحات مختلفة، في التجمع الخامس بواجهة تصل لحوالي 535 متراً علي الطريق الدائري.

قال المهندس محمد عادل، الرئيس التنفيذي لشركة رؤية للتطوير العقاري، أن إطلاق الشركة لأحدث مشروعاتها العقارية The Big Business District بالقاهرة الجديدة علي الطريق الدائري،

خطة عمل

«إنرشيا» تخطط لتسليم 700 وحدة في مشروعاتها خلال العام الحالي

«تمتلك شركة إنرشيا للتنمية العقارية خطة عمل محددة وواضحة تتميز بالمرونة في مواجهة التغيرات السوقية، فتسليم الوحدات يعد أولوية أولى لدى الشركة في مشروعاتها القائمة، حسبما قال المهندس أحمد العدوي، الرئيس التنفيذي لشركة إنرشيا للتنمية العقارية.»



صفقة «رأس الحكمة» تحقق مستهدفات الدولة لتنمية الساحل الشمالي



أحمد العدوي:
نستهدف 8.2 مليار جنيه مبيعات تعاقدية العام الجاري

مربع، ويضم 330 وحدة بمساحات متنوعة ما بين استوديوهات وشقق سكنية، ويقدم المشروع لسكانه فرصة حياة مليئة بالبساطة والرفاهية.

وأشار إلى أن الشركة تنفذ «Brix» وهو عبارة عن مشروع سكني متكامل يضم 198 وحدة، ويقع على مساحة 44 ألف متر مربع، وتبلغ النسبة البنائية للمشروع 25%، ويضم شقق بمساحات متنوعة تبدأ من 82 متراً وحتى 275 متراً.

وأوضح أن الشركة نجحت في تسليم «Veranda» بمنطقة سهل حشيش، وهو مشروع متكامل يضم 193 وحدة، كما أنهت الشركة تنفيذ «Medipoint Sheikh Zayed» وهو مشروع تجاري طبي ويضم 29 عيادة على مساحة 3 آلاف متر في الشيخ زايد.

كما أنهت الشركة تنفيذ وتسليم West Hills وهو مشروع سكني متكامل يضم 98 وحدة، ويقع على مساحة 32 ألف متر مربع، ويضم وحدات متنوعة ما بين شقق ودوبلكس.

وقال إن مبيعات الشركة تتضمن عملاء من خارج مصر معظمهم خليجيين، فالعقار المصري يتسم حالياً بتنافسية شديدة، نظراً لانخفاض السعر مقارنة بالسعار العالمية، ومن المتوقع ارتفاع حجم إقبال العملاء خاصة الخليجيين على شراء عقارات في مصر الفترة المقبلة في ضوء الإعلان عن تطوير مشروع رأس الحكمة.

أكد أن العقار يظل ملائماً للاستثمار، ويشهد ارتفاعاً مستمراً في إقبال العملاء على شرائه كمخزون آمن للقيمة، فرغم المنافسة القوية مع النوعية اللدخارية الأخرى، إلا أن العقارات أثبتت قدرتها على تحقيق أرباح للعملاء على مدار عقود طويلة، كما أن وجود طلب حقيقي يحافظ على استمرار عمل السوق العقارية.

مناصفة مع بنكي مصر والقاهرة بقيمة 850 مليون جنيه، وتم توجيه قيمة القرض لتمويل التكلفة الاستثمارية لمشروع الشركة الرئيسي «جيفيرا» بالساحل الشمالي.

وقال إن المشروع المملوك للشركة سيتأثر إيجاباً بالطبع بتطوير مشروع رأس الحكمة، فمساحته الضخمة تضمن له التكامل مع المشروعات والمدن المحيطة، وتحقق لعملائه الاستفادة من الخدمات الضخمة التي ستوفرها مدينة رأس الحكمة، حيث يبعد المشروع 23 كم فقط عن رأس الحكمة.

وأشار إلى أن إجمالي محافظة مشروعات الشركة تبلغ 8 مشروعات متنوعة من حيث الأنشطة والمواقع مما يلبي احتياجات العملاء الحاليين والمستهدفين، لافتاً إلى الانتهاء من تنفيذ وتسليم 6 منها، تتنوع بين السكني والتجاري في القاهرة والبحر الأحمر.

وأوضح أن الشركة انتهت من تسليم «Soleya» بمنطقة غرب القاهرة، وهو مشروع سكني متكامل، يقع على مساحة 19 فداناً، ويضم شقق سكنية وتاون هاوس وتوين هاوس وفيلات منفصلة، بإجمالي 172 وحدة بنسبة بنائية لا تتجاوز 22% فقط من إجمالي مساحة المشروع.

ولفت إلى تسليم المرحلة الأولى والثانية بإجمالي 570 وحدة من «Joulz»، وهو مشروع سكني متكامل يقع على طريق القاهرة الإسكندرية الصحراوي على مساحة 115 فداناً، ويضم 1152 وحدة سكنية تتنوع بين شقق سكنية، وتاون هاوس، وتوين هاوس، وفيلات منفصلة، بمساحات متنوعة.

كما تم تسليم «G-Cribs Phase I & II» بالجونة بالكامل، وهو مشروع سكني متكامل بالبحر الأحمر يقع على مساحة 42 ألف متر

الصيف فقط، مشيداً بجهود الحكومة في جذب أنظار الاستثمار الأجنبي للسوق المصرية، والعمل باستمرار لدعم الاقتصاد المصري وتوفير ملايين فرص العمل. وأشاد بدور القطاع المصرفي الداعم لتنفيذ خطط الشركة التوسعية، حيث تثمن الشركة جهود بنكي مصر والقاهرة الداعمين لها في تنفيذ خططها الطموحة بالسوق العقاري، مشيراً إلى ثقة الشركة في أهمية دعم القطاع المصرفي للقطاع العقاري. ولفت إلى توقيع الشركة عقد قرض معبري

والتنموية، فالمشروع رائد ومتميز من كافة التفاصيل، كما أن شروط الاتفاقية تحقق مزايا اقتصادية ضخمة لمصر تتضمن الحصول على 35 مليار دولار ونسبة 35% من أرباح المشروع، مما يدعم الاقتصاد المصري خلال الفترة الراهنة ويضمن أيضاً عوائد متجددة. ولفت إلى أن منطقة رأس الحكمة بوجه خاص والساحل الشمالي بوجه عام ستشهد تغيراً نوعياً مع تطوير المشروع، لاسيما فيما يتعلق بخطة الدولة لتحويل المنطقة لمدن عمرانية متكاملة تعمل طوال العام وليس خلال موسم

واستديو بمساحات متنوعة، بالإضافة إلى عدد كبير من الخدمات التي تحقق حياة متكاملة للعملاء داخل المشروع. وتابع أن الشركة بدأت في تسليم وحدات بالمشروع للعملاء، وهو ما يأتي ضمن خطة تسليمات قوية تستكملها الشركة في المشروع خلال العام الجاري، وخاصة في ضوء ارتفاع معدلات التنفيذ وبأعلى معدلات الجودة في المشروع. وعن أهمية صفقة رأس الحكمة، أكد «العدوي» أهميتها من الناحيتين الاقتصادية

تستهدف الشركة تسليم 700 وحدة في مشروعاتها المختلفة خلال العام الحالي منها 500 وحدة في مشروع «جيفيرا» بالساحل الشمالي، رغم التحديات الكبيرة التي تشهدها السوق العقارية المحلية.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة إنرشيا للتنمية العقارية إن التطورات الاقتصادية والسوقية المتلاحقة تفرض على الشركات الجادة ذات الملاءة المالية القوية رفع معدلات التنفيذ في مشروعاتها، لافتاً إلى أن شركته خصصت 3 مليارات جنيه يتم ضخها في الإنشاءات خلال العام الحالي، مشيراً إلى أن التنفيذ القوي مع الجودة المرتفعة في مشروعات الشركة يعد جزءاً أساسياً من استراتيجية عملها، فهو يحافظ على السمعة المتميزة للشركة ومصداقيتها في السوق العقاري، مؤكداً التركيز على التنفيذ بأعلى معدلات الجودة والحفاظ على مواعيد التسليم للعملاء.

وأوضح أن الشركة تستهدف تحقيق مبيعات تعاقدية بقيمة 8.2 مليار جنيه خلال العام الجاري بعد طرح وحدات جديدة في مشروع Fifty7 و Joulz، في ضوء الطلب المتزايد من العملاء على الوحدات الجديدة في هذه المشروعات التي تتسم بوجود أسر تقطنها بالفعل أو بمعنى آخر توازن الحياة بها، مضيفاً أن العميل أصبح لديه وعي وقدرة على الاختيار رغم المنافسة القوية، وذلك الوعي يزيد الإقبال على المشروعات ذات نسب التنفيذ والسكن المرتفعة.

وأكد أن مشروع «جيفيرا» أكبر مشروعات الشركة بمساحة إجمالية 5.8 مليون متراً مربعاً، ويضم وحدات متنوعة ما بين فيلات منفصلة وتوين هاوس وتاون هاوس وشاليهات وشقق

رئيس مجلس الإدارة و العضو المنتدب لشركة الأهلي صبور: نجحنا في اضافة 1045 فدان لمحفظه أراضي الشركة خلال الربع الأول من العام الحالي

« على مدار 30 عاما نجحت شركة الأهلي صبور في تعزيز مكانتها وفرض أسلوبها الفريد بالسوق العقاري.. تمتلك خبرة كبيرة في اكتشاف وجهات جديدة وتقديم خدمات استثمارية متميزة لعملائها بتصميمات مبتكرة وحلول ذكية لتحقيق أقصى استفادة من المساحة وتحسين استخدامها، وهو ما يتيح فرصًا استثمارية مميزة ويمنح عملائها الثقة في قرارات الشركة الاستثمارية.»

الأولي منه خلال الفترة المقبلة ونستهدف إجمالي مبيعات خلال العام الجاري حوالي 15 مليار جنيه، بواجهة علي أجمل شواطئ الساحل الشمالي بواجهة تصل حوالي 900 متر تقريبا. مشروع Summer مشروع سكني متكامل الخدمات والأنشطة الترفيهية التي تمنح العميل الحياة المتكاملة، ومن احدي مزايا المشروع أنه قائم علي مصاطب طبيعية فيضمن إطلالة الوحدات علي مسطحات مائية مختلفة في كافة أنحاء المشروع. وأضاف ستقوم شركة WATG العالمية بعمل المخطط العام للمشروع وهي شركة عالمية لها مكاتب في لندن وسنغافورة واسطنبول ولوس أنجلوس ونيويورك. قاموا بتصميم مشروعات في 160 دولة وهي رائدة في مجال تصميم

الشركة في الساحل الشمالي علي أن تبدأ العمل بهما العام الجاري. وأرجع رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الأهلي صبور التوسع في محفظة أراضي الشركة إلى أن القطاع العقاري المصري أثبت أنه قاطرة الاقتصاد وقادر علي عبور التحديات، ما يؤكد ثقتنا في مناخ الاستثمار المصري. وقال أن منطقة رأس الحكمة مستقبل الاستثمار السياحي، وأن مستقبل سيتي مستقبل الاستثمار العقاري السكني في شرق القاهرة. وأشار المهندس أحمد صبور إلى أن مشروع Summer بالساحل الشمالي يقع في الكيلو 246 طريق إسكندرية مطروح باستثمارات تزيد عن 100 مليار جنيه، وسيتم طرح المرحلة

قال المهندس أحمد صبور، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الأهلي صبور، أن الشركة تخطط للتوسع ومضاعفة محفظة أراضيها، وفقا لرؤية الشركة التي أعلنتها نهاية العام الماضي. وأعلن « صبور» أن شركته في الربع الأول من عام الحالي نجحت في ضم 1045 فدان جديدة، بنسبه 36% زيادة في محفظة أراضي الشركة، منها 181 فدان في مدينة مستقبل سيتي، و 864 فدان في الساحل الشمالي، لتضيف بذلك الشركة مشروعين جدد لها، الأول تستكمل به نجاحاتها في مستقبل سيتي كأول وأكبر مطور عقاري، والمشروع الثاني يزيد من تميزها في الساحل الشمالي، وتضيف به وجهة جديدة متميزة استكمالاً للمشروعات التي تمتلكها

ندرس حاليا مشروع
جديد في العاصمة
الإدارية الجديدة على
مساحة 200 فدان

المهندس أحمد صبور:
رؤيتنا الجديدة مضاعفة
محفظة أراضي الشركة



قرار البنك المركزي بالسماح لسعر الصرف أن يتحدد وفقاً لآليات السوق.. قرار صائب



نستهدف 30 مليار جنيه مبيعات العام الجاري ونسعي لإرضاء عملاءنا الباحثين عن التميز و الرفاهية



المنتدب لشركة الأهلي صبور عن أن الشركة تستهدف تحقيق مبيعات خلال 2024 بنحو 30 مليار جنيه، مقابل 12.4 مليار جنيه العام الماضي، وهو رقم مبيعات منطقي لزيادة في طرح عدد الوحدات في مشروعنا الجديدة والمشروعات تحت الإنشاء أيضاً، بخطة طموحة لمشروعات الشركة.

وعن تنظيم تنفيذ مشروعات الشركة سواء تحت الإنشاء أو المشروعات الجديدة للشركة.. قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الأهلي صبور، أن جميع مشروعات الشركة سواء مشروع صغير أو متوسط أو كبير سواء تحت الإنشاء أو مشروعات جديدة، لها نفس الدرجة من الاهتمام وكل مشروع له ميزانيته الخاصة.

ولفت صبور أنه إذا حدث بعض التأخيرات في التسليم أو في تنفيذ مراحل في مشروعات الشركة فهو يرجع للظروف التي مرت بها مصر والعالم خلال العامين الماضيين، ومع ذلك مستمرين في العمل والتسليمات، وهذا العام الشركة ستقوم بتسليم عدد كبير من الوحدات سواء في الساحل أو القاهرة، مؤكداً أنه رغم الظروف الاقتصادية التي مرت بها البلد إلا أننا نحترم عملاءنا ومهتمين جداً بالجدول الزمني في التنفيذ والتسليمات.

لشركة الأهلي صبور، أن نجاح الحكومة في توفير سيولة دولريه عبر توقيع اتفاق مع صندوق النقد الدولي، لزيادة قيمة القرض من 3 مليارات إلى 8 مليارات دولار، بالإضافة 12 مليار من البنك الدولي والاتحاد الأوروبي وجهات أخرى، بإجمالي 20 مليار دولار، وتوقيع صفقة رأس الحكمة، سينعش الاقتصاد المصري، ويقضي على السوق السوداء، وهو ما يحدث استقرار وتوازن في الأسواق.

وأشار « صبور» إلى أن معظم شركات التطوير العقاري تتعامل مع البنوك، ورفع أسعار الفائدة بنسبة 6% سبب في زيادة في الأسعار لكنها ستكون زيادة منطقية، مشيراً إلى أن رفع أسعار الفائدة سيؤدي من التكلفة، لأنها تضاف أيضاً على القروض البنكية التي يحصل عليها المطور، حتى على القروض السابقة، ولكن من المؤكد أن هذه الفائدة لن تستمر لأبد الدهر، وستنخفض من جديد، وكلها إجراءات اقتصادية لتنظيم الظروف الاقتصادية العامة، وبعد ضبط السوق تبدأ الأمور في الاستقرار..

وأكد أن الشركة تدرس جيداً التحوط من أي تغيرات طارئة قد تحدث، خاصة أن مشروعات الشركة من بدايتها لنهايتها استثماراتها طويلة من 10 إلى 15 سنة. وكشف رئيس مجلس الإدارة والعضو

جاء في توقيت مناسب، لأنه سيقضي على السوق الموازي، أو كما يطلق عليه «السوق السوداء» للعملة والذي أحدث ارتباكاً في الأسعار في كل شيء وليس القطع العقاري فقط. وتوقع « صبور» أن يشهد السوق في جميع السلع استقرار أو انخفاض ملحوظ خلال الأيام المقبلة، مؤكداً أن القرار خطوة جيدة جداً لإصلاح وتحسين الاقتصاد المصري.

وحول تأثير القرار على قطاع العقارات.. قال من المتوقع أن الأسعار ستعود لمعدلاتها الطبيعية من قبل، وليس كما حدث العام الماضي من طفرة في أسعار العقارات تخطت في بعض الشركات نسبة 100% وهي زيادة غير منطقية، ناتجة عن ارتفاع أسعار مدخلات البناء غير المنطقية، مشيراً إلى حدوث انخفاض تدريجي في أسعار خامات البناء، وهو مؤشر لضبط السوق وعودته للمعدل الطبيعي.

ولكنه قال من المستبعد أن يحدث انخفاض في أسعار العقارات حالياً بتحليل منطقي للسوق، وأرجع ذلك إلى أننا حتى الآن لا نعلم القرارات الجديدة التي ستعلنها الحكومة خلال الأيام المقبلة حول إن كان هناك صفقات جديدة ودخول استثمارات جديدة مباشرة للسوق المصري بمشروعات جديدة. وأكد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

وندرس مشروعات جديدة في كافة أنحاء الجمهورية، بالمدن الساحلية والقاهرة والأقاليم والصعيد بفريق مميز انضم للشركة بفكر يتواءم مع العصر ويناسب رؤى الشركة الجديد. وقال المهندس أحمد صبور أن صفقة مدينة رأس الحكمة ودخول شريك إماراتي لتطوير مساحة 40 ألف فدان في أجمل رقعة في جمهورية مصر العربية، يجعلها محط أنظار الجميع، مؤكداً أن شركته تترقب بشغف رؤية المطور الإماراتي المتمثل في شركة «أبو ظبي» لتطوير هذه المساحة الشاسعة، مشيراً إلى المطور الإماراتي بدء التخطيط بالفعل، متوقفاً الإعلان عن الرؤية والخطة خلال أشهر قليلة، وقال حال أن مخطط المطور الإماراتي سمح بدخول مطورين مصريين وطرح مساحات للتطوير بفكر المطور العام، ستكون أول الشركات التي ستقدم للاستحواذ على مساحة من المشروع لا تقل عن ألف فدان لو تم طرحها بالجنيه المصري، فنحن شركة مصرية وتعمل داخل جمهورية مصر العربية، سواء بالشراكة أو الشراء.

ووصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الأهلي صبور، قرار البنك المركزي بالسماح لسعر الصرف أن يتحدد وفقاً لآليات السوق بالقرار الصائب، مؤكداً أن القرار

الأولي تتمتع بوجود جميع المرافق الأساسية مثل الكهرباء والغاز الطبيعي وشبكة المياه وشبكة الصرف الصحي وشبكة الاتصالات، وتقع على بعد دقائق من الطرق الرئيسية مثل طريق السويس والطريق الدائري الأوسط والطريق الدائري الإقليمي ومحور الأمل، مما يجعله مركزاً متميزاً ووجهة سكنية لراغب التميز. وتصل المبيعات المستهدفة من المشروع لهذا العام بحوالي 8 مليارات جنيه، حيث يتميز تصميم المشروع بالانسجام والتواصل من الداخل والخارج حيث تطل جميع وحداته على مساحات خضراء واسعة ومساحات مائية، حيث تقدم الشركة كافة الخدمات العامة والترفيهية لتقديم تجربة معيشية ترفيهية غير مسبوقة للأشخاص الذين يبحثون عن حياة مختلفة. فبعد مشروع At-East الجديد دقائق عن العاصمة الإدارية الجديدة، مما يؤكد التزامنا ببناء مشروعات عقارية تقدم قيمة مضافة لعملائنا وتلبي متطلباتهم المختلفة بمنتجات عقارية غير تقليدية. وقال ندرس حالياً مشروع جديد في العاصمة الإدارية الجديدة سيزيد عن 200 فدان سيعلن عنها لاحقاً.

وأضاف رئيس مجلس الإدارة و العضو المنتدب لشركة الأهلي صبور أن الشركة تنتقل من مرحلة إلى مرحلة جديدة أكثر انتشاراً وتميزاً،

المنتجات الفاخرة المتكاملة. وقال أن مشروع Summer يعد وجهة جديدة للشركة تستهدف به شريحة جديدة من العملاء الباحثين عن التميز والرفاهية، خاصة أن منطقة رأس الحكمة تعد من أجمل شواطئ ويعتبرها الجميع وجهة سياحية متميزة قادمة، وسيقام المشروع على عدة مراحل في معدل زمني 10 سنوات تقريبا وسيشمل المشروع جميع أنواع الوحدات من كبائن وشاليهات وتاون هاوس وتوين هاوس وفيلات مستقلة وفيلات من طابق واحد.

أما المشروع الثاني، فهو At-East وهو المشروع السابع لشركة الأهلي صبور في مدينة مستقبل سيتي، باستثمارات تصل لحوالي 35 مليار جنيه، وستكون المرحلة الأولى للمشروع عبارة عن فيلات منفصلة وتوين وتاون هاوس مصممة بتصميمات مختلفة قادرة على إحداث الفارق في السوق العقاري المصري، خاصة بعدما قامت الشركة بدراسة متطلبات السوق في هذه المنطقة، وستطلق الشركة المرحلة الأولى من المشروع على مساحة 60 فدان ضمن المساحة الكلية للأرض التي تصل لحوالي 181 فدان التي حصلت عليها الشركة من شركة «ميدار» للاستثمار والتنمية العمرانية، مستغلة موقعها الاستراتيجي المتميز كونها آخر قطعة أرض في المرحلة

جذب الاستثمارات

«جي في للاستثمارات» تشارك في معرض MIPIM بفرنسا للعام الثالث على التوالي

استعرضت مجموعة جي في للاستثمارات فرص الاستثمار المتاحة في مشروع طربول خلال مشاركتها للعام الثالث على التوالي في معرض «MIPIM»، أكبر وأشهر معرض عقاري في العالم، في مدينة كان بفرنسا، بحضور كبرى الشركات العقارية الدولية.

وعرضت المجموعة خلال العرض ما تقدمه الشركة من مشروعات وخدمات مبتكرة تلبي احتياجات المستثمرين في المدن الصناعية خاصة المدن الصناعية الخضراء بما يتماشى مع استراتيجية الحكومة المصرية للتنمية المستدامة رؤية مصر 2030.

كما استعرضت آخر تطورات مشروع «طربول» الذي يُعد أكبر مدينة صناعية ذكية صديقة للبيئة في مصر بتكلفة استثمارية تبلغ 16 مليار دولار، وتمتد المدينة على مساحة 109 ملايين متر مربع وتضم قطاعات اقتصادية متنوعة، بما في ذلك وادي الغذاء ووادي التكنولوجيا ومدينة لصناعة السيارات والمركز الطبي ومركز النسيج والملابس، ومدينة مواد البناء، ومدينة المواد الكيماوية والبلاستيكية.

وجذب مشروع «طربول» كبرى الشركات العالمية، ومن بينها الشركة الفرنسية Amareno Solarize، والتي تعزز إنشاء مشروع ضخم لإنتاج الهيدروجين والألمونيوم الخضراء، واستثمارات صينية لإنشاء مصنع تحليل كهربائي لإنتاج الهيدروجين، هذا إلى جانب جذب إحدى كبرى الشركات في أوروبا لإدارة الأسواق لإنشاء سوق لتداول الخضروات والفواكه الطازجة يعادل 5 أضعاف أكبر سوق مماثل في مصر، بالإضافة إلى شركات روسية لإنشاء مجمع صناعي بحجم استثمارات يبلغ حوالي 650 مليون دولار.

قال شريف حمودة رئيس مجلس إدارة شركة جي في للاستثمارات، نؤكد على التزامنا الدائم بتحقيق رؤيتنا في اكتشاف الفرص وتنفيذ المشروعات الجديدة، بما يساهم في وضع مصر على الخريطة الدولية كوجهة جذب للمستثمرين من مختلف القطاعات، كما أن تركيزنا على تطوير مشروع طربول يعكس رؤيتنا لدعم الاقتصاد المصري، وجعله وجهة مفضلة

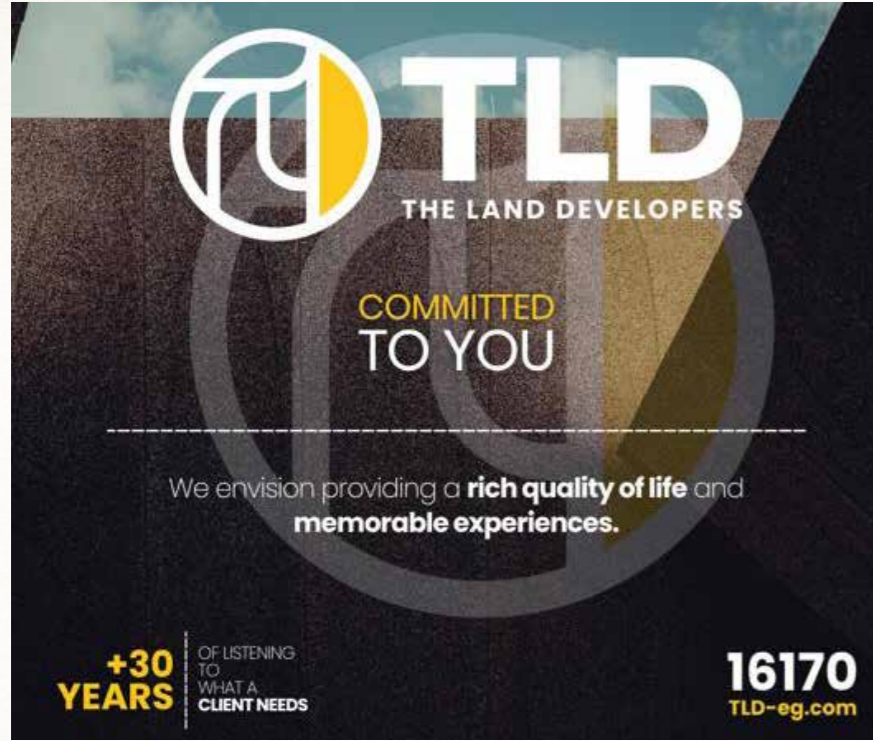


مشروع مدينة طربول يجذب كبرى الشركات العالمية.. شركات روسية تسعى لإنشاء مجمع صناعي باستثمارات 650 مليون دولار

دائرة استثماراتها، مما يعزز مكانتنا كشركة رائدة في قطاع الاستثمارات وتطوير الأعمال. تأتي مشاركة جي في للاستثمارات في معرض MIPIM للسنة الثالثة على التوالي، بعد نجاح مشاركتها في النسخ السابقة في المعرض، وهذا العام ينضم إلى جناح جي في للاستثمارات شريكها الإستراتيجي شركة أورانج مصر للاتصالات وتعتبر هذه المشاركة تكليلاً لنجاحات الشركتين على مستوى مشروعات جي في المختلفة لتقديم خدمات عالية الجودة لكافة العملاء.

للاستثمارات العالمية، حيث يعد نموذجاً مثالياً للجيل الجديد من المدن الصناعية، وواحدًا من أكثر الوجهات الاستثمارية الجاذبة في المنطقة. وأضاف محمود الجرف، رئيس القطاع الإستراتيجي وتطوير الأعمال في جي في للاستثمارات، أن مشاركتنا في معرض MIPIM تعتبر فرصة ممتازة لعرض مشروعاتنا وتقديمها كفرص استثمارية جذابة، ونحن في جي في للاستثمارات لدينا محفظة متنوعة ومتميزة تساهم في جذب مختلف المستثمرين في جميع المجالات، ومن خلال هذا المعرض نطمح في بناء شراكات استراتيجية وتوسيع

TLD - The Land Developers تحقق إنجازات غير مسبوقة في 2023



بخطى ثابتة عززت شركة TLD - The Land Developers المطور العقاري الرائد من تواجدها داخل السوق المصري، بمحفظة أراضي تبلغ 52 فدانا و برأس مال 4 مليارات جنيه تقريبا، لتودع عام 2023 بإنجازات غير مسبوقة حيث انتهت من بناء المرحلة الأولى كاملة من مشروع أرمونيا بالعاصمة الإدارية أحد أهم المشروعات المستدامة التي تعتمد على المباني الذكية، كما انتهت من تنفيذ 40% من مشروع Bayou ال، الرائد في سهل حشيش بالبحر الأحمر، أحد أهم المشروعات السياحية، لتكسب ثقة عملائها بمشروعاتها المتنوعة، بالإضافة إلى المساهمة في نمو الاقتصاد الوطني، بتوفير 120 وظيفة مباشرة و أكثر من 3000 فرصة عمل بطريقة غير مباشرة.

وبأداء متميز نجحت الشركة في التغلب على تحديات جسيمة واجهت قطاع العقارات المصري، وهو ما يعود لتاريخ مجموعة TLD التي تبنت استراتيجية مدروسة تعمل على تطوير مشروعات سكنية بأعلى مستوى، وحققت الشركة ارتفاعا ملحوظا في نسب البيع داخل مشاريعها الرئيسية بأكثر من 120% من مستهدفات البيع المقررة لعام 2023 وذلك ببيع 70% من وحدات كلا من مشروع أرمونيا ومشروع Bayou ال لتواصل بذلك TLD سلسلة الإنجازات المحققة والطفرة الإدارية بداخل الشركة.

فعلى قدم وساق يتم العمل داخل مشروع أرمونيا بالعاصمة الإدارية الجديدة، الذي يقدم 1750 وحدة سكنية فاخرة، على مساحة 42 فدان، تم تصميمها بزوايا مختلفة لتوفير الخصوصية اللازمة لسكانها، حيث تم بناء وحدات المشروع على 20% فقط من المساحة الكلية للمشروع، فيما تم تخصيص المساحة المتبقية للخدمات والمساحات الخضراء، وتتراوح مساحات المعيشة من 80 متراً مربعاً إلى 350 متراً مربعاً، باستثمارات تصل إلى 3.5 مليار جنيه، حيث تم الانتهاء من بيع 70% من المشروع بما في ذلك وحدات المرحلتين الأولى والثانية كاملة.

واتساقاً مع الجهود الحكومية في تصدير العقار، كانت لمجموعة TLD، رؤيتها واستراتيجيتها الخاصة، في جذب 30% من عملائها بمشروع Bayou ال من الأجنبي، الباحثين عن فرص استثمار آمنة ومستقرة، وهو مشروع سكني فندقي متكامل بحجم استثمارات كلية بلغت نصف مليار جنيه، على مساحة 45,000 متر مربع، يضم مساحات متنوعة ومختلفة من فيلات كاملة التشطيب على أعلى مستوى مع حمامات سباحة خاصة بجميع الفيلات وشقق فندقية كاملة التشطيب، فيما تم تخصيص المساحة المتبقية للخدمات والمساحات الخضراء وقد تم الانتهاء من 40% من أعمال المباني داخل المشروع. بالإضافة الى ذلك، تخضت نسبة المبيعات المستهدفة للمشروع أكثر من 70% خلال العام، وبذلك قد أثبتت الشركة قدراتها الفائقة بتحقيق ذلك



النجاح. وتدخل مجموعة TLD عام 2024 بخطة استراتيجية وضعت بعناية فائقة تضمن الحفاظ على المكانة والريادة التي وصلت إليها الشركة في قطاع العقارات، و ستضخ الشركة 700 مليون جنيه لتوسيع محفظة أراضيها لتصل إلى 80 فدانا، و طرح مراحل جديدة في مشروع أرمونيا و Bayou ال، بالتزامن مع تسليم المرحلة الأولى كاملة في مشروع أرمونيا، وتستهدف الشركة تحقيق مبيعات بقيمة 2.5 مليار جنيه خلال العام المقبل، كما تدرس الشركة عدد من الفرص الاستثمارية المختلفة في مناطق جديدة، وسيتم الإعلان عن المشاريع الجديدة في أماكن متنوعة في 2024 وفقاً لمتطلبات السوق واحتياجات العملاء.

120% نسبة المبيعات
بمشروعات الشركة
وجذب 30% من العملاء
الأجانب ل Bayou ال

شركة جديدة ماونتن فيو تطلق شركة جديدة لإدارة الأندية باستثمارات 2 مليار جنيه

«تستهدف شركة ماونتن فيو للتنمية والاستثمار العقاري إقامة منشآت رياضية واجتماعية من شأنها خلق تجارب يومية مختلفة تناسب حياة العائلات والرياضيين». وأعلنت الشركة عن إطلاق شركة ماونتن فيو لإدارة الأندية باستثمارات 2 مليار جنيه، لتصبح إحدى الشركات التابعة لماونتن فيو. يأتي ذلك في إطار رغبة الشركة في التوسع في استثماراتها وتنويع محفظة أعمالها بالسوق المصري.

تم تعيين المهندس أحمد المرسي في منصب الرئيس التنفيذي لشركة ماونتن فيو لإدارة الأندية إلى جانب منصبه كالمدير التنفيذي لقطاع السعادة بشركة ماونتن فيو للاستثمار العقاري.

يتمتع المهندس أحمد المرسي بخبرة أكثر من 20 عامًا في قطاع العقارات بما في ذلك 11 عامًا داخل ماونتن فيو، حيث ساهم في إقامة عدد كبير من المشروعات السكنية والتجارية في كبرى الشركات الإقليمية والعالمية.

وقال المهندس عمرو سليمان، المؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة ماونتن فيو للتنمية والاستثمار العقاري، منذ انطلاق أعمالنا في القطاع العقاري، عملنا على تقديم تجارب استثنائية تغير المفاهيم التقليدية في السوق المصري، لذلك حرصنا على التوسع في قطاعات أعمالنا لنقدم المزيد لهذا السوق المحوري.

وأضاف إن تأسيس شركة جديدة متخصصة في إدارة الأندية سيسهم في إحداث نقلة نوعية في مجال إدارة الأندية والمنشآت الرياضية، وذلك بفضل خبراتنا الواسعة في هذا المجال والتزامنا بتقديم أفضل الخدمات للمجتمع بما في ذلك الرياضة والأنشطة الاجتماعية التي أصبحت جزءًا لا يتجزأ من التجربة المتكاملة التي نمنحها لعملائنا.

من جانبه، قال المهندس أحمد المرسي، الرئيس التنفيذي لشركة ماونتن فيو لإدارة الأندية نؤمن في ماونتن فيو لإدارة الأندية بتأثير الرياضة في حياة الأفراد والمجتمعات، وهدفنا هو تنمية وتطوير الشخصيات ومساعدتهم على توجيه اهتماماتهم وتنظيم



يشغل نادي iCity السادس من أكتوبر مساحة 22 فدان، ويضم النادي مجموعة من الأكاديميات الرياضية المتخصصة في عدد من الألعاب

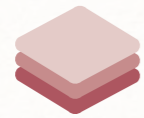
وأوقاتهم ومساعدتهم على اتخاذ القرارات المناسبة ليصبحوا أبطال المستقبل وشخصيات ذو تأثير إيجابي على المجتمع.»

تأسست شركة ماونتن فيو لإدارة الأندية عام 2023، لتقديم تجربة متكاملة تضم الجوانب الاجتماعية والرياضية للعائلات والرياضيين بمختلف أعمارهم. وتضم محفظة مشروعات الشركة نادي ماونتن فيو الرياضي والاجتماعي في كل من iCity السادس من أكتوبر والقاهرة الجديدة. وتركز الأندية على تلبية متطلبات

واحتياجات العائلات الذين يبحثون عن تجارب رياضية متميزة، إلى جانب تعزيز مستوى الاندماج والتفاعل المجتمعي. يشغل نادي iCity السادس من أكتوبر مساحة 22 فدان، ويضم النادي مجموعة من الأكاديميات الرياضية المتخصصة في عدد من الألعاب مثل كرة القدم وكرة اليد وكرة السلة والتنس. أما نادي ماونتن فيو داخل iCity القاهرة الجديدة فيمتد على مساحة 20 فدان، ويضم ست ملاعب حيوية.



دعم الاقتصاد «تطوير مصر» تستثمر 10 مليارات جنيه خلال 2024



الإسراع بوتيرة الأعمال الإنشائية وتسليم آلاف الوحدات السكنية للعملاء في المواعيد المحددة

تحرص شركة تطوير مصر على دعم نمو الاقتصاد الوطني، من خلال تنمية مجتمعات عمرانية متكاملة ومستدامة تحقق قيمة مضافة لقاطني ورواد مشروعاتها وللقطاع العقاري المصري ككل، وفي ضوء خطة الشركة للتوسع الخارجي وتعظيم العائد لمستثمريها وعملائها وجميع شركائها، أعلنت زيادة حجم الاستثمارات إلى 10 مليارات جنيه خلال عام 2024 بنسبة نمو 65% عن المنفذ العام الماضي، لتسجل أعلى قيمة استثمار في تاريخ الشركة.

وتعتزم شركة تطوير مصر ضخ مبلغ الـ 10 مليارات جنيه للإسراع بوتيرة الأعمال الإنشائية بمشروعات الشركة المختلفة وتسليم آلاف الوحدات السكنية للعملاء في المواعيد المتفق عليها، إضافة إلى تنويع الأنشطة الاستثمارية للشركة وتنمية محفظة مشروعاتها غير السكنية عن طريق إضافة مكونات فندقية وإدارية وتعليمية وتجارية وترفيهية مميزة تخلق جودة حياة داخل مشروعاتها وتعظم العوائد لعملائها ومستثمريها وجميع شركائها.

ونجحت شركة تطوير مصر في تحقيق طفرة في المبيعات التعاقدية خلال عام 2023 مسجلة 25 مليار جنيه بنسبة نمو سنوي 300%، كما نجحت في تسليم 1500 وحدة سكنية خلال العام الماضي، وتعتزم الارتفاع بعدد الوحدات المسلمة إلى 2000 وحدة خلال 2024 بمشروعات إلمونت الجليلة، وفوكا باي، ودي باي وبلومفيلدز خلال العام الحالي.

اقتناص
الفرص

شادي سليم

Space Tank تتعاقد مع «سكاي
أبو ظبي» لتطوير المنطقة التجارية
لمشروع BlueTree بالقاهرة الجديدة

ضخمة منذ طرحه للحجز بفضل ما يتميز به من موقع فريد بأفضل مناطق القاهرة الجديدة، وتصميم عصري يلبي احتياجات العملاء، وكذلك ثقة العملاء في تاريخ مجموعة دايمنود الإماراتية.

وتتعاون Space Tank حالياً مع عدد من كبار المطورين العقاريين في المشاريع الحالية، كما تعمل على تطوير مجموعة ضخمة ورائدة من أشهر المراكز التجارية ومع كبرى الشركات العقارية مثل City Edge – Emaar – New Hawai – EBNY- Melee- Sky Abu Dhabi – Orascom Investment Holding – Manage لإدارة المنشآت التجارية.

وتعتزم Space Tank التوسع بأعمالها في العديد من المشروعات الجديدة خلال الفترة المقبلة، وذلك في ضوء ما تمتلكه الشركة من خبرات وشراكات عالمية رائدة في مجال الاستشارات العقارية وإدارة المنشآت التجارية والمراكز الخدمية المتكاملة، ولا سيما بعد النجاحات الكبيرة التي حققتها في تطوير مدينة «الملاهي» الشهيرة بالتجمع أمام District5.

أعلى المعايير الدولية في إبداع بيئة تجارية وخدمية مليئة بالنشاط والحيوية والمرح والمغامرة بأعلى درجات الجودة، ويمثل قطاع المنشآت التجارية والخدمية أهمية قصوى للسوق المصري وعلامة مميزة وخطوة فارقة في نجاح التطوير العقاري، وتساهم Space Tank بشكل فعال، بفضل خبراتها وقدراتها الفريدة، في تطوير هذا القطاع الحيوي. من جانبه،

فيما قال مصطفى صلاح، الرئيس التنفيذي للقطاع التجاري لشركة سكاي أبو ظبي للتطوير العقاري، إن التعاقد مع شركة Space Tank يساهم في سرعة تطوير مشروع BlueTree التجاري، وتقديم خدمات متكاملة للسكان، مشيراً في هذا الصدد إلى حرص الشركة على التعاقد مع الشركات الأفضل في مجالها؛ لضمان تقديم أعلى مستوى جودة من الخدمات للعملاء، في إطار رؤية «سكاي أبو ظبي» لتحقيق قيمة مضافة في السوق العقاري عبر تقديم مشروعات متكاملة للعملاء. وأضاف صلاح أن مشروع BlueTree نجح في تحقيق مبيعات

أفضل الشركاء العالميين للتواجد داخل تلك المشروعات. وأشاد المهندس شادي سليم بدور فريق عمل Space Tank، القائمين على مشروع BlueTree، تحت إشراف محمد كمال، مدير أول الأبحاث وتطوير الأعمال، ولوجين خالد، مدير الاستشارات التجارية، في تنفيذ رؤية الشركة وفقاً لأعلى معايير التخطيط والتنفيذ عالمياً، انطلاقاً من خبراتهم الواسعة والتميز في تصميم وتطوير وتنفيذ المنشآت التجارية والمراكز الخدمية المتكاملة.

وتتميز Space Tank بخبرات فريقها وكوادرها المتميزة في تقديم الاستشارات والتصميمات وإدارة المناطق التجارية والخدمية المتكاملة داخل كبرى المشروعات العقارية والمدن الجديدة، ونجحت في تحقيق إنجازات رائعة في قطاع المنشآت التجارية والخدمية المتكاملة بالقطاع العقاري، بدءاً من خطة التطوير وحتى الإدارة.

وتتطلب المنشآت التجارية والخدمية خبرات خاصة من حيث الاستشارات ومراجعة التصميمات ودراسة احتياجات السوق لتحقيق

وأفضل الأدوات المساعدة، بجانب تقديم المقترحات الخاصة بطبيعة الخدمات المستهدف توفيرها داخل المشروع، مع تسهيل التواصل مع العلامات التجارية الأبرز في المجالات المختارة، وانتهاء بتنفيذ أفكار تساهم في الترويج للمشروع دون الانتظار حتى يتم الانتهاء من الإنشاءات.

قال المهندس شادي سليم، الرئيس التنفيذي لشركة Space Tank، أن الجودة التي تتسم بها عمليات شركة Space Tank تتوافق مع المعايير التي تقوم بتنفيذها سكاي أبو ظبي داخل مشروعاتها العقارية، وهو ما ييسر بتنفيذ كمبوند سكني مزوج بالجزء التجاري والخدمي على أعلى مستوى.

وأضاف نجينا، منذ إطلاق أعمالنا مؤخرًا داخل السوق المصرية، في إبرام تعاقدات مهمة من شأنها تغيير مفهوم المنشآت التجارية والخدمية المتكاملة في القطاع العقاري، وعتزم تقديم المزيد من التميز والاندفاع عبر تطوير المشروعات التجارية والخدمية خلال الفترة المقبلة، اعتماداً على خبراتنا في التخطيط والتنفيذ واجتذاب

وفي إطار خطتها لريادة سوق المنشآت التجارية والخدمية المتكاملة بالقطاع العقاري، أبرمت الشركة المتخصصة في إدارة المراكز التجارية والمنشآت الخدمية تعاقدًا مع شركة سكاي أبو ظبي للتطوير العقاري، الذراع العقاري لمجموعة دايمنود الإماراتية، لتتولى أعمال تجهيز وتطوير المنطقة التجارية والخدمية داخل مشروع «BlueTree» السكني بالقاهرة الجديدة. فيما تتولى Space Tank أعمال الاستشارات والتطوير للمنشآت التجارية بالمشروع الذي يقام على مساحة إجمالية للكمبوند تبلغ 50 فدانا، منها 23 ألف مترا مربعا مخصصة للأنشطة التجارية والخدمية.

يقع المشروع في قلب القاهرة الجديدة في «جولدن سكوير» بجوار فرع النادي الأهلي بالتجمع الخامس، وبالقرب من المحاور الرئيسية المؤدية لوسط المدينة ومطار القاهرة الدولي. ويبدأ دور شركة Space Tank من التخطيط للمنطقة التجارية والخدمية بالمشروع، من حيث وضع الأفكار والمخططات الهندسية والفنية، مروراً بوضع البرنامج الزمني للتنفيذ

«تهدف شركة Space Tank التوسع خلال عام 2024 عبر اقتناص المزيد من المشروعات، والتعاقد مع كبرى شركات التسويق، وإقامة المعارض، والعمل على إنشاء مجموعة كبيرة ورائدة من المنشآت التجارية ومراكز التسوق في العديد من المشروعات والتجمعات السكنية التابعة لكبرى شركات التطوير العقاري في السوق المصري والأكثر شهرة على الإطلاق».

سياسة توسعية

الرئيس التنفيذي لشركة كريد: العقود المتغيرة ستؤدي إلى ركود.. والعميل يرفضها



توقع المهندس أحمد منصور الرئيس التنفيذي لشركة كريد أن تحقق الشركة مبيعات خلال العام الحالي بنحو 7 مليار جنيه من خلال مشروع ever غرب القاهرة وكاسيل لاند مارك بالعاصمة الإدارية الجديدة. وأشار إلى أن الشركة تستهدف ضخ 1.8 مليار جنيه استثمارات جديدة خلال العام الحالي، منها 800 مليون جنيه لمشروع كاسيل بالعاصمة الإدارية الجديدة، ومليار جنيه لمشروع ever غرب القاهرة، مشيراً إلى أن الشركة ضخت عام 2023 نحو 700 مليون جنيه استثمارات، وقال أن الشركة تخطط لضخ نحو 2.5 مليار جنيه استثمارات عام 2025، بما يتفق مع خطة الشركة التوسعية خلال العامين 2024 و2025.



كانت الشركة قد حققت مبيعات بنحو 3.4 مليار جنيه خلال العام الماضي، متجاوزة المستهدف من المبيعات البالغ 3 مليار جنيه، وأشار الرئيس التنفيذي لشركة كريد إلى أن مبيعات مشروع ever غرب القاهرة بمدينة 6 أكتوبر حققت نحو 2 مليار جنيه، ومبيعات كاسيل لاند مارك بالعاصمة الإدارية الجديدة مليار جنيه خلال العام 2023.

وأوضح المهندس أحمد منصور أن المبيعات في النصف الأول من عام 2023 لامست 900 مليون جنيه تقريبا، وأرجع ذلك إلى أن الشركة اتبعت استراتيجية تحوط في المبيعات لعدم وضوح السوق، وقال بدأنا في رفع الأسعار بالتدريج مع وضع نسبة التحوط للزمنة تدريجيا، حتى وصلنا لـ أعلى سعر بناء علي حجم الطلب علي مشروعاتنا ومصداقيتنا لدي العملاء، ومن بداية يوليه وحتى آخر عام 2023 تخطينا حجم المبيعات المستهدف. مشيراً إلى أن نسبة مبيعات الشركة خارج مصر بلغت نحو 30% من إجمالي المبيعات، معظمهم من المصريين المقيمين بالخارج، وقال إن نسبة المبيعات بالمعارض الخارجية لم تتجاوز 5%، والعميل الخارجي يأتي عن طريق اسم الشركة والعملاء والتسويق بالديجيتال والتواصل المباشر مع العميل.

وعن جدول تسليمات الوحدات خلال عام 2013 وخطة الشركة خلال عام الحالي، قال الرئيس التنفيذي لشركة كريد، خلال العام المنتهي 2023 تم تسليم 123 وحدة من أصل 478 وحدة، كمرحلة أولي، ومن مستهدف خلال العام الجاري، استكمال الوحدات الخاصة بالمرحلة الأولى، إضافة إلي تسليم 150 وحدة من المرحلتين الثانية والثالثة.

يذكر أن الشركة بدأت إنشاءات 18 عمارة في مشروع ever من أصل 45، وانتهت من جزء من إنشاءات الـ «club house»، وخلال العام الجاري سنبداً في إنشاءات الجزء التجاري حجم استثمارات تصل إلي 18 مليار جنيه.

وكشف المهندس أحمد منصور عن أن المشروع يلدق إقبالاً كبيراً من العملاء خاصة العيادات، وأرجع ذلك موقع المشروع المتميز بالقرب من أكبر مستشفيات في أكتوبر منها «دار الفؤاد» علي سبيل المثال، مما ساهم في بيعها بسرعة جداً، ولكنه قال ليس من خطتنا زيادة مساحات العيادات في مشروع ever للحفاظ علي الخدمات وروح المشروع.

المهندس أحمد منصور: نستهدف تحقيق 7 مليارات جنيه مبيعات العام الحالي.. وضخ 1.8 مليار استثمارات جديدة

وعن مشروعات العاصمة الإدارية الجديدة، قال أن الشركة تعاقدت مع شركة مقاولات جديدة «MIG» ومخطط التعاقد مع شركتين للمقاولات أيضاً في العاصمة الإدارية الجديدة، ومشروع أكتوبر أيضاً، مشيراً إلى أن التعاقد يتم بأسلوب جديد مع المقاولين لتخفيف العبء علي المطور وجزء منها تمويل، فالتعاقد سيكون بصرف المستخلصات علي مدد أطول، وشركات أخرى مقاولات ستتحمل فارق الوقت في صرف المستحقات مقابل فائدة متفق عليها، وهو أسلوب جديد أفضل من القروض البنكية والجميع يستفيد مقابل سرعة التنفيذ وارتفاع معدل الإنشاءات للالتزام أما العملاء.

الرئيس التنفيذي لشركة كريد كشف عن زيادة الأسعار في مشروعات الشركة العام الماضي بنسبة 50%، وبرر هذه الزيادة بأنها انعكاس لما يحدث في سوق العقارات، وأضاف أن توقعات الأسعار هذا العام من الصعب تحديدها، لأنه ترتبط بسعر الصرف خلال العام الحالي، والذي لم يتضح أو يصل لمرحلة التثبيت حتي الآن، ومن الصعب أن تستطيع شركة أو تتكهن بنسب محددة في ظروف التذبذب في السوق حالياً، ولكنه توقع أن تتجه معظم الشركات لبيع عدد كبير من الوحدات بمشروعاتها عكس العام الماضي، مشيراً إلى أن بعض الشركات أبطأت في المبيعات وابتعت وحدات محدودة. مشيراً إلى أن هناك أزمة حقيقية في تسعير الوحدات العقارية، خلال الفترة المقبلة، والذمة ليس مرتبطة فقط بالظروف الاقتصادية الحالية، ولكن معظم الشركات في مصر يرتبط سعرها بسعر السوق من حولها، وليس بالتقييم الفعلي للمنتج، بمعنى أن كل شركة تحدد سعرها بمنافسيها في السوق، وهو تسعير خطأ، خاصة في تحديد الأسعار مع التحوط من تذبذب سعر الدولار بنسبة 50% مثلاً، ولذلك لحماية الاستثمارات، وفي المقابل تجد السوق أقل، وهو مناخ للأسف موجود، والشركة الوحيدة التي تقوم بالتسعير المنطقي شركة غير مصرية تستثمر في مصر.

الحوافز التي قدمتها الحكومة في منتهي الأهمية.. لكن حتي الآن لم تفعل علي أرض الواقع



أزمة حقيقية في تسعير الوحدات العقارية.. ومعظم الشركات يرتبط السعر بالسوق المجاور وليس بالتقييم الفعلي للمنتج



وعن ارتفاع الأسعار في الساحل الشمالي.. قال أن الساحل الشمالي شهد إقبالاً كبيراً من الخليج لشراء وحدات سياحية مما تسبب في رفع الأسعار سريعاً، بالإضافة إلي المتغيرات الحالية في السوق.

وعن الحوافز التي قدمتها الحكومة خلال عام 2023 قال المهندس أحمد منصور، أن الحوافز التي قدمتها الحكومة كانت في منتهي الأهمية، لكن حتى الآن لم تفعل علي أرض الواقع، وكل الامتيازات منفردة، بمعنى أن الشركة التي تقابل مشكلة تتقدم للجهات المعنية بالمشكلة وتبحث معها حلول، لكن لم تتوفر بشكل عام.

وعن جذب المستثمرين العرب أو الأجانب للسوق المحلي حالياً، أكد أن تذبذب سعر العملة وانخفاض الجنيه أمام الدولار أصبح غير جذاب للاستثمار، لأن المستثمر يبحث عن الربح، بمعنى أنه يضخ أموال بالعملة الصعبة، ويستردها بالجنيه الذي ينخفض، وهو علي المدى البعيد يخفض من أرباحه، بالإضافة إلي صعوبة خروج أمواله بالعملة الصعبة.. وأضاف أن دخول بعض المستثمرين العرب خلال الفترة الحالية تعتمد علي قوة العلاقات الخارجية السياسية، كنوع من الدعم لمصر.

وعن تمويل البنك المركزي للوحدات تحت الإنشاء.. قال من وجهة نظري اللجوء للقروض البنكية في ظل الظروف الحالية وعدم وجود رؤية واضحة وتوقع بتغيير الفائدة، التعامل للقروض البنكية غير مناسب في الوقت الحالي، والأفضل التعامل بالسيولة المتوفرة بالشركة من أقساط العملاء وضخ السيولة بالإنشاءات أول بأول، ومن وجهة نظري الحل الأمثل حالياً للعملاء التقسيط مع شركات التطوير مباشرة وليس مع البنوك، وهو في صالح العميل تثبيت السعر وقت الشراء حتي الاستلام وتسديد المتبقي بعد الاستلام، وهو يناسب ثقافة العميل في مصر منذ عشرات السنوات، أما حال الاحتياج للتعامل مع القروض البنكية سيكون في أضيق الحدود.

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة كريد إلى أن نسبة التعثر في سداد الأقساط حتي الآن ثابتة تتراوح من 3% إلي 5% وهي النسبة المتوسطة في كل الشركات تقريبا، والإجراء المتبع إنذار للعملاء بفسخ العقد، وهناك نسبة بسيطة جداً التي لم تستطيع تقنين أوضاعها من العملاء، تم فسخ عقودها وهي نسبة لا تذكر.

وعن فكرة العقود المتغيرة.. قال أن فكرة العقود المتغيرة أثبتت بين المطورين والمستثمرين، لكن معظمهم اجمعوا أنه لو حدث ذلك السؤال الملح.. هل السوق سيتقبل هذا الأمر؟ الإجابة قولا واحدا العميل لن يتقبل هذا الأمر، وفكرة وضع بنود تلزم تغيير السعر سيتسبب في ركود السوق لأن الميزة بالنسبة للعميل استثمار، وتثبيت السعر وقت الشراء، فكيف يتقبل الزيادة بعد الشراء؟ إضافة إلي أنه له دخل محدد لو زادت الأقساط بعد فترة لن يستطيع الالتزام بسداد أقساطه.

وعن المطالبات بالعقود الموحدة.. قال أنني من وجهة نظري لا أجد أن مشكلة من توحيد العقود، ولا أرى أي سبب لاتخاذ الحكومة هذه الخطوة، بعيداً عن قناعتني بفكرة توحيد العقود من عدمها، بالتوازي أيضا فكرة تفعيل تسجيل العقار والوحدات.

وعن فلسفة الشراكة بين القطاع الخاص والحكومي خلال الفترة المقبلة، قال الرئيس التنفيذي لشركة كريد، أن فلسفة

30%

من إجمالي مبيعات الشركة خارج مصر.. و5% نسبة التعثر في سداد الأقساط

الشراكة بنظام الوحدات العينية، كانت من قبل مناسبة للطرفين، لكن في الوقت الحالي أصبحت التكلفة للوحدات الخاصة بالشريك مكلفة جداً، وتقترب من سعر البيع، وتحولت لمشكلة ارتفاع كبير في تكلفة الإنشاءات، وعلي العكس لو أن المطور اشترى الأرض الخاصة بالمشروع، سعر الأرض ثابت وحتى تكلفة الفائدة الآن أصبحت ثابتة، وبالتبعية المطور المالك للأرض أفضل في الوقت الحالي من المطور الشريك.. والشركة حالياً تدرس بجدية إتباع فلسفة شراء الأرض أفضل في العائد الاستثماري عن الشراء.

والنسبة للاستثمار في السوق السعودي.. قال أن ثقافة السعودية تقوم علي الإيجار وليس تملك الوحدات، بالإضافة إلي أن هناك مشكلة أخرى تواجه السوق السعودي، وهي تملك الأجانب أو غير السعوديين، وهناك قرارات جديدة تم

اتخاذها منها السماح بمنح الإقامة عند شراء عقار مميز، ولو تم تفعيل وتعديل تشريعات المنح للأجانب بالشراء داخل المملكة ستغير الخريطة الاستثمارية للعقارات بشكل كبير.

فالسوق السعودي كسوق جاذب للاستثمار العقاري، لكن لا يزال أمامه بعض التحديات ومحتاج وقت لاكتمال المناخ، والسوق الأجهز للاستثمار

الإمارات وخاصة أبو ظبي، وهناك مستثمرين دخلوا السوق الإماراتي منهم رجل الأعمال نجيب ساويرس، وهناك مستثمر مصري كبير علي وشك الدخول للسوق السعودي، وهو أمر ليس بالسهل.

ومن وجهة نظري من الصعب التوسع في السوق الخارجي خلال الفترة المقبلة، خاصة أن الاستثمار بالخارج يحتاج سيولة ضخمة جداً من العملة الصعبة، ورغم كل الصعوبات التي تواجهنا خلال الفترة القادمة، من توفير سيولة وعدم استقرار في السوق، لكن لا يوجد مطور يمكن أن يجازف بأموال العملاء والاستثمار في الخارج، ويجب أولاً أن يضبط أوضاعه الداخلية لكي يستطيع أن ينجح بالخارج.

18

مليار جنيه استثمارات الجزء التجاري في مشروع ever بغرب القاهرة



أفضل وجهة عقارية

«ميدار» و«حسن علام» تطوران مشروع جديد في «مستقبل سيتي»

«تمتلك «ميدار» للاستثمار والتنمية العمرانية استراتيجية لتطبيق مفهوم «المطور العام» للمدن بشكل كامل ومبتكر، وتقديم مجتمعات عمرانية متكاملة وفقاً للعلو المعايير العالمية... وفي هذا السياق، أعلنت «ميدار» المالك والمطور العام لمدينة مستقبل سيتي بشرق القاهرة، عن استنواذ شركة حسن علام العقارية، على قطعة أرض جديدة بمدينة مستقبل سيتي، لتنمية وتطوير ثالث مشروعاتها داخل المدينة.

تبلغ مساحة الأرض محل التعاقد نحو ٢٧٩ فداناً، ومن المقرر توظيفها في تنفيذ مشروع جديد متعدد الاستخدامات، باستثمارات تصل إلى ٣٥ مليار جنيه، ويعد المشروع الجديد المخطط لإطلاقه نموذجاً عصرياً للمجتمعات العمرانية المتكاملة، ويضم مجموعة كبيرة من النماذج المتنوعة بين الفيلات والشقق السكنية، فضلاً عن الوحدات التجارية والإدارية. أكد أيمن القوصي، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة «ميدار» للاستثمار والتنمية العمرانية، أن المشروع الجديد سيمثل إنجازاً آخر داخل مدينة مستقبل سيتي، ليكرر قصص النجاح الكبيرة التي حققتها الشركة الاستراتيجية بين الشركتين.

وأكد «القوصي»، حرص الشركة الدائم على التعاقد مع كبرى شركات التطوير العقاري في مصر والمنطقة، لافتاً إلى أن هذا التعاقد يعكس الرؤية المشتركة لكل من «ميدار» و«حسن علام العقارية»، والتي تهدف إلى تطوير مجتمعات عمرانية متكاملة بأعلى مستويات الجودة والابتكار لإثراء العملاء بتجربة سكنية استثنائية، مؤكداً أهمية توظيف الخبرات القوية التي تحظى بها الشركتان في تطوير المشروع الجديد لتحقيق هدف مشترك يتمثل في الارتقاء بمدينة مستقبل سيتي، التي تعد واحدة من مدن الجيل الرابع، وتحويلها إلى أفضل وجهة عقارية رائدة في مصر.

تسعى «ميدار» لتطبيق مفهوم المطور العام للمدن العملاقة المتكاملة بشكل مبتكر بما يعزز من قدرات شركاء «ميدار» من المطورين والمستثمرين ويجعل السوق العقاري المصري



شركة «ميدار» للمرة الثالثة في مستقبل سيتي، والتي تعكس الرؤية الاستراتيجية التي تتبناها حسن علام العقارية الهادفة إلى تنمية محفظة الأراضي والتوسع بأعمالها في مختلف أنحاء مصر.

وأكد أن الشركة الاستراتيجية الممتدة مع «ميدار» انعكس أثارها الإيجابية على مستقبل سيتي، حيث تحولت إلى الوجهة العقارية المفضلة في شرق القاهرة للمطورين والمستثمرين، مضيفاً أن المشروع المشترك الجديد الذي تنفذه حسن علام العقارية بالتعاون مع «ميدار» سيحقق طفرة جديدة في المدينة ونتائج واعدة.

وأضاف نعتزم الاستفادة من الجودة المعهودة لشركة «ميدار» إلى جانب الخبرات الكبيرة لشركتنا لتطوير مشروع عقاري استثنائي في السوق المصري يتميز بالابتكار وتقديم أرقى مستويات الحياة السكنية للعملاء وأعلى عائد للمستثمرين.

وأعرب محمد علام، الرئيس التنفيذي لشركة حسن علام العقارية، عن اعتزازه بالشراكة مع

حلول مبتكرة

مدينة مصر تطلق شهادة ضمان «ثقة» للقضاء على تحديات وديعة الصيانة

الوحدات، حيث يقوم العميل بدفع قيمة شهادة الضمان مرة واحدة فقط.

قال المهندس عبد الله سلام، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة مدينة مصر: «نفتخر في مدينة مصر بربادتنا في إطلاق حلول ومفاهيم مبتكرة لتذليل العقبات أمام العملاء لاقتناء العقار لمواجهة المتغيرات الاقتصادية والدفع بسوق التطوير العقاري إلى الأمام وآفاق المستقبل. وتأتي هذه الخطوة تماشياً مع خطة الشركة التوسعية الطموحة التي تهدف إلى تلبية الاحتياجات المتنوعة للسوق المصري وخلق حلول مبتكرة للتحديات التي يواجهها العملاء مستندين في ذلك إلى خبرة ممتدة منذ أكثر من 65 عاماً في القطاع العقاري المصري، مدعومة بثقة عملائنا نتيجة الالتزام بتقديم أفضل المنتجات والخدمات العقارية في مصر».

وأضاف «شهادة ثقة» هي أحدث ابتكارات Madinet Masr Innovation Labs، لحل تحديات وديعة الصيانة الدائمة بين المطور العقاري والعميل، وهي نظام سيحقق القيمة المضافة للعميل ويزيل عبء سداد فروق الصيانة».

وأضاف صلاح قطامش، نائب أول للرئيس التنفيذي لشؤون الإستراتيجية والاستثمارات لشركة مدينة مصر قائلاً: «تأخذ شركة مدينة مصر دائماً زمام المبادرة في مواجهة التحديات التي تواجه سوق العقارات المصري، حيث تعمل على ابتكار حلول فعالة وذلك ضمن خطتها التوسعية للنهوض بالاقتصاد، وقيادة سوق العقار المصري لتلبية احتياجات العملاء. وتعد شهادة «ثقة» ثالث ابتكار Madinet Masr Innovation Labs التي تهدف لتغيير مفهوم شراء العقار وامتلاكه داخل السوق المصري، والتي سبق وقدمت منصة «طوبى»، الأولى من نوعها لتسهيل عمليات الشراء والاستثمار في العقار بأنظمة مختلفة ومنصة «SAFE» وهي أول وأكبر منصة للملكية الجزئية في مصر».

أعلنت شركة مدينة مصر عن إطلاق أحدث ابتكارات Madinet Masr Innovation Labs، الذراع المتخصص في ابتكار حلول ومنتجات لتطوير السوق العقاري في مصر، وهي شهادة ضمان الصيانة الأولى من نوعها، شهادة «ثقة» كبديل مبتكر لوديعة الصيانة.

تهدف شهادة «ثقة» لتقديم حل جذري لإحدى أكبر التحديات التي يواجهها العملاء في مجال العقارات، وهي المطالبة بسداد فروق مصروفات الصيانة التي يتم دفعها بعد مرور أعوام قليلة من استلام الوحدة.

ومن خلال شهادة «ثقة»، يقوم العميل بسداد مقابل خدمات الصيانة والتشغيل في صورة شهادة ضمان بدلاً من «وديعة صيانة»، بدون المطالبة بأي زيادات أو فروق مصروفات لمدة تصل إلى ٢٠ عاماً من تاريخ استلام الوحدة، تماشياً مع استراتيجية الشركة التي تهدف لدفع عجلة النمو في مصر من خلال إنشاء مجتمعات مستدامة.

وتعد شهادة «ثقة» الأولى من نوعها داخل السوق العقاري المصري، فهي تغطي صيانة المناطق العامة والخدمات الأساسية في التجمعات السكنية، وتضمن صيانة عالية الجودة للمشروع وبالتالي الحفاظ على قيمة الوحدات في المستقبل.

وتعد وديعة الصيانة من أكبر تحديات قطاع العقارات في مصر، حيث يدفع العميل ما بين 8% إلى 10% من قيمة الوحدة قبل استلامها، ثم يبدأ المطور في المطالبة بفروق مصاريف الصيانة بعد مرور أعوام قليلة من التسليم، مما يشكل عبء على العميل نظراً لعدم وضوح نسبة الزيادة في الفروق وخصوصاً مع المتغيرات الاقتصادية.

وتلغي شهادة «ثقة» وديعة الصيانة وتقدم ضماناً للصيانة لمدة تصل إلى 20 عاماً من تاريخ الاستلام، بما يوفر حياة أكثر راحة ووضوح لملك



الشهادة تضمن صيانة التجمعات السكنية لمدة تصل إلى 20 عاماً من استلام الوحدة

خدمة مبتكرة

«رويال للتطوير» توقع بروتوكول تعاون مع «GIG للتأمين»

«تحرص شركة رويال للتطوير العقاري على تقديم أفضل الخدمات المبتكرة لعملائها في مشروعها السكنى الرائد «مونارك».

وفى هذا السياق وقعت الشركة بروتوكول تعاون مع شركة GIG للتأمين لتقديم خدمات التغطية الكلية لقيمة الوحدة العقارية للعملاء ضد مخاطر عدم السداد القصى في سابقة تعد الأولى من نوعها في مصر والقطاع العقارى.

قال شريف شعلان، رئيس مجلس إدارة شركة رويال للتطوير، يأتي البروتوكول في إطار استراتيجية الشركة ومنهجيتها في مراعاة احتياجات العميل وتوفير كافة الخدمات التي تعزز من معايير الأمان والطمئنان لديه، والتي يعتبر أهمها قلق العميل من عدم القدرة على الإيفاء بالقساط المستحقة على الوحدة العقارية التي قام بشرائها نتيجة للعدد من الظروف الطارئة التي تعيق من قدرته على الإيفاء بالقساط، ولذا قررت الشركة أن تقوم بتوفير خدمة التأمين على مخاطر عدم السداد القصى لعملائها مع شركة GIG للتأمين والتي تقدم حلولاً مبتكرة في هذا الإطار تناسب جميع احتياجات العملاء.

وأضاف «شعلان» أن هذا البروتوكول يعد الأول من نوعه وخطوة جديدة وغير مسبوقه في المجال العقارى وجزء من خطة الشركة لتقديم عدد من الخدمات المميزة جداً لمشروع «مونارك» تتماشى مع معايير الابتكار والاستدامة التي يتميز بها المشروع والتي أهلتها للحصول على جائزة أفضل مشروع مبتكر لعام 2023 من مؤسسة The Global Economics البريطانية.

يتميز «مونارك» بمستقبل سبتي بتصميم معماري فريد من نوعه ومطابق لأعلى المعايير والمواصفات الهندسية والمعمارية ليكون واحداً من أهم المشروعات السكنية التي تنتمي إلى المشروعات الذكية المستدامة صديقة البيئة، ويتماشى مع الرؤية الفلسفية الخاصة بالشركة في البناء التي تركز على إدارة واستغلال المساحات وتوفير كافة الإمكانيات لخلق مجتمع عمراني متكامل تتوافر فيه كافة المعايير



وأشاد محمد رشدى، رئيس قطاع التسويق بشركة بحرص الشركة على تقديم خدمات جديدة ومميزة لكل عملائها وخاصة التغطية الكلية لقيمة الوحدة العقارية للعملاء في حالات عدم القدرة على السداد لأسباب خاصة، ومؤكداً أنه سيكون بداية للمزيد من التعاون مع الشركة في مشروعات جديدة أخرى وخدمات متنوعة أيضاً من قبلهم خلال الفترة المقبلة.

وأشار رشدى إلى إن شركته تسعى دائماً لإيجاد جميع الوسائل الممكنة التي تخدم عملائها بشكل أفضل بهدف إحداث فارق في سوق التأمين بقوة وإيجابية لافتاً إلى أن إستراتيجية ورؤية الشركة تركز على نشر مفهوم التأمين التكافلي بين ثقافة المجتمع، مع الحفاظ على أصولها الرئيسية المتمثلة في الخبرة والخدمة المتميزة، لتلبية احتياجات العملاء الحالية والمستقبلية، من خلال تقديم برامج ومزايا تأمين تكافلي مبتكرة تستطيع أن تكون ركيزة أساسية وأرض صلبة تمكن عملائنا من الاعتماد عليها في المستقبل.

العالمية لتطبيق جودة الحياة لجميع قاطنيه. يقع المشروع على مساحة 40 فدان بإجمالي استثمارات تتجاوز 6 مليارات جنيه وتم الانتهاء من بيع المرحلة الأولى من المشروع بالكامل ونصف المرحلة الثانية بما يعادل 30% من إجمالي وحدات المشروع، وتستعد الشركة لطرح جزء جديد من المشروع قريباً وفقاً للخطة التسويقية للمشروع، الذى يتكون من 1200 وحدة سكنية ما بين شقق وفيلات وتاون هاوس ووحدات كواترو بمساحات متنوعة لتقديم أعلى قيمة بأفضل سعر تنافسي بالسوق.

تغطية قيمة وحدات مشروع «مونارك» ضد مخاطر عدم السداد

طفرة في المبيعات

«المطورون العرب القابضة» تحقق أكبر نسبة نمو في المبيعات والأرباح خلال 2023

خلال العام الماضي، كما زادت نسبة الأرباح التشغيلية إلى الإيرادات من سالب 3% إلى نمو بنسبة 6%، وكذلك نسبة صافي الربح إلى الإيرادات من سالب 2% إلى نمو بنسبة 8%. تأتي هذه النتائج المالية والتشغيلية غير المسبوقة للشركة، تكيلاً لجهود مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وجميع العاملين، في تنفيذ خطة تطوير متكاملة مركزة على ثلاثة محاور وهم: أولاً تنمية العنصر البشري عبر الاستعانة بأفضل الكفاءات والكوادر في القطاع العقاري، وثانياً تعظيم محفظة أراضي الشركة من خلال ضخ استثمارات ضخمة لتنمية محفظة مشروعات الشركة وتسليم الوحدات للعملاء، وثالثاً عقد شراكات مع كبرى الشركات في مجالها لضمان تقديم أفضل جودة خدمة للعملاء.



الدكتور أيمن بن خليفة

تعليقاً على هذه النتائج، قال الدكتور أيمن بن خليفة أن الإدارة التنفيذية لشركة المطورون العرب القابضة مستمرة في جهودها في تنمية محفظة مشروعاتها، وفي هذا الصدد تعزز استكمال عمليات تطوير مشروع البحر الميت، والبدء في «مشروع أغادير» فور الانتهاء من الإجراءات الرسمية الخاصة بذلك المشروع الواعد، كما تدرس فرص استثمارية جديدة لزيادة محفظة أراضيها من خلال شراء أراض جديدة في القاهرة الجديدة والساحل الشمالي، واللذان تحظيان بطلب عقاري مرتفع. يذكر أن النتائج الإيجابية لشركة المطورون العرب القابضة، انعكست على أداء سهم الشركة بالبورصة المصرية، والذي ارتفع بنسبة 260% خلال عام 2023 محققاً أعلى نسبة صعود بين الشركات العقارية المقيدة بسوق المال المصرية، ومتجاوزاً نسبة صعود المؤشر الرئيسي والتي بلغت 65%، وكذلك نسبة مؤشر القطاع العقاري والذي زاد بنسبة 65.5%، كما استمر الأداء الإيجابي للسهم ليرتفع بنسبة 758% حتى نهاية جلسة تداول يوم الخميس 8 مارس ليحافظ على صدارة مؤشر الشركات العقارية، وهو ما يعكس ثقة المساهمين في أداء الشركة، والتوقعات الإيجابية بمستقبلها خلال الفترة المقبلة.

وضعت شركة المطورون العرب القابضة خطة استراتيجية طويلة الأجل لتطوير محفظة مشروعاتها القائمة من خلال مضاعفة حجم الاستثمارات سنوياً للإسراع بمعدلات التنفيذ مع الالتزام بأعلى مستويات الجودة، وأثمرت هذه الخطة عن تحقيق طفرة غير مسبوقة في النتائج التشغيلية والمالية للشركة رغم التحديات التي واجهت الاقتصاد المصري بصفة عامة والقطاع العقاري بوجه خاص خلال العام الماضي، بحسب الدكتور أيمن بن خليفة، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة المطورون العرب القابضة.

حققت الشركة مبيعات تعاقدية بلغت 5.3 مليار جنيه خلال عام 2023، وهي أكبر قيمة مبيعات في تاريخ الشركة، مقابل 2.6 مليار جنيه خلال عام 2022 بنسبة نمو سنوي 203%، وهي أعلى نسبة زيادة في مبيعات الشركات المقيدة بالبورصة المصرية، كما نجحت الشركة في التحول للربحية مسجلة صافي ربح بلغ 100 مليون جنيه بنسبة نمو قياسية وصلت إلى 649%.

وجاءت الطفرة في مبيعات شركة المطورون العرب القابضة نتيجة زيادة عدد الوحدات المباعة لتصل إلى 1819 وحدة بإجمالي مساحة حوالي 220 ألف متر خلال عام 2023 مقابل عدد 1360 وحدة بإجمالي مساحة حوالي 150 ألف متر في العام السابق وذلك بزيادة قدرها 103%، كما نجحت الشركة في تسليم عدد 654 وحدة بإجمالي مساحة حوالي 75 ألف متر مقارنة بعدد 655 وحدة بإجمالي مساحة حوالي 73 ألف متر خلال عام 2022.

وانعكس الأداء التشغيلي لشركة المطورون العرب القابضة إيجاباً على مختلف مؤشرات الأداء المالي خلال عام 2023، وحققت الشركة إيرادات بلغت 1.3 مليار جنيه خلال عام 2023 مقابل 849 مليون جنيه خلال عام 2022 بنسبة نمو 149%، وبلغ مجمل الربح المحقق خلال العام الماضي 402 مليون جنيه مقارنة مع 248 مليون جنيه خلال العام السابق بنسبة نمو 162%، وبلغت الأرباح التشغيلية (الربح قبل الفائدة والضريبة) 77 مليون جنيه مقابل خسائر

بقيمة 23 مليون جنيه بنسبة نمو 442% خلال فترة المقارنة، وتحولت الشركة للربحية مسجلة صافي أرباح بلغت 100 مليون جنيه خلال عام 2023 مقارنة مع خسائر وصلت إلى 18 مليون جنيه خلال عام 2022 بنسبة نمو 649%، وبلغ نصيب السهم من الأرباح 0.08 جنيه مقارنة مع خسائر 0.01 جنيه.

كما انخفضت نسبة تكلفة الإيرادات إلى الإيرادات من 71% خلال عام 2022 إلى 68% خلال عام 2023، وزادت نسبة مجمل الربح إلى الإيرادات من 29% خلال عام 2022 إلى 32%

«مصر للتأمين» تفوز بجائزة تسعين عاما من التميز لعام 2024



44

مسئولية مجتمعية

المنطقة الشمالية العسكرية تطلق حملة «بلدك معاك» لدعم الأسر الأكثر احتياجًا بالتعاون مع البنك الزراعي المصري



45

نطاق المسؤولية لخدمة المواطنين وتوفير احتياجاتهم خلال الفترة المقبلة. فيما أعربت الأسر عن عميق شكرهم وامتنانهم لما تقدمه الدولة ومؤسساتها الوطنية من جهود لتلبية مطالبهم واحتياجاتهم والتخفيف من وطأة الأعباء الاقتصادية الراهنة. حضر المراسم محافظوا الإسكندرية والبحيرة والغربية وكفر الشيخ وممثلي مؤسسات المجتمع المدني المشاركة في الحملة.

وشملت الأسر 108 أسرة بمحافظة الإسكندرية و83 أسرة بمحافظة البحيرة و71 أسرة بمحافظة الغربية و70 أسرة بمحافظة كفر الشيخ. وأكد اللواء أ.ح / هشام حسنى حسن، قائد المنطقة الشمالية العسكرية، خلال مراسم تدشين الحملة على المسؤولية المجتمعية التي تقوم بها القوات المسلحة تجاه أبناء الشعب المصري بمختلف فئاته، مشيرًا إلى تكثيف الجهود بالتعاون مع مختلف الجهات المانحة والأجهزة التنفيذية بالمحافظات

انطلاقًا من المسؤولية المجتمعية للقوات المسلحة، قامت المنطقة الشمالية العسكرية بإطلاق حملة «بلدك معاك» لدعم الأسر الأكثر احتياجًا من أبناء المحافظات التي تقع بنطاق المسؤولية، بالتعاون مع البنك الزراعي المصري وعدد من مؤسسات المجتمع المدني. تضمنت المرحلة الأولى من الحملة توزيع عدد من الأجهزة الكهربائية والمنزلية على 332 أسرة من الأسر الأولى بالرعاية بالتنسيق مع وزارة التضامن الاجتماعي،

من التطور التكنولوجي لتيسير العملية التأمينية والوصول للعملاء بأسرع وقت وأعلى كفاءة فكان من ذلك الدخول في شراكات من شأنها الاستفادة من التطور التكنولوجي لمتابع وإبتكار طرق سريعة للوصول للعملاء من خلال خدمات التحصيل الإلكتروني وذلك بإتاحة قنوات وخدمات التحصيل الإلكتروني المناسبة حتى يتمكن العميل من الدفع الإلكتروني لأقساط وثائق التأمين المتنوعة مما يساعد في توفير الوقت والجهد تيسيرا على العملاء. وكشف أن شركته تسعى إلى التحول الرقمي الكامل وإصدار الوثائق الكترونيا تسهلا على العملاء فقد استطاعت إصدار وثيقة تأمين حياة كريمة بشكل آلي تماما ابتداء من إدخال العميل للبيانات وطلب الإصدار واختيار وسيلة السداد من العديد من طرق الدفع الإلكترونية والحصول على الوثيقة دون الانتقال للفرع كذلك تعمل على تحسين تجربة العملاء من خلال التوسع في خدمات مراكز الاتصال (خدمة العملاء) للاستفادة من التحول الرقمي لجذب المزيد من العملاء وتوفير أعلى معايير الرضا.

الأمان لكافة المصريين، تحمي الاقتصاد الوطني، تتحمل مسؤوليتها تجاه الوطن، تؤمن بالعلم والعمل والتطور والسعي الدائم للابتكار هكذا كانت ولا زالت مصر للتأمين على مدار تاريخها. وأكد «جودة» أن الشركة بما تمتلكه من خبرات اكتسبتها وقدرة على مواجهة كافة التحديات تنتهج استراتيجية طموحة للمستقبل تعتمد فيها على التطور العلمي والتكنولوجي والعمل على التوافق مع المعايير الدولية في صناعة التأمين حتى استطاعت الشركة أن تحتفظ بمكانتها داخل السوق المصري كأعرق وأكبر شركة تأمين ممتلكات يثق بها عملائها. وأشار إلى أن التميز الذي تتمتع به الشركة يرجع إلى حرصها الدائم على تلبية احتياجات عملائها وتوفير الحماية والأمان وذلك بتقديم مجموعة متميزة من المنتجات التأمينية للأفراد والمشروعات الكبرى والعملقة، وكذلك المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال منتجات التأمين متناهي الصغر هذا بالإضافة إلى تطويرها المستمر والاستفادة

حصدت شركة مصر للتأمين بجائزة 90 عاما من التميز للعام 2024 من مجلة Global Banking & Finance review. تأتي الجائزة تتويجا لمسيرة من العطاء والتميز امتدت على مدار تسع عقود منذ إنشاء الشركة في 14 يناير عام 1934 على يد رائد الاقتصاد الوطني طلعت حرب لتكون بذلك الشركة الوطنية برأس مال مصري وإدارة مصرية خالصة. أعرب عمر جودة، عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين، عن سعادته بالحصول على جائزة 90 عاما من التميز للعام 2024، مؤكدا أن تاريخ الشركة حافل بالعديد من مواطن القوة والتميز فمصر للتأمين تحمل من اسم الوطن دلالة وقوة، فالشركة تسيير على نهج مؤسسها الذي آمن بإمكانياتنا الوطنية وقدرتنا على خلق اقتصاد وطني قادر على الصمود ومواجهة جميع التحديات، فكانت مصر للتأمين التي اتخذت من القلعة شعارا لها ولم يكن مجرد شعار إنما كان أسلوب ونهج اتبعته الشركة على مدار تاريخها، فكانت القلعة وحصن

مسار صحيح

قرارات «مارس»..
تعيد الثقة للاقتصاد المصري

« مصر على المسار الصحيح.. في أعقاب القرارات التي اتخذها البنك بتحريك سعر الصرف ورفع الفائدة بنسبة 6%، والاتفاق مع صندوق النقد الدولي.. أعلن البنك المركزي الحرب على التضخم لأول مرة». كما أعلنت الحكومة هدفا أساسيا ستسعى لتنفيذه خلال فترة المقبلة، وهو ترشيد وحوكمة الإنفاق وتخفيض الاستثمارات العامة، ليصبح القطاع الخاص هو المساهم الأكبر في إجمالي الاستثمارات الكلية، بحيث يكون هناك سقف للاستثمارات العامة من كل جهات الدولة بما في ذلك الوزارات والهيئات الاقتصادية وشركات قطاع الأعمال العام والشركات التي تساهم فيها كل جهات الدولة في العام المالي 2024-2025 نحو تريليون جنيه».

أعلنت الحكومة حزمة «إصلاحات اقتصادية»، تضمنت تعويم جديد للجنيه ورفع قياسي لأسعار الفائدة، مستهدفة التضخم الذي وصل لمستويات قياسية لم تشهدها البلاد من قبل، وتزامن إعلان البنك المركزي للقرارات الجديدة مع الإعلان عن اتفاق مع صندوق النقد الدولي على مستوى الخبراء بعد شهور من المفاوضات، بشأن السياسات الاقتصادية اللازمة لاستكمال المراجعة الأولى والثانية لترتيبات الصندوق الممدد، وتم زيادة البرنامج من 3 مليارات إلى 8 مليارات دولار، بالإضافة إلى أن مصر ستتمكن مع التوقيع من التقدم لصندوق الصلابة والمرونة، لكي تحصل على قرض آخر في حدود 1 أو 1.2 مليار دولار، ليكون إجمالي البرنامج المتكامل مع الصندوق في الشق المالي أكثر من 9 مليارات دولار.

وأشار د. مصطفى مدبولي، رئيس الوزراء، إلى أنه بمجرد التوقيع مع الصندوق فإن باقي شركاء التنمية وعلى رأسهم البنك الدولي والاتحاد الأوروبي وعدد آخر من الشركاء، سيقومون أيضًا بتوفير قروض ميسرة للدولة، وسط توقعات أن تصل حجم القروض إلى 12 مليار دولار.

كشف بيان لجنة السياسة النقدية بالبنك المركزي عن تأثير الاقتصاد المحلي في الآونة الأخيرة بنقص الموارد من العملات الأجنبية مما أدى إلى ظهور سوق موازية لسعر الصرف وتباطؤ النمو الاقتصادي، وارتفاع معدلات التضخم لأرقام غير مسبوق، وبلغ معدل التضخم في فبراير الماضي 35.6%.

اتخذ «المركزي» عدة قرارات لكبح جماح التضخم، باعتباره كمرتكز اسمي للسياسة النقدية، والسماح لسعر الصرف أن يتحدد وفقًا لتليات السوق عبر آلية الأنتر بنك، كما رفع سعري عائد الإيداع والإقراض لليلة واحدة وسعر العملية الرئيسية للبنك المركزي بواقع 600 نقطة أساس ليصل إلى 27.25%، 28.25% و27.75%، على الترتيب. كما تم رفع سعر الائتمان والخصم بواقع 600 نقطة أساس ليصل إلى 27.75%.

القضاء على السوق
السوداء للدولار وعودة
تحويلات المصريين
بالخارج.. أهم المكاسب



مؤسسات التمويل الدولية
تعدل تصنيف مصر...
وتوقعات بتراجع التضخم
بنهاية العام

وكان «المركزي» في فبراير الماضي رفع أسعار العائد الأساسية بمقدار 200 نقطة أساس، ليصل ارتفاع الفائدة إلى 8%، في إطار تسريع التقييد النقدي.

يذكر أن «المركزي» يستهدف معدل 7% (± 2 نقطة مئوية)، في حين بلغ معدل التضخم خلال الشهر الماضي 35%.

وأكد «المركزي» أن التقييد النقدي يمكن أن يؤدي إلى تراجع الائتمان الحقيقي الممنوح للقطاع الخاص على المدى القصير، إلا أن ارتفاع الضغوط التضخمية يشكل خطرًا أكبر على استقرار وتنافسية القطاع الخاص. ولذلك يعي البنك المركزي أن تحقيق استقرار الأسعار يخلق مناخًا مشجعًا للاستثمار والنمو المستدام للقطاع الخاص على المدى المتوسط.

الاتفاق مع الصندوق

ومن ناحية أخرى، تركزت مناقشات السياسات وإصلاحات مع صندوق النقد الدولي على، أولاً: نظام سعر صرف مرن وموثوق، بما يساعد

ترشيد وحوكمة الإنفاق وتخفيض الاستثمارات العامة..
والقطاع الخاص المساهم الأكبر في الاستثمارات الكلية





لأول مرة.. البنك المركزي يركز على كبح جماح التضخم.. وتراجع ظاهرة الدولار



الأهم عالمياً في هذا المجال. وتوقع بنك «جولدمان ساكس» تتراجع معدل التضخم، مشيراً إلى أن تخفيض قيمة العملة من غير المحتمل أن يكون تضخميًا، ومن المتوقع أن تتراجع معدلات التضخم وصولاً إلى 25% بنهاية العام الحالي، وتعافي الجنيه من مستواه الحالي بحلول نهاية العام، ووصول سعر الصرف الرسمي لمستويات تناهز الـ 40 جنيهاً للدولار، وإزالة العوائق في سلاسل التوريد، وأشار إلى ما تم الإفراج عنه من بضائع بقيمة 1.3 مليار دولار، ما من شأنه أن يساعد في تخفيف ضغوط العرض محلياً، وتراجع التجار المحليين عن الاكتناز، وأشار البنك إلى أن توحيد سعر صرف العملات الأجنبية سوف يثبط مثل هذا السلوك في المستقبل. كما توقع التقرير تراجع ظاهرة الدولار المحلية، إذ توقع البنك أن تبدأ الظروف الحالية في حث المستهلكين بضخ مدخراتهم من العملات الأجنبية التي كان يتم الاحتفاظ بها خارج النظام المصرفي إلى القنوات الرسمية، بالإضافة إلى صرف شريحة جديدة من صندوق النقد الدولي، إذ يتوقع البنك أن يتم صرف مبالغ إضافية من صندوق النقد الدولي، وكذا إعادة توجيه التحويلات مرة أخرى إلى القطاع المصرفي، حيث يتم توجيه التحويلات مرة أخرى عبر النظام المصرفي، بعد فترة من عدم دخولها القنوات الرسمية، نظراً لاتساع الفجوة السعرية بين السوق الرسمية والسوق الموازية. وفي نفس السياق، أكد محمد الإبري رئيس اتحاد البنوك المصرية ورئيس مجلس بنك مصر، إن إجراءات البنك المركزي أسفرت عن حدوث استقرار كبير في سوق النقد الأجنبي وتغيير في نظرة المؤسسات الدولية للاقتصاد المصري، وأعلنت وكالة موديز العالمية عن تعديل النظرة المستقبلية للاقتصاد المحلي وأكبر 5 بنوك مصرية من سلبية إلى إيجابية. وأشار إلى وجود طفرة حالياً في التحويلات

على زيادة توافر النقد الأجنبي والقضاء على التراكم الحالي للطلب على النقد الأجنبي الذي لم تتم تلبية، وإعادة إنشاء شبكة جيدة من النقد الأجنبي. ثانياً: تشديد السياسة النقدية بشكل إضافي لخفض التضخم، وعكس اتجاه الدولار الأخير. ثالثاً: ضبط الأوضاع المالية للحفاظ على القدرة على تحمل الديون. رابعاً: صياغة إطار جديد لإبطاء الإنفاق على البنية التحتية بما في ذلك المشروعات التي عملت حتى الآن خارج نطاق الرقابة على الميزانية. خامساً: توفير ما يكفي لحماية الفئات الضعيفة. سادساً: الإسراع في تنفيذ سياسة ملكية الدولة والإصلاحات الرامية إلى إطلاق العنان لنمو القطاع الخاص.

فوائد عديدة

ستؤدي القرارات الجديدة إلى زيادة الاحتياطيات وتحقق الاستقرار المالي، مما يسمح للحكومة من دخول الأسواق المالية العالمية مرة أخرى. وقالت بحوث «الذهلي فاروس»، إن تعويم الجنيه وخلق الفجوة بين سعر الصرف الرسمي والموازي بشكل عام جيد لتحفيز النشاط الاقتصادي، طالما كان البنك المركزي قادر على تلبية الطلب المتعلق بأغراض الإنتاج. متوقعا أن يستمر اتجاه انخفاض التضخم خلال معظم 2024 في ظل الأثر الإيجابي لسنة الأساس الذي بدأ في الربع الأول من العام الحالي، وأن يكون للعائد الحقيقي الموجب أثر إيجابي على الجولة الثانية للتضخم. وأعلنت مؤسسة «موديز» للتصنيف الائتماني، تغيير نظرتها لمستقبل الاقتصاد المصري من سلبية إلى إيجابية، بما يمهّد الطريق لتحسين تصنيف مصر الائتماني خلال الفترة المقبلة من هذه المؤسسة التي تعد

المالية الواردة إلى مصر بالعملات الأجنبية سواء من المصريين في الخارج أو المستثمرين الأجانب والمؤسسات الدولية الراغبة في الاستثمار بأذون وسندات الخزانة المحلية، في إشارة قوية لعودة الثقة في الاقتصاد المصري، عقب الكشف عن صفقة رأس الحكمة وقيام البنك المركزي باتخاذ قرارات جريئة لتعزيز مرونة سعر الصرف والسيطرة على معدلات التضخم ووضعها على مسار نزولي. كما تضاعفت حصيلة تحويلات المصريين من الخارج بينك مصر أكثر من 10 أضعاف، وارتفع معدل التنازل عن الدولار داخل شركة الصرافة التابعة للبنك بنحو 20 مرة مقارنة بالفترة الماضية، ما عزز قدرة البنك على تلبية جميع قوائم الانتظار الخاصة بالعملات الأجنبية وإغلاقها بالكامل خلال الأيام الماضية بالإضافة إلى قيام معظم البنوك المصرية بزيادة المبالغ المتاحة للاستخدام بالعملات الأجنبية عبر البطاقات، تيسيراً على عملاء الجهاز المصرفي. فيما أكد علاء فاروق، رئيس مجلس إدارة البنك الزراعي المصري، أن قرار لجنة السياسة النقدية بالبنك المركزي المصري برفع سعر عائدي الإيداع والإقراض والسماح لسعر الصرف بأن يتحدد وفقاً لآليات السوق، خطوة هامة وإيجابية ستسهم بشكل كبير في القضاء نهائياً على المضاربات والسوق الموازي للعملة الأجنبية. وأشار إلى أن الخطوات التي اتخذها البنك المركزي ستؤدي بالتأكيد إلى زيادة التدفقات النقدية من العملات الأجنبية للقطاع المصرفي، الأمر الذي سينعكس على تنشيط الإنتاج واستقرار أسعار السلع، والانخفاض التدريجي لنسب التضخم، فضلاً عن تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهو ما يبشر بانعكاسات إيجابية على مستوى الاقتصاد الكلي ونسب النمو، فضلاً عن تزايد عوامل الثقة في الاقتصاد المصري خلال الفترة المقبلة.

زيادة الاحتياطيات وتحقيق الاستقرار المالي يسمح للحكومة دخول الأسواق المالية العالمية مرة أخرى



زيادة التدفقات النقدية من العملات الأجنبية ينشط الإنتاج ويشجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة



شهادة ثقة

«الأهلي المصري» يحتفظ بشهادة التوافق مع معايير متطلبات هيئتي الفيزا والماستر كارد العالمية PCI DSS

الجديد PCI DSS v4 يتضمن العديد من المعايير الجديدة للحماية ومواجهة التطورات في مجال الاحتيال والاختراق وما أظهرته جائحة كورونا من تغييرات في بيئة العمل بهدف زيادة وسائل التأمين، وهو ما يؤكد استمرار امتثال البنك بتطبيق تلك المعايير الدولية التي يضعها مجلس معايير تأمين بيانات صناعة بطاقات الدفع (PCI SSC) والتي تمثل توثيقاً دولياً لحفاظ البنك على سرية بيانات بطاقات عملاءه بشكل خاص وكافة بيانات العملاء بشكل عام، تأكيداً على التزام البنك الأهلي المصري بضمان أمن بطاقات عملائه ومعلوماتهم المصرفية، بالإضافة إلى نجاحه في مواجهة التحديات الاقتصادية العالمية الأخيرة والتهديدات الأمنية المتزايدة التي تؤثر على صناعة الخدمات المالية الرقمية.

وأضافت أن التوسع في إصدار وتقديم خدمات الدفع الإلكتروني وامتلاك شبكة واسعة من الفروع وماكينات الصراف الآلي ATM ونقاط البيع POS التي تغطي كافة أنحاء الجمهورية، بالإضافة إلى بوابات الدفع لعدد متنامي من مقدمي الخدمة والشركات يعد أحد أهم أولويات البنك، وهو ما يستلزم التطوير المستمر من جانب البنك لأساليب تطبيق تلك معايير الالتزام لتواكب التطور المتلاحق في الخدمات والمنتجات المصرفية التي يقدمها.

التميزة في الامتثال على مدار سنوات عديدة في التوافق مع معايير ومتطلبات تأمين بيانات البطاقات والذي يعد مؤشر لكفاءة فريق العمل والقائمين على انظمة البنك، مشيراً إلى نجاح البنك المستمر في التوافق مع تطبيق المعايير الدولية بالإصدارات المختلفة، وهو ما يعد ثمرة للجهد والتعاون المثمر والعمل الجاد والتنسيق المتواصل بين قطاعات وفروع البنك وفرق العمل المحترفة والمدرية على التأكد من التأمين الكامل لكافة عناصر بيئة العمل وبيانات العملاء وقدرتها على الالتزام بأعلى معدلات ومعايير الأمان لتلك البيانات في مختلف الأنظمة والتطبيقات بمختلف أنشطة البنك، الأمر الذي من شأنه تعزيز ثقة العملاء والجهات والمؤسسات الدولية في البنك الأهلي المصري، إضافة إلى المساهمة بفاعلية في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك، في ظل توجه القطاع المصرفي نحو الإسراع في تنفيذ التحول الرقمي وهو ما جعل حماية بيانات العملاء وضمان خصوصيتها أحد أهم أولويات البنك.

وأشارت داليا الباز، نائب رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، إلى سابق حصول البنك على الإصدارات V2/V3.2.1 PCI DSS / V3.1 من تلك الشهادة، مؤكدة على أن الإصدار

حافظ البنك الأهلي المصري للعام الحادي عشر على التوالي على إنجازته كأول بنك في مصر يحصل على شهادة التوافق مع معايير متطلبات هيئتي فيزا وماستر كارد العالمية لتأمين بيانات بطاقات الدفع والائتمان الإلكترونية PCI DSS بنسخة الإصدار الجديد v4، بعد إتمام أعمال الفحص والمراجعة والتدقيق والتوثيق من قبل المراجع الدولي الخارجي QSA، حيث تعد PCI-DSS أفضل شهادة تضمن أعلى مستوى حماية للبطاقات وفقاً ومتطلبات مجلس معايير تأمين صناعة بطاقات الدفع PCI SSC والذي يضم كبرى الشركات العالمية في هذا المجال.

يذكر أن تلك الشهادة تتضمن معايير تأمين دولية تم وضعها لتواكب التطور التكنولوجي الهائل واستمرار التهديدات والاختراقات في جميع أنحاء العالم، وهي المعايير التي يضعها مجلس معايير تأمين بيانات صناعة بطاقات الدفع (PCI SSC) ويتم مراجعتها بشكل دوري للتأكد من استمرار تطبيق قواعد التأمين لحماية بيانات بطاقات الدفع / الائتمان الإلكترونية لعملاء البنك وذلك لضمان الحفاظ على أموالهم وتأمين بياناتهم.

وقال هشام عكاشه، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن قدرة البنك على الاحتفاظ بتلك الشهادة تعكس استدامة البنك وكوادره

قصص نجاح

البنك التجاري الدولي أول بنك يصدر قصة نجاح شراكته مع LinkedIn learning

«يدرك البنك التجاري الدولي دوره الفعّال في تدريب وتطوير العنصر البشري الذي يُعد من أهم ركائز النجاح لأي مؤسسة، وهو ما يقوي ويدعم مكانة البنك كمنارة تعليمية لتطوير الشباب».

اختارت منصة LinkedIn Learning البنك التجاري الدولي مصر-CIB، ليصبح أول بنك مصري، يشارك بقصة نجاحه في تقديم تجربة تعليمية استثنائية لتعزيز مهارات وخبرات أكثر من 16 ألف طالب جامعي في مختلف أنحاء مصر لتأهيلهم لسوق العمل.

تأتي قصة النجاح كنتاج لتعاون فعال بين LinkedIn Learning والبنك التجاري الدولي في برنامج الـ CIB للتدريب الصيفي والذي ارتكز على الابتكارات التكنولوجية في عدة مجالات تشمل التكنولوجيا المالية، الـ Bitcoin، الذكاء بهدف تعريف المتدربين على خصائص العصر الرقمي وأهم مستجداته وتطبيقاته العملية وملاحقة الاتجاهات الإبداعية، وهو ما يساهم بدوره في التحول الحتمي لسوق العمل ومهارات الموظفين الجدد المتوقعة.

امتد التعاون بإتاحة منصة «LinkedIn Learning» للبنك مجموعة متنوعة من الدورات والباقات الرقمية من خلال أكثر من 2000 اعتماد يمكن استخدامه من قبل موظفي البنك التجاري الدولي لتطوير قدراتهم المهنية.

تجربة تعليمية لتعزيز مهارات وخبرات 16 ألف طالب جامعي لتأهيلهم لسوق العمل



جائزة جديدة

بنك مصر يتوج بجائزة «التميز في الخدمات المصرفية الرقمية- مصر»

حصل بنك مصر جائزة «التميز في الخدمات الرقمية» في مصر لعام 2024، كما تم تكريم المهندس وليد الأسيوطي، رئيس قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بالبنك لعام 2024 كأفضل رئيس قطاع في مجال تكنولوجيا المعلومات من قمة Finnovex شمال إفريقيا. تعتمد التقييمات الخاصة بالفوز لجميع المؤسسات الفائزة على مجموعة من المعايير المتخصصة والمرتبطة بالأداء والإستراتيجية التي تتبناها المؤسسات، وتعد تلك الجوائز شهادة ثقة لأحسن أداء ونموذج عمل، حيث تقوم المؤسسة بانتقاء أفضل المؤسسات بموجب تقييم نخبة من الخبراء في مختلف المجالات.

يعد حصول بنك مصر على هاتين الجائزتين تكليلاً لجهود قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بالبنك، حيث تعيد تكنولوجيا المعلومات اليوم تعريف الخدمات المصرفية وتغيير نمط التجربة المصرفية للعملاء، ويحرص بنك مصر دائماً على تبني استراتيجية التحول الرقمي والتحول من بنك تقليدي إلى بنك يقود التحول الرقمي في القطاع المصرفي، ويأتي ذلك تماشياً مع توجه الدولة وجهود البنك المركزي لتعزيز التحول الرقمي، وإيماناً من البنك بأن إدخال عناصر التحول الرقمي في منظومة العمل المصرفي سيساهم بصورة أكبر في تحسين الخدمات المصرفية والمالية.

وفي إطار انتهاج بنك مصر لإستراتيجية التحول الرقمي، قام البنك بتوطين الخدمات التكنولوجية المتطورة على نطاق أوسع واستخدام منهجية العمل بشكل مرن Agile في مختلف القطاعات للعمل بشكل أسرع وأسهل وأوسع وأبسط، والسبق بمنتجات وخدمات وحلول رقمية لجذب شرائح جديدة من المتعاملين مع البنك وتقديم تجربة بنكية مميزة لعملائنا تلي احتياجاتهم وتواكب المتغيرات الموجودة على الساحة.

يذكر أن بنك مصر حصل على نحو 90 جائزة ومركزاً متقدماً في عام 2023 من كبرى المؤسسات العالمية تقديراً وتأييداً لإنجازاته



تكريم رئيس قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بالبنك خلال قمة Finnovex شمال إفريقيا

المحقة وجهوده المبذولة بمختلف قطاعات الأعمال؛ ويعد حصول البنك على تلك الجوائز شهادة استحقاق لثقة عملاؤه التي تعد محور اهتمامه دائماً، حيث أنهم شركاء النجاح في كافة الأعمال كما يؤكد على الأداء المتميز لبنك مصر، ويسعى بنك مصر إلى تقديم كل ما هو جديد من خدمات ومنتجات بما يلبي احتياجات العملاء، ويعمل البنك لتعزيز تميز خدماته والحفاظ على نجاحه طويل المدى والمشاركة بفاعلية في الخدمات التي تلي احتياجات عملائه، حيث أن قيم واستراتيجيات عمل بنك مصر تعكس دائماً التزام البنك بالتنمية المستدامة والرخاء لمصر.

قطاع واعد



«أتوس الفرنسية» توقع اتفاقية مع العاصمة الإدارية لتقديم الخدمات الذكية

أكد الدكتور عمرو طلعت، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، أن قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات يعد الأعلى نمواً بين قطاعات الدولة في ضوء تنفيذ العديد من المشروعات التحول الرقمي، وأصبح القطاع قاسماً مشتركاً بين كافة قطاعات الدولة؛ مشيراً إلى أن العاصمة الإدارية تمثل نموذجاً لمدينة ذكية؛ مضيفاً أن انتقال الحكومة للعاصمة الإدارية الجديدة هو نقلة نوعية في طريقة عمل الحكومة بالتكنولوجيا الرقمية من خلال تنفيذ رؤية جديدة في تقديم الخدمات للمواطنين بطرق مبتكرة تعتمد على التكنولوجيا.

جاء ذلك خلال مراسم توقيع اتفاقية المساهمين بين شركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية وشركة أتوس الفرنسية لإنشاء شركة مساهمة لإدارة وتشغيل وتقديم الخدمات الذكية داخل العاصمة الإدارية الجديدة. وقع الاتفاقية المهندس خالد عباس، رئيس مجلس إدارة والعضو المنتدب لشركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية، ونور الدين بيهمان، الرئيس التنفيذي لمجموعة «أتوس».

وأكد وزير الاتصالات حرص وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات على إقامة شراكات بين القطاعين الحكومي والخاص وتشجيع الشركات العالمية على إقامة مراكز لها لتصدير الخدمات

الرقمية من مصر، والدخول في شراكات مع الشركات المحلية؛ مشيداً بالتعاون بين شركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية وشركة أتوس الفرنسية، معرباً عن تقديره لاهتمام شركة أتوس الفرنسية بالتوسع في حجم أعمالها بمصر.

وكان وزير الاتصالات قد افتتح المقر الجديد لمركز الخدمات العالمية لشركة «أتوس Atos» الفرنسية والرائدة عالمياً في مجالات التحول الرقمي بمصر.

تستهدف شركة أتوس مصر توسيع نطاق عملها في مصر فيما يخص الخدمات الرقمية الموجهة نحو التصدير، بما في ذلك مكان العمل الرقمي، وتطوير التطبيقات، وخدمات مايكروسوفت، وخدمات ساب، والسحابة الهجينة والبنية التحتية.

وأكد المهندس أحمد الظاهر، الرئيس التنفيذي لهيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات «إيتيدا»، أن افتتاح المقر الجديد لمركز الخدمات العالمية لشركة «أتوس Atos» يعد شهادة ثقة جديدة في مناخ الأعمال بقطاع تكنولوجيا المعلومات المصري وقدرته على جذب الاستثمار الأجنبي وتوسع الشركات العالمية في عملياتها في مصر؛ مضيفاً أن الإعلان عن توسعات شركة أتوس العالمية يعزز من مكانة

مصر كوجهة مفضلة للاستثمارات في صناعة التعهيد وتصدير الخدمات التكنولوجية القائمة على الابتكار، مشيراً إلى الدور الذي تقوم به الهيئة لتشجيع وجذب كبرى الشركات التكنولوجية للعمل في مصر من خلال تعزيز قدرات مصر التنافسية في صناعة التعهيد وتقديم الخدمات العابرة للحدود وضمان توافر المهارات الرقمية لتلبية احتياجات السوق المحلي والعالمي.

من جانبه، قال نور الدين بيهمان، الرئيس التنفيذي لمجموعة «أتوس»، لدينا إيمان قوي في الإمكانيات والمزايا في مصر والقدرة على النمو والتوسع لتغطية المزيد من الأسواق بتقديم خدمات عالية الجودة وتكلفة تنافسية جداً، وأعرب المهندس أحمد الحرائي، مدير عام أتوس مصر ورئيس مراكز التعهيد في أفريقيا، عن سعاده وفخره بهذا الانجاز الذي تحقق في مصر في مده قياسية والقدرة على جعل مركز التعهيد في مصر أحد مراكز التعهيد الإستراتيجية للشركة العالمية وخصوصاً للأسواق الناطقة باللغة الألمانية والفرنسية بجانب الأسواق الناطقة بالإنجليزية وهو ما يعد نقلة جيدة وفتح أسواق جديدة على السوق المصري مما يساعد في توفير فرص عمل أكثر وتطوير صناعة التعهيد في مصر لأسواق جديدة وواعدة.

رحلة التعاون

بنك QNB الأهلي ومؤسسة مصر الخير يتعاونان في تنفيذ مشروعات تنموية

فيما قال د. علي فتحي، رئيس قطاع التنمية المتكاملة لمؤسسة مصر الخير، أن استمرار التعاون مع QNB الأهلي هو استثمار للنجاح الذي تحقق خلال الأعوام السابقة، والذي شمل العديد من المبادرات التي تهدف لتمكين الأسر المستحقة في مجالات التعليم والتكافل الاجتماعي والصحة، بما يشمل تطوير المدارس وتوفير مشروعات التمكين الاقتصادي والتدريب المهني للسيدات لضمان تمكين المرأة المعيلة اقتصادياً، بالإضافة إلى توفير الأجهزة التعويضية لذوي الإعاقة وجهاز رسم الأعصاب ضمن مشروعات الرعاية الصحية.

وقال محمد بدير، الرئيس التنفيذي لـ QNB الأهلي، يأتي هذا التعاون مع مؤسسة مصر الخير استكمالاً للنجاحات التي حققها البنك والمؤسسة في تنفيذ عدد من المشروعات المختلفة التي تساهم في الارتقاء بجودة الحياة للأسر المستهدفة في كافة المجالات الصحية والتعليمية والاقتصادية، تماشياً مع خطة وأهداف مصرفنا في السوق المصري، وتماشياً مع توجهات وأهداف البنك المركزي المصري ورؤية مصر 2030 وتحقيقاً لأهداف التنمية المستدامة.

« يحرص QNB الأهلي على عقد الشراكات الاستراتيجية مع كبرى المؤسسات الرائدة التي تحقق أهداف التمكين الاقتصادي والاجتماعي للشباب والمرأة والأسر وإيجاد مصادر للدخل من خلال تلك المشروعات والتي تساهم في تحقيق عائد اقتصادي ومردود إيجابي». وفي هذا السياق، قام QNB الأهلي، الشركة التابعة لمجموعة QNB، أكبر مؤسسة مالية في الشرق الأوسط وإفريقيا، بتمويل عدد من المشروعات التنموية التي تنفذها مؤسسة مصر الخير لخدمة قرى مركزي منية النصر وشربين بمحافظة الدقهلية ضمن مبادرة «حياة



بنك القاهرة يحصل على قرض من البنك الأوروبي بـ50 مليون دولار

على 35% و40% للشباب. فيما قال النائب الأول لرئيس البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، يورجن ريجترينك: «يسر البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية التوقيع على تلك التسهيلات مع بنك القاهرة، مما يعزز شراكتنا القوية والإستراتيجية. وأضاف يسعدنا تقديم المزيد من الدعم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، وهي شريحة رئيسية في الاقتصاد المصري، بالإضافة إلى تعزيز الشمول من خلال تشجيع الإقراض للشركات التي تديرها النساء.

وفي السياق ذاته، قال بهاء الشافعي، نائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لبنك القاهرة، إن هذا التعاون يستهدف ضخ المزيد من التمويلات لدعم مختلف القطاعات ولا سيما قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر ومساندة خطط البنك الطموحة في هذا المجال بما يساهم بشكل فعال في تحقيق نمو اقتصادي يتسم بالشمولية والاستدامة.

وأكد أيمن خطاب، رئيس قطاع المؤسسات المالية لبنك القاهرة، أهمية دور المؤسسات المالية متعددة الجنسيات في توفير التمويل اللازم للسوق المحلي، ووجود خطة طموحة للبنك للتوسع معها خلال الثلاث سنوات المقبلة بما يصب في تحقيق أهداف البنك وخطته التوسعية، مشيراً إلى أن هذا التمويل يعكس ثقة المؤسسات المالية العالمية بقوة أداء بنك القاهرة.

وأعرب طارق فايد، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة عن اعتزازه بالشراكة الإستراتيجية مع «البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية» والتي تعكس ثقة المؤسسات المالية الدولية في المؤشرات المالية والرؤية المستقبلية لبنك القاهرة. وأضاف أن التمويل يأتي لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر انطلاقاً من السبق والريادة التي يتمتع بها البنك في مجال الإقراض متناهية الصغر والتي ساهمت في توفير نحو 1.3 مليون فرصة عمل ومشروع إنتاجي مستدام يخدم مختلف الشرائح ومن أبرزها الشباب والمرأة المعيلة، ويأتي تمييز البنك في هذا المجال بحكم الانتشار الجغرافي خاصة في محافظات الصعيد والتي تستحوذ على نحو 55% من عدد العملاء، كما تستحوذ المرأة

« يولى بنك القاهرة اهتماماً كبيراً بدعم رواد الأعمال والمشروعات متناهية الصغر وبصفة خاصة رائدات الأعمال لتمكين المرأة على كافة المستويات لا سيما في مجال التمكين الاقتصادي بما يتوافق مع رؤية وتوجهات الدولة لدعم المرأة تحقيقاً لأهداف الشمول المالي». حصل بنك القاهرة على قرض من البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية بـ50 مليون دولار لتوسيع نطاق دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر في مصر. يساهم التمويل في زيادة فرص حصول المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر على التمويل اللازم في مصر، وتوسيع نطاق وصولها إلى عملاء جدد بكافة أنحاء الجمهورية.

سيخصص بنك القاهرة نحو 10 مليون دولار للمشروعات المملوكة للنساء أو تلك التي تديرها النساء، بهدف تخفيف فجوة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر التي تقودها النساء وتعزيز قدرتها التنافسية. كما سيتم استكمال قرض برنامج دعم سيدات الأعمال بحزمة برامج للدعم الفني يمونها البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية لتطوير القدرات الإدارية والتسويقية للمستفيدين من القرض، بالإضافة إلى تقديم خدمات استشارية لبنك القاهرة للمساعدة في تلبية احتياجات قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر والمشروعات التي تقودها النساء، وتسهيل حصولهن على التمويل اللازم.

10

مليون دولار للمشروعات المملوكة للنساء.. وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر



أرقام القياسية

6 مليار جنيه صافى أرباح بنك التعمير والإسكان بعد الضرائب بنمو 167.2%

زيادة رأس المال المدفوع إلى 500 مليون جنيه.. وتوزيع 120 مليون على المساهمين



حسن غانم

حسن غانم: النتائج أظهرت قوة مركز البنك المالي وتحقيقه لمعدلات نمو قوية

مجال التحول الرقمي، من خلال تطبيق كل ما يستجد في مجال التكنولوجيا المالية، مع تطوير وتحديث البنية التكنولوجية وتزويدها بأحدث الأنظمة الرقمية من خلال استثمارات متنامية بما يفي بالتحول الرقمي السريع والمتلاحق، وذلك تعزيزاً لسياسة الدولة والبنك المركزي لنشر ثقافة الدفع الإلكتروني والتحول إلى مجتمع لا نقدي باعتباره الوسيلة الأكثر أماناً ودقة ومرونة.

وأوضح غانم أن البنك يحرص على إطلاق العديد من التطبيقات والخدمات الإلكترونية، بهدف تدعيم مركزه التنافسي، والتي تعد طفرة في مجال الخدمات الرقمية مثل المحفظة الإلكترونية والإنترنت والموبايل البنكي، بالإضافة إلى إدراج البنك بشبكة المدفوعات اللحظية عبر تطبيق إنستاباي، مشيراً إلى إطلاق المرحلة الثانية، إلى جانب إطلاق خدمات الإنترنت البنكي، والتي تتيح عدد كبير من الخدمات بشكل مباشر لتسهيل على العملاء مثل تحويل الأموال داخل وخارج البنك وفتح حسابات أون لاين، وربط شهادات جديدة، وإدارة بطاقات العميل، وسداد ميونيوات بطاقات الائتمان، مع إمكانية التحويل اللحظي من داخل الإنترنت والموبايل البنكي، بالإضافة إلى خدمات cash in & cash out، والتوسع في أعداد ماكينات الصراف الآلي ATMs والتي وصلت إلى أكثر من 440 ماكينة في مختلف محافظات الجمهورية. مشيراً إلى زيادة نسبة أعداد المشتركين في تطبيق الإنترنت والموبايل البنكي بنسبة نمو 72% بإقفال عام 2023 مقارنة بنفس الفترة خلال عام 2022، كما زادت نسبة عدد مستخدمي تطبيق الإنترنت والموبايل البنكي بنسبة نمو 108% بإقفال عام 2023 مقارنة بإقفال عام 2022.

وأعرب «غانم» عن سعادته بنتائج الأعمال الإيجابية التي حققتها مجموعة شركات البنك التابعة والشقيقة، إذ بلغ صافي ربح القوائم المالية المجمعة مبلغ 6.560 مليار جنيه بنسبة نمو قدرها 140.6% خلال عام 2023، مقابل 2.726 مليار جنيه خلال عام المقارنة.

المقارنة، مضيماً أن الزيادة في عائد القروض والإيرادات المشابهة بنسبة 69.8% والزيادة في تكلفة الودائع والتكاليف المشابهة بنسبة 28.5%، أسهما في زيادة صافي الدخل من العائد ليجعل 10.453 مليار جنيه مقابل 4.908 مليار جنيه خلال عام 2022، وبنسبة نمو تصل إلى 113%.

وأشار الرئيس التنفيذي العضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان إلى نمو صافي الأرباح خلال عام 2023 عن نمو العائد على متوسط حقوق الملكية إلى 46.9% مقابل 23.1% خلال عام 2022، فيما بلغ العائد على متوسط الأصول 5.3% مقابل 2.5% خلال عام 2022، كما سجل معدل كفاية رأس المال بنسبة 26.31% مقابل 22.94%، وهو ما يتجاوز الحد الأدنى الذي حدده البنك المركزي، مما يؤكد على التزام البنك بتعزيز القيمة المقدمة للمساهمين وجميع الأطراف ذات الصلة.

وأوضح أن دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة يأتي على رأس أولويات خطة البنك الاستراتيجية، واستطاع البنك تحقيق مستهدفات البنك المركزي بتوجيه 25% من محفظته الائتمانية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. وعلى صعيد التحول الرقمي أشار غانم إلى تبني مصرفه إستراتيجية توسعية طموحة في

125 مليار جنيه إجمالي الأصول بنمو 21%.. و45.5 مليار جنيه إجمالي القروض



صافي الهامش من العائد إلى 11.3% مقابل 7% خلال عام 2022، مع تخفيض نسبة القروض غير المنتظمة لتصل إلى 6.9% خلال السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2023، مع ارتفاع معدل التغطية ليصل إلى 114.1% مقابل 108.8% خلال نفس عام المقارنة.

وأكد «غانم» فاعلية تطبيق البنك لإستراتيجيته الطموحة والتي تضع العملاء وتلبية متطلباتهم على رأس قائمة أولوياتها كأهم محاورها الرئيسية، وتمكنه من التوسع بقاعدة عملائه، فقد استطاع البنك مواصلة كسب ثقة عملائه في منتجاته وخدماته المصرفية وتشجيعه للعملاء الحاليين والجدد على استثمار مدخراتهم، ليسجل بذلك زيادة في ودائع العملاء بنسبة 13.2% لتصل إلى 101.3 مليار جنيه، مقابل 89.485 مليار جنيه خلال عام 2022، مدفوعة بزيادة ودائع التجزئة بنسبة تصل إلى 89% وهو ما يعكس ثقة العملاء في المنتجات والخدمات التي يقدمها البنك من خلال الترويج لمنتجات الشهادات الادخارية وحسابات التوفير بأنواعها بالإضافة إلى الحسابات الأخرى.

لافتاً أن إجمالي القروض إلى الودائع ارتفع بنسبة 44.9% خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2023 مقابل 42.6% خلال عام

حقق بنك التعمير والإسكان صافي أرباح قبل المخصصات وضرائب الدخل 9.444 مليار جنيه مقابل 4.051 مليار جنيه بنهاية السنة المالية في 31 ديسمبر 2023، بزيادة 5.393 مليار جنيه وبنسبة نمو 133% مقارنة بالعام الماضي، وبلغ صافي الأرباح المستقلة بعد الضرائب 6.031 مليار جنيه مقابل 2.257 مليار بزيادة 3.774 مليار جنيه وبنسبة نمو تصل إلى 167.2%.

وقال حسن غانم، الرئيس التنفيذي العضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان، أن النتائج أظهرت قوة مركز البنك المالي وتحقيقه لمعدلات نمو قوية، ليبرهن بذلك على مكانته كأحد أكبر البنوك التجارية الشاملة في القطاع المصرفي المصري، وأضاف رغم الظروف الراهنة تمكن البنك من تحقيق نمو استثنائي لكلاً من الإيرادات وصافي الأرباح، وهو ما يعكس قدرته على التكيف والتعامل مع مختلف الأوضاع المتغيرة باحترافية وديناميكية ومرونة.

وأشار «غانم» إلى تبني البنك نموذج أعمال مميز ومنفرد استطاع من خلاله تعظيم الاستفادة من جميع الفرص المتاحة مع الحرص على الإدارة المثلى للموارد لزيادة معدلات الربحية، والالتزام بأعلى معايير الكفاءة التشغيلية لتحقيق ذلك النجاح الاستثنائي، مشيراً إلى ارتفاع صافي إيرادات التشغيل بنسبة 95% لتصل إلى 12.3 مليار جنيه، وبلغ إجمالي الأصول 125 مليار جنيه بنسبة نمو 21%، على خلفية نمو محفظة قروض البنك من خلال قطاعي التجزئة والشركات، حيث بلغ إجمالي القروض 45.5 مليار جنيه بنسبة نمو 19.2%، مدفوعة بنمو محفظة قروض الشركات والمؤسسات لتسجل 20.569 مليار جنيه بنسبة نمو 21%، مع تسجيل محفظة قروض التجزئة المصرفية مبلغ 24.916 مليار جنيه بنسبة نمو 17%، كما ارتفع

تحول رقمي

«فودافون بيزنس» تقدم حلولها الرقمية لـ «مصر للطيران»



خدمات الرعاية الصحية عن بُعد على متن جميع رحلات الشركة

المستشفيات». وفي إطار البروتوكول سيحصل فريق العاملين في المستشفى على دورات تدريبية واستشارات مصممة خصيصًا لتلبية احتياجاتهم، والتعرف على طريقة عمل النظم الرقمية الجديدة، مع رفع مستوى وإمكانيات تقنية وصول متابعة الحالات وتقديم الخدمات لتحسين إمكانية وصول المرضى لخدمات الرعاية الصحية. بالإضافة إلى ذلك، ستقدم فودافون بيزنس خدمات الدعم الفني لضمان سير العمل بسلاسة ودون انقطاع. وأشار الدكتور أيمن صلاح، رئيس مجلس إدارة شركة مصر للطيران للخدمات الطبية، إلى أن المشروع يدخل في إطار خطة التحول الرقمي التي تنتهجها الشركة في جميع النظم العاملة بالشركة القابضة وشركاتها التابعة، ويهدف المشروع إلى تقديم خدمة صحية متطورة لجميع العاملين والمواطنين المترددين على المستشفى من خلال تشغيل أفضل النظم العالمية لإدارة المستشفيات.

التي تستلزمها أبحاثهم العلمية مع مراعاة حماية خصوصية بيانات المواطنين. قال محمود الخطيب، رئيس قطاع الأعمال لشركة فودافون مصر، نحن في فودافون مصر نؤمن بأن التحول الرقمي هو محور أساسي في رحلتنا لتحقيق التطور والابتكار، وبشكل القطاع الصحي أحد أهم القطاعات التي نسعى جاهدين لتحسينها، وتمكينها من الاستفادة الكاملة من التكنولوجيا الرقمية، فقد تمكنا على مدار السنوات الماضية من شغل مكانة رائدة في التحول الرقمي لقطاع الرعاية الصحية في مصر، وقادت الشركة اثنين من أكبر البرامج على مستوى الجمهورية، وهما برنامج التأمين الصحي الشامل وبرنامج مستشفيات الجامعات المصرية، وهو ما مكنا من المساهمة في تحقيق تأثير إيجابي في مستوى جودة خدمات الرعاية الصحية المقدمة لأكثر من 15 مليون شخص سنويًا، بالإضافة لرفع كفاءة العمل والإنجاز في المستشفيات العامة وتسهيل مهمة العاملين في كافة أقسام هذه

فودافون بيزنس من خلال هذا التعاون خدمات الرعاية الصحية عن بُعد على متن جميع رحلات وطائرات مصر للطيران بشكل فوري لجميع الركاب. وتتضمن خطة الميكنة والتحول الرقمي للمستشفى توفير ونشر مجموعة من الحلول المتطورة، التي تعمل على خلق نظام رعاية صحية أكثر كفاءة وفعالية، سيتم تنفيذ أنظمة معلومات صحية متطورة (HIS) ونظم تخطيط موارد المؤسسة (ERP) لتسهيل إدارة البيانات والاتصالات بشكل سلس، وسيتم إنشاء بيئة سحابية آمنة مخصصة للرعاية الصحية لضمان أداء مثالي وحماية عالية للبيانات الشخصية، يعمل المشروع على إدارة كافة أنشطة المستشفى من مشتريات وتنظيم جداول الأطباء وتوزيعهم، والربط بين كافة أقسام المستشفى ونظام الإحالة من قسم لآخر ومن طبيب ممارس عام إلى المتخصصين، وفقًا لاحتياجات المريض، فضلًا عن إتاحة البيانات والإحصائيات التي تسهم في عملية البحث العملي وتسهيل على الباحثين الحصول على البيانات

وقعت فودافون بيزنس بروتوكول تعاون مع شركة مصر للطيران، للمساهمة في تعزيز التحول الرقمي لخدمات الرعاية الصحية التي تقدمها مستشفى مصر للطيران، وتقديم خدمات الرعاية الصحية عن بُعد على متن رحلاتها، اعتمادًا على الحلول الرقمية المتطورة للشركة. يعد المشروع إنجازًا جديدًا لفودافون بيزنس يعمل على تعزيز مكانتها كشريك رقمي لتوفير حلول متكاملة لمنظومة الرعاية الصحية في القطاعين العام والخاص. تعمل الحلول المبتكرة التي تقدمها فودافون بيزنس على توفير منظومة رقمية متكاملة لمستشفى مصر للطيران الرئيسي، بالإضافة لعيادتين تابعيتين، والتي تضم أكثر من 350 سريرًا، تخدم عددًا كبيرًا من المواطنين بالإضافة للعاملين بالشركة القابضة لمصر للطيران وشركاتها التابعة، والجهات المتعاقدة مع المستشفى، ويهدف مشروع ميكنة العمل بالمستشفى إلى تعزيز تجربة المرضى وتمكين طاقمها من تقديم مستويات أفضل من الرعاية، كما تقدم

كفايات مميزة ميتسوبيشي ميراج 2024.. سيارة العائلة

بالإضافة إلى مكيف هواء، ومرآيا أبواب كهربائية متناسقة اللون مزودة بمصباح انعطاف جانبي، وشبكة أمامية مطعمة بالكروم، ومصباح ضباب أمامية وخلفية. وتضم سيارة ميتسوبيشي ميراج 2024 باقة من أنظمة الأمان والسلامة أبرزها وسائد هوائية، وتوزيع إلكتروني لقوة الفرامل، ونظام تعزيز قوة الفرامل، ونظام التحكم النشط بالثبات، وفرامل مانعة للانغلاق، ونظام مراقبة ضغط الهواء في الإطارات، وإمكانية تثبيت مقاعد الأطفال، ونظام الحماية من السرقة. تأتي ميراج بطول 3845 مم، عرض 1510 مم، أما قاعدة العجلات تأتي بطول 2550 مم، تقدم بعجلات رياضية قياس 15 بوصة. توفر السيارة مقصورة واسعة ومريحة للركاب مع مساحة تخزين مناسبة للأمتعة والأغراض الشخصية.

تعد سيارة ميتسوبيشي ميراج 2024 من أشهر الطرازات الهاتشباك اليابانية في السوق المصرية، وهي مزودة بباقة مميزة من التجهيزات القياسية. وتتوفر سيارة ميتسوبيشي ميراج 2024 في السوق المصرية عبر فئة واحدة من التجهيزات وبلغ سعرها 930 ألف جنيه. ودعمت سيارة ميتسوبيشي ميراج 2024 باقة مميز من التجهيزات القياسية، فهي مزودة بمحرك سعة 1،2 لتر، وهو مكون من 3 أسطوانات. و100 نيوتن/متر من عزم الدوران، وبقوة 76 حصانا، ويقترن المحرك بناقل حركة أوتوماتيك، وتصل سعة خزان الوقود إلى 35 لتر. وزودت المقصورة الداخلية للسيارة بكفايات مميزة ومنها عجلة قيادة قابلة للتعديل، وشاشة لعرض المعلومات، ونظام غلق الأبواب المركزية من جهة السائق، ومرآة تعقيم داخلية، ومؤشر تحذير السرعة.



سيارة جديدة

أودي تطرح RS5 كوبيه رسميًا في السوق المصري

تقف أودي RS5 كوبيه المستوحاة من سيارات السباقات على إطارات رياضية قياس 20 بوصة، وبها فتحات تهوية ضخمة وشبك أمامي عريض بتصميم خلدنا النحل، ومصباح ماتريكس LED. تمتلك السيارة الجديدة مقصورة فاخرة ومقاعد رياضية مكسوة بجلد «نابا» الفاخر، وعجلة القيادة بشكل D، بالإضافة إلى دواسات معدنية؛ فيما زودت بمجموعة من وسائل الأمان أبرزها التحكم بالثبات وتماسك العجلات والمساعدة على الفرملة وكشف النقاط العمياء ومراقبة المسار، وغيرها. وزودت RS5 باقة متطورة من أنظمة الراحة والترفيه، منها شاشة تحكم وسطية قياس 12.01 بوصة، وشاشة عدادات مثبتة أمام السائق قياس 7 بوصة، بالإضافة إلى نظام صوتي مكون من 15 سماعة ومداخل USB وIPod وبلوتوث ومشغل DVD وCD.

طرحت الشركة المصرية وأوتوموتيف، الوكيل المحلي المصري لعلامة أودي الألمانية في مصر، السيارة RS5 كوبيه رسميًا لعملاء السوق المحلي. تأتي السيارة الجديدة ضمن عائلة RS عالية الأداء بالسوق المحلي، والتي تأتي بمحرك V6 سعة 2.9 لتر تيربو مزدوج بقوة 450، وينقل قوة المحرك للعجلات الأربعة التي تعمل بدفع رباعي دائم، ناقل حركة تيبترونيك أوتوماتيك من 8 سرعات، وتصل سرعتها القصوى 280 كم في الساعة. تستهلك السيارة في المتوسط على الطرق السريعة 8.7 لترًا من الوقود لكل 100 كم، بفضل تخفيض قرابة 60 كجم من وزنها الإجمالي مقارنة بالنسخ السابقة حيث يبلغ وزنها الحالي 1.655 كجم.

تصميم عصري

رينو Express Van الجديدة..
كفاءة ومرونة

وتشمل رينو Express Van الجديدة ميزات مصممة خصيصا لتلبية احتياجات السائق وضمان تجربة قيادة مريحة وسلسة؛ حيث تتميز بحجم قابل للاستخدام يبلغ 3.3 متر مكعب وطول تحميل يبلغ 1.91 متر وباب جانبي منزلق يمكن فتحه بشكل قياسي يبلغ 716 ملم، مما يجعلها الشريك المثالي للشركات، التي تهدف إلى جعل عملياتها أكثر سهولة وسلاسة.

ولضمان سلامة السائق والركاب، تم تزويد رينو Express Van الجديدة بمزايا متطورة مثل نظام التحكم الإلكتروني بالثبات ونظام مراقبة ضغط الإطارات، وغيرها من الميزات، التي تصب في مصلحة الشركات وتضع راحة العملاء في مقدمة الأولويات.

تمتع رينو Express Van الجديدة بمكانة مميزة ضمن قطاع السيارات التجارية؛ وتجمع بين الكفاءة والمرونة والخصائص العملية. تستجيب رينو Express Van الجديدة؛ لاحتياجات الشركة من خلال تصميمها العصري، الذي يضمن كفاءة عمليات التسليم والتوصيل. وتعد مرونتها وحجمها المتكّيف ميزة إضافية تتيح للشركات الارتفاع بمستوى أنشطتها التجارية تحت أي ظرف.

وتجمع رينو Express Van الجديدة بين التصميم العصري والأداء القوي، مجهزة بمحرك سعة 1.6 لتر، مما يعزز الأداء وكفاءة استهلاك الوقود. وتقدم الفواصل الزمنية الطويلة للصيانة، والتي تصل حتى 10,000 كيلومتر أو ستة أشهر، ضمانا لخفض التكاليف.



www.safqa.news

الحقبة العدد (21) مارس - أبريل 2024

البنك الزراعي المصري ..
مش بس زراعي

بتصنع .. بتورد .. بتصدر

قدم على قرض عشان تبدأ أو تكبر مشروعك الصغير

البنك الزراعي المصري
Agricultural Bank of Egypt

راعي أرض مصر

ABE.COM.EG | 19080

تطبق الشروط والأحكام
رقم التسجيل الضريبي ٥٨٥ - ٢٦ - ٢٠٠٠

90 جائزة ومركزًا متقدمًا خلال عام 2023 ما وصلنا إليه من نجاح يرجع إلى ثقة عملائنا الغالية

ميا فاينانس

المعمل بنك في الترتيب المصرفية - مصر

مجلة ذا ديجيتال بانكر

المعمل بنك واقف - مصر
المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر
المعمل مجازة أفضل مركز الخدمات المصرفية
الإقليمية المتكاملة المصرية بالمصرفية - الشرق
الوسطى و إفريقيا
المعمل جائزة لأفضل البنوك المصنفة - الشرق
الوسطى و إفريقيا

مجلة إنفستور ميديا

المعمل بنك - مصر
المعمل بنك في الترتيب المصرفية - مصر
المعمل بنك في مجال جودة الخدمات
الخدمية للتجارية الأخرى - مصر

جوائز التميز والإنجاز المصرفي - الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب

جائزة أفضل مصرف في الشرق الأوسط
لخدمات التنمية المصرفية من عام 2022

جوائز مؤسسة الشرق الأوسط للتميز التكنولوجي

مكة للتكنولوجيا والمالية في فئة الخدمات
المصرفية رقمياً - منطقة الشرق الأوسط

فوربس الشرق الأوسط

المعمل بنك - مصر
المعمل بنك في مجال جودة الخدمات
الخدمية للتجارية الأخرى - مصر

جوائز إيميا فاينانس

المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022
المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022
المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022
المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022
المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022
المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022
المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022
المعمل جائزة أفضل مصرف إقليمي - إفريقيا من عام 2022

مجلة بيزنس تكنولوجي

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

جوائز مجلة يوروموني للتميز

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

استقصاء إدارة النقد لمجلة "يوروموني"

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

قائمة بلومبرج الخاصة بالقرض المشتركة

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة كابيتال فاينانس إنترناشيونال

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

جوائز أي جي جلوبال

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة وورلد فاينانس

المعمل بنك - مصر

يوروسيرت

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

جائزة مجلة يوروموني للتمول الإسلامي

المعمل بنك - مصر

شركة كنترول كابس

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة ذا يوروبان البريطانية

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة ذا بانكر العالمية التابعة لمؤسسة "فاينانشال تايمز"

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة كوزموبوليتان ذا دايلي

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

جلوبال فاينانس

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة إنترناشيونال إنفيستور

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة وورلد بيزنس أوت لوك

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

استقصاء تمويل التجارة لمجلة "يوروموني"

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة ذا جلوبال إيكونوميكس

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة جازيت العالمية

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة جلوبال بانكينج

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة جلوبال ترند ريفيو

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة وورلد إيكونوميك

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة جلوبال براندز

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة براندز ريفيو

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة إنترناشيونال بيزنس

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة أسيان بانكينج أند فاينانس

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

مجلة إنترناشيونال فاينانس

المعمل بنك في مجال الخدمات المصرفية
والمصرفية - مصر

Euromoney

d Finance Magazine Global Business
UROCERT Cambridge
igital Banker Magazine Euromoney

lagazine Global Finance
lagazine Global Finance

il Global Magazine Invest
Magazine GTR Excellence

lobal Brands Magazine Middle
The European

c finance award Euro
re Euromoney Magazine Tra

Global b
International Investor
mic Magazine Gazet

ankers 2022 World Ec
ine Business Table

hes Middle East
rement Surv

ICE
ine

urvey
Award

ce Ma
excellence Worl
survey The Banker "Fir

ne Finan

iker Magazine
izine Tim

cal Business Outlook Magaz
'Cambridge IFA
Euromoney Magazine Cash

SAFA FIAI

الرقم الضريبي: 200-005-316



19888
www.banquemisr.com
f t i y in