

منتهى المنافسة

قيادات مجتمع الأعمال ترسم مستقبل القطاع العقاري


منصور عامر

مؤسس مجموعة عامر جروب


سميح ساويرس

رئيس شركة أوراسكوم القابضة للتنمية

ملخص نتائج
استطلاع
حابي:

68%	يرون تأثيراً سلبياً للبيع بدون مقدمات
61.7%	يتوقعون رواج الدمج والاستحواذ بالقطاع
55%	يرجعون استقرار الأسعار
49%	يؤكدون تراجع الطلب
74%	يتنبأون بتراجع الأرباح
46%	يقيمون مخاطر القطاع بالمستقرة


هشام عز العرب

رئيس البنك التجاري الدولي - مصر


نجيب ساويرس

رئيس شركة أوراسكوم للاستثمار القابضة


أسامة بشاي

الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونسولكشن


هشام الخازندار

الشريك المؤسس والعضو المنتدب لشركة القلعة


هاني سري الدين

رئيس مكتب سري الدين وشركاه


خالد بدوي

وزير قطاع الأعمال العام السابق


أشرف الشرقاوي

وزير قطاع الأعمال الأسبق


أسامة صالح

وزير الاستثمار الأسبق


منير فخري عبدالنور

وزير التجارة والصناعة الأسبق


هاني توفيق

نائب رئيس مجموعة عامر جروب


أحمد سعد

رئيس هيئة سوق المال الأسبق


عمرو كمال

رئيس البنك العقاري المصري العربي


عاكف المغربي

نائب رئيس بنك مصر


يحيى أبو الفتوح

نائب رئيس البنك الأهلي المصري


ماجد فهمي

رئيس بنك التنمية الصناعية


أشرف الغمراوي

الرئيس التنفيذي لبنك البركة - مصر


كريم هلال

العضو المنتدب للنمويل المؤسسي شركة كبريت القابضة


شريف سامي

رئيس شركة القومية لإدارة الأصول والاستثمار


حسن حسين

رئيس مجموعة شركات التعمير


باسم عزب

العضو المنتدب لشركة أكت فاينانشيال


محمد متولي

الرئيس التنفيذي لشركة إن إي كابيتال القابضة


حسين شبكشي

رئيس شركة النعيم القابضة


حازم بركات

رئيس شركتي بي إيفستمنش ومدينة نصر للإسكان


علاء سبع

رئيس شركة إيتكار للنمويل الاستثماري


ماجد شوقي

رئيس شركة بلتون المالية القابضة


كريم عوض

الرئيس التنفيذي لمجموعة المالية هيرميس


محمد ماهر

رئيس الجمعية المصرية للأوراق المالية إكها


أشرف الجزائري

رئيس غرفة الصناعات الغذائية


علاء عز

الأمين العام لاتحاد الغرف التجارية


محمد الدماطي

نائب رئيس شركة دومت


أحمد الرشدي

الرئيس التنفيذي لشركة الرشدي الميزان


شريف الجبلي

رئيس شركتي أو تيل وبي سيف للأسمدة والمواد الكيماوية


أحمد السويدي

رئيس شركة السويدي إليكترونيك


كريم نجار

رئيس شركة المصرية التجارية وأوتوموتيف


أشرف صبري

رئيس شركة فوري للمدفوعات الإلكترونية


أحمد شلبي

الرئيس التنفيذي لشركة تطوير مصر


طارق شكري

رئيس غرفة التطوير العقاري


هشام شكري

رئيس المجلس التصديري للعقار


حسن درة

رئيس شركة درة للإنشاءات


عمرو القاضي

الرئيس التنفيذي لشركة سيتي إدج


هاشم السيد

رئيس شركة أودن للاستثمارات المالية


مدحت خليل

رئيس شركة راية القابضة


أحمد أبو السعد

رئيس شركة رسملة مصر لإدارة الأصول


حسين الشربيني

العضو المنتدب لشركة العربي الإفريقي القابضة


إيهاب رشاد

نائب رئيس شركة مباشر إنترناشونال


محسن عادل

الرئيس التنفيذي السابق لهيئة الاستثمار


وليد مختار

العضو المنتدب لشركة إيوان للتطوير


علاء فكري

رئيس شركة بيتا إيجيبت للتمهية العمرانية


سهر الدماطي

العضو المنتدب في شركة مصر الجديدة للإسكان


فتح الله فوزي

رئيس لجنة التشييد بجمعية رجال الأعمال


وائل زيادة

مؤسس شركة زيلا كابيتال القابضة


خالد الطيب

رئيس لجنة الاستثمار لشركة بايونيرز القابضة


شوكيت المرعبي

العضو المنتدب لشركة اتش سي للسمرة


خليل اليوب

الرئيس التنفيذي في شركة مصر المالية للاستثمارات


أحمد شمس

رئيس قطاع البحوث بالمجموعة المالية هيرميس


رضوي السوفي

رئيس قطاع البحوث لشركة فاروس القابضة


عمرو الأنفي

مدير إدارة البحوث بشركة شعاع


وليد حسونة

الرئيس التنفيذي للمجموعة المالية فاينانس القابضة

نتائج استطلاع جريدة حابي عن القطاع العقاري

عدد الأصوات

مرتفعة 25

النسبة %

مرتفعة 40

منخفضة 8

منخفضة 13.3

مستقرة 28

مستقرة 46.7

نظرة مجتمع
الأعمال لمخاطر
الاستثمار
العقاري

يضعون نظرة مستقرة
لمخاطر الاستثمار
العقاري

%46.7

عدد الأصوات

مرتفع 4

النسبة %

مرتفع 6.7

طبيعي 26.5

طبيعي 44.1

منخفض 27.5

منخفض 49.2

وضع الطلب
الحالي علي
الوحدات
السكنية

يرون أن الطلب الحالي
علي الوحدات السكنية
منخفض

%49.2

عدد الأصوات

نحو الارتفاع 15

النسبة %

نحو الارتفاع 25

نحو الإنخفاض 12

نحو الإنخفاض 20

نحو الاستقرار 33

نحو الاستقرار 55

توقع حركة
أسعار العقارات
في مدي عام
من الآن

يتوقعون استقرار
أسعار العقارات على
مدى عام

%55

عدد الأصوات

تأثير إيجابي 12

النسبة %

تأثير إيجابي 20

تأثير سلبي 41

تأثير سلبي 68.3

تأثير حيادي 7

تأثير حيادي 11.7

تأثير تزايد بيع
وحدات بدون
مقدم علي اداء
القطاع

يؤكدون وجود تأثير
سلبي للبيع بدون
مقدمات

%68.3

عدد الأصوات

نعم 37

النسبة %

نعم 61.7

لا 9

لا 15

إلى حد ما 14

إلى حد ما 23.3

توقع رواج في
عمليات الدمج
والاستحواذ داخل
القطاع العقاري

يرجحون رواج عمليات
الدمج والاستحواذ بين
الشركات

%61.7

عدد الأصوات

نحو الصعود 4

النسبة %

نحو الصعود 6.7

نحو الهبوط 28.5

نحو الهبوط 4.7.5

نحو الاستقرار 26.5

نحو الاستقرار 44.2

رفض الإجابة 1

رفض الإجابة 1.6

اتجاه أرباح
الشركات
العقارية

يشيرون الى اتجاه
ارباح الشركات العقارية
نحو التراجع

%47.5

في واحد من أوسع استطلاعات الرأي التي تجريها جريدة حابي:

قيادات مجتمع الأعمال تتوقع آفاق الاستثمار العقاري في مصر

فريق حابي

في واحد من أوسع استطلاعات الرأي التي تجريها جريدة حابي، شارك 60 من قيادات مجتمع الأعمال يمثلون كبار المستثمرين والمطورين ورجال التمويل والاقتصاد والبحوث، في الإجابة عن 6 من أهم الأسئلة المثارة حاليًا في القطاع، والتي تحدد بصورة كبيرة مستقبل تحركاته. يستهدف الاستطلاع بالأساس قياس درجة أمان ومخاطر الاستثمار في القطاع العقاري، وتأثير المنافسة على أداء الشركات والنشاط، وفرص التكتل بين اللاعبين به، إضافة إلى استشراف اتجاهات الربحية.

جاءت أسئلة الاستبيان كالتالي: السؤال الأول: ما هي نظرتك لمخاطر الاستثمار العقاري؟ وشملت الإجابة 3 اختيارات هي: مرتفعة - منخفضة - مستقرة. السؤال الثاني: كيف تقيم وضع الطلب الحالي على الوحدات السكنية؟ وشملت الإجابات 3 اختيارات هي: مرتفع - طبيعي - منخفض. السؤال الثالث: كيف ستتحرك أسعار العقارات في مدى عام من الآن؟ وشملت الإجابات 3 اختيارات هي: نحو الارتفاع - نحو الانخفاض - نحو الاستقرار. السؤال الرابع: كيف تقيم تأثير تزايد بيع وحدات بدون مقدم على أداء القطاع؟ وشملت الإجابات 3 اختيارات هي: تأثير إيجابي - تأثير سلبي - تأثير حيادي. السؤال الخامس: هل تتوقع أن تشهد الفترة المقبلة رواجًا في عمليات الدمج والاستحواذ داخل القطاع العقاري؟ وشملت الإجابات 3 اختيارات هي: نحو الصعود - نحو الهبوط - نحو الاستقرار، ولكن أحد المشاركين في الاستبيان رفض الإجابة على السؤال فتم حساب نتيجة صوته في خانة جديدة بعنوان (رفض الاختيار) وذلك عند تجميع الإجابات.

نرى أن الأسئلة مهمة وصالحة للقياس مرة أخرى بعد فترة زمنية مناسبة يبعًا عن متغيرات جديدة ربما تصل بنا إلى نتائج مختلفة، وهذا هو السبب وراء صياغة هذا التقرير بصورة جملت الأسئلة تسبق الإجابات عكس ما هو دارج في استطلاعات الرأي

التي تهتم بسرد النتائج أولًا. النتائج

قدم 46.7% من المشاركين في الاستطلاع نظرة مستقرة لمخاطر الاستثمار في القطاع العقاري، في مقابل 40% قالوا إن

مخاطر القطاع مرتفعة، فيما أكد 13.3% أن الاستثمار العقاري يحمل مخاطر منخفضة. وبالنسبة للسؤال الخاص بتقييم وضع الطلب الحالي على الوحدات السكنية، أشار 49.2% إلى أن الطلب منخفض، فيما قال 44.1% أن

الطلب في مستواه الطبيعي، ورأى 6.4% أن الطلب مرتفع. وحول توقع أسعار العقارات خلال مدى عام من الآن، أكد 55% أن الأسعار ستستجبه نحو الاستقرار، ورجح 25% أن ترتفع الأسعار،

في حين توقع 20% أن تتحرك الأسعار باتجاه التراجع. أما بالنسبة للمنافسة المشتعلة بين الكثير من الشركات على طرح وحدات بدون مقدم ويتسيلات في السداد على مدى زمني طويل، وهي القضية التي تم إثارتها في عدد جريدة حابي الصادر الأسبوع الماضي بعنوان (سباق بلا حواجز).. أكد 68.3% من المشاركين في الاستطلاع أن تأثير تزايد بيع وحدات بدون مقدم سيكون سلبيًا على القطاع العقاري، وفي المقابل، أكد 20% أن التأثير سيكون إيجابيًا، ورأى 11.7% تأثيرًا محايدًا للبيع بالتقسيط بدون مقدمات.

وتوقع 61.7% من المشاركين في الاستطلاع أن تشهد الفترة المقبلة رواجًا في عمليات الدمج والاستحواذ داخل القطاع العقاري، وأجاب 23.3% بأنه (إلى حد ما) قد يشهد القطاع رواجًا في عمليات الدمج والاستحواذ، واستبعد 15% أن تنتعش صفقات الدمج والاستحواذ في القطاع. وأخيرًا.. توقع 47.5% من المشاركين أن تتجه أرباح الشركات العقارية إلى التراجع، في حين رجح 44.2% أن تتجه الأرباح للاستقرار، ورأى 6.7% أن الأرباح ستستجبه نحو الصعود.

الملاحظات

فضل بعض المشاركين في الاستبيان التفرقة بين ترجيح مستوى المخاطرة بالاستثمار العقاري وحجم الطلب الحالي على أساس نوعيات الوحدات المطروحة، مؤكدين ارتفاع المخاطرة في شريحة الإسكان الفاخر وفوق المتوسط التي تعاني حاليًا من تراجع الطلب، في مقابل انخفاض درجة المخاطرة بالوحدات التي تخاطب الشرائح المتوسطة ومنخفضة الدخل التي ما زالت تتمتع بمستويات طلب مرتفعة.

وأكد البعض أن اختيارهم ارتفاع مخاطر الاستثمار العقاري يرتبط بوضع السوق المحلية التي تعاني بعض التناقضات، رغم اتسام القطاع بصورة عامة بانخفاض مستوى المخاطرة واعتباره مخزنًا للقيمة. كما أشار بعض المشاركين إلى التباين الكبير الذي تشهده حركة التسعير بالسوق العقارية، حيث تلتزم الشركات بمعدلات زيادة سنوية بمشروعاتها المختلفة تدور حول 10% كحد أدنى، وتدعم مبيعاتها بالعروض الترويجية وإطالة آجال السداد التي تتجاوز 10 أعوام في بعض المشروعات، في مقابل مستويات ارتفاع محدودة للغاية في عمليات البيع الثانوي والتي عادة ما تقل عن سعر السوق بنسب مؤثرة في

ظل صعوبة توازن سيولة نقدية للبيع الثانوي أمام العروض المتزايدة التي يطلقها المطورون. ومع انحياز أغلب الأصوات بالاستبيان إلى ترجيح التأثير السلبي لعروض البيع بدون مقدم التي انتشرت خلال الفترة الأخيرة، بسبب المخاطر التي تطوي عليه إلى جانب تعطيله لنشاط التمويل العقاري الذي يتمتع بالمقومات اللازمة لإدارة هذه النوعية من التمويلات التي تمتد إلى آجال طويلة، أكد البعض في الوقت نفسه إيجابية هذا الاتجاه من منظور المستهلك الذي يعاني من ضعف القوى الشرائية خاصة بعد القفزات الكبيرة التي شهدتها الأسعار خلال السنوات الأخيرة، وكذلك في تشييد دورة المبيعات على المدى القصير.

وعلى صعيد الأرباح، نوه المشاركون في الاستبيان إلى صعوبة انعكاس حركة المبيعات بصورة كاملة على أرباح الشركات العقارية خلال المرحلة الراهنة، في ظل اعتداد النظام المحاسبي بالوحدات المسلمة بالفعل وليس المبيعة، مما يدعم ربحية العديد من الشركات التي تسلم خلال العام وحدات تم بيعها خلال سنوات أكثر رواجًا، ومع ذلك مالت الأصوات إلى تراجع أو استقرار المبيعات، في مقابل أصوات محدودة تفادت

باتجاهها نحو الصعود. كما نوه البعض إلى أن الشركات الصغيرة أو التي تعتمد في أرباحها على مشروع واحد فقط، هي الأقرب لتكبد هبوط حاد في أرباحها، أما الشركات الكبيرة أو التي تعتمد على أكثر من مشروع في الربحية فإنها الأكثر قدرة على تحقيق استقرار مع ربحيتها. من ضمن الملاحظات أن مخاطر القطاع العقاري أساسها ارتفاع نسبة الاستثمار في القطاع على مستوى الاقتصاد مقارنة بباقي القطاعات مثل الصناعة والتصدير وباقي القطاعات الإنتاجية والخدمات، ما يضاعف من مخاطر القطاع على المنظومة الاقتصادية والاستثمارية بشكل عام.

واحدة من الملاحظات المهمة أيضًا ارتبطت بتأثير معدلات التضخم على مدخلات الإنتاج، فالتراجع الذي شهده التضخم من شأنه أن يساعد القطاع في استقرار ربحيته. في النهاية.. تقدم جريدة حابي بخالص الشكر لكل المشاركين في الاستطلاع، وكذلك لمن لم يحالفنا الحظ بوجودهم معنا، وترحب حابي دائمًا بأي ملاحظات من شأنها تطوير جميع أشكال المحتوى الصحفي الذي تقدمه لقراءها الأعزاء.



مخاطرة مستقرة	عدد الأصوات: 28	اتجاه حركة أسعار العقارات	عدد الأصوات: 33	تأثير البيع بدون مقدم	عدد الأصوات: 41	رواج الدمج والاستحواذ	عدد الأصوات: 37	اتجاه أرباح الشركات العقارية	عدد الأصوات: 28.5
---------------	-----------------	---------------------------	-----------------	-----------------------	-----------------	-----------------------	-----------------	------------------------------	-------------------

مطورون وماليون ومستثمرون يجيبون على 6 من أهم أسئلة القطاع

البيع بدون مقدمات له تأثيرات سلبية باتفاق 68.3% من المشاركين

EST. 1984

ODIN INVESTMENTS

Investment Banking

Private Equity

Assets Management

Investing, the way up

19 560

www.odin-investments.com

في حصر أجرته حابي:

قائمة بنظم التقسيط في 25 من أهم المشروعات العقارية

المقدمات تبدأ بصفر في المائة والتقسيط يصل إلى 14 سنة

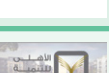
أسعار المتر تتراوح بين 8.8 ألف جنيه إلى نحو 20 ألفا

إعداد - بكر بهجت

يأتي هذا الحصر كجزء من العدد الخاص الذى تصدره حابي ويشمل استطلاعاً للرأي حول مستقبل القطاع العقاري في مصر، ورصداً بتوجهات القطاع العقاري عالمياً، إضافة إلى عدد من القصص الإخبارية الأخرى المرتبطة بالسوق. وستواصل جريدة حابي تحديث هذا الحصر بإضافة مشروعات أخرى إليه أولاً بأول ، وذلك على بوابة الإلكترونيات حابي جورتال Hapijournal.com .

أجرت جريدة حابي حصرًا بتفاصيل نظم التقسيط في 25 من أهم المشروعات العقارية التي يتم الترويج لها حالياً. يشمل الحصر إسم الشركة والمشروع ونسبة المقدم وسعر المتر وتسهيلات السداد الأخرى.



الشركة	المشروع	الموقع	نسبة المقدم %	مدة التقسيط	سعر المتر/الوحدة	تسهيلات أخرى
 إيدج القابضة	أويا	العاصمة الإدارية	0%	5 سنوات	8800	30% مقدم + 5% دفعة سنوية والباقي على 10 سنوات بدون فوائد
 ليفينج بارذر	ذا لوفت	العاصمة الإدارية	0%	7 سنوات	9800	إمكانية التقسيط على 10 سنوات بمقدم 25%
 مصر إيطاليا	فينشي	العاصمة الإدارية	10%	9 سنوات	يبدأ من 10500	
 وادي دجلة	نيوبوليس	مستقبل سيتي	5%	6.5 سنوات	يبدأ من 10500	
 العتال	بارك لين	العاصمة الإدارية	7% مقدم	6 سنوات	يبدأ من 10600	
 رمكو	ستيل بارك	العاصمة الإدارية	10%	6 سنوات	يبدأ من 11 ألف جنيه	
 الشرقيون للتنمية	أزادير	التجمع الخامس	10%	7 سنوات	المتر 12500 جنيه	خصومات على التعاقدات الأولى
 صروح	إنترادا	العاصمة الإدارية	0%	6 سنوات	9950	إمكانية التقسيط على 10 سنوات بمقدم 30%
 تطوير مصر	بلومفيلدز	مستقبل سيتي	3%	10 سنوات	سعر الوحدة يبدأ من 1.8 مليون جنيه	تسليم الوحدة كاملة التشطيب
 طلعت مصطفى	سيلييا	العاصمة الإدارية	3.5%	10 سنوات	يبدأ من 16500	نظام تقسيط تصاعدي جديد
 هيئة المجتمعات العمرانية	المقصد "فيلات - تاون هاوس - توين هاوس"	العاصمة الإدارية	5%	5 سنوات	التاون هاوس تبدأ من 5.6 مليون جنيه	
 كابيتال جروب	البروج	الشروق	15%	14 سنة	متوسط سعر الوحدة 2.9 مليون جنيه	
 مدينة نصر	تاج سيتي	القاهرة الجديدة	0%	10 سنوات	سعر الوحدة يبدأ من 1064000 جنيه	تسليم بعد 3 سنوات عند دفع 5%
 ماونتن فيو	ماونتن فيو أي سيتي	6 أكتوبر	5%	7 سنوات	يبدأ من 12 ألف جنيه	
 عربية	صن كابيتال	حدائق أكتوبر	189 ألف جنيه مقدم	8 سنوات	15800 للمتر	
 سيتي إيدج	إيتابا	الشيخ زايد	5% مقدم و10% بعد 3 شهور	7 سنوات	يبدأ من 16 ألف جنيه	
 أورا	زد	الشيخ زايد	10% 5% تعاقد	6 سنوات	يبدأ من 19 ألف جنيه	
 بالهم هيلز	بادية	6 أكتوبر	0%	10 سنوات	الوحدة تبدأ من 1.165 مليون جنيه	
 بيتا إيجيبت	بيتا جرينز	حدائق أكتوبر	15%	7 سنوات	1.6 مليون متوسط سعر الوحدة	
 بدر الدين	الكرمة 4	الشيخ زايد	25%	5 سنوات	الفيلات تبدأ من 5.6 مليون جنيه	التسليم الفوري عند دفع 50% مقدم
 إيوان	ماجادا	العين السخنة	10%	9 سنوات	سعر الوحدة يبدأ من 1.6 مليون جنيه	
 الأهلى صبور	جايا	الساحل الشمالي	10%	8 سنوات	سعر الوحدة يبدأ من 1.6 مليون جنيه	
 جي في	وايت ساند	الساحل الشمالي	5% مقدم و5% تعاقد	8 سنوات	الوحدات تبدأ من 1.7 مليون	
 مدار	أزها	العين السخنة	10%	10 سنوات	التاون هاوس يبدأ من 5.5 مليون جنيه	
 مكسيم	بو آيلاند	الساحل الشمالي	5%	10 سنوات	الفيلات تبدأ من 5.6 مليون جنيه	

المصدر: مواقع وصفحات الشركات



أحمد شلبي الرئيس التنفيذي لشركة تطوير مصر: البيع دون مقدمات يزيد الأعباء التمويلية على المطورين



أحمد شلبي الرئيس التنفيذي لشركة تطوير مصر

وشركات أخرى قادرة نظراً لأنها أكثر احترافية وتمتلك ملاءة مالية أكبر فهذا شيء إيجابي، وفيما يتعلق بتوقعاته لتحركات الأسعار خلال عام من الآن، قال شلبي إنه في ظل معدلات التضخم الحالية وعدم وجود متغيرات كثيرة في التكلفة فمن المتوقع أن تكون تحركات الأسعار محدودة ولن تخرج عن نسبة الزيادة التي شهدناها العام الحالي من 10 إلى 15%.

الشركات العقارية لا بد أن تركز على التطوير وليس تمويل العملاء

الاندماجات والاستحواذات مؤثر إيجابي لحركة ونشاط السوق

ويشجع المواطنين على اتخاذ قرارات الشراء، وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة تطوير مصر أن كل تلك التغيرات التي طرأت على السوق خلال الأوامر الأخيرة ستؤدي بالتبعية إلى حدوث اندماجات واستحواذات خلال الفترة المقبلة، لأن المنافسة في السوق أصبحت أكثر صعوبة فالسوق الآن تحتاج لكيانات أكثر احترافية لأنها ستكون أكثر قدرة على احتمال الظروف والضغوط.

وأشار إلى أن الاندماجات والاستحواذات تعد مؤشراً إيجابياً لحركة السوق وتعكس أن السوق العقارية صحية وبها عرض وطلب، موضحاً أنه إذا كانت هناك شركات غير قادرة

قال الدكتور أحمد شلبي، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر، إن كافة التسهيلات الإضافية التي تقدمها الشركات العقارية للعملاء في محاولة منها لاستقطاب العملاء، وخاصة بيع الوحدات دون مقدمات، ليست في صالح القطاع العقاري لأن ذلك يؤدي إلى دخول المطور في قضية تمويلية أكثر عمقاً، وقال في تصريحات لجريدة «حابي» إن تمويل العملاء هو مسؤولية جهات أخرى، وفي مقدمتها جهات التمويل العقاري ومن الأفضل أن تركز الشركات العقارية على التطوير وليس التمويل، مشيراً إلى أن الشركات تضطر لتمويل العملاء في إطار رغبة لدفع المبيعات نظراً للتباطؤ الموجود في السوق نتيجة ضعف القدرة الشرائية.

وأشار إلى أنه من الضروري أن نوضح أن البيع لا يكون بدون مقدمات بصورة مباشرة، ولكن ما يحدث أنه يتم دفع المقدمات في صورة أقساط شهرية، بحيث يتم تقسيمه على الأقساط، أو إضافته إلى أرباحها، وتابع أن مختلف الشركات العقارية تسعى دائماً إلى توفير حلول لتحريك المبيعات، مثل المقدمات الأقل أو مقدمات في صورة أقساط شهرية أو فترات سماح وتسهيلات مختلفة حتى تساعد العميل على توفير آليات تناسب مع إمكانياته، لافتاً إلى أن تلك الخطوات بمثابة مساهمة من الشركات لحل أزمة ضعف القدرة الشرائية في ظل الوضع الحالي، وأكد أن القطاع العقاري ككل يأمل أن يكون هناك دور أكبر للتمويل العقاري في الفترة القادمة ليخفف العبء عن الشركات العقارية،

أحمد عيسى الرئيس التنفيذي لنشاط التجزئة المصرفية وعضو اللجنة التنفيذية بالبنك التجاري الدولي CIB:

القيمة السوقية لشركات التطوير العقاري بالبورصة لا تتناسب مع دورها في الاقتصاد



أحمد عيسى، الرئيس التنفيذي لنشاط التجزئة المصرفية وعضو اللجنة التنفيذية بالبنك التجاري الدولي CIB

الرقمنة وسياسات التمويل المتطورة آليات يحتاج إليها القطاع رغم طول أجالها

اعتماد استراتيجيات التمويل على الأفراد أهم التحديات التي تواجه استقطاب الأجانب

ولفت إلى أن هناك شكاوى من قبل المستثمرين بشأن وجود مشكلات في التسجيل، ولكن مع توجه الدولة نحو الرقمنة فإن ذلك سيكون له كبير الأثر في حل تلك المشكلات وهو ما حدث في قطاعات أخرى، كما أنه سيقال التكلفة على كافة التعاملات.

وأوضح عضو اللجنة التنفيذية بالبنك التجاري الدولي CIB، أن مفهوم المستثمر يحتاج إلى توضيح، هل هو الفرد الذي وتحرص على توجيهها من خلال المؤسسات المالية التي تخضع لرقابة الدولة مما يرفع من المنفعة الاقتصادية لمدخرات المجتمع ويحقق الشفافية والحوكمة في توظيف هذه المدخرات ولهذه النقطة بالذات علاقة بسياسات التعامل مع الادخار في المجتمع ولكن ليس هذا محل الحديث عنها.

وأوضح عضو اللجنة التنفيذية بالبنك التجاري الدولي CIB، أن مفهوم المستثمر يحتاج إلى توضيح، هل هو الفرد الذي يشتري العقار، أم من يريد الاستثمار في أسهم القطاع، محذراً من أن الطلب من المصريين على شراء العقار «من على الخريطة» كوعاء ادخاري أو استثماري ليحجمهم من التضخم، قد ينحسر مع استمرار السياسات التقدية الإصلاحية

وأوضح أن تلك المنظومة تكتمل أولاً بتوافر التمويل العقاري للأفراد بأسعار فائدة منخفضة، وثانياً بتوافر الجدارة الائتمانية لشركات التشييد، مما يمكنها من تأمين حزمة التمويل التي يحتاجها المشروع بالكامل من البنوك قبل البدء في الأعمال، وتكتمل المنظومة بتوافر المحترفين من المحامين والمقيمين والسماصرة المرخص لهم بمزاولة النشاط وشركات التأمين.

هاشم السيد رئيس مجموعة شركات المصريين في الخارج للاستثمار والتنمية:

نقص السيولة أجبر الشركات على تقديم عروض مغرية للعملاء

وعدم قدرة الشركات على الاستمرار فإنها ستبحث عن شريك أو مظلة تدرج تحتها حتى تتمكن من الاستمرار، وتابع أنه عقد مجموعة من الاجتماعات مع مسؤولي وزارة المالية لبحث إدخال تعديلات على قانون الضرائب بحيث يتيح للشركات الاندماج دون أي تعقيدات إجرائية أو تشريعية.

وقال إن قانون الشركات يشجع على الاندماج والاستحواذ بسهولة ويسر للكيانات الكبيرة وهو ما يظهر واضحاً في نحن المادة على إعفاء الشركات الدامجة اشتراطات مجعفة لذلك، وفي المالية تهموا الأمر ووعدوا بحل ذلك في القانون الجديد.

تماماً، ولأصبح سوق بائعين، لافتاً إلى أن السوق الآن سوق مشتري وهو ما أظهرته السياسات الحالية التي تتبعها الشركات، وتوقع ألا تتغير الأسعار بصورة كبيرة لعدم وجود أسباب دافعة لذلك، وخاصة في ظل استمرار الوضع الحالي من تدني مستوى الإقبال على الشراء وزيادة المعروض من الوحدات في شريحة الإسكان المتوسط والفاخر، موضحاً أن الزيادة التي ستطرأ على الأسعار ستكون في الحدود المتعارف عليها سنوياً.

وشدد على أن دخول شركات صغيرة إلى السوق والمنافسة بالتزامن مع الأوضاع الحالية، فإن ذلك سيؤدي بما لا يدع مجالاً للشك إلى زيادة حجم الاستحواذات والاندماجات خلال السنوات المقبلة، وذلك أمر طبيعي مع احتدام المنافسة،

المقدمات الصغرية ومد فترات السداد ستؤثر سلبياً على السوق

أزمة القطاع ليست في الطلب وإنما في تراجع القدرة الشرائية للعملاء

المدي البعيد.

وأضاف في تصريحات لجريدة «حابي» أن زيادة التكاليف بصورة تدريجية، ومع خفض الشركات لأسعارها ومد السداد لفترات طويلة سيصعب من مهمة الشركات ويرفع من تكلفة الأموال، موضحاً أنه بالنسبة للمخاطر في القطاع فإنها مستقرة، في ظل وجود الطلب وإن كان منخفضاً، ومع الاهتمام الحكومي الكبير بالقطاع

الدكتور هاشم السيد، رئيس مجموعة شركات المصريين في الخارج للاستثمار والتنمية، قال إن هناك نقصاً في السيولة والتزامات كثيرة على المطورين، مما يدفعهم لاتباع العديد من الإجراءات سواء في المشروعات الجديدة مثل تقديم عروض مغرية بمقدمات صغرية وفترات سداد طويلة، مشيراً إلى أن ذلك سيكون له تأثير سلبي كبير على القطاع العقاري على



هاشم السيد رئيس مجموعة شركات المصريين في الخارج للاستثمار والتنمية

طارق شكري رئيس غرفة التطوير العقاري:

الاحتياج المتزايد للسكن صمام أمان سوق الإنشاءات في مصر

العملاء المصريين، مقابل اعتماد أسواق بالخارج على 25% من مبيعاتها للعملاء الأجانب، وهو ما شجّع الحكومة المصرية على اتخاذ العديد من الإجراءات لزيادة نسبة المبيعات لعملاء أجانب، وتضمنت تلك الإجراءات قانون منح الإقامة مقابل شراء عقار بحيث يحصل العميل على إقامة قانونية مقابل شراء عقار، كما قامت الدولة بعمل جناح مصري: لمرض العقار المصري في المعارض العالمية، فتحت تحتاج لتواجد في المعارض العقارية العالمية لفترة طويلة وبشكل منظم تحت مظلة الدولة باسم مصر، وهو ما يوفر عنصر الثقة في المشروعات المعروضة ويعطي نقلاً للسوق العقارية.

السيولة المتاحة في إنجاز نسبة كبيرة من الإنشاءات، وقيل أيام قال شكري في تصريحات له إن هناك منافسة كبيرة بين المطورين، سواء في فترات السداد أو الخدمات المقدمة بالمشروع، ويجب التوجه للإسكان فوق المتوسط: للخروج من تلك الإشكالية فهو قطاع يحتاج لمزيد من الوحدات المقدمة، وتابع شكري أن الشركات أمامها فرصة كبيرة لتسويق مشروعاتها على عملاء الكبار وتحريك السوق من خلال آليات تصدير العقار التي تم البدء في تنفيذها بالتعاون بين الحكومة والقطاع الخاص، مشيراً إلى أن الشركات في مصر تعتمد في مبيعاتها العقارية على 99% من



طارق شكري، رئيس غرفة التطوير العقاري، ورئيس مجموعة عربية القابضة

مبيعات الشركات الكبرى دليل قوة السوق رغم كثرة المعروض

خروج الشركات الصغيرة أمر متوقع وفرص الاندماج والاستحواذ تزايد

وذلك ما دفع دخول العديد من الشركات التي لا تمتلك ملاءة مالية كافية، موضعاً أنه من المتوقع أن تبدأ عملية فلترة واسعة في السوق خلال الأشهر المقبلة، سواء بالخروج من السوق أو الاندماج مع شركات أخرى، أو استحواذ كيانات كبرى عليها.

ولفت شكري إلى أن الكثير من الشركات اتجه إلى خفض المقدمات ومد فترات السداد حتى تتمكن من جذب مشتريين لمشروعاتها، وهو توجه يتناسب مع المرحلة الحالية وتأثيره على السوق محدود وسيختلف وفق وضع كل شركة، وقدرتها على التحمل، موضحاً أن الآليات التي تتبعها كل شركة في تمويل مشروعاتها ومدى اعتمادها على

المهندس طارق شكري، رئيس غرفة التطوير العقاري، ورئيس مجموعة عربية القابضة، قال إن معدلات البيع في الشركات الكبرى تمثل محوراً جيداً ودليلاً على قوة السوق العقارية، وخاصة خلال العامين الأخيرين، في ظل التراجع الذي شهدته معدلات الإقبال على الشراء في بعض الأنشطة العقارية إلا أنه على الرغم من ذلك فإن الطلب على الوحدات السكنية لا يزال مرتفعاً، مع زيادة المعروض في السوق.

وأضاف أن الاحتياج الكبير للسكن والطلب المتزايد -وإن تأجل في بعض الأوقات- يعد صمام الأمان للقطاع العقاري ككل وسوق الإنشاءات، وهو ما يعمل على خفض مخاطر الاستثمار به،

فاينانشال تايمز ترسم توجهات سوق العقارات السكنية في العالم خلال 2020



مع انخفاض أسعار الفائدة لا يمكن لأسعار المنازل أن ترتفع إلا بالتضخم أو بنمو عوائد الإيجار

القطاع متحملين أسعارًا مرتفعة نسبيًا. والآن في ضوء هذه المتغيرات، فإن العديد من الحكومات تقا تل لأجل وضع تغييرات ضريبية وعمل سياسات للحد من الطلب على سوق العمار المتخم، في فانكوفر، على سبيل المثال، فرض المشرعون في المقاطعة ضريبة بنسبة 15 في المئة على المشترين الأجانب في عام 2016، وارتفعت إلى 20 في المئة.

ولكن مع انخفاض الأسعار، يعيد المستثمرون التفكير في محافظتهم الاستثمارية. يقول نيل هدسون، محلل سوق العقارات في المملكة المتحدة: «الملكية الآن ليست آمنة كما كانت في السابق».

ويقول يولاندي بارنز، رئيس مدرسة بارتليت العقارية في جامعة كوليدج لندن: «لقد وصلنا إلى نهاية عصر نمو قيمة رأس المال، فمع انخفاض أسعار الفائدة، لا يمكن لأسعار المنازل أن ترتفع إلا بالتضخم أو في حالة نمو عوائد الإيجار».

ويرى ليام بيلي، رئيس الأبحاث العالمية في نايت فرانك: «لقد بدأ المستثمرون في البحث عن عوائد مستقرة لرؤوس أموالهم، ولهذا وجدنا خلال العقد الماضي مجموعات متزايدة من الأشخاص حول العالم الذين يريدون محافظ استثمارية ذات مخاطر متنوعة قليلة حسب الجغرافيا والقطاع».

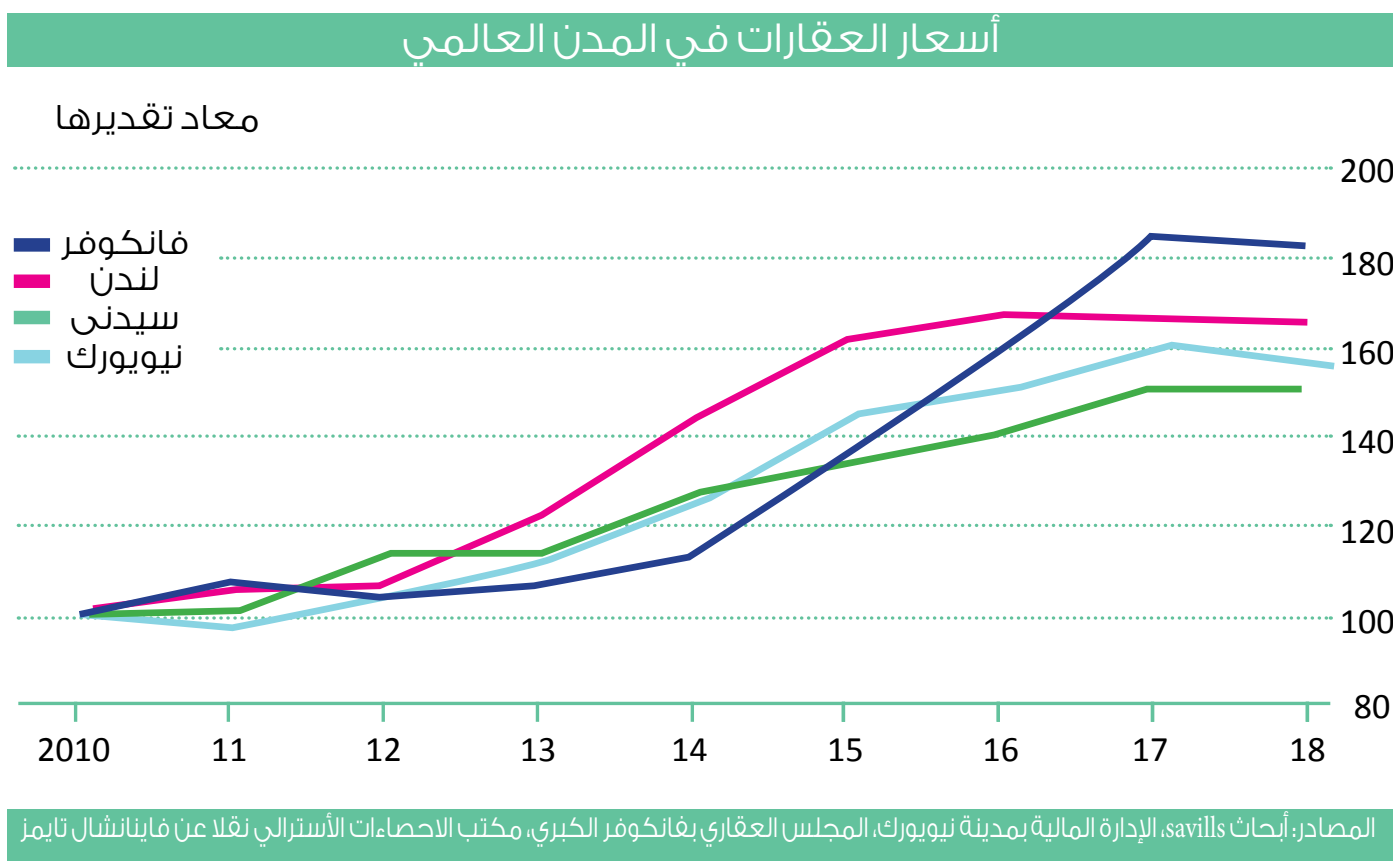
على مدار السنوات العشر المقبلة، يتوقع هدسون انخفاض نمو رأس المال العقاري في المملكة المتحدة مثلاً، فلن يتمكن الأشخاص الذين يشترون شققاً مؤلفة من غرفتي نوم من أن يربحوا أوضاعهم ويمتلكوا منازل أكبر كما فعلت الأجيال السابقة. وستبقى القدرة على تحمل التكاليف مشكلة بالنسبة للكثيرين، فلا تزال قضايا القدرة على تحمل التكاليف تصدر جدول أعمال لندن ومنذ عالمية أخرى.

بينما ترجح يولاندي بارنز، رئيسة مدرسة بارتليت العقارية في جامعة كوليدج في لندن، أن الأمور ستكون على نحو أفضل مع المستأجرين، فبالنسبة لهم، يمكن أن تشهد السنوات العشر القادمة تطبيق مزيد من ضوابط الإيجار. حيث قدم المشرعون في باريس مثل هذه الإجراءات هذا العام، في لندن، يضغط المصد صا دق خان من أجل الحصول على سلطات لإدارة سوق الإيجار المحموم والمرتفع في لندن. حيث أن متوسط الإيجار الخاص لشقة بغرفة نوم واحدة في لندن، أكثر من متوسط استئجار شقة من ثلاثة غرف نوم في كل إنجلترا.

لكن القلق الأكبر بالنسبة إلى هيدي ليرنير، كبيرة الاقتصاديين في شركة سافيلس، هو القيود المفروضة على تدفقات رأس المال عبر الحدود، كذلك التي تقترضها الصين على رأس المال الخارجي، وتقول إن البيت الأبيض يفكر في الحد من الاستثمارات المالية بين الولايات المتحدة والصين، فهذا وفقاً لها «يمكن أن يكون ضاراً بالعقارات بشكل عام». وتضيف ليرنير: «لقد استنفاد عدد كبير من المدن مثل فانكوفر ونيويورك من رأس المال الخارج من الصين». وتقول إن أي قيود على هذه الأنواع من التدفقات سيكون لها [تأثير] سلبي على الأسواق السكنية.

التكنولوجيا سوف تغير كل شيء في لندن، عندما تم إطلاق تطبيق على الهواتف الذكية يدعى إيزي بروبرتي easyProper-ty كدليل على الإنترنت للعملاء الباحثين عن عقار في عام 2015. تخوف الكثيرون من هذا العصر الجديد واعتبر البعض أن هذا إعلان عن وفاة وكلاء العقارات التقليديين.

وتقول كلييا واربورج بيترز، رئيسة شركة واربورج ووريت بالولايات المتحدة: «بالأشهر الـ 12 الماضية كان هناك تحول من حيث



وهو عن: كيف ستتغير أسواق العقارات في 2020؟ وربطت الإجابة بتأثير 3 عوامل وهي تأثير التغير المناخي، وتزايد شركات الإسكان، وصعود البناء المعياري، وفي ضوء هذه العوامل العامة، وعوامل أخرى تقنية، فصلت الصحيفة التوجهات التي قد تكون غالبية خلال الفترة القادمة، بناء على ما قام به صحفيو ومحللو الصحيفة في تحقيق استقصائي.

استطلعت الصحيفة حالات البيع والشراء خلال الفترة الماضية في واحدة من أهم مدن العالم العقارية وهي مدينة فانكوفر الكندية التي تسبق في أهمية سوق العقار عواصم ومدنًا كبرى كلندن وسيدني ونيويورك، وقالت إن البعض في فانكوفر الكندية كان يحاول بيع شقته المكونة من غرفتي نوم لمدة ستة أشهر دون جدوى، فلم يكن الأمر سهلاً. في عام 2016، ارتفعت الأسعار في المدينة الكندية بنسبة 30 في المئة، لكنها الآن في 2019 قصة مختلفة، لأنه ومنذ العام الماضي 2018، انخفضت الأسعار بأكثر من 7 في المئة وهو الأمر الذي ما زال مستمراً ومتأرجحاً حتى الآن ما بين هبوط وارتفاع لا يصل إلى ما كان عليه الأمر في 2016 وقبلها، وهذا وفقاً أيضاً لما أكده مجلس العقارات في فانكوفر الكبرى.

في مدينة فانكوفر، قد يقوم البائع بتخفيض سعر شقته مرتين، حتى يحصل على مشتري، ورغم ذلك قد لا يجد عروضاً توافق رغبته، حيث يعطي الراغبون في الشراء أسعاراً أكثر انخفاضاً من الذي يعرضه صاحب الشقة، ولهذا، يخرج ملاك الشقق والعقارات من حالة السوق التي فيها عزوف عن شراء بتأجير الشقق على أمل أن ترتفع الأسعار مرة أخرى.

لكن قد يكون الانتظار لفترة طويلة، في العقد الماضي، أدت أسعار الفائدة المنخفضة والسهولة النسبية في البناء والشراء من تكوين ثروات ليس في فانكوفر وحدها بل في مدن العالم في مدن مثل فانكوفر ولندن ونيويورك وسيدني، ومنذ في الشرق الأوسط كذلك، وما دفع إلى حالة الإقبال على العقارات أسعار المنازل المبالغ فيها علاوة على حالة بناء المنازل الفاخرة بوتيرة سريعة، وهو ما شجع الكثيرين على الاستثمار في هذا

الإسكان لن يكون الرهان الآمن للمستثمرين مثلما كان

الحكومات تقا تل لأجل وضع تغييرات ضريبية وعمل سياسات للحد من الطلب على سوق العقار المتخم

صندوق النقد: تراجع أسعار العقارات في دولة واحدة قد يؤدي لخسائر واسعة في دول أخرى

القيود المفروضة على تدفقات رأس المال عبر الحدود تزيد من مخاطر العقار

المستأجرون سيعتمدون على التكنولوجيا للانتقال بعيداً عن عقود الإيجار طويلة الأجل

إعداد – محمد عبدالله:

تعد أسواق العقارات والأبنية السكنية والمكتيبة إحدى أهم أدوات جذب الاستثمارات في العالم والتي تختلف محدوداتها من مدينة لأخرى حول العالم، باختلاف الأسعار والخدمات المتاحة، ومدى جاهزية البيئة القانونية لإنجاز الأعمال، وعن هذا تستشرّف صحيفة فاينانشال تايمز البريطانية، رؤيتها لتوجهات سوق العقار في العالم خلال العام القادم والسنوات القادمة، في ضوء تأثير ارتفاع أسعار المنازل والتقنيات المستخدمة، هذا علاوة على إلقاء الضوء على السوق العقارية بمصر التي تشهد تحسناً ملحوظاً.

وتتجه أسعار المنازل في بعض المدن الأكثر طلباً في العالم إلى الهبوط، في إشارة لنهاية الطفرة التي تشهدها سوق العقارات على المستوى العالمي، وتسببت عوامل مثل التغيرات الضريبية الرامية لخفض الطلب، وارتفاع الأسعار لتتناقض مع القدرة على الشراء، بالإضافة إلى تشديد شروط الإقراض في معاناة سوق العقارات.

ويقول صندوق النقد إن هبوط أسعار العقارات في دولة واحدة قد يؤدي لخسائر واسعة في دول أخرى مع حقيقة أن الأثرياء فضلوا في السنوات الماضية تنويع استثماراتهم في القطاع في عدد من الدول.

بدأت أسعار العقارات في العاصمة البريطانية في الهبوط بفعل مخاوف بشأن آخر مغادرة المملكة المتحدة لعضوية الاتحاد الأوروبي «البريكست»، وتباطؤ وتيرة نمو الاقتصاد، إضافة إلى أن ارتفاع الأسعار تسبب في انخفاض الطلب.

وشهدت أحجام المبيعات في لندن حالة من الهبوط مع وجود المزيد من العقارات المعروضة للبيع وسط تحول في شهية الإقبال على الشراء، وانخفضت أسعار العقارات في أفضل المناطق بوسط لندن بنسبة تقرب من 18% مقارنة مع الذروة المسجلة في عام 2014، كما فقدت بعض المنازل ما يصل إلى ثلث قيمتها، وفقاً لبحث أجرته مجموعة «سافيلس».

طرحت الصحيفة سؤالاً حاولت الإجابة عنه،

د. ماهر عشم



رئيس شركة كومتركس للتجارة الإلكترونية

سقف وصرف

وصلت إلى مصر الجديدة بعد ظهر الثلاثاء الماضي وما إن دخلت تحت سقف المكان المقصود وانهمرت الأمطار كما لم أرها من قبل وكنت من سعداء الحظ القلائل الذين لم يقضوا بقية اليوم في الشوارع الفارقة في المياه التي ارتفع منسوبها في رأيي لعدم مطابقة شبكات الصرف للمواصفات وعدم صيانة مجاريها بصفة دورية كما يفترض ولزيادة منسوب المياه عن التوقعات. لم تكن هذه المرة الأولى فقد اختبرت العام الماضي يوماً مشابهاً امتلأت فيه كثير من الجراجات بالمياه لارتفاع منسوبها عن الرصيف لنفس الأسباب.

مع كامل رفاضي لكل إهمال وعدم أمانة تسببا في تفاقم تداعيات المشكلة ومع كل تعاطفي مع كل مواطن قضى ساعات محيطة يصارع مع انسداد الطرق أو يصارع القلق على الصغار القادمين من المدارس إلا أنني أود أن أسلط الضوء بهذه السطور على مناطق قد تبعد من عشرات إلى مئات الكيلومترات من منزل أي منا. فعلى الأقل قد قضى كل منا ليلته في منزل صحي آمن جاف وكذلك الصغار. أما أهاليها في معظم قرى الصعيد والدلتا فلم ينعم كثير منهم ببيئة مشابهة. فكثيراً من تلك المنازل وأنا شاهد عيان بلا سقف وتستترها السقف وجريد النخل الذي لا يقي بيتاً من الأمطار أو البرد. ومعظم الساكنين في تلك البيوت لا أثاث لديهم ولا أرض مهعدة وأحياناً لا مياه ولا كهرباء ولا صرف صحي أيضاً. لذلك تخيل معي أيها القارئ العزيز يوماً بطقس الأسبوع الماضي في منزل من تلك النوعية التي لا تقي أحداً من الأمطار والأرض التي سريفاً ما تصبح موحلة بدون مياه أو صرف وهي المكان الوحيد المتاح للجلوس أو النوم. وبعد قراءة تلك السطور وشكر الله الذي أنعم علينا بمنزلنا أوجه دعوة للحرك وروشة جريتها مراراً ونجحت في تحويل كثير من المنازل إلى منازل صحية.

كثير منا له انتماءات وجذور في محافظات ومدن وقرى غير الموجودين بها فالحظوة الأولى تكمن في تحديد قرية تستطيع التواصل مع أهاليها وإن لم يوجد تستطيع التوجه إلى وجهاء القرية أو رجال الدين بتلك القرية للسؤال عن البيوت المشابهة لتلك الحالة التي وصفتها في السطور السابقة ولن تجد منهم ومن أهل تلك البيوت إلا كل ترحاب واستجابة لما تريد. عند زيارة تلك البيوت من الأفضل اصطحاب مهندس يستطيع تقدير الأعمال المطلوبة لتحويل ذلك البيت إلى مسكن صحي. اطلب ممن اردوك بالقرية مقاول أعمال من نفس القرية لتنفيذ اللازم لتعديل المنزل واستعن بعمال القرية فهم الأقدر على دخول تلك البيوت والتعامل مع أهاليها والحصول على المواد اللازمة لإتمام الأعمال وبذلك توفر أيضاً فرص عمل لهؤلاء أيضاً. يمكن الاتفاق مع المقاول على أسعار ثابتة لكل بند من البنود حتى يكون من السهل حساب التكلفة الإجمالية.

عادة ما تكون بنود الأعمال المطلوبة إنشاء سقف للبيت وبيارة للصرف الصحي ودورة مياه صحية ومحارة الحوائط وطلائها بلون زاه مفرح وأبواب ونوافذ صحية لتهوئة المنزل وبعض أعمال الكهرباء البسيطة للإضاءة. أما عن الأسقف فهناك السقف الخرساني وهو مكلف جداً وكنتم لحرارة الصيف والسقف الخشبي المعزول وهو الأرخص ولكنه أفضل بكثير من الجريد. أما أفضل الأسقف التي شيدناها وهي حرفة معروفة في كثير من قرى الصعيد عامة والمنيا خاصة فهي عبارة عن قضيبين من الحديد كل منهما على شكل حدودي حصان متلاصقين وبين تلك القضبان تبني ثلاث قباب من الطوب. ميزة تلك النوعية أنها يمكن أن تتحمل دوراً خانياً للمنزل وهي الأبقى والأقل تكلفة.

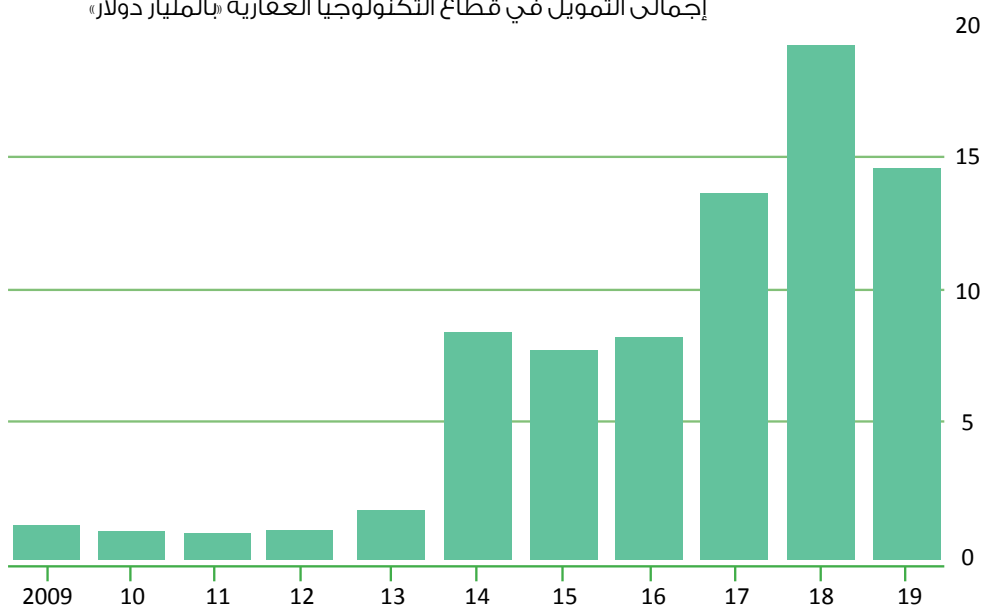
يمكن أيضاً الاستعاضة عن وجود سرير وكنبة ببناء مصاطب لتلك الأغراض وبذلك لا يضطر أهاليها إلى النوم على الأرض الرطبة في برد الشتاء. تتكلف تلك الأعمال من خمسة عشر إلى ثلاثين ألف جنيه وهذا يتوقف على مساحة المنزل والأعمال المطلوبة وتتكلف رحلتين أو ثلاثاً إلى القرية المستهدفة ومكالمات تليفونية للمتابعة. لن تجد بنكا في القرية لتحويل الأموال للمقاول ومن الأفضل تحويل الأموال على دفعات بحسب الأعمال التي قام بها. والوسيلة الأفضل هي التحويل عبر مكتب البريد للقرية أو المدينة الأقرب وستجد أيضاً تلك المعلومة معروفة لديهم.

يمكن أن يتجمع أصدقاء على إنقاذ أهاليها وإتمام العمل بعدة منازل مرة واحدة توفيراً للجهد والزيارات كما يمكن أيضاً الاستعانة بمنظمات المجتمع المدني والتبرع لها لكن في تلك الحالة تكون التكلفة أكبر وستحسر أنت الخبرة الجميلة لن تتذوق التأثير الإيجابي الجبار الذي سيحدث عليك من تلك الرحلة المثيرة.

من السهل انتقاد المسؤولين والحكومة طوال الوقت ولكن لن تقي تلك الروح السلبية الناقمة المحتاجين من الأمطار أو برد الشتاء وقد لا نستطيع تغيير مجتمعنا بالكامل ولكن من المؤكد أننا سنغير حياة ومعاينة أسر بأكملها وتمكينها من حياة أفضل وأكرم وكل ما سبق عن تجربة وعلى أتم الاستعداد لإمداد من يرغب بتفاصيل أكثر فلننقذ الشموخ بدلا من أن نلعن الظلام.

تزايد الاستثمارات في proptech

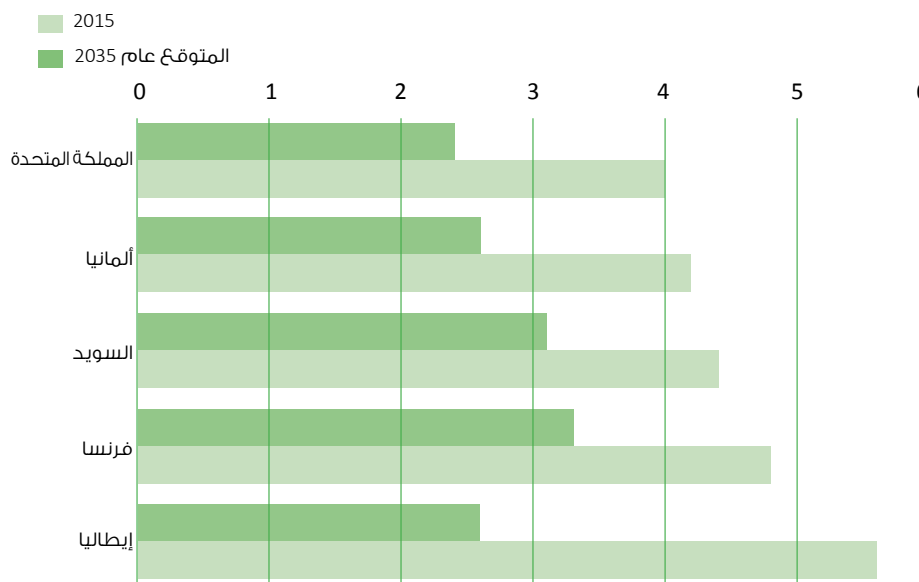
إجمالي التمويل في قطاع التكنولوجيا العقارية «بالمليار دولار»



المصدر: venture scanner نقلا عن فاينانشال تايمز

سكان أوروبا من كبار السن

نسبة السكان بأعمار تتجاوز 85 عاما



المصدر: إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة/ تقسيم السكان نقلا عن فاينانشال تايمز

حجم التمويل ونوعية الشركات التي نشدها، حيث صار اعتماد الشركات على وجود توسع أكبر للخرائط على الإنترنت لمواقعها الإنشائية، وصار التسويق بشكل أكبر يتم عبر الإنترنت ومواقع التواصل، هذا علاوة على ارتفاع نسبة العمولة على الإنترنت لـ 7%».

وتنبأت كليليا بأن المستأجرين سينتقلون بعيداً عن عقود الإيجار طويلة الأجل باتجاه عقود أقصر مسترشدين بالتكنولوجيا، ولهذا، ستكون كيفية شراء وبيع وتمويل منازلنا عرضة للمراجعة من قبل الشركات الناشئة في كل من المملكة المتحدة والولايات المتحدة، وتوفر منصة Way-home في المملكة المتحدة، على سبيل المثال، جسراً بين المستثمرين والأفراد والمؤسسات، حيث تتم مشاركة ملكية المنازل في البداية وتتيح عملية شراء تدريجية بمرور الوقت.

وفي الولايات المتحدة، تسمح الشركات الناشئة مثل بوينت Point لأصحاب المنازل بالاستفادة من ثروتهم من خلال نموذج لتقاسم الأسهم، تقدم بوينت شراء حصة تتراوح عادة بين 5 و 15 في المئة من قيمة المنزل في مقابل مبلغ القرض المتفق عليه (مقابل رسوم).

أنماط إسكان تراعي البعد الاجتماعي.. كبار السن ما بعد التقاعد

قد يفضل البعض في بلدان عدة التقاعد والعيش في المناطق الريفية النائية، ويفترض النموذج الجديد للتقاعد أن يعيش كبار السن إلى جانب أشخاص آخرين غالباً في المدن، وسوف يركزون على الحفاظ على العلاقات مع جيرانهم.

يقول مالكولم جونسون، أستاذ فخري في الصحة والسياسة الاجتماعية بجامعة باث: «نحتاج إلى نموذج جديد لحياة التقاعد. شخص لا يجلس كبار السن في الأحياء المنزلية البعيدة».

ووفق الصحيفة، فسوف تتغير التركيبة السكانية في المملكة المتحدة على مدى السنوات العشر القادمة، فيحلول عام 2032، تتنبأ الإحصاءات الرسمية بأنه ستكون هناك زيادة بنسبة 26 في المئة في الأشخاص الذين تزيد أعمارهم على 65 عاماً وزيادة بنسبة 55 في المئة في الأشخاص الذين تزيد أعمارهم على 85 عاماً، ويرى السياسيون أنه وأمام هذا، يجب أن يكون هؤلاء منخرطين ونشطين اجتماعياً وعقلياً، وهذه النسب يعكس النسب في دول مثل الشرق الأوسط، التي يعد السواد الأكبر من الشباب في العشرينيات والثلاثينيات والأربعينيات من العمر.

وفق مجلة ذا إنفيستور الاقتصادية، ينشط مستثمرو العقار بالشرق الأوسط من القطاع الخاص بشكل متزايد في أوروبا وأمريكا الشمالية، وفي الأشهر الستة الأولى من هذا العام 2019، تم استثمار أكثر من مليار دولار أمريكي في العقارات الأوروبية من قبل مستثمري ومؤسسات القطاع الخاص في الشرق الأوسط بما في ذلك المكاتب العائلية والأفراد ذوي القيمة العالية.

مجلة ذا إنفيستور: رأس المال الكويتي والبحريني استحوذا على حصة الأسد من معاملات نصف العام في بريطانيا

المرونة السوقية تقود اللبنانيين للبحث عن فرص عقارية في الأسواق الخارجية

رأس المال الخاص سيستمر في التدفق من منطقة الشرق الأوسط إلى خارجها في الأشهر المقبلة

في وقت يشوبه عدم اليقين الاقتصادي والضغط الشديد على النظام المصرفي في لبنان، هذا علاوة على أن لبنان يعاني من أزمة ديون كبيرة وشجعت حالة عدم اليقين في السوق المستثمرين إلى التطلع إلى الخارج.

ويضيف موصلي: «إن المرونة السوقية ما يدفع اللبنانيين للبحث عن فرص عقارية في الأسواق الخارجية».

وهناك قطاعات بديلة مثل الإسكان الطلابي، والإسكان الراقى الجيد في دول أوروبا الوسطى والشرقية وإفريقيا وفي دول أمريكا الجنوبية، ويشير موصلي إلى أنه «من أجل الحصول على عائد جيد، قد يستثمر كبار المستثمرين في دول بعيدة، هذا الانفتاح بين ما هو جديد من الناحية التاريخية نسبياً يتطلب من مديري الاستثمار اقتراح أفكار خارج المسارات المطروحة».

ويرى موصلي أن رأس المال الخاص سيستمر في التدفق من منطقة الشرق الأوسط إلى خارجها في الأشهر المقبلة، وأن هذا سيستمر من خلال الثروات الخاصة لدى المستثمرين ومن خلال الصناديق السيادية لدى الحكومات، وهذا إذا ظلت أسعار النفط على ما هي عليه، وظلت التهديدات الأمنية والمالية قائمة، وهو ما يجعل التحدي المستمر بإيجاد مكان جيد في المدن الكبرى ليضع مستثمرو الشرق الأوسط رأس المال به في سوق عقارات عالمية صار ضيقاً بشكل متزايد.

تراوحت أحجام الصفقات بين 7 ملايين دولار أمريكي و 200 مليون دولار أمريكي.

كما تزايد الطلب من المستثمرين اللبنانيين، فخلال العامين الماضيين، كان المستثمرون اللبنانيون نشطين بشكل خاص في الخارج، حيث توفر العقارات في الخارج الأمان الذي يريدهونه

وليدز ومؤخراً جلاسكو، حيث اشترت شركة أرب كابيتال السعودية، أصولاً بـ 55 مليون جنيه استرليني.

استحوذ رأس المال الكويتي والبحريني على حصة الأسد من المعاملات التي تمت في الأشهر الستة الأولى من هذا العام في بريطانيا، حيث

يوضح فادي موصلي، الخبير العقاري بالمجلة، أن أسواق العقار السكني والتجاري في أوروبا قد أوضحت رواجاً: «إننا نرى تفضيلاً خاصاً للمكاتب في المدن الأوروبية الكبيرة، وليس هذا مقصوراً على العواصم». في المملكة المتحدة، قام المستثمرون الشرق أوسطيون بالاستثمار في مدن ثانوية مثل برمنجهام

GIZA PYRAMIDS 24TH OCT - 1ST NOV 2019

#SQUASHBYTHEPYRAMIDS

IB EGYPTIAN SQUASH OPEN

BROUGHT TO YOU BY

POWERED BY

PRESENTED BY

OFFICIAL MEDIA PARTNER

DIGITAL MEDIA PARTNERS

UNDER THE AUSPICES OF

IN PARTNERSHIP WITH

WEST ELEVEN ALL IN ONE

طبي إداري تجاري

اول مول متكامل الخدمات بمدينة 6 أكتوبر

مقدم ١٠٪ تقسيط حتي ٦ سنوات

MARKETING & SALES PARTNERS

DEVELOPED BY

FIREX

EGYPT

زوروا المعرض الرائد والوحيد للسلامة
من الحرائق فى مصر وشمال أفريقيا



٥-٣

نوفمبر ٢٠١٩

مركز مصر للمعارض الدولية
التجمع الخامس

المعرض الأكثر نجاحاً فى أوروبا
للسلامة من الحرائق الآن فى مصر



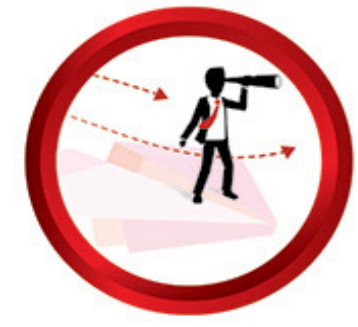
اجتمع
بالموردين



اكتشف
تكنولوجيا جديدة



أحضر ندوات
تعليمية مجاناً



اكتشف
فرص

لتسجيل الحضور المجاني يرجى زيارة موقعنا

www.firexegypt.com

الشريك الاستراتيجي



الجمعية المصرية للوقاية من الحريق
Egyptian Fire Protection Association

تنظمه



informa markets

أشرف القاضي رئيس مجلس الإدارة في حوار مع حابي:

هكذا نخطط لبيع حصة من المصرف المتحد

المركزي يطمح لجذب مستثمر استراتيجي من شرق آسيا لنقل تجربته لمصر



المالك سيحتفظ بحصة من البنك لحين إتمام عملية التحول

أتمنا عملية إعادة الهيكلة بنجاح والمصرف جاهز لتنفيذ الصفقة في أي وقت

أمنية إبراهيم

Finance بفكر مختلف عن الموجود حالياً، لتحقيق مضافة للاقتصاد المصري، والسير على خطى الاقتصادات التي حققت طفرات اعتماداً على هذا القطاع الإنتاجي مثل نموذج الصين وسنغافورة وماليزيا على سبيل المثال. وأشار القاضي، إلى أن الاتجاه العام في المرحلة الراهنة احتفاظ البنك المركزي بحصة في المصرف المتحد، لا يهم إن كانت حصة أقلية أم أغلبية، وأن كل ما يشغل المركزي هو تنفيذ خطط التحول على النحو الذي يطمح ويسعى إليه. وأكد القاضي، أن ثمار عملية إعادة هيكلة المصرف المتحد، التي بدأها في عام 2016، أتت بثمارها وهيأت أوضاع البنك للبيع، بعد أن تحول من الخسارة للربحية، وحقق صافي ربح وصل إلى 1.4 مليار جنيه العام الماضي، ومن المتوقع نمو الأرباح بحوالي 20% العام الجاري، كما وصلت إجمالي ميزانية البنك إلى 47 مليار جنيه، وبلغت محفظة الودائع 37 ملياراً، والقروض حوالي 13.2 مليار جنيه.

نقل Know How اللائق والمناسب للسوق المصرفية المصرية بمفهومه السليم. وقال القاضي، إن توجيهات البنك المركزي، تدفع للتركيز والبحث عن مستثمر في دول شرق آسيا، فهي الأنسب للنموذج الذي يطمح لنقله إلى مصر، كما أن هناك اشتراط توافر الخبرة والتجربة المماثلة في أسواق تتشابه ظروفها مع السوق المصرية من حيث طبيعة السكان والتركيب الاقتصادية. وأضاف القاضي، أن محافظ البنك المركزي أكد مراراً وتكراراً لإدارة المصرف وبنوك الاستثمار التي تقدمت للمنافسة على تولي دور المستشار المالي لصفقة بيع حصة من البنك، أن شرق آسيا لا بد أن يكون الوجهة والقبلة الرئيسية لاستقطاب مستثمر، وأن ما يبحث عنه لن نجده في أمريكا وأوروبا والأسواق الخليجية.

وقال القاضي، إن فكر البنك المركزي يهدف إلى تحويل وتأهيل المصرف المتحد لقيادة السوق المصرفية المصرية في تمويل قطاعي SMEs & Micro

تشغل صفقة بيع حصة في المصرف المتحد لصالح مستثمر استراتيجي، الأوساط المالية مع اقتراب إعلان البنك المركزي المساهم الرئيسي والمالك لنسبة 99.9%، عن تحالف بنوك الاستثمار المحلي - الدولي، الفائز بإدارة صفقة البيع والتقييم وجذب مستثمر أجنبي. وكشف أشرف القاضي، رئيس مجلس إدارة المصرف المتحد، في حوار موسع مع جريدة «حابي» عن كواليس وتفاصيل مراحل اختيار مستشار صفقة البيع، والمواصفات والاشتراطات التي وضعها البنك المركزي لعملية جذب مشتر مناسب لحصة من المصرف سواء كانت حاكمية أو غير حاكمية، وأهمها امتلاك خبرة وتجربة سابقة في مجال البنوك المتخصصة في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر يمكن من خلاله

7%

سنويًا من الأرباح
تخصص للإنفاق
على تدريب وتطوير
العاملين

10

مليارات جنيه
الشهادات الادخارية
من الإيداعات 80%
منها متغير العائد

حابي، بداية دعنا نبدأ حوارنا بالعودة لكواليس توليك مسؤولية إدارة المصرف المتحد عام 2016، وعملية إعادة الهيكلة، ما هي التوجيهات الرئيسية التي تلقيتها من البنك المركزي المالك الرئيسي في ذلك الوقت؟ وما تحقق منها؟ قبل الانتقال لمرحلة تهيئة وتجهيز المصرف للبيع.

القاضي: فرار قيادات ومجلس إدارة البنك المركزي باختياري لرئاسة المصرف المتحد قبل سنوات، كان مفاجئاً لي شخصياً، كانت لديهم رؤية وأهداف محددة، على أساسها تم اختياري لهذا المنصب وفق خبراتي في عمليات التحول وإعادة الهيكلة، وخصوصاً تلك الخاصة بعمليات البيع والاندماجات. البنك المركزي أعلن بوضوح في أواخر عام 2016 عن نية بيع المصرف المتحد لمستثمر استراتيجي، إلى جانب طرح جزء من بنك القاهرة بالبورصة، في هذا الوقت كان هناك ضغط شديد على العملة المحلية قبيل القرار التاريخي بتحرير سعر الصرف والبدء في تطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي.

مهمتي من البداية كانت إعادة هيكلة البنك بالشكل الذي يتناسب مع فكرة التخرج والبيع لمستثمر استراتيجي، أعلم جيداً ماذا يريد المستثمر وينظر إليه عند تفكيره في شراء بنك من واقع الخبرات السابقة. المستثمر الذي يفكر في شراء حصة كبيرة أو حاكمية لديه اعتبارات محددة أولها جودة المحفظة الائتمانية، ثم الموقف الضريبي والالتزامات الواقعة على البنك، يليها الوضع القانوني، وأخيراً الإدارة الموجودة ومدى قوتها وحيارتها وقدرتها على تحقيق طفرات في الأداء والنمو.

حابي، من أين بدأت مسيرة إعادة الهيكلة وتجهيز البنك للبيع للمستثمر الاستراتيجي؟

القاضي: في البداية كان علي النظر إلى فريق العمل الذي سيكون وفود عملية إعادة الهيكلة وتنفيذ رؤية وخطط البنك المركزي تجاه المصرف، وحقبة الغالبية العظمى من فريق العمل بالبنك كان لديهم استعداد وحماس لتنفيذ المهمة المطلوبة، وتدعيم وتأهيل عبر برامج التدريب بات موظفو المصرف المتحد على جاهزية تامة لإجراء تغيير شامل بالبنك.

فمن برصد خطة تدريبية شاملة لتطوير وإشغال مهارات كافة العاملين بالبنك، وركزنا بشكل أساسي على الشباب وتم إطلاق برنامج High Flyer للكوادر الشابة التي تمتلك ملموْحاً عالمياً وأفكاراً مبتكرة، يمكن تأهيلهم بشكل سليم ليكونوا قيادات البنك في المستقبل.

ويتم اختيار الكوادر بعد اجتياز عدة اختبارات للانضمام إلى برنامج High Flyer، والتوافق مع الحد الأقصى للسّن حيث يركز برنامج التأهيل على الشباب، ويتم إعداد برنامج تدريبي متكامل داخل وخارج البنك.

حابي، كم بلغ حجم الاستثمار في العنصر البشري منذ بدء عملية إعادة الهيكلة؟

القاضي: لدينا ميزانية مفتوحة للتدريب، ويتم إنفاق من 6 إلى 7% على الأقل من صافي أرباح المصرف سنوياً على عمليات تدريب وتطوير الموظفين، وحققنا العام الماضي صافي ربح 1.4 مليار جنيه.

التدريب والتطوير كان أحد المفاتيح الرئيسية لخطة إعادة الهيكلة، وبدأنا بوضع وتحديد أهداف خطط التحول والسعي في تنفيذها في أسرع وقت ممكن على نحو سليم، لعدم معرّضنا بتفويت عملية البيع.

حابي، ما هي أبرز المحاور التي ارتكزت عليها خطة التحول بالبنك؟

القاضي: إجراء تطوير شامل للبنك، وإعادة هيكلة الإدارات والقطاعات الرئيسية بالمؤسسة، وتطبيق قواعد الحوكمة، وإدارة مخاطر العمليات المصرفية والائتمانية، وتطوير البنية التكنولوجية وتحديث النظام الأساسي Core Banking System لأحدث نسخة، وكلها أمور تهم المشتري وينظر إليها بعين الاعتبار عن التفكير في الاستحواذ على حصة من البنك.

ركز المصرف المتحد على الخدمات البنكية الرقمية بشكل خاص في الأعوام الأخيرة، لمواكبة التطور الحاصل عالمياً ومُحلياً في هذا الشأن، ونعتبر مصرنا من أقوى البنوك في مصر في تقديم وطرح الحلول الإلكترونية والرقمية في الوقت الراهن، سواء في الموبايل والإنترنت البنكي ومحفظة الهاتف المحمول.

عندما تولينا إدارة المصرف كانت ميزانية البنك بها خسائر 1.4 مليار جنيه، والملاحة المالية ضعيفة حوالي 10% أقل من متطلبات البنك المركزي، واستطعنا عبر تطبيق Financial Engineering رد نصف قيمة القروض المساند الذي حصل عليه المصرف المتحد من المالك الرئيسي – البنك المركزي وكان يستحق في 2022 بقيمة إجمالية 5 مليارات جنيه، وتحويل النصف الآخر لزيادة رأسمال البنك ليرتفع إلى 3.5 مليار جنيه بدلاً من مليار، لتدعيم القاعدة الرأسمالية ورفع معيار كفاية رأس



أطلقنا برنامج High Flyer للكوادر الشابة لخلق قيادات المستقبل

توسيع نموذج الأعمال لعب دوراً رئيسياً في غلق ملف الخسائر

صندوق رضاء كاد أن يضمحل ونجحنا في زيادة حملة الوثائق لنحو ألفي عميل

تطبيق الموبايل والمحفظة لعبا دوراً هاماً في تنشيط استخدام الحلول الرقمية

بنوك تير تو مكلمة وليست منافسة

عدد منتجات متناهي الصغر على مستوى العالم 14 نسعى لطرح 7 منها بمصر

القاضي: ركزت خطة البنك على تنويع وزيادة قاعدة عملاء البنك من الشركات والأفراد ومختلف الفئات، هدفنا دعم خدمة الاقتصاد القومي للبلاد عبر إتاحة الخدمات والحلول المصرفية لمختلف شرائح الأفراد سواء محدودي أو متوسطي أو مرتفعي الدخل، وكذلك الشركات بمختلف أحجامها من المشروع متناهي الصغر إلى كبريات المؤسسات.

حققنا نمواً متوَعاً في قاعدة العملاء على صعيد الودائع أو القروض، وأفضل عدم الكشف عن عدد العملاء، ولكنني سأشير إلى أنه على مدار السنوات الثلاث الماضية زادت قاعدة عملاء البنك بنسبة تفوق 36%.

حابي، كم تبلغ نسبة استجابة العملاء للخدمات والحلول الرقمية؟

القاضي: في بداية الأمر ومع تهيئة خدمات Online Banking عبر الإنترنت كان الوضع أصعب نسبياً ودرجة الاستجابة ليست قوية، ولكن مع تدشين التطبيق البنكي عبر الموبايل ومع سهولة وانتشار الهواتف الذكية وإقبال الأفراد بمختلف الشرائح على استخدامها، شهد الوضع تحسناً ملموساً في معدل استخدام الحلول المصرفية الرقمية، وكذلك إطلاق منتج المحفظة الإلكترونية E-Wallet.

وأرى بشكل شخصي، أنه في القريب العاجل ستعتمد الغالبية العظمى من الشعب المصري على منتج المحافظ الإلكترونية بشكل أساسي في أداء المعاملات المالية والمدفوعات.

حابي، كم يبلغ عدد المحافظ الإلكترونية بالمصرف المتحد؟ ونسبة المحافظ النشطة منها؟

القاضي: وصل عدد المحافظ الذكية لنحو 20 ألف محفظة منها 60% نشطة

ويعتمد استخدامها بشكل دوري، ونستهدف زيادتها بشكل أكبر خلال الفترة المقبلة، ما زلنا في البداية، حيث أطلقنا المنتج في شهر أبريل الماضي، ونواجه بعض العقبات المتعلقة بضرورة ربط المحفظة بخط الهاتف المحمول، ونفاجأ في بعض الأوقات بعد طلب العملاء أن أرقامهم مربوطة بالمحافظ التي تقدمها شركات المحمول التابع لها الخط، وتحتاج ذلك لعدة إجراءات لإنهاء الارتباط بشركة المحمول وفتح المحفظة عبر البنك. استراتيجيتنا ترى أن المستقبل لمحافظ الهاتف المحمول، سواء في تحويل الأموال أو دفع الالتزامات والفواتير وقيمة المشتريات، وتدّرس حالياً تقديم خدمات التمويل متناهي الصغر عبر E-Wallet سواء في إتاحة المبلغ أو سداد الأقساط.

حابي، فننتقل إلى الحديث عن قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر والتي اشترط البنك المركزي توافر الخبرة فيها في المستحواذ على حصة من المصرف المتحد.. حدثنا عن نتائج البنك في القطاع وطبيعة تركيبة محفظة التمويل ووضع المنافسة مع دخول نماذج البنوك المتخصصة التيرتو إلى السوق المصرفية؟

القاضي: سأبدأ الحديث باقتراب دخول بنوك التيرتو المتخصصة في توفير التمويل لقطاع SMEs إلى مصر، والتي أرى أنها ستكون مكملة للبنوك التجارية التقليدية أكثر من أنها منافسة، حتى للمصرف المتحد في إطار تحوله للتركيز بصورة أكبر على القطاع. كمكة الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر كبيرة جداً وتكفي الجميع، وما زال الجزء المغفلى منها في التواحي التمويلية ضئيل للغاية مقارنة بحجم القطاع. أما عن المصرف المتحد فقد نجحنا في التوافق مع متطلبات البنك المركزي وتجاوزت محفظة القطاع أكثر من 20% من إجمالي المحفظة الائتمانية للبنك، نسعى لجمالي كافة البنوك العاملة بالسوق المحلية تعمل بطريقة ليست هي الأمثل والأنسب لطبيعة هذا القطاع.

البنك المركزي يهدف إلى أن يأتي المستثمر الاستراتيجي بـ Proper Know How ملائم ومناسب لهذا التحول، ولا يهم أن يتم ذلك عبر شراء حصة حاكمة أو أقلية في المصرف المتحد، ما يهم هو القيمة المضافة التي ستعود على القطاع المصرفي المحلي بصفة خاصة والاقتصاد المصري بصفة عامة.

إتمام عملية بيع حصة من أسهم المصرف المتحد يتطلب إيجاد مستثمر استراتيجي يمتلك هذه الخبرة، وأن يكون لديه نموذج عمل وتجربة سابقة تم تنفيذها في دول أخرى تتسم بظروف شبيهة بالسوق المصرية.

حابي، نود التعرف بصورة أكبر على كواليس اختيار تحالف بنوك الاستثمار المحلي والدولي الذي سيتولى دور مستشار صفقة البيع؟ وما هي الدول التي سيتم التركيز عليها عند بدء عمليات التسويق في الخارج؟

القاضي: محافظ البنك المركزي دائماً ما يقول بأن المشتري الذي نبحث عنه لن نجده في أسواق أوروبا أو الولايات المتحدة الأمريكية أو الخليج العربي، ودائماً ما يوجهنا إلى Far East في دول شرق آسيا.



أشرف القاضي في حوار مع حابي

تصوير : عمار علاء

47

مليار جنيه
إجمالي الأصول
و 37 ملياراً محفظة
الودائع

20

ألف محفظة
إلكترونية ..وندرس
إتاحة التمويل متناهي
الصغر من خلالها

سواء بزيادة قروض الشركات الكبرى التي يتطلب معها رفع القروض الموجهة لقطاع SMEs أو مع تنمية حجم أعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة وانتقالها لشرعية الشركات الكبرى.

وتركز خطة المصرف بشكل كبير على قطاع متناهي الصغر في المرحلة الراهنة، وقفنا بالاستعانة ببيت خبرة أجنبي للمساعدة في تصميم وتطوير برامج ملائمة للقطاع عبر الشراكة مع صندوق سند، ومعهد فرانكفورت الألماني للتطوير والإدارة، ونجحنا في تدشين منتج جديد تحت مسمى "شغلي" قبل نحو شهر ونصف، وحقق نجاحاً ملموساً وإقبالاً كبيراً منذ طرحه، ويتيح تمويلًا يبدأ من ألف جنيه وصولاً إلى 100 ألف جنيه بحسب قدرة وجدارة كل عميل وحجم نشاطه.

حابي، هل يمثل التمويل متناهي الصغر والتوسع فيه بشكل مباشر عنصراً أساسياً في خطط التحول للتركيز على قطاع SMEs خلال المرحلة المقبلة؟

القاضي: نعم، بكل تأكيد لدينا طموح كبير في هذا القطاع الواعد، ونسعى بشكل أساسي للتوسع فيه بصفة مباشرة عن طريق طرح منتجات متخصصة تناسب مختلف الاحتياجات والأنشطة. لدينا الآن محفظة تمويل بميكرو بحوالي 400 مليون جنيه، ونجح المنتج الجديد "شغلي" في تحقيق قروض بقيمة 12 مليون جنيه في غضون 6 أسابيع من طرحه، ولدينا فرص نمو كبيرة لهذا المنتج تصل لحوالي 50 ألف عميل محتمل، عبر اتفاق شراكة سيتم الكشف عنه خلال الفترة المقبلة.

فمن دراسة شاملة وأجرينا حصراً على مستوى دول العالم للمنتجات المصممة خصيصاً للأنشطة متناهي الصغر، والتي يبلغ إجمالي عددها حوالي 14 منتجاً، ويخطط المصرف المتحد لطرح 7 منها بالسوق المصرفية، رأينا أنها مناسبة لطبيعة العملاء وأصحاب النشاط بالسوق، ومن بينها قروض المجموعات Groups والتي يحصل عليها مجموعة أفراد يقومون بدور الضامن لبعضهم البعض، كما سيكون هناك منتج تمويلي يسّجع على الأذخار بفضل التشفير عن تفاصيله في مرحلة لاحقة.

وأود هنا أن أؤكد أن التوسع والانتشار في تمويل قطاع المشروعات والصناعات متناهي الصغر هدف رئيسي في استراتيجية المصرف المتحد للفترة الراهنة والمقبلة، وهو خط أساسي يدفع البنك المركزي والبنك الرئيسي للسريع فيه، ولذا اشترط توافر الخبرة في المستثمر الاستراتيجي.

حابي، نعود مرة أخرى لدور البنك المركزي في هذا التوجه.. ما هي دوافع ذلك؟ وما هي تفاصيل التحول الجذري في صفقة البيع؟

القاضي: البنك المركزي هو من لفت نظرنا إلى هذه الجزئية وللمقومات التي يمتلكها المصرف المتحد والتي تؤهله لإنجاح التجربة، وترسيخ أدوات وآليات التمويل لهذا القطاع الحيوي والأهم الذي يلعب دوراً رئيسياً في عمليات التنمية الاقتصادية الشاملة.

كانت رؤية البنك المركزي نقطة تحول هامة، في وقت كنا نعمل فيه على إعادة الهيكلة على أساس أن مستثمراً استراتيجياً سيأتي لشراء البنك بالكامل ولا بدّ أن يجده في شكله الأمثل، وهناك قائمة طلبات ورغبات شراء طويلة بالفعل لدى المركزي، ولكن التحول هو رغبة المساهم الرئيسي في تغيير واجهة المصرف المتحد. وإعدادة لقيادة الحوي المصرفية المصرية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، والقيادة هنا ليست بالحجم وإنما بامتلاك الـ Know How.

عندما أثار محافظ البنك المركزي الفكرة، رأينا أنه علينا التحول فعلياً لبنك متخصص، ولكن واجهة المصرف المتحد. SMEs & Micro Finance باختلاف Proper Know How، حيث إن كافة البنوك العاملة بالسوق المحلية تعمل بطريقة ليست هي الأمثل والأنسب لطبيعة هذا القطاع.

البنك المركزي يهدف إلى أن يأتي المستثمر الاستراتيجي بـ Proper Know How ملائم ومناسب لهذا التحول، ولا يهم أن يتم ذلك عبر شراء حصة حاكمة أو أقلية في المصرف المتحد، ما يهم هو القيمة المضافة التي ستعود على القطاع المصرفي المحلي بصفة خاصة والاقتصاد المصري بصفة عامة.

إتمام عملية بيع حصة من أسهم المصرف المتحد يتطلب إيجاد مستثمر استراتيجي يمتلك هذه الخبرة، وأن يكون لديه نموذج عمل وتجربة سابقة تم تنفيذها في دول أخرى تتسم بظروف شبيهة بالسوق المصرية.

حابي، نود التعرف بصورة أكبر على كواليس اختيار تحالف بنوك الاستثمار المحلي والدولي الذي سيتولى دور مستشار صفقة البيع؟ وما هي الدول التي سيتم التركيز عليها عند بدء عمليات التسويق في الخارج؟

القاضي: محافظ البنك المركزي دائماً ما يقول بأن المشتري الذي نبحث عنه لن نجده في أسواق أوروبا أو الولايات المتحدة الأمريكية أو الخليج العربي، ودائماً ما يوجهنا إلى Far East في دول شرق آسيا.

هذه الضوابط، وطلبت بالفعل من عدد من الشركات توفير أوضاعها، وتحتاج هذه السوق إلى وجود Risk Model يتم العمل بناء عليه. **حابي: كم تبلغ حجم محفظة ذراع التاجير التمويلي التابع للبنك؟**

القاضي: الشركة تم تأسيسها عبر دمج شركتين عقاريتين مملوكتين للبنك، وتعديل النشاط الأساسي لها إلى التاجير التمويلي، وتمتلك حاليًا محفظة عقود تقدر بحوالي 1.3 مليار جنيه.

حابي: كم تبلغ محفظة القروض المشتركة؟ وهل يدرس البنك حاليًا المشاركة في قروض جاز تسويقها؟

القاضي: حوالي 1.9 مليار جنيه، وشاركنا مؤخرًا في قرضين إسلاميين، مع المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة ITFC، الأول لصالح هيئة السلع التموينية، والثاني شاركنا فيه بنحو 40 مليون دولار لصالح الهيئة العامة للبترول لتمويل استيراد احتياجاتها من المواد البترولية.

خطة عمل البنك تركز على تنويع القطاعات والصناعات في المحفظة التمويلية، ونضع حدًا أقصى لكل قطاع لا يمكن أن نقرّب منه، نرى أن هناك فرصًا كبيرة للنمو في قطاعات الأغذية والصناعات المرتبطة بها وخاصة في مجال الزراعة واستصلاح الأراضي.

نعمل في تمويل قطاع الزراعة منذ سنوات طويلة، وقمنا بتدبير تمويلات لصالح مجموعة رخاء، وهي شراكة مصرية سعودية، تمتلك مساحة أرض كبيرة في شرق الموينات بما يقارب نصف مليار جنيه.

حابي: هل يفكر البنك في تأسيس أذرع استثمارية جديدة خلال المرحلة المقبلة؟

القاضي: ليست ضمن خططنا في الوقت الحالي.

حابي: ماذا عن محفظة الاستثمارات في الأوراق المالية المقيدة بالبورصة المصرية؟ وهل قام البنك بشراء أسهم في الشركات التي تم طرحها خلال العام الجاري سواء التي تقع ضمن الطروحات الحكومية أو الخاصة؟

القاضي: نعم، اكتتب المصرف المتحد بالفعل في الطرح العام لأسهم شركة فوري، وكان لدينا رؤية في محلها، حيث أبلى السهم أداءً حسنًا مع بدء عمليات التداول، طلبنا وقتها شراء حوالي 6 مليون سهم، إلا أن عمليات التخصيص نظرًا للأقبال الكبير على الاكتتاب في السهم قلصت نصيبنا إلى نحو 250 ألف سهم فقط.

أما عن استثمارات في الأسهم فقد قمنا بتصفية أغلب المحفظة، وأبقينا على عدد محدود من المساهمات في شركات نرى أنها تتمتع بفرص جيدة في الوقت الراهن، ولا نخطط لتكوين محفظة كبيرة في تلك المرحلة وحتى إتمام عملية بيع حصة من البنك حيث نحرص على الابتعاد عن المخاطر للحفاظ على استقرار واستدامة الأصول، إلا في حالات استثنائية إذا ما رأينا أن الورقة المالية لديها فرصة جيدة مثلما حدث في الاكتتاب في شركة فوري.



منتج شغلني حقق 12 مليون جنيه في 6 أسابيع ولدينا 50 ألف عميل محتمل

دبرنا تمويلات بنصف مليار جنيه لصالح مجموعة رخاء للاستثمار الزراعي

طلبنا شراء 6 ملايين سهم بالطرح العام لفوري والتخصيص قلص حصتنا إلى 250 ألفا

في عام 2018، ونحو 1.067 مليار جنيه في 2017.

استراتيجية البنك تستهدف معدل نمو سنوي 20% في مجمل الميزانية لضمان الاستمرارية والاستقرار في تحقيق معدل نمو جيد ومتوازن أمام المستثمرين الراغبين في شراء حصة بالبنك.

نتوقع أن نحقق مستهدف العام الجاري بالنسبة لنمو صافي الربح، كما حققنا نموًا جيدًا يصل إلى 25% في محفظة القروض والودائع.

حابي: كيف ترى المصرف المتحد بعد بيع حصة من أسهمه لمستثمر أجنبي؟

القاضي: وجود مستثمر أجنبي في هيكل مساهمي البنك سيفتح آفاقًا واسعة للمصرف المتحد للنمو في عدة نواح مختلفة، أهمها التعاون مع شبكة مراسلين قوية لتنفيذ عمليات التجارة الدولية بحرية وأحجام أعمال أكبر عن التعامل كبنك محلي، كما سيكون لدينا Proper Know How لتمويل SMEs & Micro Finance، إضافة إلى تحسين وتطوير قدرات العاملين بالمؤسسة لدرجة أعلى.

قوة المصرف المتحد ستتضاعف 3 إلى 4 مرات مع وجود شريك عالمي، ونأمل في البدء في تنفيذ وإتمام الصفقة في أقرب وقت ممكن، لما سيحققه ذلك من نقلة نوعية في أداء وحجم

حابي: تنتقل للحديث على نشاط الائتمان وقروض الشركات الكبرى.. كم تبلغ محفظة القروض بالبنك؟ وما مدى تأثر المصرف بقرارات البنك المركزي الأخيرة الخاصة بتعديل مفهوم العميل الواحد حيث يمتلك ذراعًا استثمارية في مجال التاجير التمويلي؟

أعمال البنك. **حابي: هل تتوقع البدء في عمليات الترويج الخارجي قبل نهاية العام الجاري؟**

القاضي: نعم، وفقًا لما هو مخطط سينبدأ بالاستعداد لجولات Road Show بعد إعلان التحالف الفائز بإدارة الصفقة.

دول الشرق الأقصى هي الأسواق المستهدفة في المقام الأول، وسيتم عمل Road Show للمستثمرين فيها لاجتذاب مستثمر يمتلك Proper Know How يسهم في تحول المصرف المتحد لبنك متخصص في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.

والاتجاه الحالي هو احتفاظ البنك المركزي بحصة في المصرف المتحد، وفق تأكيدات قيادته، ولن يهم إن كانت حصة أقلية أو أغلبية، فما يهم المركزي أن تتم عملية التحول بمساعدة المستثمر الاستراتيجي وفقًا لما هو مخطط له، ويمكن في مراحل لاحقة بيع حصة إضافية سواء لمستثمر استراتيجي آخر أو عن طريق الطرح بالبورصة كل الحلول مطروحة.

نضع أمامنا نموذج سيتي بنك الذي دخل السوق المصرية في أواخر التسعينيات ونجح في قيادة القطاع المصرفي في مجال التجزئة المصرفية ووسع لخدمات قطاع الأفراد بالبنوك، هذا ما نطمح له في سوق تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.

حابي: هل تم الانتهاء من الموافقات الخاصة بتحالف بنوك الاستثمار الذي سيتولى مستشار الصفقة؟

القاضي: الأمر في يد البنك المركزي، المساهم الرئيسي بالمصرف المتحد، وسيتم الإعلان عن التحالف فور انتهاء الإجراءات، تمهيدًا لبدء عملية تقييم البنك والاستعداد لعمليات الترويج الخارجي.

حابي: لماذا تم طلب تكوين تحالفات مشتركة بين بنوك الاستثمار المحلية ودولية للتأهل لإدارة صفقة البيع؟

القاضي: الأسواق التي تستهدف البحث فيها عن مستثمر استراتيجي يمكن المصرف من نقل تجربة البنوك المتخصصة في تمويل قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر لمصر، تحتاج لوجود بيوت خبرة دولية وعالمية إلى جانب بنوك الاستثمار المحلية. حتى الآن ما زال مستثمر شرق آسيا بعيدين إلى حد كبير عن الاستثمار بمصر، والأمر يحتاج لبنوك استثمار عالمية تعاون في عمليات الترويج لبيع المصرف المتحد بالشكل الذي يهدف إليه البنك المركزي المساهم الرئيسي.

عقدنا سلسلة اجتماعات مع كافة التحالفات التي تقدمت لتولي مهام مستشار البائع، وجميعهم لديهم مقومات ماثلة، ووقع اختيار البنك المركزي على التحالف الأقرب والأكثر توافقًا مع متطلبات الصفقة الفريدة من نوعها من حيث أهدافها.

حابي: وما هي المحاور الأساسية التي يركز عليها البنك استعدادًا لصفقة البيع؟

القاضي: انتهينا من خطط إعادة الهيكلة بالكامل، والمصرف المتحد جاهز تمامًا للبدء في إجراءات بيع حصة من أسهمه منذ فترة جيدة، لدينا ميزانية ومؤشرات مالية قوية، وتقدير إجمالي الأصول بحوالي 47 مليار جنيه، منها 37 مليار جنيه محفظة وائحات، كما تصل حقوق الملكية إلى نحو 6 مليارات جنيه. نجحنا في التحول بالبنك إلى الربحية، وحققنا صافي أرباح بحوالي 1.4 مليار جنيه

UNDER THE AUSPICES OF
H.E. Dr. MOSTAFA MADBOULY
Prime Minister of Egypt

EGYPT ECONOMIC SUMMIT

EGYPT'S VISION POST
THE ECONOMIC REFORM PROGRAM

12th OF NOVEMBER 2019
[Four Seasons Nile Plaza]

SPONSORED BY

ORGANIZED BY:

OFFICIAL RADIO PARTNERS

MEDIA PARTNERS

OFFICIAL TV PARTNERS

OFFICIAL MAGAZINES

STRATEGIC PARTNER

For more Information: EES@podegypt.com

المؤسسة المالية والاستثمارية الرائدة في الأسواق الناشئة والمبتدئة

بإجمالي ١٤ صفقة منذ مطلع ٢٠١٩، المجموعة المالية هيرميس تعزز بإسهاماتها الفعالة في توجيه تدفقات رأس المال العالمي إلى فرص الاستثمار في الأسواق الناشئة والمبتدئة حول العالم.



أحمد رضوان

رئيس التحرير

ahmedradwan@hapijournal.com

منتهى المنافسة

فرض العدد الخاص الذي أصدرته جريدة حابي الأحد الماضي بعنوان (سباق بلا حواجز)، ضرورة المضي قدماً في متابعة وضع المنافسة وتأثيرها على مستقبل الاستثمار العقاري، وذلك في عدد خاص آخر نعتبره جزءاً ثانياً من العدد السابق.

وكان الشكل الأمثل -من وجهة نظرنا- للوصول إلى تقييم موضوعي إلى حد كبير لفرص ومخاطر الاستثمار العقاري في الوقت الراهن، هو إجراء استطلاع للرأي يقوم على اعتبارين رئيسيين.

الأول: أن يضم الاستطلاع شريحة مؤثرة من مستثمري القطاع العقاري ونخبة من رجال الأعمال ذوي النظرة الواسعة والمشهود لهم بالتشاكك المباشر مع عدد ليس بالقليل من القطاعات الاقتصادية، إضافة إلى أن تضم الشريحة بجانب كبار المطورين والمستثمرين ممثلي واحد من القطاعات القادرة على دراسة وقياس درجة المخاطر بعناية وهم قيادات التمويل سواء المصرفي أو غير المصرفي، وأخيراً مسؤولين رسميين سابقين ما زال لهم دور مؤثر في النشاط الاقتصادي والاستثماري.

الاعتبار الثاني: هو أن تقوم استشارة الاستبيان على قياس الوضع الحالي وتأثيره على المستقبل، بصورة تسلط الضوء على المشكلة وتبعاتها وتلهم بالحلول، وأن تكون استمارة الاستبيان موجزة ومختصرة في عدد محدود جداً من الأسئلة بالصورة التي تسهل مهمة القارئ في مراجعة النتائج والتفاعل معها ومناقشتها والجدل حولها، إضافة إلى مساعدة فريق التحرير على إنجاز مهمة تنظيم هذا الاستطلاع بأفضل وأعلى المستويات الممكنة من الدقة والمصداقية والشفافية، وأيضاً في زمن قياسي (نحو 72 ساعة) بما يتناسب مع هدف استكمال ما تم نشره في الإصدار الماضي دون فجوة بين العديدين.

ولم تكتف جريدة حابي بالاستطلاع وحده، بل ذهبت لما هو أبعد قليلاً من ذلك، عبر تقديم نظرة عالمية لأوضاع واتجاهات الاستثمار العقاري، فلا شك أن ما يمر به العالم من تغيرات مالية واستثمارية واقتصادية وسياسية أيضاً، بات مؤثراً كبيراً على الاتجاهات الداخلية في مختلف الدول، وليس غريباً أن تطلعا صحيفة الفاينانشال تايمز في رسدها لاتجاهات الاستثمار العقاري خلال عام 2020، بوجبة دسمة من المؤشرات التي تؤكد أن العقارات في حاجة ملحة إلى رؤية جديدة سواء من حيث كونها احتياجاً أو من حيث كونها استثماراً وكذلك تطويعها مع التطور التكنولوجي المتسارع.

نعود إلى وضع المنافسة في السوق العقارية المحلية باعتباره المضجراً الأهم لعديدين متتالين من جريدة حابي. يؤكد غالبية المشاركين في الاستطلاع أن نظرتهم لمخاطر الاستثمار العقاري مستقرة إلى مرتفعة (13.3% فقط رآوها منخفضة)، ويفسر ذلك ردود المشاركين على ثاني أسئلة الاستبيان والخاص بوضع الطلب الحالي على الوحدات السكنية.

نحو 93% من المشاركين في الاستبيان -ونعيد التأكيد على أهمية الشريحة المشاركة وتخصصاتها ومراكزها القيادية- يقيمون الطلب الحالي على الوحدات السكنية بالمنخفض إلى الطبيعي (تحديداً 49% قالوا إنه منخفض و44% قالوا إنه طبيعي)، في المقابل 6.4% فقط رأوا أن الطلب مرتفع.

بلا شك هناك طلب ضخم على السكن في مصر، ولكن نحن نتحدث هنا عن الطلب الفعال

المرتبط بالقدرة على الشراء من بضاعة سائدة لها سعر يكاد يكون شبه متماثل، وفي هذه النقطة تحديداً، من المهم الإشارة أيضاً إلى الحصر المنشور في نفس هذا العدد، والذي يضم 25 من المشروعات العقارية التي يتم تسويقها حالياً، وأسعارها وتسهيلات سدادها.

وصف وضع الطلب إما بالمنخفض أو المستقر، يُفسر أيضاً إلى حد بعيد لجوء عدد ليس بالقليل من الشركات العقارية إلى بيع وحدات بدون مقدم ويتسهيلات في السداد تصل في متوسطها إلى 10 سنوات بأقساط متساوية، لكنه في الوقت نفسه يفتح نقاشاً واسعاً حول كيفية تنشيط الطلب بأقل قدر من مخاطر المنافسة، وكذلك قدرة القطاع العقاري على الاستمرار في جذب رؤوس أموال واستثمارات جديدة بصورة أكبر كثيراً من القطاعات الأخرى، وهما محوران نأمل في جريدة حابي الإسراع في بحثهما بأكبر قدر من التفاصيل مع مجتمع الأعمال في عدد آخر.

كانت قضية تنافس الشركات على تسويق الوحدات بدون مقدم هي واحدة من أهم مفجرات هذا العدد، وانعكست على أحد أسئلة الاستطلاع، فمن بين 60 مشاركاً أكد 41 نسبتهم 68.3% من الإجمالي، أن هناك تأثيراً سلبياً لتزايد بيع وحدات بدون مقدم على أداء القطاع، وقال 12 نسبتهم 20% أن التأثير إيجابي، فيما رأى 7 نسبتهم 11.7% أن هذا التأثير إيجابي على السوق.

وبناء على الأوضاع والتحديات التي يمر بها القطاع العقاري، وطبيعة فرصه أيضاً، رأى 91.7% من المشاركين في الاستبيان أن أرباح الشركات العقارية تتجه إلى الهبوط أو الاستقرار (47.5% قالوا إن الأرباح ستراجع، و 44.2% قالوا إنها ستتجه نحو الاستقرار)، في مقابل 6.7% رجحوا صعود الأرباح.

ويُدل على منطقية اتجاه الأرباح إما للاستقرار أو التراجع ما كشف عنه أحد أسئلة الاستطلاع من أن الغالبية تتوقع اتجاه أسعار العقارات إلى الاستقرار خلال مدى عام من الآن، ومن المعروف أن غالبية الشركات تضع نحو 15% إلى 20% متوسط زيادة سنوية على الأسعار، لكن يبدو أن هذه القاعدة في طريقها للتغير لمواجهة ما فرضته السوق من تحديات.

إحدى النتائج المهمة لاستطلاع الرأي والذي ربما يكون حلاً من وجهة نظر البعض، ونتيجة طبيعية من وجهة نظر البعض الآخر، هو توقع 61.7% من المشاركين رواج عمليات الدمج والاستحواض بين الشركات العقارية في الفترة المقبلة.

على هامش استطلاع الرأي، أسهب عدد من المشاركين في رصد ملاحظات تعزز آرائهم وتفسرها، ورأينا أنه من الضروري ضم هذه الملاحظات في سرد نتائج الاستطلاع بالصفحة الثالثة من هذا العدد.

بعيداً عن قضية العدد.. من المهم أيضاً الإشارة إلى المقابلة الصحفية المتميزة التي أجرتها الزميلة أمينة إبراهيم مع أشرف القاضي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للمصرف

المتحد، أحد المؤسسات بات من المهم متابعة مختلف التفاصيل المرتبطة بها خاصة مع المضي قدماً في إجراءات توسيع قاعدة ملكيته وطرح حصة منه لمستثمر استراتيجي، وقراءة ما مر به من مراحل إصلاح وهيكله من المنتظر انعكاسها على خطته المستقبلية.

أخيراً.. نتوجه بخالص الشكر لكل من شاركوا في هذا الجهد من قيادات مجتمع الأعمال، وإلى فريق حابي الذي أشرف دائماً بالعمل معه.

الجوائز التقديرية من جلوبال فاينانس لعام ٢٠١٩

