



HAPI حابي



HAPI MORNING  
من الاثنين إلى الخميس

hapijournal.com

كونكريت  
بلس



في اللقاء الخامس عشر من صالون حابي:

## فرص كبيرة لحماية نمو القطاع العقاري

مطالب بالجملة من الحكومة.. والخطط الطموحة في قبضة تحسن مؤشرات الاقتصاد



الهيئة العامة لتعاونيات  
البناء والإسكان



# صنّع

إمتلك مصنعك الجاهز بدون مقدم

طاربول  
TARBOL

G.V.  
INVESTMENTS

Cityscape

16055

www.tarboul.com

الرقم الضريبي 442-241-724





في اللقاء الخامس عشر من صالون حابي:

## أدوات «كثيرة» لتنشيط السوق العقارية

دور كبير للحكومة في تحريك ملفات التسجيل وتصدير العقار وتحفيز الشركات وتسهيل التمويل وضبط المنافسة



أسعار الفائدة المرتفعة، وأسعار الأراضي والوضع التنافسي للحكومة في النشاط والأسلوب الأمثل لطروحات قطع الأراضي، إلى جانب الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ومشاكل التسجيل العقاري، وكذلك مبادرات التمويل المطلوبة لتنشيط القطاع، كما تم رصد خطط الشركات المشاركة. وإلى نص اللقاء..

للممول العقاري، والمهندس علاء فكري رئيس شركة بيتا إيجيبت للتنمية العمرانية، والمهندس أحمد العتال رئيس شركة العتال هولدينج للتطوير العقاري. تناول اللقاء عشرات المحاور من بينها: تحديات التضخم وتأثيره على السوق، وملف تصدير العقار، ودور الأدوات المالية الجديدة ومنها الصناديق والبورصة العقارية، وتوقعات أداء التمويل العقاري في ظل

ألقى اللقاء الخامس عشر من الصالون الشهري الذي تنظمه جريدة حابي، الضوء على أدوات تنشيط السوق العقارية، بعد حوار ساخن حول مختلف المشكلات التي تواجه القطاع. شارك في اللقاء كل من الدكتور هاشم السيد رئيس شركة أودن للاستثمارات المالية، والمهندس شريف حمودة رئيس شركة GV للتطوير العقاري، وأيمن عبد الحميد رئيس شركة التعمير (الأولى)



د. هاشم السيد: السوق العقارية تمر بمخاوف بسبب ارتفاع تكلفة الخامات ومدخلات الإنتاج في الفترة الأخيرة

م. شريف حمودة: السوق المصرية ضمة جدًا على مستوى المبيعات العقارية حتى في ظل أزمة كورونا

أيمن عبد الحميد: حجم التمويلات العقارية تراجع بنسبة تزيد على 40% في النصف الأول.. وهذه نسبة أقل من المتوقع

م. علاء فكري: البيع على الماكت يقوم على تنفيذ المشروع خلال 3 إلى 5 سنوات على أساس معدل تضخم 10 إلى 20% يمكن استيعابه في الوحدات غير المباعة

م. أحمد العتال: العقار في مصر له وزنه في الناتج القومي بنسبة تصل إلى 22%.. وهو أحد أهم مجالات الاستثمار في الوقت الراهن

في أمريكا تتبع الصناديق العقارية، فضلًا عن أن حجم الصناديق العقارية في العالم يمثل نحو 1.9 تريليون دولار.

وأعتقد أن الإجراءات التي أدخلت للصناديق العقارية بجانب تعديل اللائحة التنفيذية لقانون 95 مؤخرًا، يبدخان فرصًا عظيمة للصناديق العقارية.

أرى أن أغلب مشاكل الصناديق العقارية تم حلها، حيث كانت هناك موقوفات تتسبب في إجماع المطورين العقاريين عن تأسيس صناديق عقارية، لكن تعديلات اللائحة التنفيذية لقانون سوق المال وتعديلات قانون الضرائب أضافوا ميزة مهمة جدًا، فالمشروع والرقب ساعدوا بشكل كبير في توفير آليات جاذبة للاستثمار العقاري.

ياسمين منير، المهندس شريف حمودة.. ما هي رؤيتك لمجال التطوير العقاري خلال الفترة القادمة وسط التحديات والتغيرات الاقتصادية المختلفة، وماذا عن الوضع القائم سواء على مستوى المبيعات أو إدارة التكاليف أو توافر الأراضي ومعدلات تنفيذ المشروعات الجديدة؟

م. شريف حمودة: مصر سوق واعدة في المبيعات العقارية، فضلًا عن أنها الدولة الوحيدة في العالم التي استطاعت تسجيل أرقام مبهرة للغاية في المبيعات في جائحة كورونا، ورأينا مؤخرًا إشادة من شركة إعمار الإماراتية بأن مصر سوق جاذبة للاستثمار.

أيضًا وتيرة ارتفاع مبيعات العقارات تسير بشكل جيد كل عام، على الرغم من التحديات الاقتصادية، فالسوق مبهز ويستوعب الأزمات المتلاحقة، وقادر على تحقيق مبيعات سواء في شكل استثمار أو استخدام.

وأرى أن السوق المصرية لا تزال قادرة على تحقيق مبيعات جيدة سواء على مستوى الاستثمار أو الاستخدام، غير أن توقعات المطورين العقاريين كانت تشير

م. شريف حمودة: الإقبال على شراء العقارات ليس من المستخدمين فقط وإنما من المستثمرين أيضًا

ذا كانت المبيعات مبهرة فالتكلفة أيضًا مبهرة.. ولا أحد يستطيع أن يدعي القدرة على حسابها بشكل واضح

لا أحد يتخيل أن يقفز سعر طن الحديد من 8 آلاف إلى 40 ألف جنيه خلال ثلاثة أعوام

هناك مضاربة في أسعار الخامات إما بسبب الاحتكار أو سوء الاستغلال.. لذا فالزيادة ليست مرتبطة فقط بارتفاع الدولار

أزمة التضخم نهبت الجميع إلى أهمية الصناعة والحد من الاستيراد.. وهذا لمسناه في طربول



الدكتور هاشم السيد رئيس شركة أودن للاستثمارات المالية

ولا شك أن الصناديق العقارية أداة مهمة للغاية ويعول عليها بشكل كبير لاحترافيها، غير أنها تضم في هيكلها مطورين عقاريين وشركات خدمات الإدارة ومديري الاستثمار مما يقللها. أود أن أشير إلى أن 45% من العقارات المعفاة من جميع الضرائب، ومنها: ضريبة التوزيعات وضريبة الأرباح الرأسمالية وضريبة الدخل. فالتعديلات التي تم إدخالها على قانون الضرائب ستكون مفيدة للغاية، من خلال الحوافز الممنوحة للصناديق العقارية.

د. هاشم السيد: هناك بعض التعديلات في التشريعات ستساعد شركات التطوير العقاري ومنها القانون 30 لسنة 2023

اجتماع هيئة الرقابة المالية لتجهيز اللائحة التنفيذية للقانون

القانون 30 يمنح إعفاءات ضريبية مهمة جدًا للصناديق العقارية ومنها التوزيعات والأرباح الرأسمالية والدخل

في أمريكا يتم عبر صناديق عقارية هي تشييط السوق؟

الآن تم حل جميع مشاكل الصناديق العقارية تقريبًا. ورئيس الرقابة المالية أكد على سرعة تأسيسها

أحمد رضوان: بسم الله الرحمن الرحيم أهلاً وسهلاً بحضراتكم في لقاء جديد من صالون حابي، لقاء اليوم بعنوان أدوات تنشيط القطاع العقاري.

نستضيف في لقاء اليوم الدكتور هاشم السيد رئيس شركة أودن للاستثمارات المالية، والمهندس شريف حمودة رئيس شركة GV للتطوير العقاري، والأستاذ أيمن عبد الحميد رئيس شركة التعمير (الأولى) للتمويل العقاري، والمهندس علاء فكري رئيس شركة بيتا إيجيبت للتنمية العمرانية، والمهندس أحمد العتال رئيس شركة العتال هولدينج للتطوير العقاري.

في البداية أود أن أوجه سؤالاً إلى الدكتور هاشم السيد.. ما هي رؤيتك لوضع القطاع العقاري في الوقت الراهن؟ وما هي الأدوات التي تراها فعالة وجديدة ويمكن الرهان عليها في تشييط السوق؟

د. هاشم السيد: السوق العقارية عانت من انعكاسات متغيرات أسعار الصرف وارتفاع الخامات خلال العام الماضي، ما أحدث خللاً في قطاع التطوير العقاري وتخوف بين المطورين العقاريين، بفعل حالة عدم اليقين التي تؤثر بالسلب على تكلفة المنتجات وتؤدي إلى مشاكل كثيرة عند التسليم.

وأود أن أشير إلى أن هناك بعض التعديلات التشريعية التي ستساعد التطوير العقاري بشكل كبير خلال الفترة القادمة، حيث أصدر الرئيس عبد الفتاح السيسي قانون 30 في 15 يونيو 2023، وبدأ تنفيذه وهيئة الرقابة المالية بصدد تجهيز اللائحة التنفيذية للقانون.

إصدار قانون 30 جاء لتعديل قانون الضرائب، مما وفر حوافز مهمة للغاية للاستثمار العقاري، حيث إن صناديق الاستثمار العقاري باتت هي الآلية الوحيدة





finance  
Investment  
Group

ELSEWEDY  
ELECTRIC



Nestlé

EFG Holding

ORASCOM  
CONSTRUCTION

ORASCOM  
INVESTMENT

ASPIRE  
HOLDING  
اسبير هولدينغ القابضة للاستثمارات المالية



فيهم والمعروف عنهم الالتزام في مواعيد التسليم، والتي ما إذا حدث لها أي عثرة وتأخرت في التسليم فيكون لمدة بين 3 إلى 6 أشهر على سبيل المثال. أما مع الأزمة الاقتصادية الحالية التي يمر بها الاقتصاد ككل والقطاع العقاري بوجه خاص فمن المتوقع أن تطول مدة التأخير لأكثر من ذلك بكثير، ولا يوجد من يتحمل تكلفة هذه الأموال.

**رضوى إبراهيم: هل ارتفعت وتيرة فلترة شركات التطوير العقاري لتجنب المطورين غير الملتزمين أو المعروف عنهم التأخر في مواعيد التسليم في ضوء الأزمة الحالية؟**

**أيمن عبد الحميد:** تمويل الوحدات تحت الإنشاء متوقف تمامًا، ليس فقط بسبب تعثر بعض المطورين وحينها كانت تتم فلترة الشركات، ولكن نتيجة لعدم وجود سوق ثانوية، توقفت شركات التمويل العقاري عن هذا النشاط لارتفاع مخاطر. البداية في قرار وقف تمويل الوحدات

العقاريين على تمويل الوحدات، فعملية الوحدات تحت الإنشاء الذي يذهب لشركات التطوير العقاري لشراء وحدة على 10 سنوات، شركات التمويل العقاري لا تستطيع تمويله وليس لديها سوق ثانوية لإعادة البيع فيها.

هذا بالإضافة إلى أن بعض المطورين العقاريين تعرضوا للتعرض بعد الأزمة المالية العالمية في عام 2008، وتأخروا في مواعيد تسليم الوحدات المباعة لمدة زمنية طويلة، فاصحبت النتيجة أن أن الممول العقاري في أزمة نتيجة لعدم رغبة العملاء في السداد نظرًا لعدم تسلمهم الوحدات، ومن الناحية الأخرى الشركات العقارية معترضة وغير قادرة على البناء والتسليم، ولا يوجد حتى عقار يمكن الاستحواذ عليه لضمان استرداد قيمة التمويل.

ما حدث في عام 2008، جعل شركات التمويل العقاري متحفظة في تعاملاتها مع بعض الشيء، لم توقف النشاط ولكن يتم انشاء المطورين العقاريين الموثوق

**م. علاء فخري: فكرة الحصول على قطعة أرض خيرية وتطويرها من مقدمات العملاء لم تعد قابلة للتطبيق بسبب التغيرات غير المتوقعة في الأسعار والمنافسة الشرسة قبل عامين لم يكن من المتوقع أن يبدأ مثل مد كابات الكهرباء والمحولات يتضخم بنسبة 400%، بند الألو منيهم أيضًا زاد 200%**

نتيجة البيع بالتقسيم، وهو ما جعل المطورين العقاريين يواجهون أزمة سيولة. لم نشعر أبدًا من قبل أن هناك تناقضًا بين شركات التمويل العقاري والمطورين

خلال الأزمة من وجهة نظري الشخصية يعتبر مسكنات وغير كاف، إذ إن مد فترة تنفيذ المشروعات ما هو إلا تحيل للأزمة لبعض الوقت، فمن باع وحدات عقارية على أساس أن تكلفتها 70% من إجمالي سعر البيع، سيتعرض إلى أزمة كبيرة بعد أن وصلت التكلفة لتتجاوز 140% في ضوء تضاعف أسعار مدخلات الإنتاج. المعادلة أصبحت معقدة جدًا وتحتاج لمزيد من التدخل والمعالجة من الحكومة.

على مستوى العام الجاري، اتجهت جميع شركات التطوير العقاري لرفع أسعار الوحدات بشكل كبير ولكن حتى مع هذا الارتفاع الكبير لا أحد يعلم إذا ما كانت ستحافظ الشركات على هامش ربحيه أم ستستبد خسائر.

نحن بشركة GV نتعامل مع عدد واسع من الشركاء الأجانب الذين دخلوا السوق المصرية من خلالها، ودائمًا ما يتحدثون إلينا عن كيفية تأمين استثماراتهم من مخاطر العملة، نعيش هذه التجربة يوميًا في مدينة طربول ومن ضمن الشروط التي يضعها الأجانب حاليًا للاستثمار في مصر للتحوط من مخاطر سعر الصرف هو ربط IRR لرقم سواء 12 أو 16 ويتم مراجعته وإعادة احتسابه كل 3 أشهر، فإذا ما حدث تغيير في سعر الجنيه أمام الدولار يعوض الطرف المصري الشريك الأجنبي عن خسارته في العملة.

**رضوى إبراهيم: نشاط التمويل العقاري طوال الوقت هو جزء من الحلول المتاحة لقطاع التطوير والتنمية العقارية، ويعتبر أول من تلقى صدمات الأزمة داخل القطاع العقاري ككل بما أنه الأكثر تأخرًا بشكل مباشر بمتغيرات التضخم وسعر الفائدة.. نود معرفة رؤية الأستاذ أيمن عبد الحميد لوضع نشاط التمويل العقاري خلال الفترة الراهنة وبعد المرور بهذه الأزمات خاصة أن النشاط يواجه تحديًا جديدًا في ظل تغير شكل المنافسة مع المطورين العقاريين؟**

**أيمن عبد الحميد:** بالفعل قطاع التمويل العقاري تأثر بشكل كبير للغاية، إذ انخفض حجم التمويلات العقارية خلال النصف الأول من العام الجاري بنسبة تزيد على 40% مقارنة بذات الفترة من العام الماضي، وفقًا للبيانات المعلنة من قبل الهيئة العامة للرقابة المالية، وللعلم مقدار الانخفاض في حجم التمويلات جاء أقل من المتوقع، إذ كنا نتوقع التراجع بنسبة أكبر في ضوء زيادة أسعار الفائدة.

أسعار الفائدة ارتفعت بمقدار 11 نقطة مئوية خلال 14 إلى 15 شهرًا الماضية، وبالأسواق كل نقطة مئوية واحدة ترفع تكلفة التمويل على العميل بنحو 6 إلى 10% من قيمة القرض، ما يعني أن إجمالي الزيادة في معدلات الفائدة رفعت التكلفة على العميل بنسبة من 90 إلى 110%، ما أثر بشكل ملحوظ للغاية على أداء قطاع التمويل العقاري في فترة الأزمة.

نشاط التمويل العقاري تأثر جدًا بهذه المتغيرات، فإذا كانت نسبة تراجع أحجام التمويل العقاري 40% فإن تمويلات الأفراد انخفضت بنسبة 80%. أما الزيادة فجاءت من شراء محافظ المطورين العقاريين، والذين اضطروا لبيع هذه المحافظ لمواجهة أزمة تكلفة الأموال وارتفاع الأسعار والحاجة إلى سيولة.

هناك ملحوظة هامة تحدثت عنها، وهي لماذا توجه المطور العقاري للعمل كعمول للوحدات، وأوضح أن شركات التطوير العقاري اضطرت للقيام بهذا نتيجة لبعض القرارات التي تم اتخاذها في عام 2007 من قبل البنك المركزي المصري بمنع تمويل الوحدات والعقارات تحت الإنشاء. لهذا السبب اضطر المطور العقاري أن يتولى هو تمويل الوحدات تحت الإنشاء بمشروعاته سواء بسيولة ذاتية أو عبر حصوله على تسهيل أو تمويل بنكي لصالح الشركة لحين تسليم الوحدات، ثم بدأت تواجه مشكلة الحاجة إلى سيولة للعودة لدورة العمل بعد تسليم الوحدات المباعة، في ضوء احتياج 40 إلى 60% من أمواله لخمس أو ست سنوات قادمة لدى العملاء

**م. شريف حمودة: السوق العقارية قائمة على الثقة، وأعتقد أن التسهيلات التي منحها الدولة خطوة ولكن غير كافية على الدولة لعب دور في معالجة فرق التكلفة التي تحملها المطورون العقاريون بعد الأزمات الأخيرة**

**رغم رفع الشركات أسعار العقارات بشكل كبير إلا أن مخاوف العملة ما زالت مسيطرة على السوق**

**أيمن عبد الحميد: 1% زيادة في سعر الفائدة ترفع تكلفة التمويل على العميل بين 6 إلى 10%، وبالتالي تأثر القطاع بشكل كبير**

**القطاع تأثر بشكل أكبر ونسبة تراجع تصل إلى 80% على مستوى تمويلات الأفراد.. في مقابل نمو شراء المحافظ من المطورين العقاريين**

**لجوء المطور العقاري للعمل كممول جاء بسبب وقف تمويل الوحدات تحت الإنشاء بقرار من البنك المركزي**

**لم نشعر بوجود منافسة بين شركات التمويل العقاري والمطورين العقاريين لاختلاف متطلبات العميل**

**بعض شركات التمويل العقاري تضطفت وراهن على المطورين الموثوق بهم فقط لتجنب أي مشاكل تتعلق بمواعيد التسليم**

**الأزمة الحالية قد تتسبب في تأخير مواعيد تسليم الوحدات العقارية بصورة أكبر**

**عدم وجود سوق ثانوية يعزز قوة شركات التمويل العقاري وجعلها تتوقف تمامًا عن تمويل الوحدات تحت الإنشاء**

**م. علاء فخري: في تقديري أن نظام البيع على الماخيت كنموذج عمل النتم في مصر بسبب كثرة وسرعة تعاقب المتغيرات المؤثرة على التكاليف**

إلى أن مبيعات العقارات ستكون من خلال المستخدمين خلال الفترة القادمة، ولكن ما زال المستثمرون كثيرين.

وأفسر هذه الظاهرة بأنه بات هناك وعي لدى المصريين للحفاظ على قيمة الجنيه، فالمصريون المقيمون بالخارج أو الأجانب الذين أجروا عمليات شراء الفترة الماضية قد عظموا استثماراتهم.

وبالتالي فالسوق المصرية ضخمة وتحقق مكاسب كبيرة ومبيعات جيدة، ولكن الأزمة الحالية، هي حدود المكسب والخسارة والتكلفة، فكما أصبحت أرقام المبيعات مبهرة، في المقابل بند التكلفة مختلف في مصر عن أي مكان في العالم.

أكد أنه لا يستطيع أي مستثمر حساب بند التكلفة بشكل واضح، بفعل القفزات المتسارعة في أسعار مواد البناء خلال الثلاثة أعوام الماضية، فهناك اختلاف كبير للغاية في الأسعار.

تعاني السوق أيضًا من المضاربات في الخامات، بفعل احتكار بعض السلع أو استغلال البعض، فزيادة التكلفة غير مرتبط فقط بارتفاع الدولار، نظرًا لأنها أكبر من فترة العملة الأجنبية، ولا أقصد هنا الحديد والأسمنت فقط ولكن هناك مغطيات كثيرة جدًا.

الشركات العقارية هي الأعلى إنفاقًا في الأجور مقارنة بالقطاعات الأخرى، حيث إن فرق رواتب الموظفين باختلاف مناصبهم في أي شركة عقارية، كبير جدًا، مقارنة بنظائرهم في أي شركة مقاولات أو أي شركة أخرى، فتكلفة الشركات العقارية هي الأعلى في السوق.

أما على مستوى شركة GV ومشروعها طربول فالمسألة كانت مختلفة بعض الشيء، إذ كانت هذه الأزمة مفيدة إلى حد ما بالنسبة لمشروعنا، بعد أن نبهت الجميع إلى مدى أهمية قطاع الصناعة واستيعاب وفهم أن التركيز على الصناعة وتطويرها ليس رفاهية.

دائمًا كنت أقول إن كلاً من الدولة ورجال الأعمال كانا يستسهلان الاستيراد، إذ إن المناقصات الحكومية كانت تقابل بسلع مستوردة من الخارج، وكذلك رجال الأعمال، بدلًا من إنشاء وبناء مصنع كانوا يعملون بالية واحدة في التجارة والاستيراد، ولكن الأزمة الحالية أحدثت فرقًا واضحًا جدًا في التوجهات واستفدنا منها بشكل كبير.

الأمر بالنسبة إلينا في مدينة طربول الصناعية واضح جدًا في نوعية المصانع وحجمها وأعدادها، ولذا نقول إن الأزمة الاقتصادية الحالية كانت مفيدة للغاية للنشاط الخاص بالتطوير الصناعي.

وكي لا أطيل عليكم، أكد أن السوق العقارية بمصر قائمة على علاقة ثقة، حتى إن شركات التطوير العقاري تقوم بدور شركات التمويل أو البنوك، وهذه علاقة ثقة.

الجيد في الأمر أن إدارة شركة العاصمة الإدارية الجديدة متفهمة ذلك إلى حد كبير للغاية وتحافظ على سمعة المطورين بالعاصمة لأنها تعلم جيدًا أهمية استمرار هذه الثقة وأن أي صدمة في شركة واحدة من المطورين سيكون لها تأثير سلبي قوي، وأرى أن الدولة أعطت بعض التسهيلات للمطورين العقاريين ولكنها غير كافية وما زلنا في حاجة إلى المزيد من الإجراءات، وكانت هناك مناقشات لفترة طويلة حول سعر الفائدة الذي ارتفع من 10% إلى 20% ومدى أثره على الشركات.

المشكلة التي تواجه السوق العقارية حاليًا، أن لدينا طرفين نرى أنهما أصحاب حق، الأول هو العميل الذي تعاقد على شراء وحدة ومن حقه استلامها ولكن الشركة متأخرة في التسليم نتيجة للضخائم التي تعرض لها بسبب تضخم أسعار المدخلات وارتفاع التكلفة، والطرف الثاني هو الشركات العقارية التي لم ترتكب أي ذنب وترى أنها بريئة من صدمات الأزمة الاقتصادية التي ضاعفت تكاليف المدخلات.

وفي هذه المسألة أرى أن هناك ضرورة لتدخل الدولة لمعالجة فرق التكلفة هذا بشكل أو بآخر فيمكن على سبيل المثال معالجته عبر ضريبة الدخل.

ما قدمته الحكومة للمطورين العقاريين

O WEST  
6<sup>TH</sup> OF OCTOBER

by ORASCOM  
DEVELOPMENT

سن ووات  
لتقسيم بضائع متساوية

# مدينة متكاملة

اكتشف أحدث مشاريعنا

SPRING VALLEY VILLAS | Club Yard APARTMENTS | CORE | apartments

TAX NO: 663 - 029 - 988  
www.owest.com.eg

16595





لي كمطور عقاري، أرى أن أفضل سبيل لحل المشكلات هو الجلوس على الطاولة والتفاوض، مثلما حدث في مجلس العقار المصري عندما اجتمعنا مع الدكتور عاصم الجزار وزير الإسكان، وخرجنا بنتائج مرضية إلى حد ما، ترجمت في صورة قرارات من رئيس الوزراء وتضمنت تعديل نسبة البناء ونسب ارتفاع الإنشاءات وغيرها.

ولعلم، وأصحاب القرار يستمعون جيداً وعلى دراية كامل بالتحديات ويدركون جيداً مدى أهمية قطاع العقارات في مصر بالنسبة للدولة والمواطن، فالدولة ترى أن تقديم حزمة مساعدات ضروري، لتجنب حدوث تباطؤ للقطاع، وهذه تعد الشكوى الرئيسية للقطاع في كل عام، إلا أن نتائج الشركات تشير إلى عكس ذلك ونرى أرقام مبيعات جيدة.

هناك قضية أشار إليها مهندس شريف حمودة، وهي أن المطور في مصر لا يقتصر عمله فقط على التطوير بل يتولى مهام المقاول والممول وغيره، وهذا الأمر يختلف تماماً مع ما يحدث عالمياً. وأود أيضاً تسليط الضوء على نقطة أخرى ذكرها رئيس شركة التعمير - الأولى، وهو الخطاب الصادر من محافظ البنك المركزي الخاص بعدم تمويل العقار تحت الإنشاء، وهو خطاب وليس قانون، فلا يوجد قانون رسمي بمنع تمويل الوحدات العقارية تحت الإنشاء.

أيمن عبد الحميد، ليس قانوناً، بل قرار.

ياسمين منير، ولكنها تعليمات صادرة من البنك المركزي.

أحمد العتال، هو خطاب صادر من البنك المركزي أثناء فترة تولي الدكتور فاروق العدة عام 2007، وقد تعميمه على البنوك، ودعوني أوضح لكم إحدى الحالات التي تمت دراستها قبل فترة في مجلس العقار المصري، إحدى الشركات تقدمت بطلب للحصول على تمويل من أحد البنوك، لتفدية إنشائها في إحدى المناطق وتمسك البنك بعدم إمكانية منح قرض لمنع تمويل وحدات تحت الإنشاء، وكان الخلاف يدور حول هل يوجد نص قانوني ينص على ذلك أم لا، ولكن البنوك تمسك بالخطاب الوارد إليها منذ عام 2007.

ياسمين منير، هو الواضح أن هناك التزاماً من جانب البنوك حتى الآن لتفدياً لتعليمات البنك المركزي المصري والتي لم يجر تغييرها.

رضوى إبراهيم، نعم، لم تصدر تعليمات جديدة في هذا الشأن.

أحمد العتال، المسألة هنا لا تتوقف على التعليمات، بالرجوع إلى القانون ويمكن أن يفيدنا الدكتور هاشم السيد في هذه القضية، لا يوجد نص يمنع التمويل، وكما ذكرت أن البنك رفض تمويل الشركة، ومول حدث بعد ذلك أن الشركة استكملت مشروعها ولكن بتكلفة أعلى.

كانت تكلفة المشروع حين التقدم بطلب التمويل إلى البنك نحو 1.2 مليار جنيه، بينما تم تفديته على أرض الواقع بتكلفة إجمالية بلغت 2.2 مليار جنيه في مدة زمنية تزيد عن المخطط له بنحو عام ونصف.

ما أريد قوله هنا، إذا كانت الشركة حصلت على التمويل من البنك، فالطرفان وقتها كان جنوا الثمار، وكان البنك سيبرح من فرق تكاليف الإنشاء، بعد تغطيتها بنسبة بنحو 60%، ولم يتكبّد المطور حينئذٍ تداعيات تأخير عام ونصف عن الفترة المخطط لها. أحمد رضوان، هل هذا التحدي كان من ضمن القضايا المطروحة في مجلس العقار المصري؟

أحمد العتال، نعم، هذه قضية أساسية نعمل عليها.

أحمد رضوان، هل وصلتكم إلى شيء؟

أحمد العتال، صلتم معنا أكثر من طرف، واجتمع معنا بعض المسؤولين في البنك التجاري الدولي CIB وممثل من البنك المركزي المصري، وممثل من شركة الأولى للتطوير العقاري، وناقشنا الأمر، ولكن هناك ارتباك.

ليس هناك قانون واضح يمنع تمويل الوحدات تحت الإنشاء وهذا شيء أساسي

م. أحمد العتال: النتائج شملت زيادة النسب البنائية والارتفاعات وتأخير الفوائد.. وهي خطوة بذل فيها مجهود كبير

الحكومة تسمع جيداً لمطالب ومشاكل المطورين العقاريين وتدرک أهمية القطاع، وبالتالي أهمية تفديته

المطور العقاري يعمل كمقاول وممول وهذا خطأ لا يحدث في أي مكان بالعالم

وقف تمويل البنوك للوحدات تحت الإنشاء هو مجرد خطاب من محافظ البنك المركزي عام 2007 وليس قانوناً

قضية منع تمويل البنوك للوحدات تحت التشطيب أحد الموضوعات التي تم طرحها في مجلس العقار المصري

الأزمة الناجمة في دبي والرياض تعزز أدوات مساعدة المشروعات العقارية ومنها التمويل للبيوع على المالكين

الدور المصرفي غائب في قطاع التطوير العقاري حتى قبل مشاكل ارتفاع سعر الفائدة

علامات استفهام كثيرة حول عدم وجود صناديق عقارية في مصر

خلال مقابلة مع وزير الإسكان السعودي قبل شهرين أكد أن السوق المصرية ناجحة وخيرة ونريد نقل تجربتها إلى المملكة

د. هاشم السيد: التمويل من القطاع المصرفي في ظل سعر الفائدة الحالي سيكون مجففاً للشركات العقارية

حجم صناديق الاستثمار العقاري REIT المقيدة في البورصات بلغ 1.9

تربليون دولار في الربع الأول من 2023

د. هاشم السيد: عدد الصناديق المدرجة وصل إلى 993 صندوقاً بعضها في دول إفريقية وشرق آسيا

45% من سكان أمريكا يعيشون في منازل مملوكة لصناديق استثمار عقارية، وجنوب إفريقيا أصبح لها 7 صناديق ضخمة

اكتشفت أن المطورين المصريين ليسوا على علم بالتعديلات الجوهرية التي تمت على ضرائب الصناديق العقارية



المهندس شريف حمودة رئيس شركة gv للتطوير العقاري

العقاري بمصر يمر بمرحلة حرجة. ياسمين منير: استمعنا لمجموعة من التحديات سواء مرتبطة بقطاع التطوير العقاري ذاته ونموذج العمل المطبق أو الأجزاء الاقتصادية والتغيرات المختلفة.. وسؤالي للمهندس أحمد العتال من وجهة نظرك ما هي الأدوات التي يمكن للمطور العقاري الاعتماد عليها للخروج بسلا من هذه المرحلة دون تحميل مخاطرة كبيرة أو تأثر حجم مبيعاته بشكل كبير؟

أحمد العتال، في البداية أوضح أنني سوف أتحدث في هذا اللقاء من 3 مواقع مختلفة، الأولى كرئيس مجلس إدارة شركة تمتلك إحدى شركات التطوير العقاري، والثاني كمضو مجلس إدارة في المجلس العقار المصري، وعضو لجنة الإسكان والمرافق في حزب مستقبل وطن. أرى القضية من ثلاثة مواقع مختلفة، وأولاً أود التأكيد على كل ما ذكره وعرضه الزملاء في اللقاء، فبالإضافة إلى ما ذكره في مصر مجال ذو مكانة وله وزن في الناتج القومي للبلاد، فنحن نتحدث عن نسبة مساهمة ثقيلة تصل لنحو 22-23%.

العقار في مصر يعد واحداً من ضمن أهم المجالات التي يستثمر بها مختلف أفراد المجتمع حتى الآن، ونتائج الشركات خلال الربعين الأول والثاني من العام الجاري تؤكد هذه الرؤية، حيث ارتفعت المبيعات بنحو 30% إلى 40%، وهذا يعكس مدى ثقة الناس بالقطاع، رغم ما يتم تداوله بالسوق عن معاناة بعض الشركات بسبب عدم ثبات الأسعار وغيره.

وأود التأكيد أيضاً على نقطة أخرى، فعلى الرغم من كل الشكاوى التي يتم التحدث عنها خلال الفترة الماضية، لم نجد شركة واحدة حتى الآن من الشركات الكبرى والمعروفة في القطاع تخلت عن تسليم مشروعاتها في وقتها المحدد، أو حدث انهيار لها، ما يؤكد أن السوق العقارية متماسكة حتى الآن.

وهناك أكثر من 25 شركة خلال العام الجاري تقوم بتسليم وحداتها داخل العاصمة الإدارية الجديدة في موعدها المحددة، وهو عكس ما يتم تداوله والتركيز عليه فيما يخص القطاع العقاري، فنحن نتحدث هنا عن التزام نحو 25 شركة من إجمالي 40 شركة على سبيل المثال، وهذه النسبة تؤكد أن القطاع حيوي وما زال يعمل رغم هذه الأزمة. وستأتحدث الآن عن أهم نقطتين بالنسبة

على السوق العقارية خاصة أن دورة حياة العقار طويلة الأجل وأقل فترة للمشروع الواحد من تاريخ استلام الأرض وحتى تسليم الوحدات نحو 5 سنوات، بالنسبة للتوقع باتجاهات السياسة النقدية فمدة الخمس سنوات طويلة للغاية ولن الصعب التنبؤ بها، ففي الفترة الحالية من ربيع سنة هناك تغيير في أسعار الفائدة وهناك قرارات يتم اتخاذها مما يزيد من صعوبة التوقع بما يمكن أن يحدث خلال الفترة القادمة.

الحل والمخرج الأول حالياً أمام شركات التطوير العقاري للتعامل مع هذه الأزمة، هو أن تكون الشركة لديها ملاءة مالية قوية وخبرة وسابقة أعمال جيدة ووحدات تم تنفيذها وغير مبيعة تستطيع من خلالها تحقيق عوائد جيدة، وبالنسبة للمشروعات الجديدة يتم البيع على دفعات صغيرة، بمعنى إذا كان المشروع يضم 2000 إلى 3000 وحدة، يتم طرح 10% منها فقط للبيع كمرحلة أولى، وعدم البدء في طرح المرحلة الثانية للبيع إلا بعد تنفيذ أعمال ما تم بيعه في المرحلة الأولى، بحيث يتم موازنة التكاليف وتثبيت جزء من تكلفة الإنشاءات وهكذا في باقي المراحل إلى أن ينتهي المشروع بالكامل، صحيح أن هذا الأمر قد يبطئ من عمل المطور العقاري ولكنه الأنسب للمرحلة الراهنة في ظل المتغيرات الشديدة.

والسيناريو الآخر أن تقوم الشركات المطورة ببيع محفظة أوراق الدفع واجبة السداد خلال السنوات المقبلة وإحالة حقوقها لطرف آخر، للحصول على سيولة مالية تغلق من خلالها الالتزامات المالية الواجبة عليها مستقبلاً، مما يقلل المخاطرة نسبياً على المطور فيما يخص ارتفاع الفوائد وتغير الأسعار.

وفيما عدا ذلك، فيجب على المطورين والشركات العقارية في تنفيذ مشروعاتهم وتقليل مساحة قطع الأراضي التي يحصلون عليها بغرض التطوير بما يتماشى مع إمكانياتهم وقدراتهم، لأن غير ذلك سيدخلهم في متاهة صعب الخروج منها في ضوء هبوط السوق واختلاف السياسات، فالجميع يرى ما حدث مؤخراً لبعض الشركات العقارية التي تضررت بشدة من الأزمة الاقتصادية الراهنة، والعجيب في الأمر أن الأكثر تضرراً الشركات الأكثر مبيئاً للوحدات، إذ وضعت على نفسها التزاماً بتفديته عدد كبير من الوحدات بتكلفة غير محسوبة وفقاً للمتغيرات التي حدثت في أسعار المدخلات، وأقول إن قطاع التطوير

م. علاء فكري: نسب الزيادة في الأسعار تفتقر أي هامش ربح يمكن للمطور العقاري تحقيقه، وفي ظل غموض التكاليف لا يمكن وضع تسعير واضح

شركات التطوير العقاري بدأت الاعتماد على الدولار وتوقعات تحركاته للاسترشاد بها في تسعير الوحدات

حتى الاعتماد على حركة الدولار في تسعير الوحدات العقارية مسألة افتراضية في ظل غموض الموقف الاقتصادي في العامين إلى الثلاثة المقبلة

دورة حياة العقار تدور حول 5 سنوات تبدأ من تاريخ شراء الأرض وحتى تسليم المشروع، وهي فترة طويلة على مستوى السياسات النقدية

الحل الوحيد لهذه المشكلة هو أن تتمتع شركة التطوير العقاري بملاءة مالية قوية ووحدات غير مبيعة، وأن تنفذ وتطرح المشروع بالتدريج

هناك الكثير من الشركات العقارية التي تضررت بشدة في الفترات الأخيرة.. والغريب أنها من الأكثر مبيعاً

بصورة عامة، نشاط التطوير العقاري في مصر يمر بمرحلة حرجة إلى حد ما

م. أحمد العتال: لم نجد شركة عقارية واحدة حتى الآن لم تلتزم بالتسليم أو مرت بأزمات تهدد بانهارها رغم المعاناة

المشكلات المرتبطة بالسوق العقارية يمكن حلها عبر طرحها على الحكومة مثلما تم بين مجلس العقار المصري ووزير الإسكان

لم نجد شركة عقارية واحدة حتى الآن لم تلتزم بالتسليم أو مرت بأزمات تهدد بانهارها رغم المعاناة

النتائج الأخيرة التي توصل إليها مجلس العقار المصري مع الحكومة كانت مرضية إلى حد ما

تحت الإنشاء كان استغلال بعض المطورين لهذا الوضع للحصول على تمويل من الجانبين، الأول من البنوك لصالح المشروع العقاري، والثاني من شركات التمويل العقاري للوحدات المبيعة، ما جعل هناك تمويلاً مزدوجاً على نفس الوحدات.

أعتقد أن حلول هذه المشكلة بسيطة للغاية، إذا ما تم عمل تطبيق إلكتروني مسجل عليه المشروعات العقارية وتظهر فيه المراحل الممولة من البنوك، ليسهل على شركات التمويل العقاري تحديد المراحل التي ستعمل عليها وطلب عمل مخالصة بها من المطور العقاري، ما كان قد يسهل عمل شركات التمويل العقاري في الوحدات تحت الإنشاء، ولكن أحياناً تكون قرارات المنع أسرع من حلول غيرها تحتاج إلى بذل مزيد من الجهد.

أحمد رضوان، تحدثنا عن الصناديق والبورصة العقارية وآليات التمويل والتي تتعامل جميعها في النهاية مع منتج وهو الوحدة العقارية.. وسؤالي للمهندس علاء فكري عن وضع التسعير حالياً بالسوق العقارية في ضوء ما تحدثنا عنه حول شدة وسرعة تأثير مدخلات الإنتاج بالأزمة الراهنة، كيف يتعامل المطور العقاري مع هذه المتغيرات السريعة عن وضع سياسة التسعير؟ أيضاً القرارات الخاصة بالإنشاءات؟ هل من مصلحة المطور الترتيب في إتمام مشروعه في ضوء الوضع الراهن؟ أم إعادة جدولة مواعيد ومراحل التنفيذ على مدى زمني أطول وبالتالي التحوط من متغيرات التكلفة المتوقعة؟ أم أن هذا قد يكبد المطورين تكلفة أعلى بكثير مستقبلاً؟

م. علاء فكري، هذا السؤال يأخذنا إلى نموذج الأعمال الذي تعمل به شركات التطوير العقاري بمصر، وهو البيع على المخطط Off plan، والذي كان يعتمد على طرح الوحدات للبيع والتفديته والبناء على فترة من 3 إلى 5 سنوات، وإذا ما حدث تضخم بنسبة 10 إلى 20% خلال سنوات تنفيذ المشروع، يمكن للمطور استيعابها في تسعير الوحدات غير المبيعة، وبذلك يكون المشروع نجح.

في تقديرى الخاص أن نموذج عمل البيع على المخطط Off Plan انتهى عصره، نتيجة لكثرة المتغيرات التي تشهدها السوق في فترات متقاربة بين كل متغير وآخر، فالأيوم لم يعد مناسباً فكرة الحصول على قطعة أرض تقوى إمكانيات المطور، إذ كان يبدأ في وضع المخطط وطرح الوحدات وتحصيل مقدمات البيع لتدوير عجلة الإنشاءات منها، وهذا الفكر أصبح غير قابل للتنفيذ في ضوء المتغيرات الشديدة والسريعة والمتقاربة في توقيتها.

السوق العقارية تشهد منافسة قوية وشرسة، وبيانات هناك تغيرات في الأسعار بشكل مضطرب وغير متوقع، فلا أحد كان يتوقع قبل نحو عامين من الآن أن البند الخاص بأعمال الكهرباء في الإنشاءات من كابلات ومحولات وغيرها من عناصر يرتفع تكلفته بواقع 400%، أو أن البند الخاص بالألومنيوم يرتفع بنسبة 200%، كل ذلك لم يكن متوقفاً ولم يكن في الحسبان.

زيادة أسعار المدخلات في العامين الماضيين قادرة على القضاء على أي أرباح يمكن أن يحققها المطور العقاري، ولكي نتحدث عن وضع سياسة تسعير الوحدات فلا بد أن يكون لدى تصور واضح لتكلفة المدخلات وهو أمر صعب حالياً.

الشركات العقارية بدأت تتجه في التسعير للاعتماد على الدولار، فعلى سبيل المثال إذا كانت تكلفة المتر مربع نحو 1000 دولار مثلاً يتم تحديد سعر البيع وليكن 1500 دولار، ثم يتم وضع توقعات لسعر الدولار أمام الجنيه خلال 3 سنوات، وبناء على ذلك يتم تحديد سعر الوحدة اعتماداً على سعر الصرف المتوقع.

في الوضع الراهن من الصعب التنبؤ بالوضع الحقيقي لقيمة العملة المحلية ولا أحد يمكنه توقع سعر الجنيه أمام الدولار خلال العامين أو الأعوام الثلاثة القادمة، نمر حالياً بفترة حرجة جداً وشديدة الحساسية وأثر هذا الوضع بصورة شديدة





سياحية أو غيرها لتأسيس صندوق استثمار يوفّر لها التمويل اللازم، وكل إيراداتها من الأصول التابعة للصندوق معفاة من الضرائب شريطة أن تكون وحدات جاهزة لا يتم تطويرها بعد دخولها ضمن أصول الصندوق.

قمنا بمساعدة عدد من المستثمرين خلال الأسابيع الماضية في استشارات تخص الصناديق العقارية، وحقيقة منذ بداية تعديلات اللائحة التنفيذية لقانون الضرائب، أبدى أكثر من 10 مطورين كبار رغبتهم في إنشاء صناديق عقارية، ولذا أقول لكم إن السوق ستري عددا كبيرا من الصناديق العقارية خلال الفترة القادمة. والسبب في ذلك التغييرات التي تمت على اللائحة التنفيذية لقانون 95، وقانون الضرائب، وستتعرض النتائج في الجزء الأخير من اللقاء.

**رضوى إبراهيم؛ قبل أن نتناظر الوصول للجنة الأخيرة في النقاش للتعرف على النتائج، ذكرت أن هناك**

**م. شريف حمودة: الحكومة تقليدياً تتعامل بمنطق التاجر مع مصفظة الأراضي. حتى نموذج الشراكة في باطنه تجارة**

**هناك مشروعات ضخمة مثل طريق لا تتعامل معها الحكومة من منطق التجارة ولكن دون إتفاق على المشروع حتى على مستوى المرافق**

المالية، تتولى دور مدير الاستثمار وتضع السياسة الاستثمارية. أصبح الآن الطريق ممهداً، أمام أي شركة لديها استثمارات عقارية سواء صناعية أو

والذي يمتلك خلفية وخبرة واسعة في سوق العقارات، وتم حل كل الأمور الخاصة بهذا الملف، فعلى سبيل المثال هناك ما يسمى بنسب التركيز والتي تمثل في أن 10% من أموال الصندوق في المشروع الواحد، فهنا تواجه الصناديق التي لديها رأسمال صغير رأس المال مشكلة في تمويل المشروعات الكبيرة، فبعض المشروعات تحتاج ما بين 3 إلى 4 مليارات جنيه والصندوق رأسماله مثلاً ما زال 10 ملايين فقط.

وأؤكد في الوقت الراهن على نقطتين في التعديلات الثلاثة التي تمت على اللائحة التنفيذية لقانون سوق رأس المال 95، تمت إزالة نسب التركيز.

وللحق دولة رئيس الوزراء في اجتماعه استمع إلى مطالبنا بالكامل، والتي تضمنت إعطاء الحرية لمدير الاستثمار بفعل ما يريد، ومن المعروف أن لكل صندوق استثمار عقاري يجب أن يكون له شركة إدارة مرخص لها من الهيئة العامة للرقابة

في فجة هي توعية الناس بما حدث في ملف الصناديق العقارية ومدة أهميته كأداة. سأحكي موقفاً بشكل مبسط، منذ نحو أسبوع كنت في السعودية وحلت ضيفاً في أحد البرامج مع وزير الإسكان السعودي، وتناول مديح اللقاء التحديات الاقتصادية التي تمر بها مصر والسوق العقارية وما يخص مشكلة سوق الصرف وسعر العملة، فكان ردي بسيطاً وهو أن تعداد السكان في مصر يتغير بالآلاف في خلال ساعات محدودة وهي سوق واحدة في معدلات النمو، وأكدت له أن التجربة المصرية العقارية ملهمة ومصر دولة كبيرة وإذا ما رغبت السعودية في تطوير السوق العقارية لا بد أن تأخذ من التجربة المصرية.

وعودة إلى الصناديق العقارية فالجميع يعلم مدى أهميتها للسوق العقارية بمصر، إذ إن 45% من سكان أمريكا يعيشون في بيوت مستثمر فيها من خلال الصناديق العقارية المقيدة، وجميع الوحدات السكنية الموجودة في أوروبا ملوكة لصناديق استثمار عقارية، واليوم دولة كجنوب إفريقيا تمتلك 7 صناديق كبيرة للاستثمار العقاري.

**أحمد رضوان؛ ما هي مشكلة الصناديق العقارية في مصر؟**

**هاشم السيد؛** المشكلة في مصر تتمثل في أنه كان لدينا فكر متواصل تجاه هذه النوعية من الصناديق، فعندما اجتمعت سابقاً مع عبد الحميد إبراهيم رحمة الله عليه كان رئيساً لهيئة سوق المال وقتها، وطرحنا سؤالاً عليه، لماذا لا نسمح للمستثمرين بتدشين صناديق استثمار عقارية، إذ كنت علمت من فتحى السباعي رئيس بنك التعمير والإسكان حينها أنه استغرق أكثر من عامين يسعى لتدشين صندوق عقاري ولم يقدر على ذلك. وكان الرد وقتها من عبد الحميد إبراهيم، أنه يوجد مشكلة تتمثل في أن بعض شركات توظيف الأموال تحصل على 50 ضعف رأسمائها وهذا غير مقبول، فكان ردي بأنه علينا محاسبة المتجاوزين والمحتالين على القانون، دون أن نغلق الطريق بالكامل، وهذا الفكر تغير في الفترة الأخيرة.

كلمة بطبع أنني قمت بقصّة كفاح كبيرة في ملف الصناديق العقارية استمرت لمدة 5 سنوات، وأنهيتها في عام كامل مع الدكتور محمد ميعط وزير المالية لصندوق تعديلات قانون الضرائب، واكتشفت مؤخراً أن قانون الضرائب التي تم عليه تعديلات، وأذكر هنا أن مصر لديها صندوقان عقاريان فقط، أحدهما ملوك لشركة أودن القابضة للاستثمارات، والآخر قمت بتأسيسه لصالح بنك مصر.

**رضوى إبراهيم؛ نود أن نعلم منك التحديات التي ما زلت تواجهها؟**

**هاشم السيد؛** حالياً لا يوجد، فيمكن لأي مطور أو مستثمر يريد الاستثمار في النشاط العقاري من خلال صناديق الاستثمار العقارية أن يشرع في التأسيس، فقد تم حل جميع التحديات بالكامل. قمنا بخفض الحد الأدنى لرأسمال صناديق الاستثمار العقارية إلى 5 ملايين جنيه، على أن تكون هناك مؤسسة مالية -منها البنوك وشركات تأمين وغيرها- لديها استثمار 25% من الصندوق على الأقل، ومستثمر عقاري يمكن تأسيس الصندوق برأسمال 5 ملايين جنيه ثم فتح الاكتتاب على 5 ملايين أخرى.

فيما كنت كمطور لدي مشاكل في التمويل وأتجنب الحصول على تمويلات من البنوك، يمكنني تدبير التمويل عبر صندوق للاستثمار العقاري، ومن خلال الاكتتاب سيتم تقييم الأصول العقارية عبر 2 من المقيمين المسجلين لدى هيئة الرقابة المالية ومستشار مالي مستقل يحدد القيمة، ويتم وضع هذه الأصول داخل قيمة الصندوق، فإذا قمت ببيع تلك الأصول من داخل الصندوق شريطة عدم تطويرها وهي بالداخل أو العمل عليها كعقار للبيع معني من الضرائب، لذا فإن صناديق الاستثمار العقارية بات لديها مزايًا كبيرة وجاذبة.

وفيما يخص المعوقات حالياً، فتم حلها جميعاً، بعد تعديل اللائحة التنفيذية لقانون 95 والتي جاءت بعد حديث مع رئيس الوزراء

**د. هاشم السيد؛ مصر بها صندوقان عقاريان فقط. وحالياً لا توجد أي تحديات أو مشاكل تواجه تأسيسها**

**تم خفض الحد الأدنى لرأسمال صندوق الاستثمار العقاري إلى 5 ملايين جنيه فقط مع وجود مؤسسة مالية بنسبة الربع**

**تم السماح بضم الأصول العقارية للصندوق بعد تقييمها وإعفائها من الضريبة شرط عدم إجراء عمليات تطوير عليها بعد ضمها**

**تم إلغاء نسب التركيز الخاصة باستثمار أموال الصناديق العقارية في المشروع الواحد**

**تم منح حرية كاملة لمدير صندوق الاستثمار العقاري للعمل بمرونة وحرية كبيرة في وضع السياسة الاستثمارية**

**اليوم تستطيع المشاريع العقارية والسياحية تأسيس صناديق معفاة من الضرائب تضم أصولها الجاهزة**

**هناك أكثر من 10 مطورين كبار توصلوا معي لتأسيس صناديق عقارية بعد التيسيرات الأخيرة**

**اعتباراً من 15 يونيو 2023 تم حل مشاكل الصناديق العقارية ونسعى إلى التوعية بكيفية الاستفادة منها**

**تمت الموافقة في مجلس إدارة البورصة المصرية الأخير على تأسيس البورصة العقارية**

**المؤسسات المالية لها دور في توريق الأصول العقارية داخل الصناديق والتداول عليها**

**قيد وثائق الصناديق العقارية حالياً في البورصة خلال 60 يوماً فقط من غلق باب الاكتتاب**

تركز عليه، حتى لا نصل للنقطة التي طرحها مهندس علاء فكري في مناقشتنا هذه، وهي أن سوق البيع على المخطط Off plan في مصر توقف وانتهى، خاصة أنه أصبح معتمد في الأسواق عالمياً.

نشاهد اليوم عدداً من الأمثلة الناجحة في سوق البيع على المخطط Off plan ومنها دبي والرياض ولديهم أدوات مساعدة لتجاح نظام بيع الأوف بلان، ولكن في مصر الأدوات المساعدة غير متوفرة ومنها التمويل البنكي بشكل أساسي، فالبنوك ليست مكاناً لتحفظ الأموال وليس هذا الدور المصرفي المنضبط والمنوط به قطاع البنوك.

سنظل نتحدث في هذا المحور في كل مرة، فالدور المطلوب من البنوك تجاه القطاع العقاري غير موجود ولا بد من توفير التمويل للمطورين وللعملاء لتحريك السوق العقاري، وكما سمعت من الدكتور هاشم السيد اليوم، عن الصناديق الاستثمارية والعقارية وهي أدوات مهمة جداً.

**شريف حمودة؛** ولكن حتى لو تم حل هذه الإشكالية الآن، فلن يكون مقبولاً الحصول على تمويل في ظل ارتفاع أعباء التكلفة المالية، فنحن لدينا تسهيلات بنكية وقمنا بوقفها نظراً لارتفاع تكلفة التمويل. **أحمد العتال؛** نحن لا نتحدث عن الفترة الحالية، فهذا الملف نعمل عليه من ثلاث سنوات مضت.

**أحمد رضوان؛ ربما إذا تم إلغاء تلك القيود، يتم التضاض على مبادرة تمويلية جديدة على سبيل المثال. شريف حمودة؛** صحيح، هذا أمر مهم.

**أحمد العتال؛** هذا جزء هام، ويمكن أيضاً إلى جانب ما يتم العمل عليه في البورصة والصناديق العقارية والتي تعد أدوات ضرورية جداً للسوق العقارية، وأكرر أن هناك علامة استفهام عريضة وعديدة، لماذا لا توجد صناديق عقارية في مصر على الرغم من توافرها في الدول الإفريقية منذ أكثر من عام؟

هناك العديد من الأمور عليها علامات استفهام، كان لدينا اجتماع مع وزير الإسكان السعودي منذ نحو شهر ونصف أو شهرين، وكان رأي الأخير أن السوق العقارية في مصر ناضجة وواضحة المعالم وناجحة، وأبدى رغبته في نقل هذه الأمثلة إلى المملكة العربية السعودية في أقرب وقت. **رضوى إبراهيم؛** دكتور هاشم دائماً ما تمتلك خبرة مزدوجة بين سوق المال والقطاع العقاري وكنت الأنشط في الحديث عن الصناديق العقارية وصاحب المبادرة في التنفيذ.. نود أن نعرف ما هي المعوقات التي ما زلت تواجهها حتى الآن ودور البورصة العقارية في حل الأزمات التي تم طرحها في لقاءنا هذا من باقي الضيوف؟

**هاشم السيد؛** أود اليوم أن تأخذ جرعة أمل في الملف الخاص بالصناديق العقارية والبورصة العقارية، وفيما يخص مشاكل التمويل التي تحدث عنها المهندس أحمد العتال، أقول له إن التمويل من القطاع المصرفي في الوقت الحالي كما قال المهندس شريف حمودة مجحف جداً للمطور.

وأشدد خلال الفترة القادمة التمويل من خلال القطاع المصرفي سيكون مجحفاً جداً للشركات العقارية، وكما تحدث مهندس شريف حمودة حالياً فمعدل IR الخاص بأي مشروع إذا كانت نسبته، سيتاقل بالكامل بسبب فوائد التمويل البنكي.

نحن لن نخترع العجلة، وأود أن استعرض بعض الأرقام البسيطة التي دونتها في طريقي إلى هنا، صناديق «الريت» المقيدة في البورصات على مستوى العالم في الربع الأول من 2023 تبلغ 1.9 تريليون دولار، وعدد صناديق الريت المدرجة بنهاية ديسمبر الماضي ارتفع من 671 في 2018 إلى 993 صندوقاً.

ومثلما تحدث مهندس أحمد العتال فهناك دول إفريقية مثل رواندا أصبح يتوافر لديها صناديق عقارية، وفي دول شرق آسيا نتحدث عن إطلاق 11 صندوقاً خلال الأشهر الثلاثة الماضية ذات حجم كبير وحصلت على تمويل ضخمة. ما أربغ في قوله وهذا دوركم، أن هناك

# Nyouim

• PYRAMIDS

عابن وحدتك على الطبيعة  
بمقدم ٥ % وأقساط على ٨ سنوات



ARAB DEVELOPERS  
HOLDING

16663

رقم التسجيل الضريبي ٢٣٧-٨٩٩-٣٦٩





بالشركة تخضع للرقابة بدلاً من صدور قرارات من الحكومة كقرار 30% نظراً لقلق الحكومة على أموال الناس. وعلى سبيل المثال هناك شركات تمويل كبيرة لديها 50 ألف عميل أو 30 ألف عميل و100 ألف أسرة مرتبطة بالشركة فأى اضطراب يحدث بها سيؤثر على جميع العملاء، لذلك أصدرت الدولة قرارات السيطرة على السوق ومنها قرار شرط استكمال 30% من الإنشاءات قبل البيع. ولذلك كانت لي وجهة نظر بدلاً من قلق الحكومة وإصدار قرارات تضع السوق في أزمة، وهي الاتفاق على التنظيم وضمان التأكد من استخدام الأموال في نفس المشروع، وتتم المراقبة على أموال العملاء كل 3 أو 6 أشهر كأي شركة مدرجة في البورصة.

وأرى أن تتم معاملة الشركات العقارية كالشركات المدرجة في البورصة بعد حصولها على رخصة تطوير عقاري. ياسمين منير: أستاذة أيمن عبد الحميد، ما هي التعديلات التي يحتاجها التمويل العقاري ليكون مفيداً في عمليات إعادة البيع في السوق الثانوية الثانية والثالثة... وهل التشريع الذي اقترحت الرقابة المالية وتم رفضه من المطورين كان مفيداً؟

أيمن عبد الحميد: أكد هذا التشريع كان أساسياً وحلاً مثالياً لحدوث نوع من التفارب، وسأحدث على مثال حدث مع عميل تم تمويله من شركتنا بـ 80% وبعد سنة لم تلتزم الشركة بالتسليم، وعندما نظرت في العقد وجدت أن المطور نص على أن تسليم المشروع «بيدا» في تاريخ 1/1/2018 وعندما تم التواصل مع المطور قال إن بداية التسليم 2018 وليس التسليم.

والفكرة ولا أعلم إن كان هذا الحديث يزعج المطورين أم لا، أنه لا يوجد أي نوع من أنواع الرقابة على شركات التطوير العقاري وقد يؤيد المهندس علاء هذا الرأي، ولكن نرى وجهة نظر المهندس أحمد العتال.

أحمد العتال: نأكدنا لحدث أستاذ أيمن أن عدداً ليس بالقليل من الشركات العقارية يعتمد على الصورة الخارجية فقط، لكنها تواجه مشاكل هيكلية من الداخل، ولكن من الداخل لا تتمتع بأي من معايير الحوكمة، حتى بعض الشركات المدرجة بالبورصة في حاجة للمزيد من الحوكمة.

وفي حال الرغبة في تطبيق معايير الحوكمة على هذه الشركات، ستحتاج إلى الأقل إلى 15 عامًا، وهذه الشركات تعمل دون نظام وكل القرارات من تحديد وقت البناء وحتى تسويق ودعاية المشروع، تابعة من قرار صاحب الشركة وفق جدول زمني أو نظام يحدده هو.

لا يمكن تنظيم عمل هذه الشركات في ظل عدم جاهزيتها من الداخل. رضوى إبراهيم: مهندس علاء فكري.. هناك العديد من العملاء يشتكون من تأخر التسليم بسبب المشاكل التي نعرضها جميعاً، وفي الوقت نفسه المهندس أحمد العتال وهو يؤكد فكرة حفاظ القطاع على صلابته، استند لفكرة أن نمو المبيعات بصورة كبيرة في عدد كبير من الشركات، فهل كان ارتفاع قيمة المبيعات نتيجة لزيادة سعر الوحدات، أم عدد الوحدات المباعة، لأن الارتفاع في القيمة دون عدد الوحدات، يعكس زيادة الأسعار فقط لجميع المداخلات وليس العقار فقط بسبب التضخم... وبناء على تجربتك، ما الذي تحتاجونه من الحكومة في هذه الفترة بعيداً عن ما تطرحه التكتلات التي تعبر مصالح القطاع؟

علاء فكري: ارتفاع المبيعات جاء نتيجة زيادة قيمة العقار والتضخم أكثر من معامل رواج السوق، كما أن المواطن المصري يفضل الاستثمار في العقار في ظل غلق قنوات الاستثمار الأخرى، حيث أصبحت خيارات استثمار المدخرات محدودة سواء في الذهب أو الدولار أو العقار.

م. أحمد العتال: حتى الشركات العقارية الكبيرة لديها مشاكل بما في ذلك الشركات المقيدة في البورصة

للقيام بعملية حوكمة مناسبة لعدد من الشركات العقارية قد تحتاج إلى 15 سنة

علاء فكري: المبيعات العقارية ارتفعت على مستوى القيمة بفعل التضخم وليس على مستوى عدد الوحدات المباعة

المواطن المصري مرتبط بالاستثمار العقاري خاصة في ظل صعوبة الاستثمار في قنوات أخرى

لا يجوز مقارنة السوق العقارية المصرية بمثيلها في السعودية أو الإمارات بسبب اختلاف السياسات النقدية وسعر الفائدة والأدوات المالية المتاحة

السوق العقارية المصرية عالية المخاطر لأسباب منها تغيرات السياسة النقدية والمالية وسعر العملة والفائدة

درسنا مشروعاً مع مطور إسباني كان غاية طموحه تحقيق هامش ربح 9%.. ولكن هذه النسبة في مصر غير مجدية ولا تغطي قفزات التكلفة

حصلنا على موافقة تمويل من 3 بنوك لفترات ما قبل التسليم والإنشاء.. ولكن لم نسحب منه بسبب ارتفاع تكلفته

م. شريف حمودة: زعم توسع الدولة في نشاط التطوير العقاري إلا أن حجم شركاتها قياساً بالسوق قليل جداً

في الأول والأخير الدولة مشاركة بشكل غير مباشر مع عدد كبير من الشركات لكونها صاحبة الأرض



أيمن عبد الحميد رئيس شركة التطوير (الأولى) للتمويل العقاري

خلال السنوات الماضية وأحدثت طفرة في السوق. وفي حال عدم قدرتنا على الحصول على تمويل يتم الإسناد إلى شركات مقاولات على معرفة بنا ويحصل على التمويل بـ 8% ويتم الانتهاء من التنفيذ سريعاً، وهذا النموذج كان مستخدماً لعدة سنوات ومرمياً للجميع، ولكن تم إيقافه. نحن بحاجة إلى مبادرة لحل الأزمة، كمبادرة 65% الخاصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة الصارفة في طريق ولتحقق أكبر نسبة مبيعات وإشغال وشهدت أداء أعمال كبيرة.

وسنطرح خلال الفترة المقبلة مبادرة جديدة تحت مسمى «صنع» بالآف من المصانع الجاهزة وسوف يحصل عليها من يطلبونها دون مقدم ويتم السداد على عشر سنوات بما في ذلك المعدات ومصاريف التشغيل.

أحمد رضوان: من الممول؟ شريف حمودة: ضمن مبادرة 5% لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تستفيد منها الصناعة، بينما المقاولات لا، ولكننا نقدمها بنموذج مختلف من خلال خطوات وكل صناعة لها مدير يحدد ما يتم تصنيعه من عدمه بجانب جلب شركات صغيرة ومتوسطة من الخارج للدخول في شراكة معهم.

العقار يحتاج مثل هذه المبادرات للبناء لتقليل المدة التي يستغرقها المشروع في البناء لتصبح 3 سنوات بدلاً من 5 سنوات، وتكون أموال البنوك في أمان، والتكلفة معلومة، وبعدها يتم التسليم للصندوق العقاري وبهذا يتم حل المشكلة وضخ سيولة في السوق وتحريك البورصة العقارية.

ياسمين منير: مهندس شريف هيئة الرقابة المالية قدمت مقترحاً خلال الفترة الماضية بوضع تشريع ينظم التمويل المتقدم من المطورين العقاريين؟

د. هاشم السيد: جميع المطورين رفضوا هذا المقترح. م. شريف حمودة: بعد صدور قرار شرط إتمام 30% من الإنشاءات قبل البيع، كانت لي وجهة نظر لم تعجب العديد من المطورين، وهي أن تتعامل شركات الاستثمار العقاري معاملة شركات الأموال وتخضع لهيئة الرقابة المالية، وبالتالي يتم تعيين المناصب المهمة وفقاً للشرط وتكون هناك حوكمة داخل الشركات. وأرى أن الشركات التي تقوم بدور تمويلي ولديها اهتمام وآلاف العملاء المرتبطين

عالمي، دخلوا بنموذج مشاركة على حصة الإيرادات ما يتطلب ضرورة وجود سعر مفر للأرض، وهو ما يعتبر تطوراً في الأداء الحكومي، ولكن أيضاً كانت هناك موعات، وانتقل لجزء آخر كان قد تحدث عنه الدكتور هاشم فيما يخص الصناديق العقارية، ومن وجهة نظري أن العقار في مصر منهم دائماً بتجميد الثروة، والصناديق العقارية حل مثالي لعدم تجميد الثروة. والسوق العقاري في مصر تتميز بطبيعة الأوف بلان التي لن تتغير وهي مريحة لجميع الأطراف، ولكنها بحاجة إلى تنظيم وأن تصبح مومنّة.

الأستاذ أيمن عبد الحميد تحدث أيضاً عن الأسواق الثانوية وأرى أن مصر بحاجة إلى الأسواق الثانوية والثالثة؛ وعلى سبيل المثال نحن نملك عملاء لمشروعات جاهزة لدينا سواء كانت وحدات تقوم بتسويقها للدولة أو وحدات نمتلكها، ولكن في حال الذهاب إلى شركة تمويل عقاري تجد العديد من الإجراءات الشديدة، ولذلك 90% من العملاء يتم رفضهم.

ولكن نحن نتمتع بسهولة الإجراءات لذلك يجب معاملتي كسوق غريب تم تقديمه التمويل الأخرى تعمل كسوق ثانوي ولديها سوق ثالث ورابع وهو ما يعتبر حلاً عملياً للأزمة.

وقدمت البنوك خلال الفترة الماضية قبل التمويل الأخرى برامج تمويلية أدت إلى حل بعض المشاكل، وتمكنت من ضخ أموال بشكل جيد.

وفيما يخص أزمة السوق العقارية في وجهة نظري، هناك نموذج غريب تم تقديمه منذ عدة سنوات، وأنا أعتقد أنه من الأسباب الحقيقية للأزمة وهو البناء لمدة طويلة، وأنا هنا ومن خلفي العمل كمقاول، لا أستطيع أن أفهم كيف استمر في العمل على مشروع 200 أو 100 فدان إلى ما لا نهاية؟ وأنا ما زلت لا أستطيع فهم التقييم هنا، فكل الشركات في مصر تأخرت في التسليم.

وهذا النموذج ليس مصرياً ولكن جاء مع شركات أجنبية وتم نقله إلى الشركات المصرية وعلى سبيل المثال جاءت إلينا دراسة جدوى مقدمة من خبير عقاري في العديد من الشركات الكبيرة لمشروع 100 فدان لمدة 30 سنة. رضوى إبراهيم: 30 سنة! شريف حمودة: نعم 30 سنة وفي هذه الحالة تمويل المقاول وليس الاستثمار العقاري هو الحل، كما فعلت الحكومة من خلال مبادرة تشييد شركات المقاولات

م. شريف حمودة: حصلنا على الأرض من الحكومة بسعر مغر حتى تكون الأرض جاذبة للمستثمرين.. وهذا تطور في الأداء الحكومي

الصناديق العقارية حل مثالي لعدم تجميد الثروة العقارية.. وأعتقد أن البيع على الماخذ لن يتغير لكنه يحتاج إلى تنظيم

مصر تحتاج إلى سوق ثانوية عقارية نشطة وسهلة لتنشيط التمويل والقطاع

نموذج البناء على فترة طويلة مشكلة كبيرة.. وأعتقد أنه أحد أسباب الأزمة الحالية والتأخر في التسليمات

اقترحت نموذجاً لتمويل المقاول وليس شركة التطوير العقاري.. وهذا النموذج كان أيضاً خلال سريان مبادرة البنك المركزي ذات العائد 8%

نحتاج إلى مبادرة جديدة من البنك المركزي.. وطربول استفادت من مبادرة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

إذا لم نستطع تمويل البيع للعملاء من خلال البنوك في مرحلة الإنشاء.. فتمويل المقاول سيكون حلاً

لدي وجهة نظر لكن لم تعجب المطورين وهي أن تتم معاملة شركات الاستثمار العقاري كشرركات الأموال وتخضع لرقابة الهيئة

أيمن عبد الحميد: مد مظلة الرقابة المالية على شركات الاستثمار العقاري حل نموذجي لمشكلة تمويل المشروعات تحت الإنشاء

لا يوجد أي نوع من أنواع الرقابة على شركات التطوير العقاري من أي جهة

صندوقين عقاريين بالسوق المصرية الأولى يتبع شركة أودن القابضة والآخر مملوك لبنك مصر.. ما هو الفرق الذي شعرت به بين التجريبتين؟

هاشم السيد: التجربة الأولى كانت صعبة جداً بسبب القانون، وأغلقتنا الصندوق لأننا لا نعلم ما يمكن القيام به في ظل هذا القانون.

بشكل مختصر سأوضح عند مساهمة الصندوق في شركة ما فيتم احتساب ضريبة توزيعات تبلغ نسبتها 10% بجانب التزام الصندوق بإعطاء المساهمين أو حملة الوثائق 10% إضافة إلى بعض الضرائب الأخرى وهذا سيؤدي في النهاية إلى تكبد الصندوق خسائر.

أما الفترة الماضية، وبشكل أكثر تحديداً منذ 15 يونيو 2023، فقد حلت جميع مشاكل الصناديق العقارية، وما نرغب فيه حالياً أن ننشر التوعية بهذا الجزء وأطمح في انشمار ثقافة الصناديق العقارية في مختلف المجالات كالتطوير السياحي أو الصناعي.

وأعبر عن سعادتني بتوجه الشركات العقارية لخلق قنوات جديدة لتوفير التمويل، والتي تعتبر الصناديق أبرزها وأهمها في الوقت الحالي في ظل إعفاء الإيرادات من بيع أصول الصندوق من الضرائب، وأنه إلى أن وجود قنوات وأدوات مختلفة للتمويل هو أمر هام جداً للسوق، فمثلاً منذ فترة تتم مناقشة آلية التمويل الجماعي بين مختلف الجهات المعنية من هيئة الرقابة والبنك المركزي، وتم حل المشكلة ونأمل في إقراره قريباً.

ونعمل حالياً على ملف ساذكر تفاصيله في الجولة الأخيرة من لقاءنا هذا، في الاجتماع الأخير لمجلس إدارة البورصة وافقنا على إنشاء البورصة العقارية بشروط وهناك مفاوضات تجري حالياً حول التسجيل العقاري والذي يواجه العديد من المشكلات في مصر.

وتشيط سوق الصناديق العقارية من خلال المطور العقاري، يأتي من رغبة المطور في توريق الأصول للحصول على سيولة داخل الصندوق وهو ما يساعده فيها المؤسسات المالية التي ستشاركه وتضع آليات توريق هذه الأصول أو تحدد كيف يمكن التداول عليها.

وأنته إلى أن قيد صندوق الاستثمار العقاري في البورصة أكثر سهولة ويسراً من قيد الشركات العاملة بمجال التطوير العقاري والتي تحتاج لوقت طويل لاستيفاء إجراءات القيد بالبورصة المصرية نظراً لطول فترة تقييم الأصول.

أحمد رضوان: مهندس شريف نود الحديث عن تعامل الحكومة مع محفظة أراضيها... هل طريقة طرح الدولة للأراضي جزء من المشكلة وهل بيع الحكومة للأراضي يفتح الباب أمام المزايدة والمنافسة؟

م. شريف حمودة: تقليدياً الحكومة المصرية منذ زمن بعيد تتعامل فيما يخص الأراضي بمنطق التاجر، ثم ظهر نموذج المشاركة، وبالنظر لهذا النموذج تجارة أيضاً، في ظل وجود الحد الأدنى من الضمانات والشيكات، وهو أيضاً في النهاية بمثابة بيع للأراضي.

ولكننا وبعض المشروعات الأخرى لم نحصل على الأراضي بهذا النموذج إطلاقاً؛ نظراً لاتساع مسطح شركة GV الذي وصل إلى 26 ألف فدان، وهناك أيضاً مشروعات كبيرة أخرى، مقابل بناء نموذج خاص، دون تحمل الدولة تكلفة المرافق، ولا يوجد أي صرف من الحكومة على المشروع. وهذا النموذج موجود في مشروع أو اثنين بالبحر الأحمر، ومتقارب من نموذجنا بجانب بعض المرونة التي نقدمها، وحالتنا خاصة لا نستطيع تعميمها، لأننا حصلنا على مسطح 26 ألف فدان دون أن تتحمل الدولة تكلفة المرافق، لذلك يتم البناء من خلال نموذج استثماري، وتلقائياً للقبول بهذا لا بد من أن يكون سعر الأرض مغزياً؛ لإقناع المستثمرين الذين سيدخلون معنا، وفي حالتنا نسعى لجذب كبار المستثمرين سواء كانت طاقة أو أورانج أو صندوق مبادلة وغيرها. وجذبنا نحو 7 أو 8 شركات على مستوى





**للمطورين سيكون من خلال الشراكة؟**  
شريف حمودة، الطرح بكل الطرق، من يحتاج إلى شراكة أو شراء أو إيجار سيبدأ، وهناك 3 مصانع دولية من النمسا وروسيا وسنغافورة، سيأتون إلى مصر للعمل في المباني الخضراء، التي تعد أكبر مشكلة تواجه الاستثمار العقاري في مصر.

الشكل النهائي للمباني المصرية جديد، ولكن يتم بطرق تقليدية وقديمة ما يعارض مع الفترة القادمة التي تحتاج إلى الاستدامة والمباني الخضراء. لدينا شركات بناء لتصنيع مواد البناء الخضراء التي ستلعب دورًا كبيرًا في تخفيض التكلفة والشكل النهائي للعقار. **أحمد رضوان: استراحة 5 دقائق وسوف نعود مرة أخرى إلى الجزء الثاني من صالون حابي عن أدوات تشييط السوق العقاري.**

**م. شريف حمودة: تصفية نهائية لاختيار مستشار مشروع منطقة الاستثمار العقاري بين شركات دار الهندسة ودورش وإي جي أي إس**

**3 مصانع دولية من روسيا والنمسا وسنغافورة ستعمل في طربول بمجال المباني الخضراء**

طرحه للمطورين، ونموذجنا بطربول أن الأرض ليست بسعر مرتفع ولكن بأسعار جيدة جدًا.

**شريف حمودة، 15% وأعلى حوافز ضريبية، وسوف نطرح لجميع المطورين في مصر منطقة عقارية داخل طربول بمساحة 10 ملايين متر مربع.** كل الاستثمار العقاري بمصر يعمل على طريق السويس والقاهرة وإسكندرية وبصفة عامة الاستثمار العقاري يجري في هذا الاتجاهين.

والتطوير العقاري بشكله الحديث سيكون من المعادي جنوبًا والجيزة جنوبًا فطربول تم تأسيسها كمدينة متكاملة وليس كمنطقة صناعية، وتحالف مكاتب الاستشارية الدولية حاليًا في التصفية النهائية بين دار الهندسة ودورش وإي جي أي إس والمنافسة النهائية ستكون خلال أيام للتوصل لتصميم نهائي لها.

**أحمد رضوان: الاختيار بين المكاتب الاستشارية يخصص تصميمات الجزء العقاري؟**  
شريف حمودة: نعم، الجزء العقاري بطربول، ولن نقوم بتفنيده ولكن سيتم

العالم. **أحمد رضوان: هل نسبتها في مصر عالية؟**

**شريف حمودة:** بالتأكيد عالية جدًا والتخوف الحكومي أيضًا عالٍ. والاستثمار العقاري كما ذكر المهندس أحمد العتال أن رئيس الشركة أو العضو المنتدب يتخذ قرارات سريعة لتوفير الوقت في ظل وجود تكلفة عالية بجانب المرتبات والتسويق، ولكن مع وجود موظف حكومي يتسبب في حدوث زعزعة للشركة، ويعد هذا يتم إيقاف المشروع وجمعنا لنا تجارب بهذا الشكل.

أما بالنسبة للخطط المستقبلية للمجموعة رقم واحد واثنين وعشرة طربول، وسنعلن عن مشاركات مع كيانات أجنبية كبيرة خلال الفترة المقبلة في مجال الاستثمار العقاري والصناعي «طربول»، حتى مشروعاتنا العقارية ستكون بمشاركة كيانات كبيرة من خارج مصر. **معكم من خارج مصر؟**

**شريف حمودة:** سنعلن قريبًا عن أسماء أوروبية وخليجية خلال الفترة المقبلة وتركيزنا الأساسي على طربول بشكل واضح جدًا.

وحرصنا خلال الفترة الماضية بناء شركات على محفظة أراضي الواقعة خارج طربول، لتوفير سهولة أكبر ولعمل إدارات منفصلة لأن طربول ستفصل وتكون بمفردها. وخلال الفترة الماضية قمنا بجولة خارجية لروسيا وسنغافورة وكوريا الجنوبية وأبو ظبي ودبي والدوحة، وأنا وفريق العمل سنكون خارج مصر الفترة القادمة بشكل كبير جدًا.

كما أن مدينة طربول بداخلها مشروع كبير للهيدروجين الأخضر، واعتقد أننا المشروع الأقرب لمرحلة الإنتاج في مصر، ووصلنا إلى مرحلة اتفاق بيع الإنتاج، وهذا مليون طن أمونيا.

**أحمد رضوان: اتفاق بيع الإنتاج سيوقع مع من؟**  
أمريكي، وسوف نعلن الاتفاق النهائي قريبًا. والهيدروجين الأخضر هو بتروكول المستقبل، وحتى السعودية نفسها تقول إنها ستكون لاعبًا رئيسيًا بهذا المجال.

ومصر وناميبيا وجنوب إفريقيا ومجموعة دول إفريقية مفترض أن يصبحوا لاعبين رئيسيين في مشروعات الهيدروجين الأخضر. ولدينا في طربول مركز للهيدروجين الأخضر، وملك أيضًا مصنع المحلل الكهربائي اللازم لإنتاج الهيدروجين الأخضر، «الكتروليزر»، وهو المصنع الوحيد في الشرق الأوسط.

**أحمد رضوان: كم تبلغ طاقة الإنتاج؟**  
لا أكثر من 1 جيجا أكبر **شريف حمودة:** سنبدأ بجيجا، ولكن سيتوسع طبقًا لحجم السوق، لأن سوق إنتاج الهيدروجين الأخضر عالميًا لم يصل بعد إلى مرحلة النضج، وهناك الكثير من التنظيمات التي يتم إعدادها وتحديثها.

**أحمد رضوان: هل 1 جيجا أكبر قدرة موجودة في السوق؟**  
شريف حمودة: لا المفترض الوصول إلى أضعاف 1 جيجا، ومصنع الهيدروجين بقوة إنتاج 2 مليون طن أمونيا، لذلك قدرته وحدها 3.6 جيجا ولكن المصنع بدأ بجيجا.

وأيضًا لدينا صناعة السيارات ونعلن بكل صراحة أن نموذج المغرب سيكون نموذجًا بطربول في تحالف من عدة دول مصانعةهم الرئيسية ستكون بداخل طربول للتصنيع الحقيقي وليس التجميع.

تم إعلاننا كمنطقة استثمارية هي الأكبر في الشرق الأوسط والتي تقدر بـ10 أضعاف المناطق الموجودة في مصر، وهي أيضًا الأعلى من حيث الحوافز الضريبية، وأكبر دعم للصادرات إذ إن مصر تمنح مساندة بنسبة 8% و15% في الصعيد. **أحمد رضوان: كم نسبة دعم الصادرات لديكم؟**

**م. شريف حمودة: البيروقراطية الحكومية نسبية وموجودة في جميع الدول.. وعالية جدًا في مصر**

**خط «جي في» تركز على «طربول» بالأساس.. وسنعلن قريبًا عن مشاركات مع كيانات خيرية خليجية وأوروبية في الاستثمار العقاري والصناعي**

**حرصنا الفترة الأخيرة على بناء شركات في محفظة أراضينا خارج طربول لتوفير سهولة أكبر وتأسيس إدارات منفصلة**

**مشروع الهيدروجين الأخضر في طربول هو الأقرب للتشغيل في مصر.. ووصلنا لمرحلة اتفاقية بيع المنتج offtake agreement مع تحالف أوروبي أمريكي**

**مشروع الهيدروجين الأخضر ضخم ويصل إنتاجه إلى 2 مليون طن أمونيا**

**الهيدروجين الأخضر هو بتروكول المستقبل.. ومصر وناميبيا وجنوب إفريقيا لاعبين رئيسيين فيه**

**نسعى لتكون طربول مركزًا للهيدروجين الأخضر.. بجانب تصنيع المحلل الكهربائي electrolyzer**

**النموذج المغربي في صناعة السيارات سيتم تكراره في مدينة طربول مع تحالف من عدة دول.. كصناعات وليس جميعًا**

**تم إعلان طربول أضخم منطقة استثمارية في الشرق الأوسط.. وتتمتع بحوافز ضريبية هي الأعلى في مصر.. والأعلى أيضًا في دعم الصادرات**

**قريبًا.. طرح 10 ملايين متر مربع كمنطقة استثمار عقاري في طربول على جميع المطورين**

والذهب والدولار استثمار غير آمن والبورصة دائمًا تتمتع بمعدل مخاطرة لذلك يميل المواطن للاستثمار في العقار، وهناك أيضًا من يلجأ إلى البنوك لشراء شهادات الحصول على عائد.

وأيضًا البعض يذهب للاستثمار العقاري مضطرًا لعدم وجود مجالات استثمار أخرى خاصة في حال امتلاكه مبالغ مالية ضخمة، ولا يستطيع شراء أشياء أخرى دون قيود غير العقار للاستثمار.

وقنوات الاستثمار في مصر مختلفة عن دول أخرى فالمقارنات دائمًا غير صحيحة كالمقارنة بين التفاح والبرتقال، ومقارنة السوق المصرية بالسعودية أو الخليج أو أوروبا تعتبر غير سليمة؛ لأن لدينا سياسات نقدية ليس لها علاقة بما يحدث في السعودية أو دبي وغيرها.

وتحت سوق عالية المخاطر سواء من ناحية السياسات النقدية أو المالية أو بسبب القرارات المفاجئة، كما أن قيمة العملة قد تتغير في منتصف المشروع، ومنذ فترة أعدنا دراسة مشروع مع مطور إسباني وكانت قمة السعادة بالنسبة له الحصول على عائد بنسبة 9 أو 10%.

أما بالنسبة لنا فهذه النسبة غير كافية لتغطية التكلفة، فالمقارنة بين الأسواق هنا تكون حساسة جدًا فما يصلح في دولة قد لا يصلح في الأخرى، أما نقطة تمويل البنوك، لدينا تمويل من 3 بنوك تمويل ما قبل التسليم والإنشاء، ولم نتم سحب هذا التمويل.

**رضوى إبراهيم: لماذا؟**  
علاء فكري: بسبب ارتفاع تكلفة التمويل التي تصل إلى 22% لمشروع يستمر 5 سنوات، ولذلك تكلفة التمويل في مصر عنصر سلب.

**الدولة والقطاع رفعا شعار تصدير العقار وبيع للمصريين في الخارج واستمر الوضع لفترة طويلة حتى إن تحويلات المصريين في الخارج تأخرت... هل ترى أننا بالغنا في الاعتماد على هذه الفكرة ما دفع الشركات لوضع خطط طموحة بشكل متزايد والتي انعكست في النهاية على شكل التطبيق؟**

**أحمد رضوان:** أستأذنيك أن يجيب المهندس علاء عن هذا السؤال بعد سؤال المهندس شريف نظرًا لارتباطه بموعد هام.

**رضوى إبراهيم:** أكيد تفضل. **أحمد رضوان:** مهندس شريف إلى أي مدى ترى دخول الحكومة وتوسعها في نشاط التطوير العقاري قد أفاد القطاع... وإلى أي مدى قد أضره... وما هي خطط مجموعتكم خلال الفترة المقبلة؟

**شريف حمودة:** مشاركة الدولة في مجال التطوير العقاري توسعت خلال الفترة الماضية بشكل كبير، وكانت أول تجربة لها سيتي إيدج التي بدأت بشكل قوي جدًا، وفيها كانت الشركة السعودية المصرية للتعمير، وبعدها أصبحت هناك قطاعات كثيرة في الدولة لديها مشاركات وتجارب في هذا المجال.

النتيجة النهائية من وجهة نظري أن حجم هذه الشركات داخل السوق ضعيف، وكان واضحًا للجميع أن البداية كانت قوية، ثم تراجع وأصبحنا لا نراها حاليًا، ولكن في النهاية الدولة شريك لكل المطورين لأنها صاحبة الأراضي.

وأرى أن التجربة لا تحتاج أن ابني عليها سواقًا، لأن حجمها في السوق لا يمكننا رؤيته في الوقت الحالي، حتى المشروعات التي قامت الدولة ببنائها يتم تسويقها من خلال شركات أخرى.

لذلك لم تعد التجربة بالقوة التي بدأت بها، وكان طموح سيتي إيدج على سبيل المثال أن تصبح أكبر مطور في مصر وأن تتنافس المطورين العالميين، لكن لم تصل إلى هذا الهدف.

وهي العموم البيروقراطية الحكومية نسبية، ولكن في النهاية موجودة سواء في مصر أو إسبانيا أو إيطاليا أو أي دولة في

## الشهادات الدولارية لمدة 3 سنوات من البنك الأهلي المصري

«الأهلى بلس الدولارية»

7%

شهادة 3 سنوات ذات عائد سنوي 7% يصرف العائد ربع سنويًا بالدولار الأمريكي واحصل على قرض حتى 50% من قيمتها بالجنيه المصري بحد أقصى 10 مليون جنيه بفائدة 2.25% أقل من سعر اقراض البنك المركزي

«الأهلى فوراً الدولارية»

9%

شهادة 3 سنوات ذات عائد سنوي 9% يصرف مقدماً بالمعادل بالجنيه المصري عن الفترة كلها بواقع 27% من قيمة الشهادة و تسرد قيمة الشهادة في تاريخ الاستحقاق بالدولار الأمريكي

رقم التسجيل الضريبي ٤٦٢ - ... - ٢٠٠



www.nbe.com.eg  
تطبيق الشروط والأحكام





كما ذكرتم من خلال سباحة الخليج الذين يزورون مصر منذ العديد من السنوات إضافة إلى وجود شركات خليجية تسوق لبيع الوحدات في الساحل الشمالي، والتي تبيع الوحدات مفروشة، ما يعكس فهمها لطبيعة عملائها. وبالنظر إلى الفترة التاريخية التي فعلها السياح الروس في مبيعات الإمارات نجد أن البلد يسيرت لهم عملية الدخول من أي مكان في العالم واشتروا وحدات مفروشة جاهزة واستطاعوا تسجيل أملاكهم بسهولة ودون أي صعوبات، إضافة إلى ضمانهم الحصول على أموالهم عندما يكرزوا مغادرة البلاد، الخلاصة أننا ناقش ملف لم يتم العمل عليه من الأساس.

**د. هاشم السيد:** تعقبا على الكلام المهندس أحمد، فنحن منذ 5 سنوات في كفاح مرير لحل مشكلة التسجيل والعقود بشكل جزئي وناقشنا الأمر مع جهات كثيرة ومع ممثلي الحكومة، وقد اقترحت أن يتم توكيد العقارات من خلال البدء بالجديد والرجوع للقديم، على أن يتم توكيد أي وحدات يتم إنشائها. ثم ننشئ كيان يتم فيه إجراء ايداع مركزي للعقارات بحيث يتم نقل الملكية بصورة سهلة جدا، وقد تقاعل من تلقوا المقترح مع الاقتراح بشكل كبير ووصل الأمر إلى جهات عليا في الدولة، وفي نهاية الاجتماع تعهدنا بمنحهم تجربة الإيداع المركزي للأسهم، وفي حال تطبيق التجربة على العقارات فإنه يتم البدء بالعاصمة الإدارية الجديدة ليكون كل عقار له كود خاص به ومن هنا يبدأ نقل الملكية بكل سهولة، لكن الأمر توقف عند الشهر العقاري فقد رفضوا الأمر قطعيا، ولا زلنا نكافح من أجله حتى الآن.

فاليوم حتى نتكمن من إنشاء البورصة العقارية التي نحتاج إلى تسجيل، ومع زيادة العمل في صناديق التمويل اقترحنا أن يتم إنشاء البورصة العقارية وأخذ المقارنات التجارية والإدارية ووضعها على الشاشة للأشخاص المهتمين بالاندماج كبيرة، كما بذلت هيئة الرقابة المالية مجهود كبير مع وزارة العدل لإقناعهم بالتجاوب في المرحلة القادمة لتوكيد المقارنات وتداولها. وبداننا شرح كيف بدأت الصناديق العقارية في الدول المختلفة، وخلال 6 إلى 7 أشهر الماضية طرحنا الاتفاق مع وزارة العدل على إنشاء مقر للشهر العقاري في البورصة المصرية، وخلال الأسبوعين الماضيين قررنا خلال اجتماع مجلس الإدارة الأخير البدء في إجراءات البورصة العقارية، وهو ما أعلنه رئيس الوزراء، فالبورصة العقارية باختيار يمكن وصفها بصندوق تمويل ولكن بشكل آخر، حيث يتم العمل فيها من خلال وضع العقار المكود على الشاشة للأشخاص المهتمين بالتداول عليه، بالإضافة إلى قيد وثائق صناديق الاستثمار العقاري كما ذكرنا من قبل ويتم التداول عليها ما يوفر استراتيجية للتداول أمام المستثمرين.

أما آليات التمويل بالخدمات المالية غير المصرفية فإنها تتنوع بين التمويل العقاري، والتأجير التمويلي، والتخصيم إضافة إلى التوزيع، الأمر الذي يتطلب رؤية لآليات التمويل بشكل مختلف مع التركيز على نشر الوعي لدى المطورين لاستخدام التوزيع كأداة للتمويل خصوصا مع ارتفاع المخاطر ووجود فائدة مرتفعة ما يجعل قرار الحصول على قرض صعبا والذي قد يكون تأثيره سلبا على دراسة جدوى المشروعات العقارية واقتصاداتها. لكن اليوم سنعمل باليات مزدوجة منها البورصة العقارية والخدمات المالية غير المصرفية، ومع انتشار حالة عدم التأكد والمخاطر المرتفعة في الاستثمار العقاري، فإن أدوات وآليات التمويل بحاجة إلى الترويج لها بين المطورين. **ياسمين منير:** هل جزء التسجيل الذي ذكرناه من قبل حول الإيداع لا زال مستمرا؟

**د. هاشم السيد:** كما أخبرتك من قبل أننا لم نتجح في هذا الأمر، واليوم تسير

**م. أحمد العتال:** الدول تعمل بسند الملكية ويتم إتمام عملية البيع بالموبايل دون حاجة للذهاب إلى أي جهة. وديني نهوذا

أخوض تجربة شخصية معبة لتسجيل مبنى لإحدى السفارات في مصر

مواصفات المنتج نفسه غير كاملة. في العالم لا يوجد ما يسمى بوحدة سكنية نصف تشطيب

الشركات الخليجية تبيع مشروعاتها في مصر كاملة التشطيب لأنها تعي متطلبات العميل المستهدف

الوافدين الروس تسببوا في فترة تاريخية في مبيعات الإمارات لأسباب كثيرة منها سهولة الشراء والتوثيق ودخول وخروج الأموال

**د. هاشم السيد:** اقترحنا قبل 5 سنوات توكيد العقارات كأيداع مركزي في مصر للمقاصة لتسهيل التداول عليها

فوجدنا بعد مناقشة المقترح مع أعلى المستويات في الدولة بمقاومة كبيرة للفكرة من الشهر العقاري

لتأسيس البورصة العقارية اقترحنا البدء بالوحدات الإدارية والتجارية.. والرقابة المالية بذلت

جهدا كبيرا لإقناع وزارة العدل اقترحنا أيضا إنشاء مقر للشهر العقاري داخل البورصة المصرية كأحد الحلول

تداول العقارات بالبورصة سيجذب أموال إلى شرايين القطاع.. بجانب

تداول وثائق الصناديق آليات التمويل غير المصرفي ومنها التوزيع مهمة جدا

لتنشيط السوق خاصة إذا كانت هناك رؤية مختلف لها



المهندس علاء فكري رئيس شركة بيتا إيجيبت للتنمية العمرانية

يجب معرفة كيف سيقيم بذلك وكيف يستعيد ويحول أمواله. قدوم السائح إلى مصر يتطلب الحصول على موافقات مدتها تصل إلى 21 يوم، في مقابل دبي التي تمنح التأشيرة خلال 24 ساعة. فالموضوع مختلف، لذلك إذا رغبتنا في تنشيط تصدير العقار يجب أولا زيادة التدفق السياحي لمصر، وبعد خلق حركة جيدة يسير المقارنات بالتوازي معها. فنحن نلاحظ هذا العام تكرار الزيارات من دول الخليج للساحل الشمالي والتي زادت مبيعات وحدات لدول الخليج بالتوازي مع قدمهم لمصر.

**رضوي إبراهيم:** ما نسبة حجم سوق تصدير العقار حاليا، وهل هو أقل من الطموحات والتوقعات التي كان مستهدفة؟

**م. علاء فكري:** النسب التي تم بيعها بعيدة تماما عن الطموحات **أحمد رضوان:** هل هناك

**إحصائيات؟**

**م. علاء فكري:** لا توجد إحصائيات، ولكن نحن نتحدث عن النتائج من واقع التجارب التي نطلع عليها، والتي لم تشهد حدوث أي تغيير، وحتى نتكمن من الحديث عن نجاحنا في تصدير عقار يجب أولا تسهيل دخول وخروج الشخص

المستهدف، وتحفيزه على تكرار الزيارة بصورة تجعله يرغب في اقتناء عقار. من تجربتي الشخصية عملي مع سفارات أجنبية في مصر، وهي لها

أهمية التسجيل في الشهر العقاري قانونيا، أتابع منذ 6 شهور مع وزارة الخارجية المصرية لتسجيل مبني إحدى السفارات. هم في الخارج ليس لهم علاقة بالعقد الابتدائي أو النهائي فهم لا يعترفون بهذه الأشياء العرفية، وهذا هو الجزء الأول والأهم.

الجزء الثاني هو أننا لا نركز على مواصفات المنتج العقاري، فخلال زيارة وفد دولة أوروبية لنا وجدنا أنهم لا يستطيعون فهم مصطلح «نصف تشطيب»، فهذه الطريقة في البيع لم تحدث من قبل في بلادهم، حيث يقومون باستلام منتج عقاري كامل جاهز على السكن.

لذلك فإن الجزء الذي ذكره المهندس علاء فكري مهم جدا، لكن الأهم أن المنتج العقاري المناسب غير متوفر، ومن هنا لا يمكن البيع من الأساس، إلا

م. علاء فكري: تصدير العقار ملف مهم إذا تم استغلاله بصورة جيدة. وعلينا التعرف على تجارب الأسواق الناجحة

دبي وتركيا وقبرص واليونان وإسبانيا أهم التجارب الناجحة. وبنيت نجاحها على سباحة قوية وطيران قوي

السياحة تخلق رغبة واحتياجا للبحث عن محل إقامة. ومع توافر برامج تمويل مناسبة تتحول الرغبة إلى قرار

فكرة تصدير العقار يجب أن تركز على إكمال مقومات النجاح أولا وتحديدا على مستوى رفع الإقبال السياحي

عدد الغرف الفندقية في مصر أقل بكثير من متطلبات زيادة عدد الوافدين السياحيين

حدود طاقة المطارات في مصر تدور حول 25 مليون راكب سنويا فقط. وهي سعة لا تناسب هدف مضاعفة عدد السائحين

اختار مصر للطيران للخطوط المهمة أمد المشكلات. بجانب صعوبة إجراءات طيران الشارتر

إجراءات حصول الأجانب على تأشيرة زيارة مصر صعبة وبطيئة عكس النماذج الناجحة في تصدير العقار

مبيعات تصدير العقار بعيدة تماما عن الطموحات.. ويجب البدء بتسهيل دخول وخروج الزائرين

**م. علاء فكري:** تصدير العقار ملف مهم إذا تم استغلاله بصورة جيدة. وعلينا التعرف على تجارب الأسواق الناجحة

دبي وتركيا وقبرص واليونان وإسبانيا أهم التجارب الناجحة. وبنيت نجاحها على سباحة قوية وطيران قوي

السياحة تخلق رغبة واحتياجا للبحث عن محل إقامة. ومع توافر برامج تمويل مناسبة تتحول الرغبة إلى قرار

فكرة تصدير العقار يجب أن تركز على إكمال مقومات النجاح أولا وتحديدا على مستوى رفع الإقبال السياحي

عدد الغرف الفندقية في مصر أقل بكثير من متطلبات زيادة عدد الوافدين السياحيين

حدود طاقة المطارات في مصر تدور حول 25 مليون راكب سنويا فقط. وهي سعة لا تناسب هدف مضاعفة عدد السائحين

اختار مصر للطيران للخطوط المهمة أمد المشكلات. بجانب صعوبة إجراءات طيران الشارتر

إجراءات حصول الأجانب على تأشيرة زيارة مصر صعبة وبطيئة عكس النماذج الناجحة في تصدير العقار

مبيعات تصدير العقار بعيدة تماما عن الطموحات.. ويجب البدء بتسهيل دخول وخروج الزائرين

م. أحمد العتال: مجلس العقار المصري يعمل على ملفات كثيرة.. أحدها تصدير العقار

فعليا لا يوجد تصدير عقار في مصر وإنما البيع للمصريين في الخارج وهو أمر ليس بالجديد

لا يوجد سائح سيشترى عقارا بعقد بيع نهائي أو ابتدائي وإنما بسند ملكية title of deed

**أحمد رضوان:** بسم الله الرحمن الرحيم أهلا وسهلا بحضراتكم في الجزء الثاني من صالون حابي الذي يناقش أدوات تنشيط القطاع العقاري، في نهاية الجزء الأول كان هناك سؤال موجه للمهندس علاء فكري حول ملف تصدير العقار، من الأستاذة رضوي إبراهيم.

**رضوي إبراهيم:** المهندس علاء، بعد الرهان الكبير من الحكومة والقطاع الخاص على تصدير العقار، والذي كان هدفه الأساسي المصري بالخارج، وقد ظهر تأثيره على حجم التحويلات.. هل تري أننا بلغنا في الرهان على هذا الملف بشكل رفع طموحات الشركات أكبر من الواقع الموجود حاليا، وهل ذلك يعد جزءا من الأزمة لا أم؟ وما هي الحلول؟

**م. علاء فكري:** تصدير العقار قضية مهمة جدا، ومصدر مهم للتدفق الأجنبي في حال إذا أحسننا، لكن اسمحي لي أن أعود خطوة للخلف.

فمنا بدراسة الموضوع في جمعية رجال الأعمال وناقشنا الأسواق التي نجحت في تصدير العقار، وما هي أسباب نجاحها التي لا تختلف عليها. هذه الأسواق باختصار شديد تتمثل في دبي وتركيا وقبرص واليونان وإسبانيا، فهي أنجح أسواق لتصدير المقارنات وقد بنوا هذه المساحة من النجاح من خلال السياحة القوية وشركات الطيران التي تساعد عدد كبير من السياح حول العالم للوصول للبلد.

لماذا السياحة؟ لأن السائح قد يمتلك رغبة واحتياج وفضول يحفزونه على البحث عن مسكن في البلد التي شعر بالتمتع والإرتياح خلال زيارته لها.

وهنا يظهر الحل أمام السائح من خلال برامج التمويل العقاري بجانب بعض المميزات الأخرى ومنها الإقامة وسهولة الذهاب والعودة، فيحصل على دعم متكامل من البلد.

فبداية تصدير العقار، جاءت عندما قامت هذه الدول بجذب أعداد كبيرة من الزوار للبلد، وصممت برامج تستوعب طموحاتهم، وقدمت لهم المنتج العقاري كمنتج جذاب ليتمكن من امتلاك عقار والإقامة بشكل سهل وفعال.

ما يحدث في مصر هو هناك بيع كثير لتوعين من المشتريين، المناطق السياحية مثل شرم الشيخ والفردفة تملك الوحدات العقارية للسياح ويعيشون فيها، أو العرب المحيين بالقاهرة والجزيرة الذين يعرفون البلاد جيدا يقومون بشراء عقارات بها.

فكرة تصدير العقار تعنى أننا نريد اقتحام هذا المجال ومناقشة الأسواق الأخرى، وذلك يحدث إما من خلال معرفة مقومات النجاح المتوفرة لدينا وهل جميع العناصر متوفرة لدينا أم لا، أو يتم حل بعض الأمور التي تساعد على جذب السياحة بشكل مقبول، لأننا

بالنسبة للدول التي ذكرناها فنحن في آخر القائمة كعدد سياح، أقل من دبي وتركيا وإسبانيا لذلك ليس هناك مجال للقول أننا سوق مشابه أو منافس، كما أن عدد الغرف الفندقية المتوفرة لدينا غير كافية وأقل من طموحاتنا لتحقيق مستوى مرضي، إضافة إلى أن طاقة المطارات في مصر حدودها 25 مليون راكب في العام منهم 10 مليون مصري يعملون في

الخارج، ويتبقى 15 مليون هم المتاح للسياحة لدينا لذلك يجب إعادة تطوير المنظومة بما يسمح بدخول عدد أكبر، كما أن شركة مصر للطيران تتحجر جميع الخطوط المهمة، ومن خلال تجاربي الخاصة فالرحلات القادمة من ألمانيا أو الجزائر أو المغرب تحتاج إلى

مجهود كبير جدا، مقارنة بما يتم بذله لزيارة تركيا حيث يحصل المواطن على الفيزا أول أربعين خلال 5 دقائق ويسافر وإذا تم حل جميع المشاكل السابقة، فإن السائح عندما يقرر الشراء يحتاج إلى طريقة لتحويل أمواله ومعرفة أماكن التحويل؟ وعندما يرغب في بيع العقار





أمام الدولار جراء التعميم، والذي كان من المفترض أن يقابله ضخم كبير للعملة الخضراء.

**رضوي إبراهيم: أود أن أوجه سؤالي إلى المهندس أحمد العتال.. ما هي خطط مجموعة العتال في العام المقبل سواء على مستوى السوق المصرية أم في حال وجود طموحات أخرى خارجية؟**

**م. أحمد العتال:** بداية أريد التعليق على مسألة قواعد البيانات.. المشكلة في مصر أن القطاعات المختلفة لا تعتمد على قواعد البيانات في وضع الخطط المستقبلية سواء في الصحة أو العقارات وغيرها من المجالات، ودائماً أتساءل كيف لا تتوافر قواعد بيانات خاصة لدى المؤسسات المالية، وأيضاً شركات التمويل العقاري.

إتاحة المعلومات بشكل كامل يساهم في تغيير الخطط المستقبلية للشركات نحو الأفضل، فضلاً عن أن السوق

**أيمن عبد الحميد:** السوق تعمل بها نحو 15 شركة جميعاً غير مدرجة بالبورصة.. وبالتالي هناك صعوبة كبيرة في الحصول على المعلومات

لا نزيد من الرقابة المالية تفاصيل أداء الشركات.. ولكن معلومات عن متوسطات أداء السوق مثل نسب التعثر ومتوسط أعمار العملاء وغيرها

العالمي الناتج عن أزمة كورونا، هو ما أثر سلباً على أسعار الخامات والمنتجات المستوردة.

في حين أن التأثير الذي وقع على مصر هو نتيجة تراجع قيمة الجنيه

من الأراضي، ثم تعاود الطرح بشكل مكثف.

حالياً الشركة غير قادرة على وضع خطة واضحة، بسبب حالة عدم اليقين من إقبال الأفراد على المشروعات التي سيتم طرحها في ظل سعر الفائدة المرتفعة، نظراً لارتفاع تكاليف الاقتراض بصورة كبيرة، لأنه في حال الحصول على تمويل بقيمة مليون جنيه سيتم سدادها 1.8 مليون جنيه خلال 10 سنوات، ومع ارتفاع الفائدة تضاعفت تلك القيمة لتصبح 2.7 مليون جنيه. فالتكلفة أصبحت مرتفعة للغاية، وهناك حالة من عدم اليقين بعودة اهتمام الأفراد بالحصول على التمويل العقاري في ظل ارتفاع التضخم إلى مستوى 40%.

وأؤكد على أن هذا التضخم مستورد تماماً، وليس نتيجة نقص السلع خاصة ظل ارتفاع التضخم إلى مستوى 40%.

وأؤكد على أن هذا التضخم مستورد تماماً، وليس نتيجة نقص السلع خاصة ظل ارتفاع التضخم إلى مستوى 40%.

كما يتم جمع المعلومات بشكل دقيق يجب أن يكون لها مردود، فاليوم مع اقتراب نهاية شهر سبتمبر فإن جميع معلوماتي عن السوق إجمالاً وليس تفصيلاً، وحدودها حتى شهر يونيو الماضي.

وبدأت الآن في إعداد خطط السنة الجديدة وليس لدي خلفية سابقة عن وضع السوق في العام الماضي، إلا بشكل عام، كان يتم إصدار بيان شهري حول أداء كل شركة، وكان هذا البيان مفيد في وضع بعض التحليلات، ولكن تم إلغاؤه دون معرفة السبب.

**ياسمين منير: في ظل غياب المعلومات.. لماذا لم يتم الاستعانة بخبرائكم السابقين في معرفة توجهات السوق وتحديد موقع شركتكم من المنافسة؟**

**أيمن عبد الحميد:** بالتأكيد أستطيع تحديد حجم أعمال الشركة وما تم إنجازه خلال العام الجاري، بالإضافة إلى خطة العام المقبل أيضاً، فالشركة وضعت خطة خمسية ونجت في تحقيق مستهدفاتها خلال عامين فقط من عمر الخطة.

التمويلات المستهدفة للعام الجاري كانت 1.6 مليار جنيه، إلا أنها تخطت المستهدف بنهاية أغسطس الماضي بتحقيق 1.85 مليار جنيه، وهذا الأمر سيساعد في اتخاذ القرارات الاستثمارية الفترة القادمة دون أي ضغوط.

**أحمد رضوان: ما هي توقعاتكم لإجمالي حجم تمويل الشركة بنهاية العام الجاري؟**

**أيمن عبد الحميد:** أتوقع أن تتراوح بين 2 إلى 2.1 مليار جنيه.

**أحمد رضوان: وبالنسبة للعام المقبل؟**

**أيمن عبد الحميد:** مستهدفات العام المقبل تحقيق تمويل بواقع 1.85 مليار جنيه، لأنني أتوقع تراجع حجم التمويلات لسببين، الأول: أن حجم التمويلات الكبيرة كانت مدعومة من المحافظ العقارية، ومن المتوقع تراجعها العام المقبل، لأن التداعيات التي حدثت خلال العام الماضي، سيطهر تأثيرها على أداء الشركات العقارية في العام المقبل، لأن فترة إنشاء المشروعات العقارية تتراوح ما بين 3 إلى 5 سنوات، هذا بجانب تأخر بعض المطورين في تنفيذ مشروعاتهم نتيجة ارتفاع أسعار الخامات ومواد البناء، وهذه العوامل جعلتنا نخفض مستهدفات العام المقبل.

أما السبب الثاني، فيعود إلى أسعار الفائدة المرتفعة والتي أثرت سلباً على تمويل الأفراد، فضلاً عن أنه لا بد من إحداد توازن بين قيمة التمويلات والفائدة، وذلك مرتبط بالمشروعات ومواعيد طرح الأراضي، لأنه في بعض الأحيان تقوم هيئة المجتمعات العمرانية بطرح عدة أراضي مرة واحدة، وأحياناً أخرى يكون هناك نقص في المعروض

**رضوي إبراهيم: هل توجد شركات أو مكاتب أبحاث تجمع وتحلل هذه المعلومات؟**

**أيمن عبد الحميد:** لا يوجد شركات في هذا المجال وذلك نتيجة عدم وجود إمكانية لتداول هذه المعلومات دون تصريح.

**ياسمين منير:** لذلك يكون الرهان على الهيئة العامة للرقابة المالية أن توفر تلك المعلومات بما أن الشركات ترسلها للهيئة.

**أيمن عبد الحميد:** نحن نطالب بالتعرف على متوسطات أداء السوق، على سبيل المثال حدود التعثر ومواطنه.

**أحمد رضوان: إذن فشركتكم تقارن نفسها مع نفسها فقط؟**

**أيمن عبد الحميد:** تقارن على أساس الأداء التاريخي لشركتنا. الشركة منذ تم إنشائها قبل 18 عاماً تركز على محدود الدخل، لذلك ليس لدي معلومات تاريخية خارج هذه الشريحة، واعتمد في وضع استراتيجية الشركة على خبرتي القديمة.

كما يتم جمع المعلومات بشكل دقيق يجب أن يكون لها مردود، فاليوم مع اقتراب نهاية شهر سبتمبر فإن جميع معلوماتي عن السوق إجمالاً وليس تفصيلاً، وحدودها حتى شهر يونيو الماضي.

وبدأت الآن في إعداد خطط السنة الجديدة وليس لدي خلفية سابقة عن وضع السوق في العام الماضي، إلا بشكل عام، كان يتم إصدار بيان شهري حول أداء كل شركة، وكان هذا البيان مفيد في وضع بعض التحليلات، ولكن تم إلغاؤه دون معرفة السبب.

**ياسمين منير: في ظل غياب المعلومات.. لماذا لم يتم الاستعانة بخبرائكم السابقين في معرفة توجهات السوق وتحديد موقع شركتكم من المنافسة؟**

**أيمن عبد الحميد:** بالتأكيد أستطيع تحديد حجم أعمال الشركة وما تم إنجازه خلال العام الجاري، بالإضافة إلى خطة العام المقبل أيضاً، فالشركة وضعت خطة خمسية ونجت في تحقيق مستهدفاتها خلال عامين فقط من عمر الخطة.

التمويلات المستهدفة للعام الجاري كانت 1.6 مليار جنيه، إلا أنها تخطت المستهدف بنهاية أغسطس الماضي بتحقيق 1.85 مليار جنيه، وهذا الأمر سيساعد في اتخاذ القرارات الاستثمارية الفترة القادمة دون أي ضغوط.

**أحمد رضوان: ما هي توقعاتكم لإجمالي حجم تمويل الشركة بنهاية العام الجاري؟**

**أيمن عبد الحميد:** أتوقع أن تتراوح بين 2 إلى 2.1 مليار جنيه.

**أحمد رضوان: وبالنسبة للعام المقبل؟**

**أيمن عبد الحميد:** مستهدفات العام المقبل تحقيق تمويل بواقع 1.85 مليار جنيه، لأنني أتوقع تراجع حجم التمويلات لسببين، الأول: أن حجم التمويلات الكبيرة كانت مدعومة من المحافظ العقارية، ومن المتوقع تراجعها العام المقبل، لأن التداعيات التي حدثت خلال العام الماضي، سيطهر تأثيرها على أداء الشركات العقارية في العام المقبل، لأن فترة إنشاء المشروعات العقارية تتراوح ما بين 3 إلى 5 سنوات، هذا بجانب تأخر بعض المطورين في تنفيذ مشروعاتهم نتيجة ارتفاع أسعار الخامات ومواد البناء، وهذه العوامل جعلتنا نخفض مستهدفات العام المقبل.

أما السبب الثاني، فيعود إلى أسعار الفائدة المرتفعة والتي أثرت سلباً على تمويل الأفراد، فضلاً عن أنه لا بد من إحداد توازن بين قيمة التمويلات والفائدة، وذلك مرتبط بالمشروعات ومواعيد طرح الأراضي، لأنه في بعض الأحيان تقوم هيئة المجتمعات العمرانية بطرح عدة أراضي مرة واحدة، وأحياناً أخرى يكون هناك نقص في المعروض

**د. هاشم السيد:** الفكرة الأساسية هي تنويع الأدوات التمويلية خاصة في ظل ارتفاع أسعار الفائدة التي تؤثر على جدوى المشروعات

تراجع التمويل العقاري طبيعي في ظل ارتفاع الفائدة.. ووجود منصات متنوعة أحد الحلول

شرط أساسي في البورصة العقارية أن يكون العقار مسجلاً

أيمن عبد الحميد: أهم متطلبات تصدير العقار هي مرونة الدخل والخروج وملكية آمنة

جميع المشروعات في المجتمعات العمرانية الجديدة لا يتم تسجيلها إلا بعد الانتهاء تماماً من المشروع

اقترحنا عمل سجل خاص لتملك الأجانب في هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة

هذا السجل غرضه توثيق العقد والعلاقة المالية بين البائع والمشتري وليس العقار

هذا المقترح تم رفضه رغم أهميته لأسباب لا نعرفها

هناك الكثير من العناصر المهمة أيضاً في تصدير العقار غير موجودة.. منها الخدمات اللوجيستية

لا نستطيع في شركة التعمير التخطيط للمستقبل إلا بناءً على البيانات التاريخية الخاصة بالشركة وليس بيانات السوق

إحصاءات هيئة الرقابة المالية غير كافية للاعتماد عليها في وضع أهداف الشركة

نرسل هيئة الرقابة المالية أدق تفاصيل تخص محافظة الشركة والعملاء.. ولكن لا نحصل على مخرجات ونتائج بناءً على هذه البيانات

في اتجاه تأسيس البورصة العقارية، ولكن هناك شرط أساسي في البورصة العقارية أن يكون العقار مسجلاً.

**رضوي إبراهيم: طالما أن تسجيل العقار أحد شروط ومتطلبات البورصة العقارية، فلماذا كانت هناك أزمة مع الشهر العقاري حول المقترح الذي نال إعجاب المستثمرين؟**

**أيمن عبد الحميد:** قبل الحديث عن مشكلة التسجيل أريد أن أعود إلى ملف تصدير العقار التي تم ذكرها عدة مرات. المستثمر الذي يشتري العقار يجب أن يعطى بمرور الوقت الدخل والخروج من مصر، إضافة إلى وجود ملكية آمنة له، ونظراً لأن المجتمعات العمرانية تمنح جوابات تخصيص وليس عقوداً، نظراً لاشتراط إتمام المشروع قبل تسجيله وتسجيل ملكية الأرض، فإن الحل للخروج من عقدة التسجيل في الشهر العقاري هو إنشاء سجل خاص لتملك الأجانب، حيث تقوم هيئة المجتمعات العمرانية بإحضار مندوب للربح وآخر للمشتري ويقومون بدفع رسم محدد بنسبة 1% أو 0.5% أو كما يتم تحديده، ويحصل على ختم النسر بضمناً هذا العقار دون تسجيل المقار حيث يتم تسجيل العلاقة المالية أو العقارية بين شخصين، وليس تسجيل المقار نفسه.

**رضوي إبراهيم: وماذا كان رد الفعل على هذا المقترح؟**

**أيمن عبد الحميد:** تم رفضه دون ذكر السبب.

المستثمر الذي يريد شراء عقار في مصر بحاجة إلى عدة متطلبات بسيطة ذكرناها تتمثل في علاقة تعاقدية آمنة على العقار، إضافة إلى معرفة إذا كان بإمكانه بيع العقار وقتما يشاء، وكذلك شراء منزل مفروش مع توفير خدمات ما بعد الشراء، بجانب إمكانية تأجير العقار في الوقت الذي يكون فيه المشتري خارج البلاد والحصول على إيراداته، وهذه أمور غير متوفرة إلا في الوحدات الفندقية أو عند المطورين الذين جلبوا هذا المفهوم من الخارج.

**أحمد رضوان: ما هي خطة شركة التعمير للتمويل العقاري الفترة المقبلة؟**

**أيمن عبد الحميد:** نحن لا يمكننا التخطيط بناءً على أي معلومات متاحة بالسوق إلا البيانات التاريخية لشركتنا فقط. لذلك فإنه عند إعداد خططنا يكون المشهد ضبابياً وغير واضح فيما يتعلق بتفاصيل أداء السوق ككل.

البيانات والتقارير التي ترسلها لهيئة الرقابة المالية كل أول شهر تضم جميع المعلومات عن العملاء منها وظيفة العميل، وراتبه، والقطاع الذي يعمل فيه سواء كان حكومياً أو خاصاً، وعمره، وغيرها من البيانات، ولكن وبعد إرسال كل هذه البيانات المفصلة، لا نحصل على مخرجات عن السوق من هيئة الرقابة المالية بناءً على البيانات التي ترسلها، والحقيقة أن هذه المعلومات يتم إرسالها لهيئة منذ 18 عاماً ولم نحصل على أي تحليل لهذه البيانات.

**أحمد رضوان: هل هذه المعلومات التي يتم إرسالها لهيئة شهرياً منصوص عليها في تشريع أو قواعد؟**

**أيمن عبد الحميد:** هذه مطالب الهيئة العامة للرقابة المالية. عدد شركات التمويل العقاري في السوق اليوم بلغ 15 شركة، لا توجد واحدة بينهم مقيمة في البورصة، وبالتالي لا أعلم أي شيء عن هذه الشركات ولا ميزانيتها ولا مكسبها ولا نسب التعثر بها.

كل ما نرغب فيه هو المتوسطات التي تخرج عن وضع السوق ككل، مثل متوسط أعمار الذين يشترون وحدات سكنية في منطقة سكنية بعينها، وهذا سيساعدنا على معرفة الفجوة وتغطيتها، أو متوسط التعثر في السوق لمعرفة وضع شركتنا بين تلك الشركات، أيضاً معرفة المجالات الأكثر تعثراً في سداد الأقساط.

80%

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



رقم التسجيل الضريبي 200-753-932

19996  
aloula-eg.com

الأولى  
التعمير للتمويل العقاري





الشركات التي تطرح مشروعاً جديداً كل شهر ونتمنى لها التوفيق بالطبع ولكن هي تضطر لفعل ذلك لتغطية مشكلات يعاني منها المشروع الأول ما يجبره على طرح مشروع آخر وهكذا.

**ياسمين منير:** أود طرح سؤالاً في فنيات التمويل.. هل من الأفضل للمطورين بيع المحفظة إلى شركة تمويل عقاري عن الحصول على تمويل من البنوك؟

**أيمن عبد الحميد:** عندما تكون الشركة مضطرة.

**أحمد العتال:** فرار البيع فقط في حال إذا كانت الشركة مضطرة لتوفير سيولة.

**هاشم السيد:** نعم، فحتى تكلفة هذا التمويل تعتبر عالية جداً إذا ما تم بيع الأوراق واجبة السداد.

**رضوى إبراهيم:** كم أوجه سؤالاً لرئيس شركة بيتا المهندس علاء فكري ما هي خطط شركتكم للعام القادم وما تبقى من العام الجاري؟ علاء فكري: انتهينا من تسليم المرحلة الأولى والثانية في مشروع القاهرة الجديدة بمستقبل سيتي، وخلال العام القادم سنبدأ في إنشاءات المرحلة الثالثة، كما قمنا بتأجيل الممول التجاري والنادي بمدينة المستقبل.

ونستهدف مشروع جديد في غرب القاهرة، فمُنذ حوالي عام ونحن نشارك في مزايدات هيئة المجتمعات العمرانية وحتى الآن لم نوفق في الحصول على قطعة أرض بسبب ارتفاع أسعار الأراضي بشكل مستمر.

**أحمد رضوان:** كم كان متوسط سعر المتر من الحكومة وكم أصبح الآن؟ علاء فكري: ساعطي مثال على منطقة حرائق أكتوبر بمزاد في عام 2015 حصلنا في أحد المزادات بأعلى سعر معروض 1000 جنيه للمتر، وفي عام 2019 تم طرح قطعة أرض أخرى بسعر 2100 جنيه، وهذا العام بلغ سعر المتر 3500 جنيه.

**أحمد رضوان:** مبلغ 3500 جنيه للمتر في حال تم البيع بتسهيلات على خمس سنوات بعد تطويره، كم سيبلغ سعره؟

**أيمن عبد الحميد:** للعلم، يتم البناء فقط على مساحة حوالي 20% من الأرض، فهناك 50% للمرافق وغيرها للمساحات الخضراء.

**علاء فكري:** نعم، هناك معلومة يعلمها جميع المطورين أن الشركات تشتري جزء من الشوارع الخارجية حول المشروع الذي تعتمد بناءه.

**أيمن عبد الحميد:** نعم، الدولة تبيع للمطورين الشوارع الخارجية المحيطة بالمشروع.

**ياسمين منير:** هذا سبب تسمية أغلب الميادين بأسماء المشروعات.

**رضوى إبراهيم:** منذ متى يطبق هذا النظام؟

**هاشم السيد:** مطبق منذ زمن.

**علاء فكري:** منذ بدء عمل هيئة المجتمعات العمرانية، ولكن في البداية كان السعر بسيط.

**أحمد العتال:** تتراوح نسبته بين 10 إلى 15% من سعر المتر.

**علاء فكري:** في إحدى المشروعات التابعة للشركة وصلت نسبة الشوارع 22%، أي على سبيل المثال عند شراء 200 ألف متر منهم 45 ألف متر شوارع خارج الكمبوند، ويتم دفع ثمن المتر والفوائد عليه بحسب فائدة البنك المركزي مضاف إليه 2%، وليس لدينا اختيارات لأن المالك الوحيد النظامي الذي يمتلك أراضي هي هيئة المجتمعات.

**هاشم السيد:** حقيقة، رغم كل هذه الظروف فأننا متفائلون فأي استثمار يكون له موفقات.

**أحمد رضوان:** الحديث عن الموفقات هدفه الوصول لحل.

**رضوى إبراهيم:** نعم، نسعى لإزالة تلك الموفقات.

**هاشم السيد:** أرى أن آليات التمويل

**م. أحمد العتال:** اقتربنا من إنهاء

أعمال تجديدات مشروع رأس

صدر «باي سايد» وتم تطويره

بإضافة شقق فندقية وكبائن

الإعلان عن مشروع جديد قبل نهاية

العام في الساحل الشمالي لهوأكبة

الإقبال من المصريين وغير المصريين

مشروع الساحل الشمالي على مساحة

280 فدانا وسيكون بالشراكة مع الدولة

مشروع الساحل الشمالي تكلفته 11 مليار جنيه

وهو الأول بنظام الشراكة بالنسبة للمجموعة

دائماً ما نتفاوض على تمويلات مصرفية

لكنها لم تكتمل.. ونعتمد على شركة

المقاولات التابعة في جذب التمويل

نتحدث دائماً عن فكرة صعوبة التمويل..

فإذا كانت هناك مشكلة في تمويل الشركة

فلماذا لا يتم تسهيل تمويل العملاء

تكلفة الأرض في السنوات الأخيرة

داخل المشروع وصلت إلى 40% مقابل

10% إلى 15% فقط قبل 10 سنوات

هناك الكثير من الحلول التي يمكن الرهان عليها

سواء في تصدير العقار أو التسجيل أو التصديق

لا نتفاوض حالياً على عمليات توريق

بسبب الارتفاع الكبير في سعر

الفائدة الذي تعادل تكلفة القروض

لا يمكن للمشروع العقاري في ظل التكاليف

الحالية أن يعتمد على التمويل المصرفي

نراهن على عدد محدود من المشروعات

لضمان الالتزام ولا نتوسع دون حساب

م. علاء فكري: بيتا إيجيبت انتهت

من تسليم المرحلتين الأولى والثانية

من مشروع القاهرة الجديدة.. وسنبدأ

المرحلة الثالثة في العام الجديد



المهندس احمد العتال رئيس شركة العتال هولدينج للتطوير العقاري

وجدنا أن تكلفة عمليات توريق بالنسبة لشركة العتال مرتفعة ومثلها مثل أعباء الحصول على قرض من البنك.

وبما أننا شركة لا نعتمد في مشروعاتنا على القروض أو التمويل البنكي نظراً لأعباء ما يزيد من صعوبة الاتجاه إلى عمليات التوريق في الوقت الحالي، وأرى أن مجموعة العتال تسير بوتيرة هادئة جيدة وقابضة، فلا نرغب أن نكون مثل

هناك شركات يعينها بحجم أعمال محدد هي من تلجأ لهذه الوسائل لتوفير التمويل؟

**أحمد العتال:** هذه العمليات لها حساباتها، سأقول لكي أن الشركة تسلم خلال العام الجاري في مشروع بارك لين تقريباً 850 وحدة عقارية منهم وحدات تجارية إدارية وأخرى سكنية، وتحديداً بالفعل مع أكثر من بنك ولكن في النهاية

#### ضيوف اللقاء:

**الدكتور هاشم السيد**

رئيس شركة أودن للاستثمارات المالية

**المهندس شريف حمودة**

رئيس شركة gv للتطوير العقاري

**أيمن عبد الحميد**

رئيس شركة التعمير (الأولى) للتمويل العقاري

**المهندس علاء فكري**

رئيس شركة بيتا إيجيبت للتنمية العمرانية

**المهندس أحمد العتال**

رئيس شركة العتال هولدينج للتطوير العقاري

#### أدار اللقاء:

**أحمد رضوان**

رئيس التحرير والرئيس التنفيذي لجريدة حابي

**ياسمين منير**

مدير التحرير والشريك المؤسس لجريدة حابي

**رضوى إبراهيم**

مدير التحرير والشريك المؤسس لجريدة حابي

مونتاج ورؤية إخراجية:

**إيهاب عبد المقصود**

تصوير فيديو:

**عمار علاء**

مساعدة مصور:

**حسن المنياوي**

إشراف علي المحتوي

**أمينة إبراهيم**

أعدت للنشر:

**شاهندا إبراهيم ورنا ممدوح**

**وهاجر عطية وأحمد عبدالرحمن**

**ومحمد أحمد**

**فيديو جرافيك:**

**محمد صلاح الدين**

**أيمن عبد الحميد:** شركة التعمير منذ

تأسيسها كانت تعمل على شريحة

محدودي الدخل فقط.. وبالتالي

أعتمد على خبرتي في وضع الخطط

أخر معلومات عن السوق إجمالاً وليس

تفصيلاً صدرت في يونيو الماضي

الهيئة كانت تصدر بياناً شهرياً عن أداء

الشركات.. لكنها توقفت عن نشره

وضعنا خطة خمسية وتم

تخطيطها في العامين الأولين

هدف 2023 كان تحقيق 1.6 مليار تمويلات..

وسجلنا حتى نهاية أغسطس 1.85 مليار جنيه

ونتوقع إنهاء العام عند 2.1 مليار

نستهدف في 2024 تحقيق

1.85 مليار جنيه وهو هدف مناسب

للتوقعات تراجع المحافظ العقارية

أحد العوامل المؤثرة في هدف العام

الجديد هو سعر الفائدة العالي

من الصعب استهداف الأفراد في ظل

مستويات الفائدة العالية.. والتضخم.. ولا

نستطيع توقع تراجعها في العام الجديد

يحقق المشروع النجاح المطلوب .

**م. أحمد العتال:** هناك مشكلة

كبيرة في توافر المعلومات وقواعد

البيانات بمختلف القطاعات

تخويف العقارات في البورصة فكرة

رائعة لمواجهة مشاكل الشهر العقاري

وتفريغه للتعامل مع العقارات القديمة

العتال تقوم العام الحالي بتسليم

المرحلة الأكبر من مشروع العاصمة

الإدارية الجديدة «بارك لين»

إتمام بيع المرحلة الأولى من

مشروع ويست ليفز في زايد

وأكتوبر وبدء الإنشاءات

المصرية تمتلك قامات كبيرة سواء في الحكومة أو القطاع الخاص، تتمتع بخبرات جيدة في وضع خطط التنمية ولكن هناك أيادي خفية تضع العراقيل في تنفيذ المشروعات وغيرها.

نظام تكويد العقارات فكرة هائلة ولاقت ترحيب كبير من الشركات والعاملين بالقطاع، وتم اتخاذ خطوات فعلية لتسجيل العقارات التابعة لهيئة المجتمعات العمرانية، وكذلك الشركات الخاصة بالمدن الجديدة وهذا هو المستهدف، لأنه هناك صعوبة في تسجيل العقارات القديمة.

وخلال الاجتماعات المتلاحقة تم مناقشة واقتراح قصر دور الشهر العقاري على تسجيل الوحدات السكنية القديمة، وأن يتم استحداث وحدة أخرى جديدة لتسجيل العقارات بالمدن الجديدة، إلا أن الفكرة لم تكتمل بسبب الموفقات التي تظهر، ولكن محاولات القائمين على صناعة العقارات ستؤتي ثمارها لاحقاً. على صعيد أعمال مجموعة العتال، نقوم حالياً بتسليم المرحلة الأكبر من مشروع العاصمة الإدارية «بارك لين» والذي يضم وحدات فندقية وتجارية، كما تم افتتاح مشروع West Leaves في الشيخ زايد وأكتوبر، وتم الانتهاء من مبيمات المرحلة الأولى، وتم البدء في الإنشاءات منذ بداية العام، وخلال الأيام المقبلة ستوقع المجموعة اتفاق مع وكالة «دابل ثري باي» لإدارة الفندق، في ظل احتياج منطقة الشيخ زايد وأكتوبر لتفادي جديدة لخدمة رواد المنطقة السياحية الجديدة.

ويتم حالياً الانتهاء من أعمال تجديد مشروع «باي سايد» في رأس سدر، حيث قامت الشركة بإضافة وحدات فندقية وكبائن على الشاطئ، ولكن تعطلت عمليات الإنجاز بعض الشيء بسبب اشتراطات استغلال الشاطئ من قبل الجهات المختصة، ومع ذلك نسبة تنفيذ المشروع بلغت 80%.

سيتم الإعلان عن مشروع جديد في الساحل الشمالي نهاية العام الجاري، وهي من المناطق الواعدة وتشهد إقبالاً كبيراً سواء من المصريين أو الأجانب.

**رضوى إبراهيم:** ما هي مساحة مشروع الساحل الشمالي والتكلفة الاستثمارية المرصودة؟

**المهندس أحمد العتال:** المشروع بنظام الشراكة ويقام على مساحة 280 فدانا وهو الأول من نوعه للمجموعة بنظام الشراكة، باستثمارات 11 مليار جنيه، حيث أن الموقع مميز، وأتمنى أن يحقق المشروع النجاح المطلوب .

**رضوى إبراهيم:** هل الشركة تتفاوض على تمويل لمشروع الساحل الشمالي في الوقت الجاري؟

**المهندس أحمد العتال:** الشركة دائماً تتفاوض للحصول على تمويل للمشروعات، ولكن جميع المحاولات تبوء بالفشل، إلا أن المجموعة تقترض من خلال ذراعها المتخصصة في المقاولات، مشكلة التمويل ليست مرتبطة فقط بشركات التطوير العقاري، لو كان هناك تمويل للعميل الوضع سيكون أفضل، لا تمويل شركة التطوير، ولكن يمكن أن تمويل العميل.

المشكلة التي تواجه المطورين حالياً هي أن سعر الأرض خلال الـ 10 سنوات الماضية أصبحت تمثل 40 إلى 50% من تكلفة المشروع، في حين أنها كانت لا تتخطى الـ 15% قبل ذلك، فكيف يتم الالتزام بثبات الأسعار لمدة تصل إلى 15 عاماً رغم التغيرات التي تحدث في أسعار الأراضي ومواد البناء، فضلاً عن أن تقديم منتج كامل على الأرض يستلزم قيام العميل بسداد 60% من سعر الوحدة وهو أمر غير منطقي .

**رضوى إبراهيم:** هل تدرس مجموعة العتال إجراء عمليات توريق؟

**المهندس أحمد العتال:** الحقيقة حتى الآن لا ندرس هذا الأمر.

**رضوى إبراهيم:** لماذا نرى دائماً أن





TATWEER. MISR OGA



ويحلها .  
رضوي إبراهيم؛ بالطبع، ونحن دورنا أن تكون حلقة الوصل لتوصيل هذه المشكلات.  
هاشم السيد؛ أود أن أذكر أمرا آخر، منذ وقت قريب حدثني مستثمرون سعوديين عن رغبتهم في إنشاء صناديق عقارية في مصر، ونصحتهم بالتوجه لهيئة الرقابة المالية، فور الانتهاء من نشره الاكتتاب للحصول على تأشيرة الهيئة بالموافقة، وسيتم فتح باب الاكتتاب على الصندوق خلال أسبوعين.  
أحمد رضوان؛ أشكركم جميعا دكتور هاشم السيد والأستاذ أيمن عبد الحميد والمهندس شريف حمودة والمهندس أحمد العتال، وأشكر زميلتي ياسمين منير ورضوي إبراهيم وإلى لقاء جديد من صالون حابي.

م. علاء فكري؛ لك أن تتخيل أنه يتم خصم الشوارع الواقعة خارج المشروع من الأرض المشتراة  
د. هاشم السيد؛ لا يوجد مجال بخلو من المعوقات.. ورغم تأخرنا في أدوات التمويل إلا أن هناك تطورا كبيرا  
تطوير آليات الخدمات المالية غير المصرفية بجانب الصناديق والبورصة العقارية ستوفر السوق

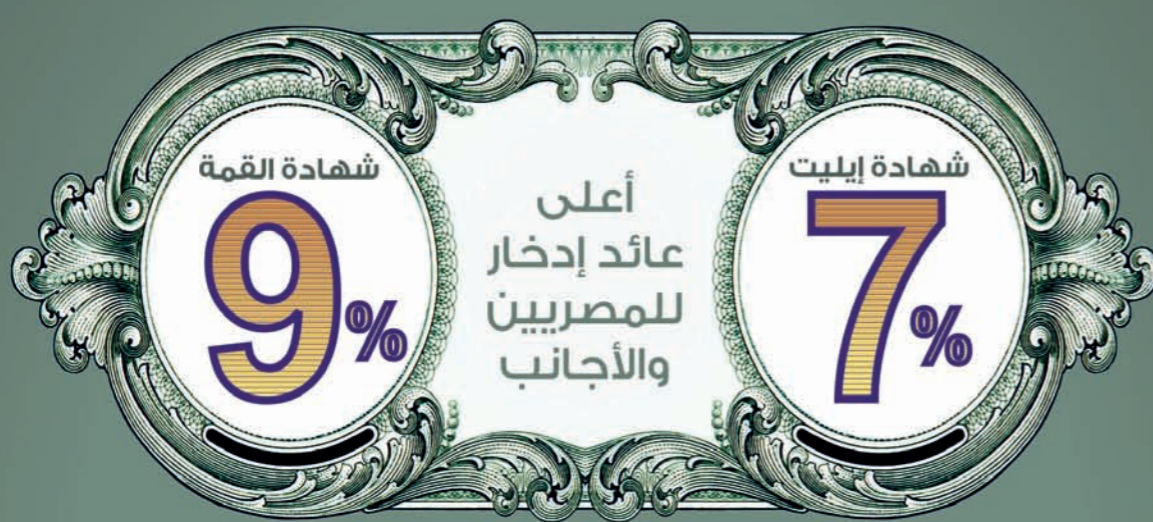
أنواع هذه التراخيص ونحن متفائلون أنها ستكون إيجابية للسوق العقارية لكنها بحاجة إلى أن يتم إبرازها إعلاميا الفترة القادمة.. وشكرا جزيلاً على الاستضافة.  
أحمد رضوان؛ نشكر حضراتكم جدا ونعلم أن الحديث في هذا الأمر لا ينتهي. أيمن عبد الحميد؛ أود فقط توضيح جزئية بسيطة، فنحن لا نذكر ونركز على العقبات والتحديات بقدر ما نستغل الفرصة التي يمكن أن تملن وتصل إلى صانعي القرار وقد تكون بداية لخلق حلول لهذه العقبات، فليس الرغم من جميع الظروف الحالية فقد انتهت من تحقيق مستهدفات الشركة خلال 8 أشهر فقط من العام، أي أنني نجحت رغم كل الظروف وبالطبع بذلنا مجهود لتحقيق هذا النجاح.  
عندما نتاح لنا الفرصة للحديث في موقف مثل هذا، فإن هدفي يكون إبراز العقبات كمحاولة لإيجاد ما يستمتع لها

بتاريخ 30 سبتمبر، بالتالي هناك مشاكل كثيرة اقترح أن يتم جمع هذه النقاط وإبرازها.  
وحول الصناديق العقارية يجب التركيز على صانع السوق لوثائق صناديق الاستثمار العقاري ليتم تجهيزه من الآن ومن الممكن أن تركز جريدة حابي على هذا الملف حتى يتم الترسخ والتجهيز لوجود صانع سوق لهذا النشاط.  
وعلى مستوى البورصة العقارية فنحن بحاجة إلى شركات وساطة عقارية والتي يجب أن تكون متميزة مثل التي نراها بالخارج.  
ياسمين منير؛ هل سيتم إتاحة هذا التنظيم الخاص بالأنشطة الجديدة في اللائحة التنفيذية؟  
هاشم السيد؛ هذا التنظيم سيتم توافره في قرارات هيئة الرقابة المالية التي ستظم البورصة العقارية قريبا، والتي ستضم أنواع الشركات والتراخيص التي ستحصل عليها وكذلك

م. علاء فكري؛ نستهدف مشروعا جديدا في غرب القاهرة، ونافسنا على مزايدات أراضي هيئة المجتمعات ولم نوفق بسبب غليان الأسعار  
حصلنا على أرض في حدائق أكتوبر عام 2015 بسعر 1000 جنيه للمتر وفي 2019 بلغ نحو 2100.. والعام الحالي وصل السعر إلى 3500 جنيه

للخدمات غير المصرفية بدأت تتطور والهيئة العامة للرقابة المالية تركزت على ذلك، فالمشكلة الأساسية في مصر أننا دائما ما نكون متأخرين عن باقي الأسواق. ولكن تطوير الآليات بالخدمات المالية غير المصرفية مع تشييط الصناديق العقارية ودخول البورصة العقارية سيساهم حتما في تطوير السوق وأيضا نشر الوعي.  
ياسمين منير؛ دائما شركات الاستثمار هي من هذه نخوض المحاولات بشكل منفرد.  
هاشم السيد؛ نحن نخوض هذه المعارك منذ عدة أعوام، قريبا نجتمع مع الهيئة العامة للرقابة لوضع اللائحة التنفيذية لقانون الضرائب، حتى نقادى وجود مشاكل في هذه الجزئية. فمثلا مبادلة الأسهم التي كانت تمثل مشكلة تم إعفاؤها من الضريبة في هذا القانون وسيتم تنظيمها في اللائحة التنفيذية والتي ستصدر خلال أسبوعين

## شهادات الإدخار الثلاثية بالدولار الأمريكي



### شهادة إيليت

- فئة الشهادة 1,000 دولار ومضاعفاتها
- يصرّف العائد ربع سنويا بالدولار الأمريكي
- الشهادة مدتها ثلاث سنوات
- يمكن الإقتراض بضمان الشهادة بحد أقصى 10 مليون جنيه مصري
- يمكن الحصول على الشهادة من خلال القنوات الإلكترونية للبنك وكذلك فروع البنك داخليا وخارجيا

### شهادة القمة

- فئة الشهادة 1,000 دولار ومضاعفاتها
- يصرّف العائد مقدما للثلاث سنوات (27%) تراكمي بالجنيه المصري
- الشهادة مدتها ثلاث سنوات
- يمكن الحصول على الشهادة من خلال القنوات الإلكترونية للبنك وكذلك فروع البنك داخليا وخارجيا

### تسترد الشهادات بالدولار الأمريكي

\* تطلق الشروط والأحكام

19888  
www.banquemisr.com  
f t i n

الرقم الضريبي: 200-005-316

## «ميدار».. مستقبل تطوير المدن المصرية برؤية عالمية



دائم للتدخل السريع، بالإضافة لتعزيز منظومة الأمن والحماية بالمدينة إلى جانب المرافق التعليمية والطبية والتجارية والإدارية والترفيهية والفندقية العالمية، والخدمات البنكية ومحطات الوقود وغيرها من المرافق الحيوية الأخرى.  
كما أسست ميدار العديد من الشركات الخدمية بمواصفات عالمية داخل "مستقبل سيتي" لخدمة المدينة، ومنها:  
1. شركة توزيع الكهرباء CIRCUIت لإدارة وتشغيل وصيانة محطة الكهرباء الرئيسية بالمدينة وكذلك المحطات التي سيتم تنفيذها مستقبلا، وتقديم الخدمة لسكان ومطوري المدينة.  
2. شركة النقل والمواصلات WAYZ؛ وتستهدف وضع وتحقيق منظومة متكاملة للنقل والمواصلات لربط المحاور الرئيسية خارج المدينة بـ "مستقبل سيتي" وكذلك الربط الداخلي بين مراحل "مستقبل سيتي" العالية والمستقبلية.  
3. شركة خدمات المدينة CON-TROL؛ وتستهدف إدارة كافة خدمات التشغيل والصيانة، وتحديد المسئوليات والأدوار، والتنسيق المتكامل مع الجهات الحكومية داخل وخارج المدينة وغيرها من الخدمات.

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

مستقبل سيتي مدينة متكاملة الخدمات حرصت "ميدار" على أن تصبح "مستقبل سيتي" مدينة متكاملة الخدمات تلبي كافة احتياجات العملاء ساكني المشروع أو حتى زائريه، من خلال زيادة المساحات الخضراء "اللانديسكيب"، ونشر الخدمات الصحية من خلال توفير العيادات المتنقلة وسيارات الإسعاف بالمدينة، بجانب توفير مكاتب الأحوال المدنية، وسيارة إطفاء متواجدة بشكل

ورسخ لهذه النجاحات، ولما لا، وهيكل الملكية لشركة "ميدار" يضم نخبة من كبار الكيانات المالية والعقارية المصرية العملاقة وهم:  
(بنك مصر، بنك الاستثمار القومي، والبنك الأهلي المصري، وشركة "مصر كابتال" أحد الأذرع الاستثمارية لبنك مصر، بالإضافة إلى شركة المقاولون العرب "عثمان أحمد عثمان"، فضلا عن مجموعة منتقاة من أفضل الكوادر المصرية العاملة في مجال التطوير العمراني، والتي تتمتع جميعها بخبرات طويلة وسجلات مشرفة من الإنجازات في هذا المجال سواء داخل مصر أو خارجها).

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

مستقبل سيتي مدينة متكاملة الخدمات حرصت "ميدار" على أن تصبح "مستقبل سيتي" مدينة متكاملة الخدمات تلبي كافة احتياجات العملاء ساكني المشروع أو حتى زائريه، من خلال زيادة المساحات الخضراء "اللانديسكيب"، ونشر الخدمات الصحية من خلال توفير العيادات المتنقلة وسيارات الإسعاف بالمدينة، بجانب توفير مكاتب الأحوال المدنية، وسيارة إطفاء متواجدة بشكل

اتخذت شركة "ميدار للاستثمار والتنمية العمرانية" لنفسها خطا ونهجها جعلها أكثر تميزا وتوجها، حيث نجحت في تطبيق مفهوم المطور العام للمدن العمرانية المتخصصة في مجال تطوير المدن السكنية والترفيهية الحديثة استراتيجيتها واضحة ومتكاملة تعزز من فرص الاستثمار  
استراتيجية ميدار، بنيت على أسس واضحة ومتكاملة، وفقا لمعايير الاستدامة العالمية، والتي تعزز من فرص الاستثمار والقيمة المضافة في كافة مشروعاتها، بما يدعم مخطط التنمية الشاملة لرؤية مصر 2030، وتحقق التكامل اللازم مع تنفيذ العاصمة الإدارية الجديدة في هذه المنطقة الحيوية بامتداد القاهرة الجديدة وما تمثله من أهمية قصوى في حاضر ومستقبل الجمهورية الجديدة.

تقديم نماذج عمرانية غير مسبوقه تهدف "ميدار" لتقديم نماذج عمرانية غير مسبوقه من خلال تطبيق معايير "مطور المدن" بمفهومه الشامل، في السوق المصرية، بما يشمل المواقع الاستراتيجية والتصميمات المستقبلية، وأحدث ما توصل اليه العالم في مجال تأسيس البنية التحتية للمدن الكبرى، وأنظمة تشغيلها وصيانتها وكل ما يمكن أن يساهم في توفير عوامل الجذب للمستثمر المصري والعربي والأجنبي.

هيكل المساهمين نجاحات "ميدار" المتتالية لم تأتي محض صدفة أو تماشيا من النمو العمراني الكبير التي تشهده مصر في الفترة الأخيرة، لكن مجلس إدارة الشركة وهيكل المساهمين هو من خطط وعزز





# MIDAR



## Cityscape

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

MASTER  
SPONSOR

MASTERING  
FUTURE  
CITIES



[www.midar.org](http://www.midar.org)

Tax Registration Number : 584-529-570