الصفقة
الاقتصادية

العدد الرابع - نوفمبر/ ديسمبر 2020

ماراثون
المطورين العقاريين

عدد خاص

Cityscape

«سيتي سكيب» يعيد الحياة للمعارض العقارية

بعد عدة أشهر من توقف المعارض بشتي أنواعها في مصر والعالم، سواء معارض صناعية أو زراعية، أو المعارض العقارية.. يعود معرض «سيتي سكيب» مصر- العقاري، في نسخته الجديدة 2020 الذي سيفتتح أبوابة من جديد، في الفترة من 4 الي 7 نوفمبر، بعد توقفه بسبب تفشي فيروس كورونا مارس الماضي، وسط إجراءات احترازية شديدة جدًا ليستقبل عملاءه من جديد.

كان رئيس مجلس الوزراء قد أصدر قرارًا بالسماح بإمكانية عقد المؤتمرات الرسمية والاجتماعات، بحيث يكون الحد الأقصى لعدد المشاركين 50 شخصًا فقط، وبشرط ألا تقل الطاقة الاستيعابية للقاعة المقام بها المؤتمر أو الاجتماع عن 100 شخص، مع تأكيد أهمية مراجعة الإجراءات الوقائية والاحترازية التي يتم تطبيقها، والوقوف على آخِر مستجدات الموقف الطبي أولًا بأول.

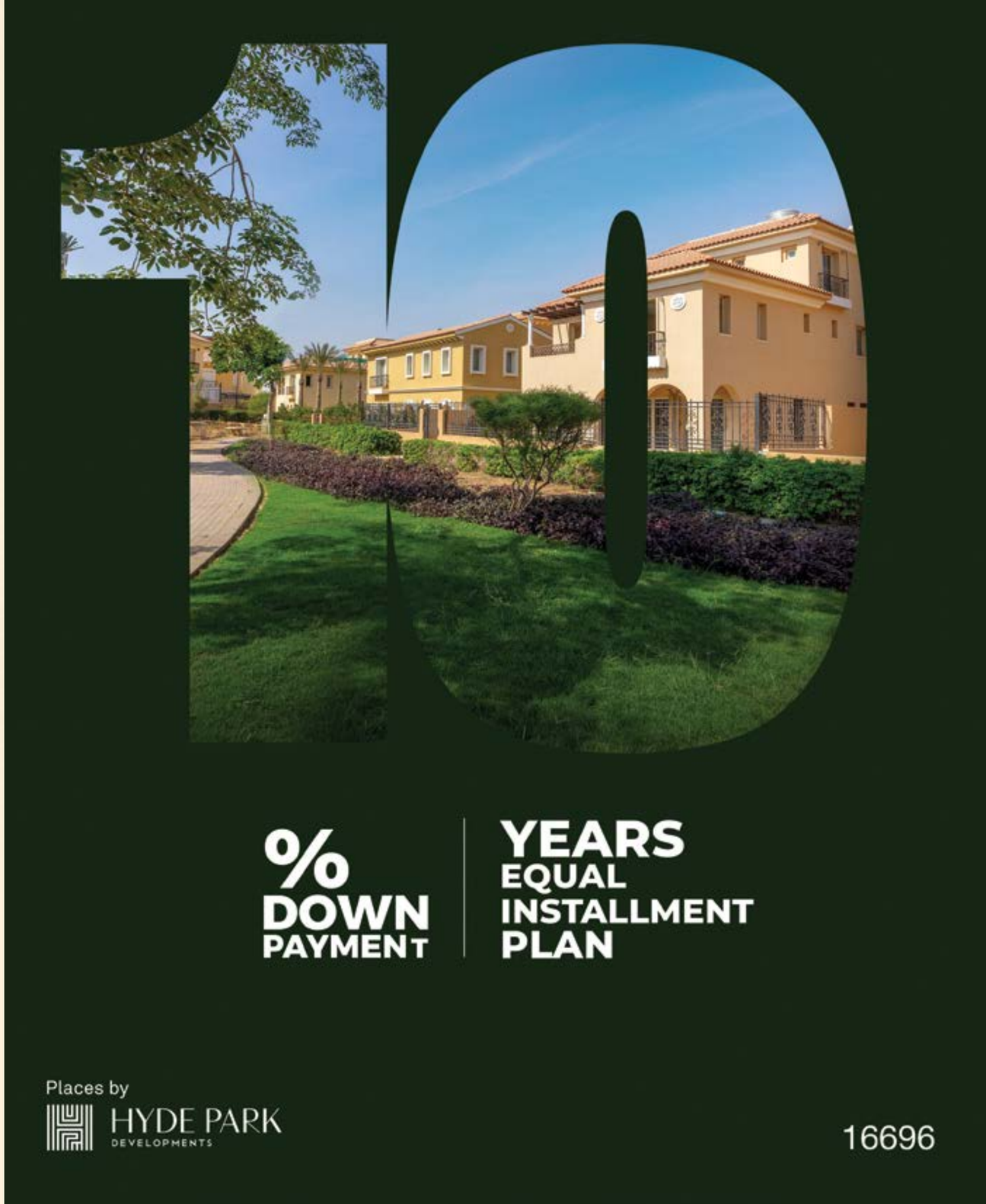
ويساهم القطاع العقاري بدور مهم فى الناتج المحلى الإجمالي، وبحسب بيانات وزارة التخطيط، فإن قطاعي الأنشطة العقارية والزراعة والغابات والصيد بنسبة 10.3%، 10.2% علي التوالي فضلًا عن قطاع التشييد والبناء بنسبة 6.4%.

ومع اقتراب انطلاق المعرض العقاري الأكبر في مصر والشرق الأوسط، تحاورت مع كبار المطورين العقاريين والاقتصاديين في مصر للوقوف حول أهمية إقامة معارض علي أرض الواقع، ومقارنتها بالتسويق الإلكتروني، واستحداث أدوات جديدة للتسويق عبر المنصات الإلكترونية، والتي فرضت نفسها بقوة بعد جائحة كورونا مع مطلع مارس الماضي، في مصر وأصبحت وسيلة بديلة.

ولا أخفي عليك عزيزي القارئ أن شيوخ المهنة وشبابها أجمعوا بلا شك أن المعارض وسيلة مهمة جدا، وثقافة عالمية تجمع كبرى الشركات العقارية في مساحة جغرافية واحدة لعرض مشروعاتهم والتواصل مباشرة مع العملاء الجدد والمنافسة أيضا.

وأجمع المطورين على أن السوق المصري كبير ويحتاج مزيد من المعارض العقارية خاصة الجيدة منها، لوجود قوة شرائية ضخمة، خاصة أن القطاع العقاري أصبح من أهم الركائز المؤثرة علي اقتصاد الدولة المصرية، كذلك أثبتت الدراسات البحثية أيضا أن نسبة المبيعات للقطاع العقاري في مصر من المعارض فقط تتراوح ما بين 5 إلى 7% تقريبا، وهي نسبة ليست بالقليلة، ورغم اعتماد السوق العقاري، خلال الأشهر القليلة الماضية بشكل كبير علي السوشيال ميديا في المبيعات، والتي حققت نتائج مرضية إلي حد كبير نظرًا للأحداث السريعة التي سببتها أزمة كورونا، إلا أن الجميع أجمع أن عودة المعارض من جديد ضرورة ملحة ويبعث الأمل من جديد للسوق العقارية، ومنها توقع الجميع أن عام 2021 سيكون بمثابة عودة قوية وانتعاشة للسوق العقارية في مصر، خاصة مع انتقال الحكومة للعاصمة الإدارية الجديدة منتصف عام 2021، كذلك المخطط الجديد للساحل الشمالي، وتغير استيراتيجية المنطقة بالكامل، مع انتشار مدن جديدة جميعها يعمل بتكنولوجيا الجيل الرابع التي تنقل مصر نقلة معمارية حضارية جديدة لتضع لنفسها مكانة عالمية جديدة.

بقلم:
إيمان عريف



الصفقة الاقتصادية
مجلة اقتصادية شهرية
العدد 4 - نوفمبر - ديسمبر 2020

صاحب الامتياز ورئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير
إيمان عريف

رئيس التحرير التنفيذى
عبدالرحمن عمر

إخراج وتصميم
شريف زهير

رئيس قسم التصوير
محمد سويلم

جرافيك
محمد رمضان

المراسلات

٤ ش ابن خلدون
الهرم - الدور ٦

تليفون:
01008007198

E-mail:
safqanews@gmail.com

web:
www.safqa.news

أسعار المجلة

مصر 25 جنيهًا - السعودية 20 ريالًا - الإمارات 20 درهمًا - مسقط 2 ريال - الكويت 2.5 دينار - البحرين 2 دينار - لبنان 10000 ليرة المملكة المتحدة 6 جنيهات استرلينية

تصدر برقم 1162332
ترخيص أجنبى - لندن

داخل العدد

المطورون يستعرضون مزايا «سيتي سكيب» والمعارض العقارية
08

أشرف سالمان :
هيكلنا إجراءات الحوكمة للتواجد الدائم على غرار الشركات المدرجة بالبورصة
10

م. عصام ناصف:
القطاع العقارى محظوظ بدعم الدولة وننفذ استيراتيجيان حيويتان لجذب المطورين والسكان لـ «مستقبل سيتي»
18

د. أحمد شلبي:
في طريقنا لإنجاز مستدفات 2020 بالرغم من آثار كورونا
22

م. أحمد صبور : إجراءات الدولة ساعدت المطورين العقاريين علي الاستمرار و تخطى أزمة كورونا
P.28

رؤية

Chapeau
نيفين جامع

بقلم:
عبد الرحمن عمر

يبهرني أداء السيدة الفاضلة نيفين جامع، وزيرة التجارة والصناعة، ويلفت نظري نشاطها الحثيث لتغيير معالم الخريطة الصناعية في مصر نحو التقدم والريادة، بعدما كدنا نفقد الأمل في إحداث أي طفرة في هذا القطاع الحيوي، والذي طالما نهض بأمم اهتمت به وصدرته على رأس أولوياتها، وخسف بأخرى الأرض بعدما أهملته، وارتكنت على جلب متطلباتها بـ«رخص التراب» من عمالقة الصناعة حول العالم.

أجد في عملها محليًا وخارجيًا ذكاءً متقدًا ومنقطع النظير، ورؤية ذات أبعاد استراتيجية تجعل مصر في مصاف الدول المتقدمة صناعيًا، وألقًا في استراتيجيات تطبقها باسم مصر والقيادة السياسية في سبيل سيادة بلادنا إقليميًا.

سوف أكتفي بذكر نشاط واحد لها داخل مصر، يجعلنا نقف احترامًا رافعين قبعاتنا، والذي يتمثل في تدشين مجمعات صناعية في 13 محافظة مصرية، طرحت منهم مؤخرًا 7 مجمعات، تحتوي على 1675 وحدة صناعية بنظامي التملك والإيجار، والبقية بصدد افتتاحها بعد وضع اللمسات الأخيرة عليها، موجهة للشباب وصغار ومتوسطي المستثمرين في المجالات الصناعية المختلفة، بشروط غاية في اليسر، وتسهيلات في السداد، كما أصرت الوزيرة على التنسيق مع البنوك لتوفير التمويل اللازم للمعدات والآلات، وواصلت مجهوداتها بأن ركزت إنتاجية تلك المجمعات على صناعات تلبي متطلبات مصر الاستهلاكية ومن خلفها الاحتياجات التصديرية للأسواق العالمية.

الوزيرة نفذت بمهارة وذكاء متقد، توجيهات رئيس الجمهورية المتطلعة إلى تأهيل مصر لتكون دولة رائدة صناعيًا في محيطها الإقليمي، بعدما وقعت مؤخرًا بروتوكولات تعاون وعقود فعلية مع عدد من الدول الشقيقة المحيطة بنا، كان أبرزها ما وقع قبل أيام بين مصر والعراق والأردن، لبدء التعاون في 4 قطاعات تشمل الصناعات الدوائية، والكيماوية، والنسيج، وصناعة السيراميك، إلى جانب تقديم الدعم للسودان الشقيقة في استعادة نهوضها مجددًا بعد الأحداث الأخيرة التي مرت بها.

فضلًا عن ذلك فإن الوزيرة أتمت بنجاح مهمتها في فتح آفاق التعاون مع دولة العراق الشقيقة، لإعادة إعمارها بأيادٍ مصرية، ومهدت الطريق لدخول شركات صناعة المقاولات والتطوير العقاري لتبدأ نشاطها قريبًا هناك، ما يدر دخلًا لا يستهان به من العملة الصعبة إلى المحفظة المصرية للنقد الأجنبي، ويشغل من خلفه آلاف الأيادي هنا وهناك، إلى جانب اتفاقها مع نظيرها العراقي على فتح آفاق التعاون لتنمية وتطوير مصر لقطاعي الصناعة والتجارة بالعراق.

نحتاج في مصر مسؤولين بهذا القدر من الحماس والإصرار على التميز والتقدم، ينهضون ببلادنا ويضعونها على دروب المنافسة والريادة، آملين دوام التميز والتوفيق للسيدة نيفين جامع.

مدير معرض سيتي سكيب مصر يؤكد لـ«الصفقة»:

50 جهة عارضة تشارك في نسخة 2020

ونوفر باقة من أفضل العروض للمستثمرين والزوار

قال فارس خليل، مدير معرض سيتي سكيب مصر في نسخته لعام 2020، والمتحدث الرسمي باسم شركة انفورما ماركيتس: إن المعرض سيقام في الفترة بين 4 وحتى 7 نوفمبر القادم، بمركز القاهرة الدولي للمؤتمرات، بمدينة نصر، موضحًا في حوار خاص أن نسخة هذا العام تركز على تعزيز فرص الاستثمار وتوفير أفضل الخدمات والعروض للزوار.. وإلى نص حوارنا معه؛

• ما هو عدد العارضين في معرض «سيتي سكيب مصر» وعدد الأجنحة؟

نستعد لإطلاق «سيتي سكيب 2020» الذي يركز في نسخته لهذا العام على فرص الاستثمار، ويوفر لزوار المعرض باقة من أفضل العروض الاستثمارية المميزة والحصرية المتنوعة في أربعة أيام، في الفترة من 4 حتى 7 نوفمبر 2020، في مركز مصر للمعارض الدولية.

ويشارك في المعرض أكثر من 50 جهة عارضة، وسنرحب بزوارنا على مساحة شاسعة غير مقسمة لأجنحة دولية بما ينسجم مع الدورات السابقة للمعرض، بحيث نستعرض كافة المشاريع الجديدة، والتي تشمل العقارات السكينة والتجارية ومنشآت الضيافة ووحدات البيع بالتجزئة ومشاريع الضيافة، في أجواء تنافسية محفزة وجاذبة للمستثمرين والزوار.

وتتطلع لمشاركة مجموعة من الجهات العارضة المشاركة للمرة الأولى في المعرض، وما ستجلبه من مشاريع وعروض مميزة، مثل شركة «ماونتن فيو» الرائدة في مجال العقارات الخاصة، وشركة «إنيرشيا». التي تتولى تطوير عدد من المشاريع المتميزة في القاهرة والبحر الأحمر والساحل الشمالي.

كما يحتضن سيتي سكيب نخبة من أبرز الشركات العارضة، مثل «الفطيم، وأوراسكوم القابضة للتنمية، وإعمار العقارية، وسوديك». كما سيشهد المعرض مشاركة شركة «سيتي إيدج». «الوطنية للتطوير» و«الإدارة العقارية». وستستعرض مجموعة من المشاريع الضخمة المنتشرة في مختلف أنحاء مصر، وتضم قائمة الجهات العارضة العديد من الأسماء المعروفة في السوق العقاري المصري وعلى مستوى المنطقة.

• ما تأثير كورونا علي المعارض ومنها «سيتي سكيب مصر»؟

كما نعلم جميعا فقد اتجهت الحكومات إلى تبني نُظم صارمة في مواجهة الوباء، مما دفع بالدول إلى تنفيذ إغلاق كلي أو جزئي لأنشطتها وتوقفت العديد من الأنشطة الحياتية والمهنية اليومية، وقد شهد النصف الثاني من العام الجاري وعيًا مجتمعيًا أكبر، أسهم في استئناف الأنشطة ومواصلة العمل، وبالتالي السماح بتنظيم الفعاليات ضمن شروط ومعايير الصحة الموصى بها عالميًا.

ومع إعلان «إنفورما ماركيتس» عن المواعيد الجديدة لانطلاق المعرض في مصر، لاقى «سيتي سكيب» استجابة إيجابية، من قبل شركائنا المحليين، والجهات العارضة، والهيئات الحكومية، والجهات المعنية في القطاع العقاري، بما فاق توقعاتنا، حيث تم نفاذ مساحات البيع بالكامل في فترة قصيرة، بما يعكس رغبة المؤسسات في تحفيز الانتعاش، ويؤكد على مكانة منصة المعرض بشكل خاص، ويعكس أهمية السوق العقارية المصرية عمومًا.

• ما التحديات التي واجهت المعارض خلال عام 2020.. وهل ما حدث يمكن أن يغير سلوك الشركات للمشاركة بالمعارض فيما بعد؟

دخل قطاع المؤتمرات والمعارض في فترة انقطاع كلي، في العديد من الدول، بسبب الإجراءات الاحترازية الصارمة التي أعلنتها مختلف الدول، ابتداءً من توصيات التباعد الاجتماعي والحد من التجمعات الكبرى، ووصولا إلى وقف الرحلات ومنع السفر، في مساعي من الحكومات للسيطرة على انتشار الوباء، إلى أن بدأت مرحلة التعافي والعودة للعمل والحياة الطبيعية في مجموعة من الدول، خاصة تلك التي نعمل على تنظيم المعارض فيها.

ونحن الآن بصدد استئناف الأعمال وتنظيم الفعاليات من جديد، ولكن يجب علينا الاستفادة من مخرجات الأزمة في مواجهة التحديات التي جلبتها التداعيات الاقتصادية للجائحة، بعدما أثرت على أداء القطاعات، وقدرة المؤسسات على الانفاق على أنشطة الترويج والتسويق.

وفيما يخص التحديات المرتبطة بالوعي المجتمعي، ومدى التزام الأفراد بتطبيق ممارسات الوقاية من الفيروس والتباعد الاجتماعي، قمنا بإعداد المعايير الخاصة بمحفظة معارضنا، والإعلان عنها ونشرناها عبر مختلف وسائل الإعلام، كما أنها متوفرة على الموقع الإلكتروني من أجل إطلاع الزوار والمشاركين عليها، وتشمل الالتزامات 10 قواعد رئيسية، وقد قمنا بتطويرها كثمرة تعاون بين إنفورما، مع بعض الشركاء المعنيين، بما فيهم UFI, AEO and SISO والشركات العاملة في المجال، مثل رييد وكلاريون، وأماكن إقامة الأحداث، والموردين، والصحة والحكومة، والسلطات المحلية، لتطوير معايير شاملة.

أما عن سلوك الشركات، فكما أوضحت سابقًا، بفضل حرص شركات التطوير العقاري المشاركة في المعرض، لمسنا الحاجة الملحة لدى هذه المؤسسات إلى التواصل المباشر مع المستثمرين، واستعراض مشاريعهم، من خلال بيئة أعمال رائدة كمنصة المعرض، من أجل إيصال صورة مفصلة عن المشاريع والامتيازات المرتبطة بالعقارات المطروحة، والاستفادة من امكانية الترويج لمشاريعهم في بيئة أعمال مرموقة وواسعة النطاق، حيث يستقطب المعرض طيف متنوع من الزوار المحليين والأجانب.

• تنظيم المعرض خلال شهر نوفمبر.. هل يغير الموعد الثابت خلال شهر مارس من كل عام؟

حتى الآن لم نقم بالإعلان عن مواعيد النسخة القادمة، وسنتابع عن كثب تطورات الجائحة ونأمل انحسارها كليًا من أجل المضي قدمًا في دعم القطاع، وإيجاد المنصات التجارية الكبرى كسيتي سكيب، ونيكست موف مصر.

• هل انسحبت شركات من المعرض.. أم أن كل من حجز في مارس مستمر في نوفمبر.. وما هي المساحة التي سيتم إقامة المعرض عليها؟

عمالقة صناعة العقارات يشاركون بأجنحة متميزة لعرض مشروعاتهم.. ومساحات العرض نفذت بمجرد طرحها

بالطبع لقد شهدت قائمة الجهات العارضة بعض التغيرات، من حيث أسماء الجهات المشاركة في نسخة المعرض لهذا العام، نظرًا للتغيرات المتسارعة التي جلبتها الجائحة، والتي أثرت في قرار الشركات حول مشاركتها في سيتي سكيب 2020.

ومع الإعلان الرسمي عن المواعيد الجديدة للفعالية، حظي المعرض بأقبال واسع، كما انضمت لهذه القائمة أسماء جديدة لشركات عقارية رائدة، تشارك لأول مرة في الفعالية، مما يؤكد على المكانة الاستراتيجية كمنصة تعزز من نمو الأعمال العقارية.

نحن متفاؤلون بفضل الاقبال الكبير الذي حظيت به نسخة المعرض لهذا العام، ونتطلع لترحيب المستثمرين والزوار، والمساهمة في انعاش القطاع، وتنشيط السوق العقارية المصرية من جديد.

• وإذا استمرت الجائحة فما تأثيرها علي قطاع المعارض في المنطقة والعالم؟

نواظب على متابعة المستجدات عن كثب وتلتزم «انفورما» بالتوجيهات الصادرة عن الجهات المعنية فيما يخص إقامة الفعاليات والمعارض والإجراءات المرتبطة بذلك.

• ما موعد معرض «سيتي سكيب دبي»؟

نرحب بكم في منصة سيتي سكيب 2020، التي تستضيفها أرض مركز دبي التجاري العالمي، في يومي 16 و17 نوفمبر المقبل في دبي، ونتطلع لاستضافة خبراء القطاع، لتسليط الضوء على أهم فرص الاستثمار للارتقاء بواقع القطاع العقاري، محلياً واقليمياً وعالميا.

المطورون يستعرضون مزايا «سيتي سكيب» والمعارض العقارية

يمثل معرض سيتي سكيب العقاري، أهمية كبيرة بالنسبة للمطورين والمستثمرين وعملاء الوحدات متعددة الاستخدامات، نظرًا لتنظيمه الدقيق والمتطور، وإصرار أرباب المنتجات العقارية على التواجد بمنتجات مشروعاتهم من خلاله، وتقديمهم عروضًا تناسب جميع الفئات والأذواق، وإمكانيات العملاء المالية.
في التقرير التالي نستعرض آراء رؤساء شركات القطاع العقاري، حول ما يمثله لهم المعرض الأكبر والأضخم في مصر والشرق الأوسط بشكل خاص والمقام في الفترة من 4 وحتى 7 نوفمبر، وأهمية المعارض بشكل عام.

د. أحمد شلبي: لاحظنا شغف الجمهور بالمعارض.. ورجوعها مهم للسوق العقارية

م. أحمد صبور: تعزز من حركة المبيعات وتسويق المنتجات.. ونطالب بتنظيم العديد من المعارض الناجحة

بداية يقول الدكتور أحمد شلبي الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لـ«تطوير مصر». إن توقيت «سيتي سكيب» بالنسبة لشركته مناسب ومهم جدًا، وقد لاحظنا أن الجمهور لديه شغف للمعارض العقارية بعد عام تقريبًا توقفت فيه المعارض تماما.

وأكد «شلبي» أن رجوع المعارض مهم جدًا للسوق العقارية، في هذا التوقيت تحديدًا، فعميل المعرض يتميز بجديته في إتمام عملية الشراء، في الوقت الذي أصبح خروج الناس محدودًا، متوقعًا نجاح المعرض في نسخته لـ2020، وإقبالًا كبيرًا ونتائج جيدة.

وأشار «شلبي» إلى أن الشركة ستطرح خلال الربع الرابع عروضًا جديدة، ومراحل جديدة، في عدد من المشروعات، مثل «إيلدرا» في مشروعنا «المونت جلالة». كما تعرض للجمهور خريطة تفصيلية لشرح مميزات مشروع «بلوم فيلز، مؤكدًا أن الشركة لديها العديد من العروض المتميزة، مثل اتساع فترة السداد من 6 إلى 10 سنوات، حسب العميل ورغبته، كما أن لديها عروضًا على الكاش.

و في نفس السياق، قال المهندس أحمد صبور الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «الأهلي صبور» إن المعارض تمثل لشركته شيئين رئيسيين، أولهما تعزيز حركة المبيعات وتسويق منتجات الشركة، وثانيهما، التواجد والظهور، ونشر اسم الشركة بصورة أوسع بين قاعدة عملاء ومستثمري السوق العقارية، مؤكدًا أن المعارض مهمة جدًا، وخصوصًا المشهورة منها والمنظمة بشكل جيد، ورأى أن مصر وسوقها العقاري يحتاجان إلى المزيد منها، في الوقت الذي يحتوي فيه العام الواحد على معرضين فقط لهم ثقل وباع في التنظيم، خاصة وأن القطاع أضحى مؤثرًا في اقتصاد الدولة، بعدما أصبح يمثل 17% من حجم نموها السنوي.

وأكد «صبور»، أن مبيعات المعارض، تمثل نحو 5 إلى 7%، من حجمها الكامل الذي تحققه الشركة سنويًا، وبمزيد من الاهتمام بتنوعها وتعددها كل عام، سيترفع هذا الرقم، مشيرًا إلى أن إيقافها لم يحدث تأثيرًا كبيرًا خلال جائحة فيروس كورونا، نظرًا لاتجاه الشركة إلى التسويق عبر منصات الـ«سوشيال ميديا» في هذا الوقت، وقد نجحنا في الوصول إلى قاعدة عملاء كبيرة، كانت سببًا في أننا بعد الفتح التدريجي، بعنا 300 شاليه خلال 3 ساعات فقط، بمجرد طرحهم، ما عزز لدينا شعورًا بأهمية الاعتماد على وسائل التواصل الاجتماعي، وأن التسويق عن طريقها أضحى ضروريًا، والدليل على ذلك أن أحد أسهم تلك الشركات زاد بمقدار 120% خلال 6 أشهر فقط، في الوقت الذي نلاحظ فيه بأن العقار قيمته تزيد بنسبة 20% خلال عام.

من جهته قال المهندس أحمد طه منصور، الرئيس التنفيذي لشركة «كاسيل للتطوير العمراني»، إن السوق متعطش للمعارض بعد سنة من توقفها تماما، إثر جائحة كورونا، الذي ترتب عليه تأجيل معرض «سيتي سكيب» مارس الماضي، ثم عودة المعارض مع بداية شهر سبتمبر الماضي.

وأضاف منصور أن المعارض تمنح فرصة للعميل، بأن يقارن بين أكثر من شركة، وأكثر من معروض ليختار المناسب له، ويساعده في سرعة اتخاذ القرار، خاصة مع كثرة العروض الموجودة بالسوق، مضيفًا أن المعارض تمنح عروض ونسب خصومات يستفيد منها العميل، تقدم خلال أيام المعارض العقارية فقط.

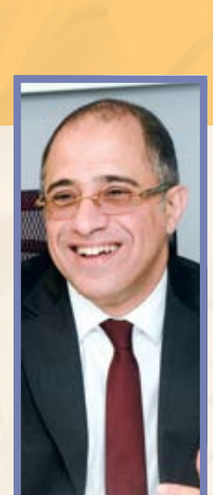
و أشار «منصور» إلي أن الفائدة التي تعود علي الشركات من المشاركة في المعارض تتمثل في زيادة نسبة المبيعات عن المعدل الطبيعي، بما يعادل 50% فوق المعتاد بدون معرض، وبالنسبة لـ«كاسيل للتطوير العمراني» فإننا نشارك سنويًا في معرض أو اثنين على الأكثر خلال خطتنا الحالية، وبالتقريب نحقق نحو 20% من نسبة المبيعات سنويًا من المعارض وحدها.

على جانب آخر قال محمد هاني العسال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «مصر إيطاليا العقارية»، إن غالبية المطورين العقاريين، ينتظرون معرض «سيتي سكيب» كل عام، نظرًا لأنه الأهم في المنطقة كلها ومصر بشكل خاص، ومن بين مميزاته، إحداثه لرواج كبير في السوق العقارية، وثقة العملاء فيه وهو ما يعكسه الإقبال الضخم عليه. وأشار إلى أن «مصر إيطاليا» متحمسة جدًا للمشاركة فيه، وقد خصصت عروضًا قوية جدًا خلاله، في 3 مشروعات رئيسية، وهي «البوسكو، وفينشي، والبوسكو سيتي»، بمراحل جديدة، بالإضافة إلى مشروعات الشركة المتنوعة، وخصت المعرض بفترة سداد طويلة تصل إلى 10 سنوات حال شراء منتجات الشركة.

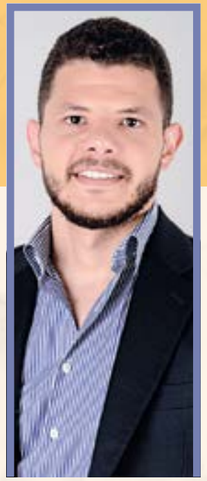
وأكد العسال أن عودة المعارض شيء مهم، لأنه يكمل 360 درجة في التسويق العقاري، وستكون أول تجربة فعلية خلال العام الجاري «سيتي سكيب». وأتوقع نجاحها، واطمئنان الجمهور للمشاركة فيه، وواصل توقعه بتعدد المعارض العقارية القوية خلال الفترة القادمة، وبأن عام 2021 سيشهد طفرة في هذا الأمر.

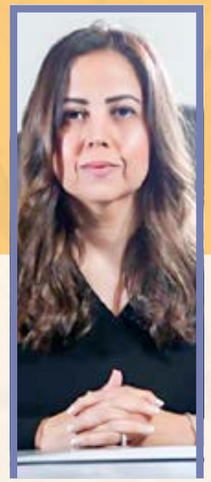
من ناحية أخرى قالت داليا العناني، رئيس مجلس إدارة والعضو المنتدب لشركة «ريل مارك»، إن عودة المعارض مؤشر لانتعاش السوق العقارية من جديد، فالمعرض العقاري هو المكان الذي يستطيع فيه العميل أن يري المشروعات التي يهتم بها، ويتناقش في كافة التفاصيل التي يحتاج معرفتها، ويقارن بين الشركات وعروضها.

ولفتت إلى أن فترة توقف المعارض أثرت بالسلب علي السوق بالكامل، خلال العام الجاري 2020، وعودة المعارض تبشر بانتعاشة في السوق العقاري خلال عام 2021، وأتوقع زيادة في المبيعات مع اختلاف طفيف في أسعار العقارات، مضيفة أن «ريل مارك» ستعرض مشروعات جديدة للسوق العقارية خلال الفترة القادمة.


أحمد شلبي

أحمد صبور


أحمد منصور


داليا العناني

م. محمد العسال

م. أحمد منصور: السوق متعطش للمزيد من المعارض بعد جائحة كورونا.. وتعددها يعطي العملاء الفرصة للمقارنة بين المنتجات

م. محمد العسال: ننتظر«سيتي سكيب» كل عام لأهميته.. والمعارض مهمة لتسويق منتجات الشركات

د. داليا العناني: عودة المعارض مؤشر قوي لانتعاش السوق.. وفترة توقفها أثرت بالسلب علي السوق بالكامل

رئيس مجلس إدارة شركة «سيتي إيدج» يتحدث حول استراتيجيات جديدة ستقلب موازين السوق العقارية

هيكلنا إجراءات الحوكمة للتواجد الدائم على غرار الشركات المدرجة بالبورصة

في جلسة دسمة، تميزت بكثافة المعلومات والمناقشات حول حاضر ومستقبل الاقتصاد المحلي والعالمي بشكل عام، والقطاع العقاري بشكل خاص، باعتباره ركيزة أساسية من ركائز النمو الذي حققته مصر مؤخرًا، حدثنا أشرف سالمان، رئيس مجلس إدارة شركة سيتي إيدج، ووزير الاستثمار الأسبق...

رؤية عامة

في بداية الجلسة تحدث «سالمان»، حول المؤشرات الرئيسية للاقتصاد المصري، قائلًا: إن القطاع العقاري، له علاقة جوهرية بنمو الاقتصاد، ولذلك فإن «سيتي إيدج» تضع صوب نظرها دائمًا، المؤشرات الرئيسية، حينما تبدأ في وضع استراتيجيتها لتسويق المنتجات العقارية للدولة، وعملها في التطوير العقاري، مشيرًا إلى أن الصورة الكلية للاقتصاد المصري تأثرت بوباء «كوفيد-19». نتيجة لتأثر الاقتصاد العالمي، لكن يمكن الجزم بأن بلدنا كانت الأقل تأثرًا وبصورة محدودة، مقارنة بالتأثيرات التي عاني منها العالم، حيث تمكنت مصر من تحقيق نمو وصل إلى 2.6% من الناتج المحلي الإجمالي، في الوقت الذي توقعت فيه المؤسسات الائتمانية العالمية مثل «موديز، وفيتش»، تحقيق البلاد لنمو مماثل خلال العام القادم.

وتوقع «سالمان» تجاوز مصر لهذا الرقم في النمو، وبنظرة سريعة للمؤشرات العامة، من الوارد أن تتخطى نسبة 3.5%، خلال العام القادم، وذلك على الرغم من بلوغ التعداد السكاني 105 مليون مواطن، في ظل سعي الدولة الحثيث لتوظيف أكبر قدر ممكن من العمالة في العديد من القطاعات الاقتصادية المختلفة، ملمحًا إلى سعي الدولة تكثيف جهودها للوصول إلى معدلات نمو 7%، حتى تلبي احتياجات التوظيف وتقلص أعداد البطالة.

وأشار سالمان إلى أن ما حققته مصر، جعلها في صدارة الدول ذات الأسواق الناشئة، وتجاوزت الدول الإفريقية التي كانت تتخطاها بمعدلات النمو في السابق، وطبقًا لذلك فإن تلك الاحصائيات والمعدلات العالية في مؤشرات مصر الاقتصادية، فإن القطاع العقاري سيتأثر جوهريًا بشكل إيجابي، نظرًا لارتباطه الوثيق بالنمو الاقتصادي.

اقتحمنا مجال التطوير العقاري بـ«إيتابا».. ونستهدف المنافسة على القمة خلال 3 أعوام بـ30 مليار جنيه سنويًا

وقسم رئيس مجلس إدارة «سيتي إيدج» القطاع العقاري، إلى ثلاثة قطاعات رئيسية، هي الإداري، والتجاري، والسكني بمفهومه الدارج في السوق، والذي ينقسم إلى شرائح A – B – C ، لمنتجات موجهة لذوي الدخول المرتفعة، ثم متوسطي الدخل، ثم محدودي الدخول، مؤكدًا أن تلك التقسيمات ترتبط بتحقيق النمو المستهدف 3.5% وأكثر، نظرًا لارتباط القطاع العقاري بشكل مباشر وغير مباشر بمتوسط 20% من الناتج المحلي الإجمالي لمصر، فضلًا عن ارتباط 100 صناعة أخرى بهذا القطاع، والذين يمثلون جزء لا يستهان به من القطاع الصناعي في مصر، يصل إلى 20%، مضيفًا أن تلك الاحصائيات تساعدنا في النظر إلى موقع سيتي إيدج من هذا القطاع الحيوي والهام بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي بشكل خاص، والاقتصاد المصري بصورته العامة.

دور سيتي إيدج في السوق

وأكد سالمان أن شركة سيتي إيدج كانت انطلاقتها الأولى في 2018، وبدأت بداية جيدة جدًا كمطور عقاري في العلمين، متخذة شخصية ومنهجًا تسويقيًا خاصًا بها، والشركة لديها من الكفاءات والمهارات التي تجعلها تتخطى الشركات المنافسة إقليميًا، وتسير على خطى ثابتة لتحتل صدارة الشركات بالشرق الأوسط وإفريقيا.

وحول هيكل ترتيب أسهم الشركة قال سالمان، إن سيتي إيدج مملوكة لهيئة المجتمعات العمرانية بنسبة 76% تقريبًا، و24% من الأسهم يمتكلها بنك التعمير والاسكان، وبالتالي فهي تمتلك الذراع العقارية كمساهم رئيسي، والذارع التمويلية في قطاع الوساطة العقارية كمساهم رئيسي أيضًا، واللذّين يعطيان قوة للشركة، ويدعمونها بالبعد المعلوماتي والرعاية ورأس المال والمنتجات الجديدة، وعلى الشركة الاعتماد على نفسها في التصنيف، فالشركة تحصل على المنتجات بأسعار كأي منافس آخر، وليست لديها أي مميزات تنافسية تدعمها من قبل الممولين، حيث تتعامل بقواعد المنافسة الطبيعية جدًا بنسبة 100% في القطاع العقاري، ضاربًا مثالًا بحصول الشركة على قطعة أرض بالقاهرة الجديدة لتطويرها عقاريًا، بأسعار أعلى من القطع المجاورة التي حصل عليها مطورين قبل أشهر قليلة.

وأكد سالمان أن الشركة ، بجانب عملها كوسيط عقاري للمنتجات الثلاثة (إدارية وتجارية وعقارية) التي تسوقها للدولة، تتجه بقوة خلال الفترة القادمة إلى سوق التطوير العقاري، بعد أن بدأت بمشروعها Etapa الذي تطوره الشركة في منطقة الشيخ زايد، مشيرًا إلى أن الشركة تسعى خلال الفترة القادمة للحصول على المزيد من الأراضي لتطويرها عقاريًا.

إعادة الهيكلة وإجراءات الحوكمة

ومن بين الاستراتيجيات الرئيسية التي بدأتها الشركة منذ شهر يناير الماضي وحتى الآن، إعادة هيكلة إجراءات الحوكمة بالكامل داخل الشركة، فأصبح لدى «سيتي إيدج» لجان عمل، للتواجد الدائم في السوق، على غرار الشركات العاملة في البورصة والتي تكون لها متطلبات معينة، وهو ما وفيناه مؤخرًا، فلدينا لجان للمراجعة والحوكمة.. وغيرها، علمًا بأن أعضائها مستقلين، عن رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب، وتشكل تلك اللجان من أعضاء مجلس الإدارة غير تنفيذيين، وتضم خبرات خارجية كذلك للمراجعة، ويمكن الجزم بأن الشركة أصبح لديها حوكمة خاصة تشكل اللجان وتضع لها آلية للعمل.

مبادرة البنك المركزي واستغلالها

وتحدث أشرف سالمان عن مبادرات البنك المركزي، التي ساهمت في زيادة النمو بشكل رئيسي، وعلى رأسها مبادرة التمويل العقاري، المحرك الرئيسي لنشاط السوق العقارية مؤخرًا بشكل كبير، والتي ساهمت في نموه بشكل ملحوظ.

وقال أشرف سالمان، إن هناك حوالي 20 ألف وحدة جاهزة في السوق العقارية لدى المطورين سوف تدخل الشركة في تسويقها، مؤكدًا أن «سيتي إيدج» سوف تستغل مبادرة البنك المركزي، للتمويل العقاري خلال الفترة القادمة، وقد وقعنا مع عدد من الممولين الرئيسيين، للحصول على جزء من التمويلات الموجهة للسوق العقارية طبقًا لتلك المبادرة، وأبرزهم البنك الأهلي، ومصر، والعربي الافريقي، والمصري الخليجي، وبنك قناة السويس، وشركة الأولى للتمويل العقاري، وسنحصل على تمويلات من كل بنك تتراوح بين مليار جنيه ومليارًا ونصف، سنوجهها لبيع وحداتنا التي نسوقها للدولة، في العديد من المدن الجديدة.

منافسة شرسة

وأشار سالمان إلى أن شركته تستهدف المنافسة على قمة المطورين العقاريين في السوق المصرية، باستهدافها تحقيق أكثر من 30 مليار جنيه مبيعات سنويًا خلال الأعوام الثلاثة المقبلة، حيث حققت الشركة في 2018 مبلغ 8 مليارات جنيه، و10.5 مليار جنيه في 2019، متوقعًا أن تتجاوز نتائج أعمال العام الجاري 2020 المبلغ الذي تحقق خلال العام الماضي، مع الأخذ في الاعتبار عرقلة فيروس «كوفيد- 19» لنمونا السوقي.

نظام المصفوفة

رئيس «سيتي إيدج» قال خلال جلسته معنا، إن الشركة تنتهج نظامًا جديدًا يسمى بـ"المصفوفة» والذي سيساهم بشكل كبير في تحقيق النتائج التي تطمح الشركة في الوصول إليها، مفسرًا ذلك النظام بأنه يضع قطاع التطوير العقاري لـ"سيتي إيدج» في صورة هيكل تنظيمي يعمل أفقيًا ورأسيًا.

استراتيجية الهيمنة التسويقية على القطاع العقاري

وحول الشرائح التي تستهدفها الشركة قال سالمان، إن «سيتي إيدج» تستهدف أعلى شريحة وهي A، وتعمل أحيانًا على الشريحة +B، ملمحًا إلى أن هناك استراتيجية جديدة لجذب الشريحة B- عبر منتج جديد تطرحه الشركة، قسطه الشهري 4 آلاف جنيه، سيرفع من مبيعات الشركة، ويعزز موقفها المالي.

وشرح سالمان استراتيجيته التسويقية الجديدة فيما يخص منتجه الجديد، قائلًا: إن المنتج فيها لن يكون الوحدة العقارية، بل هو مبلغ الـ4 آلاف جنيه شهريًا، وسنطبقه على الوحدات المنطبق عليها مبادرة البنك المركزي للتمويل العقاري، التي تقسط مبلغ الوحدة على 20 سنة، مضافًا إليها 5 سنوات من «سيتي إيدج». وسنستعين بالبنوك لتمويل مبيعاتنا طبقًا لمبادرة «المركزي». علمًا بأن أول تطبيق للفكرة سيتم على منتجات المشروعات التي تطورها الشركة.

وواصل سالمان شرحه حول منتج شركته الجديد، قائلًا: إن قيمة القسط الشهري ستتراوح بين 4: 6 آلاف جنيه حسب قيمة الوحدة ومساحتها وموقعها، بعد سداد دفعة الاستلام المتعارف عليها في السوق العقارية حاليًا، ملمحًا إلى أن الفكرة قائمة على استغلال سعر التمويل العقاري المخفض من مبادرة البنك المركزي على 20 سنة، مضمومًا إليها 5 سنوات من قبل الشركة، وبالتالي سوف ينخفض سعر القسط الشهري، دون فوائد عالية.

نطرح منتجًا تمويليًا جديدًا بقسط شهري 4000 جنيه على 25 سنة.. وهدفنا أن نكون المسوق الأول للقطاع في مصر والشرق الأوسط

وأشار سالمان إلى أن «سيتي إيدج» سوف تصل لمرحلة أن تكون المسوق العقاري الأول في مصر والشرق الأوسط -لمنتجات الدولة والقطاع الخاص ومنتجاتها- عبر تلك الاستراتيجية البيعية الجديدة التي تنفرد من خلالها بثمن قسط أقل من السوق ومدة سداد أطول، متوقعًا أن تحرك الركود الحاصل نتيجة تخمة السوق بالمنتجات المتنوعة.

وأضاف؛ السوق يحتاج إلى أفكار جديدة، وهو ما نطبقه في «سيتي إيدج». فأغلب المنتجات العقارية متوفرة بمختلف الطرازات والمساحات وحتى أنظمة السداد، والسوق يفتقر إلى تقابل القوى الشرائية «العرض والطلب». مستشهدًا بما يطبق في الدول المتقدمة، من تسهيلات تقدمها شركات التسويق العقاري العالمية، حيث تستهدف خريجي الجامعات بمنتجات تمويلية سكنية ميسرة، تتوافق ومستويات دخولهم الشهرية، وترتفع قيمتها بمرور سنوات عملهم، وهو المنتج المسمى بـ step up، ونرى أن تطبيقه في مصر سيلاقي نجاحًا ساحقًا.

وأنهى سالمان حديثه حول تلك الاستراتيجية بقوله، سنقتحم المدن الجديدة، بكافة محافظات الجمهورية، خلال الأعوام الثلاثة المقبلة، لنسوق للمنتجات الموجودة بالفعل لدى الدولة والقطاع الخاص، وبالتوازي مع ذلك ستدخل «سيتي إيدج» كمطور رئيسي في أكثر من مشروع.

طبقنا نظام «المصفوفة» الجديد للنهوض بقطاع التطوير.. وحصلنا على قطعة أرض متعددة الأنشطة بالقاهرة الجديدة

سنوظف مبادرة التمويل العقاري للبنك المركزي بأسلوب جديد.. وسنرسخ لفكرة «المنتج التمويلي العقاري»

محفظة الأراضي والمشروعات والمبيعات

وقال رئيس مجلس إدارة سيتي إيدج، إن إجمالي محفظة الأراضي والمشروعات التي تسوق لها الشركة، ومبيعاتها، والمشروعات التي تطورها الشركة بنفسها، قال سالمان، لدينا حاليًا مشروعي «إيتابا» و"إيتابا سكوير». واللتان تطورهما الشركة بنفسها، مضافًا إليها قطعة أرض تصل مساحتها إلى 300 ألف متر مربع بالقاهرة الجديدة، بموقع متميز، ومتنوع الأنشطة.

وأضاف سالمان، نسوق لسلع عقارية بـ العاصمة الإدارية الجديدة تشمل «المقصد» والمقصد السكني، وR3، بالاضافة إلى العلمين بما فيها الأبراج ومزارين والحي اللاتيني، والأحياء بواجهة الطريق الرئيسي. وأشار سالمان إلى أن إجمالي محفظة الأراضي المملوكة حاليًا للشركة حوالي 700 ألف متر مربع، وبنهاية العام الجاري 2020 ستكون مبيعاتنا 65% منها بالعلمين الجديدة، و10% إيتابا الشيخ زايد، و20% منها للعاصمة الإدارية، و5% المنصورة الجديدة.

رأس المال والتمويل

وحول لجوء الشركة للاقتراض البنكي، قال سالمان: إن «سيتي إيدج» تدير استثمارات المساهمين بمهنية، بعدما وضعوا رأسمال للشركة 1.4 مليار جنيه، تقرر رفعه إلى مليارى جنيه، ولذا كان لزامًا أن يكون هناك عائد متناسب مع حجم استثمارات المساهمين، مقارنة بما يحققه السوق، وبالتالي ليس من المعقول أن تكون تكلفة رأس المال اليوم 20%، وأتمكن من الاقتراض بتكلفة 10% أو أقل وأحصل بعدها على زيادة رأسمال، لأن تكلفة الأموال اليوم في رأس المال 20% وهو معدل عادل مرغوب فيه لأي مستثمر، وتكلفة الاقتراض 10%، ما دفعنا للذهاب إلى الاقتراض، ومهنيتنا تحتم علينا عمل مزيج بين الاقتراض ورأس المال، حتى نتمكن من الزيادة المالية للشركة، وضبط الأموال، وفي التوقيت ذاته لابد من الاطمئنان على سداد المبالغ المقترضة لذاتها.

وفي هذا الإطار يقول سالمان: مشروع إيتابا اقترض على سمعة فندق يعمل على مدار الـ 10 سنوات القادمة، ومن تلك الموارد المالية للفندق، سوف يسدد القرض، وفي الوقت ذاته نقترض على الوحدات الإدارية والتجارية والعيادات الطبية، التي ستسدد قرضها من إيجارها أو بيعها، كما نطبق سياسة «الكنس» حيث أن كل زيادة مالية سوف تأتي من مشروع محدد، نسدد منها القروض، والباقي مكسب، وتكملة آلية المشروع، فهذا الأمر يمول بطريقة آلية جدًا وصحية جدًا ومطمئنة لكيان الشركة وتكلفة الأموال.

وحول قيمة التمويلات البنكية التي ستلجأ إليها الشركة خلال المرحلة المقبلة، قال سالمان، إن «سيتي إيدج» ستقترض خلال العام القادم 2021 حوالي 1.9 مليار جنيه، مؤكدًا أن أرض القاهرة الجديدة مقسمة لـ4 مشروعات (تجاري – إداري –

نمتلك محفظة أراضي مساحتها 700 ألف متر مربع تزيد بمعدلات مبشرة.. ونسوق لأكثر المناطق تميزًا بالعاصمة الإدارية والعلمين

فندقي – سكني)، سنحصل على تمويلات تخص الوحدات التجارية والإدارية بقيمة 1.1 مليار جنيه، وللفندق سنحصل على تمويل بـ780 مليون جنيه، والجزء السكني لا يحتاج إلى تمويلات، مشيرًا إلى أن مصادر التمويل هي: البنك الأهلي، ومصر، والتعمير والاسكان.

إدارة الأصول

وعن إدارة الأصول التي تتابع الشركة تنفيذها، فيما يخص سور مجرى العيون وممشى أهل مصر، قال سالمان إن دور «سيتي إيدج» هو قبول التسويق للمشروعات، ثم التطوير، ثم البيع، ومن ثم تحصيل الأموال، وتحدد نسبة الشركة مما تم بيعه، والشركة تجري حاليًا دراسة كاملة على مشروعي «مجرى العيون» و"ممشى أهل مصر». لمعاينة المنتجات العقارية المناسبة والمطلوبة للسوق.

خدمات ما بعد البيع

خدمات ما بعد البيع بالنسبة للمشروعات التي يتم تسويقها، تحدث عنها سالمان قائلًا: إن «سيتي إيدج» سوف تؤسس «منشأة إدارة» يكون دورها متابعة الخدمات الخاصة بكل كمبوند، وأخرى لخدمات أبراج المدن الجديدة، مثل العلمين والعاصمة الإدارية، والأخيرة سنستعين فيها بشركة متخصصة عالمية، عبر شراكة ببنود محددة لتنفيذ المهام المطلوبة.

الأهداف المستقبلية

سالمان ألمح إلى أن «سيتي إيدج» تستهدف أن تصبح «مطور عام» بنهاية السنوات الثلاثة القادمة، مشيرًا إلى أن التوجه العام للشركة هو الاهتمام بالسوق العقارية المصرية، مستبعدًا اقتحام الأسواق الخارجية، بعد الطفرة التي حدثت مؤخرًا في السوق المحلية، والتي دفعت الشركات العالمية إلى الاستثمار في مصر واقتحام سوقها بمنتجاتها وأعمالها، متوقعًا إزدهار العائد على المنتجات الإدارية في السوق المصرية، حيث بينت المؤشرات العالمية تحقيقه 10% في القاهرة، ومن 8: 10% في الجيزة، و6.5% في الاسكندرية، وهي مؤشرات عالية مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية التي سجل فيها 2.5%، و3% بالخليج، مشيرًا إلى أن تلك المعدلات ستلفت نظر المسوقين العالميين إلى سوقنا العقارية، فضلًا عن منافسة مصر في منتجاتها العالمية كالأبراج مثلًا، إلى جانب تحقيق الشركة لمعدلات عائد داخلية عالية، وهو ما يجعلنا نستبعد ترك السوق لغيرنا والذهاب لأسواق أخرى تقل فيها معدلات التنمية العقارية.

إدارة الأصول والمقارنة بدور صندوق مصر السيادي

حول الفرق بين دور سيتي إيدج وصندوق مصر السيادي فيما يخص إدارة الأصول، قال سالمان؛ إن شركته تدير الأصول استثماريًا في مجال التطوير، عقاريًا وفندقيا وإداريًا وتجاريًا، ، فدورنا مكمل لدوره، المتمثل في إدارة أملاك الدولة وأموالها، فالصندوق السيادي يستثمر معنا أراض مملوكة للدولة، ولدي من الخبرة التسويقية والتطوير الذي يجعلني مؤهلًا لبنائها وبيعها.

الصناديق العقارية والتوريق

وقال سالمان إنه يجب أن تتهيأ الظروف إلى وجود الصناديق العقارية في مصر، وبأسرع مما يمكن، نظرًا لأنها ستتيح لأي مستثمر عالمي «خاصة بعد انخفاض أسعار الفائدة» التواجد في السوق المصرية بوثيقة الصندوق، وهو الأفضل من الاستثمار في السوق عبر شراء الوحدات.

وأضاف: كـ"سيتي إيدج» لن نطرح صناديق، لأننا شركة تمويل عقاري، لكن كوني خبيرًا في هذا المجال، فسأساهم بقدر استطاعتي في تقديم المقترحات والدعم لإزالة كافة العراقيل التي قد تضر بمستقبل الصناديق العقارية، خاصة في سوقنا الواعد «مصر» مثل الناحية الضرائبية، فيجب أن تعامل تلك الصناديق معاملة خاصة تجذب المستثمر ولا تدفعه لاستبعاد فكرة الاستثمار فيها، وهناك مناقشات تجري حاليا بخصوص هذا الشأن.

وأضاف؛ من الممكن أن تشارك سيتي إيدج في «التوريق» وستكون لها دور كبير في تلك العملية، لأن لديها منتجات جاهزة ولا ينقصها أو يعيبها شيء، ونسب تحصيلها مرتفع، وكذلك تصنيفها، مؤكدًا أنها آلية من آليات التمويل السريع والسهل التي نضعها في الاعتبار، وستكون كمحافظ البنوك التي تدخل في آلية التوريق، متوقعًا أن تصدر «سيتي إيدج» أول محفظة توريق خلال العام القادم 2021.

موبايلك بيطلع فلوس
مع خـدمـة BM Wallet

تتيح هذه الخدمة استخدام الهاتف المحمول في:

- استقبال وتحويل الأموال من محفظة بنك مصر لأي محفظة أخرى في مصر مجاناً
- السـحب والإيداع في المحفظة من خـلال أكثر من 8000 ماكينة صـراف آلي على مستوى الجمهورية مجانا أو أكثر من 90,000 منفذ من منافذ شركة فوري
- دفع التبرعات وسداد فواتير الكهرباء والمياه والغاز
- شحن محفظة الهاتف المحمول لعملاء البنك عن طريق ربط بطاقات بنك مصـر (الخصم المباشر، الائتمانية، والمدفوعة مقدماً) ذاتياً من خلال التطبيق
- إمكانية شـحن رصـيد الموبايل، ودفع فواتير الإنترنت والموبايل والهاتف الأرضـي
- إمكانية الشراء عن طريق خاصية الـ QR Code

مش محتاج تروح الفرع
دلوقتي ولأول مرة في مصر
تقدر تحمّل وتفعّل محفظة بنك مصر BM Wallet بنفسك من غير أي مصاريف أو مشاوير

BM WALLET
يمكنك الآن تحميل تطبيق محفظة بنك مصر

Download on the App Store
GET IT ON Google Play

meeza ميزة

*تطبق الشروط والأحكام

بنك مصر
BANQUE MISR
نعمل معاً لخير بلدنا

BM 19888 Phone بي إم فون
www.banquemisr.com

الرئيس التنفيذي لـ«سيتي إيدج»:

حققنا نتائج جيدة خلال العام.. وشركتنا تمتلك 3 أذرع للتسويق والتطوير وإدارة الأصول

سنضم المزيد من الأراضي بعد «القاهرة الجديدة ونستهدف أن نصبح مطورًا عامًا خلال 3 سنوات

أكد الدكتور محمد مكاوي، الرئيس التنفيذي لشركة سيتي ايدج، أن شركته حققت نتائج جيدة خلال العام الجاري، مؤكدًا أنها تمتلك ثلاثة أذرع، ممثلة في التسويق والبيع، وذراع التطوير العقاري، في محفظة الأراضي المملوكة للشركة، فضلًا عن ذراع الشركة في إدارة الأصول المملوكة للدولة، سواء كانت فنادق والأجزاء التجارية، وهو ما يضمن لنا الاستدامة، عبر تنويع مصادر الدخول، حال عرقلة السوق لأي ظرف طارىء.

حققنا ما يقرب من 10 مليار جنيه مبيعات خلال العام الجاري.. وسنضخ 3 مليارات إستثمارات خلال 2021

وأشار إلى أن أهم القطاعات داخل الشركة، هو قطاع التطوير، لذلك أجرينا فيه تعديلات أعلنّا عنها مؤخرًا، بعد أن كان لدينا مشروع واحد وهو إيتابا الشيخ زايد، ولذلك فقد ركزنا مجهوداتنا لتنويع مشروعات التطوير، لتصل إلى أكثر من مشروع، عبر التخديم عليها عن طريق إدارات التصميم، والتطوير وأعمال البناء، وغيرها. لقد حصلنا مؤخرًا على أرض في القاهرة الجديدة، ونقدم عروضنا على أكثر من قطعة جديدة، ومن متطلبات ذلك، أن يقف قطاع التطوير لدينا على أرض صلبة

وأضاف مكاوي، بدلًا من إلقاء مسؤوليات المشروعات على مهندسين مختصين بكل مشروع، فقد أسسنا إدارات متخصصة داخل الشركة تمتلك المهارات والخبرات لخدمة كافة مشروعات الشركة، مثل إدارات التنفيذ والعقود وغيرها، وهو ما يعطي الشركة قدرات استيعابية لمشروعات أكثر، مما يُمكنّا من العمل على مجموعة ضخمة من المشروعات في الوقت ذاته، وسنستمر في التطوير الهيكلي للشركة، لإثقال مهارات موظفي الشركة، الذين كانوا المساهمين الرئيسيين في تحقيق ما توصلنا إليه من نجاحات متعددة.

وقال مكاوي، إن الشركة تستهدف أن تصبح مطورًا عامًا، في سوق العقارات، وكان هناك تواصلًا مع أكثر من شركة خارجية، لدخول السوق المصرية عن طريق مطور عام، مؤكدًا أن ذلك من أهداف مجلس الإدارة الذي نعمل عليه خلال الفترة القادمة، نظرًا لأنه سيفيد المطورين من داخل مصر وخارجها، وكون إن الشركة شركة خاصة يكون هناك مرونة أكثر في التعامل، وسيسرع من وتيرة الاستثمار والتنمية في المناطق التي يمكننا الحصول على أراضٍ فيها.

وحول مشروع التجمع الخامس، قال مكاوي؛ إنه منقسم إلى جزئين، أحدهما سكني، يمثل 50% من الأرض، والـ50% المتبقية متعددة الاستخدامات، مؤكدًا أن البناء لن يكون على النسبة كاملة، مشيرًا إلى تميز موقع الأرض نظرًا لواجهتها على شارع التسعين الشمالي، والتسعين الجنوبي، بالتجمع الخامس، وندرس حاليًا مع أكثر من مكتب استشاري هندسي افضل فكرة تنفيذية، وقد طلب منا مجلس الإدارة الجاهزية على نهاية الربع الأول من العام القادم لطرح أول جزء بالمشروع، مؤكدًا أن قيمة الأرض تتخطى مبلغ 4 مليارات جنيه، و تم الحصول عليها من هيئة المجتمعات العمرانية.

عن حجم المبيعات للشركة قال مكاوي؛ إنها سجلت حتى الآن ما يقرب من 10 مليار جنيه، تستهدف مبيعات بنهاية العام الجاري بحوالي 11 مليار جنيه، لنتخطى ما حققناه في 2019، على الرغم من تأثير فيروس كورونا، مقسمًا تلك المبيعات إلى: العلمين ، وتستحوذ مشروعات العلمين على 7 مليارات جنيه من المبيعات بمعدل 65% وتمثل الأبراج 50% من المبيعات ومزارين 50% و850 مليون جنيه مبيعات «إيتابا» والمستهدف ان تصل إلى مليار جنيه بنهاية العام، بمعدل 10% والمبلغ المتبقي مبيعات العاصمة الادارية بمعدل 20%، والمنصورة الجديدة 5% من المبيعات المستهدفة للشركة عام 2020.

كما صرح مكاوي، "لدينا توجه في خلق شركات متوسطة تكون تابعة لسيتي ايدج وهي شركة ذات غرض خاص، سيكون هناك شركة لإدارة الفنادق وتعمل على التعاقد على إدارة مجموعة من الفنادق لصالح هيئة المجتمعات العمرانية وشركة أخرى لإدارة المرافق منها الأبراج والمجتمعات المغلقة". مواصلًا: "كلما كبرت المشروعات، سنضيف شركات، بذات الاستراتيجية، وكذلك الأراضي الجديدة نؤسس لها كيانات جديدة لإدارتها فسيتي إيدج في طريقها للتحول إلى شركة قابضة تندرج تحتها مجموعة من الشركات، لكل مشروع شركة".

عن استثمارات الشركة، قال مكاوي؛ إن "سيتي إيدج" تضخ استثمارات بـ 400 مليون جنيه حتى نهاية العام الجاري، في مشروعي إيتابا، وإيتابا سكوير من أصل مخصصات 850 مليون جنيه، ونخطط لضخ 3 مليارات في 2021، لتكملة المشروعين، ونبدأ في انشاءات الفندق والوحدات التجارية ومشروع القاهرة الجديدة..

وتحدث مكاوي حول حجم مبيعات مشروع المقصد، مؤكدًا أن لدينا مشروعين، أولهما؛ مشروع المقصد فيلدت، بدأنا طرحه للبيع منذ مطلع العام الماضي، ويتميز بوحداته المشطبة بالكامل، وستكون مرحلته الأولى جاهزة للتسليم عقب ثلاثة أشهر، سنسلم فيها عدد من الفيلات، متوقعًا أن تحدث طفرة مبيعيه بعد التسليمات في المراحل التالية، وسنزرع خلال المرحلة المقبلة بالتنسيق مع هيئة المجتمعات العمرانية، أسوارًا شجرية تحيط بالمشروع، وسنعزز من الحراسة والأمن بالكمبوند. ، وبالنسبة للمشروع الثاني فهو المقصد ريزيدنسز الذي يقع بين محورين رئيسيين وتميز موقعه حيث يقبع على بعد خطوات من المدينة الرياضية، التي ستستضيف بطولة كاس العالم لكرة اليد في يناير القادم، والذى سنبدأ بطرح 1,500 – 2,000 وحدة فيه خلال الشهر الجاري، وستسلم خلال أقل من عام.

المهندس عصام ناصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ«المستقبل للتنمية العمرانية»:

القطاع العقاري محظوظ بدعم الدولة وننفذ استراتيجيتان حيويتان لجذب المطورين والسكان لـ«مستقبل سيتي»

بخطى ثابتة، وإنجازات واضحة وملموسة على أرض الواقع، حدثنا المهندس عصام ناصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة المستقبل للتنمية العمرانية المالك والمطور العام لمشروع «مستقبل سيتي» بالقاهرة الجديدة، عن أهداف شركة المستقبل الاستراتيجية والتي جذبت عمالقة التطوير العقاري في مصر، إلى بقعة استراتيجية من بقاع شرق القاهرة، لتطوير «مستقبل سيتي».. وإليكم التفاصيل؛

صورة من الواقع لمشروع Green Sqaure

استعرض المهندس عصام ناصف استراتيجية الشركة التي تنفذها خلال الوقت الراهن، مؤكدًا أنها تقوم على محورين رئيسيين تسير في تنفيذهما «المستقبل للتنمية العمرانية» بصورة متوازية، بهدف تمهيد الطريق أمام المطورين للعمل ومن ثم تعمير تلك البقعة المهمة من أرض مصر، مؤكدًا أن أولهما يتمثل في إنجاز شبكة المرافق والبنية التحتية للمرحلة الأولى بالمدينة، في ظل تسليم أول المشروعات السكنية بالحي الأول بالمرحلة الأولي نهاية 2020، وثانيهما يتمثل في تطوير شريان تجاري وترفيهي متكامل على طول 11 كيلو متر، وهو يربط مراحل المشروع الخمس ببعضها، إضافة إلى الممر التجاري للمشروع، والذي يوفر كافة الخدمات اللازمة لسكان المدينة، من نادي إجتماعي، ومدارس ومنطقة إدارية، ومنطقة خدمات متعددة الاستخدامات بطول كيلو متر تقريباً.

وأشار «ناصف» إلى شعوره بالتفاؤل والفخر لاهتمام القيادة السياسية بتعمير أرض مصر، وتشجيع أرباب القطاع العقاري فيها على البناء، إيمانًا منه بأهمية ذلك المجال الحيوي في النهضة بمصر وتحقيقها للنمو الاقتصادي المتميز، مشيدًا بما تشهده البلاد من معدلات تنمية عمرانية غير مسبوقة في كافة بقاع مصر، وهو ما يعكس طفرة وإنطلاقة للسوق العقارية خلال الفترة المقبلة.

وواصل ناصف حديثه حول دور الدولة للنهضة بالسوق العقارية قائلًا؛ لقد أطلقت القيادة السياسية والحكومة عددًا من المبادرات المحفزة لعودة رواج القطاع من جديد، كان على رأسها مبادرة البنك المركزي للتمويل العقاري، إلى جانب تخفيض سعر الفائدة، الذي يساهم بدوره بالاستثمار في السوق العقارية، فضلًا عن دراسة قرار تأجيل سداد الأقساط المستحقة على الأراضي المخصصة للشراكة مع القطاع الخاص لمدة عام، مما ساهم في استمرار الأعمال الإنشائية بمواقع المشروعات عقب أزمة كورونا.

وحول «مستقبل سيتي» أضاف رئيس مجلس إدارة شركة المستقبل للتنمية العمرانية، قائلًا: نستهدف تأسيس واحدة من أكبر المدن الذكية في مصر والمنطقة، تتضمن مجموعة من أنظمة التحكم التقني لسكانها، عبر وسائل إلكترونية حديثة مثل الموبايل، تساعدهم في المعيشة داخل المدينة بطريقة مرفهة وآمنة، وسوف تستعين الشركة بتضمين المدينة ببرامج متقدمة وذكية لتنظيم عملية الري للمساحات الخضراء، والتحكم في شبكة إنارة الطرق بشكل تلقائي، كما سيتم تأسيس مواقف للسيارات وإشارات مرور تعمل بنظام ITS، التي تحدد أولوية مرور السيارات والمشاة في المناطق المخصصة، لضمان السيولة المرورية، فضلًا عن إتاحة التنقل بالدراجات في مسارات آمنة، وتوفير محطة وسائل نقل جماعية أمام بوابة كل كمبوند، كما سيتم تركيب كاميرات داخلية لرصد الشوارع والمناطق العامة، لتحقيق أعلى معدلات الأمان، إلى جانب استخدام أنظمة ذكية للتحكم في دخول الأفراد والسيارات للمدينة، إضافة إلى تأسيس أكشاك تقدم للسكان خدمات المعلومات الالكترونية حول المدينة، وتأسيس نظام إذاعة داخلي لتشغيل الموسيقى، واستخدامه في حالة التنبيهات والنداءات والإعلانات.

وسوف تستخدم المدينة العدادات الذكية لتوصيل المرافق (كهرباء–مياه)، والتي ترسل معلومات تخص الأحمال والضغوط لشركة «مستقبل سيتي» للطاقة للتعامل معها، فضلًا عن تأسيس نظام ذكي يتعامل مع متطلبات المدينة من المياه ويراقب الخلل ويتعامل معه حال حدوثه، إلى جانب تركيب أجهزة استشعار في خزانات مياه الشرب لقياس المعلومات الفيزيائية والكيميائية لنوعية المياه مثل تركيز الكلور بالإضافة إلى تحديد مستوى المياه بالخزانات، مؤكدًا أن تلك الوسائل الحديثة التي تستخدمها الشركة وغيرها الكثير، يضفي على «مستقبل سيتي» عوامل جذب للمطورين العقاريين، لتأسيس مشروعاتهم بالمدينة، وكذا السكان المستقبليين الذين يبحثون عن الراحة والرفاهية والأمان.

وواصل؛ راعت المدينة تقديم خدمات ترفيهية ومشروعات خدمية وتجارية بصورة تضاهي أكبر أكثر بقاع العالم تطورًا، والتي تساعد المطورين العاملين بالمدينة في التسويق لمشروعاتهم بالمدينة لجذب العملاء إليها، حيث تعتزم الشركة تطوير شرياناً تجاريًا ترفيهيًا بقلب المدينة، بطول 11 كيلو متر وعرض يتراوح ما بين 200 إلى 300 متر، بالتعاون مع المخطط العام المهندس شهاب مظهر، وهو يربط المراحل الخمس للمشروع ببعضها البعض، ويقع على جانبيه مجموعة من الفنادق والمولات والنوادي الصحية والمدارس الدولية والمدينة الترفيهية ومكتبة عامة، إلى جانب الممر التجاري للمشروع، الذي تضم مرحلته الأولى أغلب خدمات السكان، ومنطقة متعددة الاستخدامات بطول كيلو متر

مبادرات الحكومة و«المركزي» ساهمت في عودة معدلات التنفيذ لصورتها الطبيعية.. ونستهدف تطوير المدينة لتكون واحدة من أذكي المدن في مصر

تقريباً، مكون من طابقين للأنشطة التجارية والإدارية، والذي يبدأ من مدخل المدينة وحتى ميدان المرحلة الأولى الرئيسي، مؤكدًا أن الشركة تتولى تطويره طبقًا لأعلى مواصفات الجودة التجارية حول العالم.

مشيرًا إلى أنه جاري العمل حالياً على الانتهاء من المراحل الأولى للمبنى الإداري بمجمع مدارس «الربوة» والذي سيتم إفتتاحه العام القادم لاستقبال طلاب العام الدراسي الذي يبدأ في سبتمبر 2021، فضلًا عن تطوير مدرستين دوليتين على مساحة 30 ألف متر مربع، عن طريق تعاقد شركة «الأهلي للتنمية العقارية» و«الجيزة الجديدة لإدارة المدارس»، باستثمارات تقدر بـ 650 مليون جنيه، حيث من المتوقع أن تستقبل المدرستان الطلاب خلال عام 2023.

وتحدث «ناصف» عن تعامل «المستقبل للتنمية العمرانية» مع أزمة كورونا، قائلًا: إن الجائحة دفعت الشركة لتأجيل مخططاتها، التي كانت تسعى لتحقيقها خلال النصف الأول من العام الجاري، إلى نهاية النصف الثاني من 2020، حيث كان من المخطط الانتهاء من تنفيذ شبكة المرافق والبنية التحتية للمرحلة الأولى البالغ مساحتها 1500 فدان بتكلفة تصل إلى نحو 5.7 مليار جنيه في نهاية يونيو الماضي، مشيرًا إلى أنه مع عودة الحياة إلى صورتها الطبيعية، بدأت الشركة في الوصول إلى معدلات تنفيذ تصل إلى 90% وسيتم الإنتهاء من شبكة المرافق للمرحلة الأولي في نهاية العام الجاري، ومن المتوقع أن يكون Green Square هو أول مشروع بالمرحلة الأولي تصل إليه المرافق المطلوبة له قبل نهاية هذا العام، إلى جانب ذلك فإنه يجري تنفيذ البوابة الرئيسة للمدينة على الطريق الدائري الأوسطي وسيتم الانتهاء من تنفيذها وكذلك تنفيذ أعمال «اللاند سكيب» بهذه المنطقة في مارس 2021، فضلًا عن تنفيذ المبنى الإداري ومبنى إدارة خدمات المدينة S1، مؤكدًا أن الشركة ملتزمة أمام المطورين ولن يحدث أية تأخيرات في مواعيد تسليم المشروعات.

وأضاف «ناصف» اعتمدنا مبلغ 3 مليارات جنيه خلال 2020 – 2021، وتعاقدنا مع «المقاولون العرب» لتنفيذ أعمال شبكة المرافق والبنية التحتية للمرحلة الثالثة. ملمحًا إلى أن بعض أعمال شبكات المرافق والبنية التحتية المنفذة في المرحلة الأولى سوف تخدم بشكل غير مباشر

جذبنا عمالقة التطوير العقاري في السوق المصرية بفضل فلسفتنا العمرانية.. ووصلنا إلى 90% من معدلات تنفيذ المرافق بالمرحلة الأولي

صورة من الواقع لأعمال تنفيذ أول مبني إداري بالمدينة

مرافق المرحلة الثالثة، مثل شبكة الطرق الداخلية ومحطات المياه والكهرباء مضيفًا؛ أن الشركة تسعى إلى انتهاء توصيل جميع مرافق المرحلة الثالثة بنهاية 2021.

وأشار ناصف إلى أن الشركة لديها السيولة الكافية التي تغنيها عن اللجوء إلى الإقتراض من البنوك، ولم تطلب تبعًا لذلك أموالًا إضافية من المساهمين، وتدير مواردها الخاصة من خلال التعاقدات، والتي انعكست في سرعة معدلات التنفيذ، حيث تعاقدت الشركة على كافة المساحات المخصصة للمشروعات السكنية بالمرحلتين الأولى والثالثة، وكذلك عدد من المشروعات الخدمية (ترفيهية - تعليمية - محطات وقود) إضافة إلى التعاقد على جزء من المشروعات السكنية بالمرحلة الرابعة، وهو ما يعكس حجم الطلب على أراضي مستقبل سيتي خلال السنوات القليلة الماضية.

وحول فلسفة «المستقبل للتنمية العمرانية» قال المهندس عصام ناصف: إن الشركة تدرس متغيرات السوق كل 6 أشهر، بالتوازي مع تبنيها مخطط زمني محدد لتطوير المراحل الخمس للمدينة، وقد جذبت طبقًا لذلك كبرى المطورين سواء داخل مصر أو خارجها، الذين ينفذون مشروعات سكنية وخدمية وتعليمية، بالمرحلتين الأولى والثالثة، وجزء من المرحلة الرابعة.

مواصلًا؛ أبرز تلك الشركات، في المرحلة الأولى هي: الأهلي صبور للتنمية العقارية ووادي دجلة للتنمية العقارية، والمقاولون العرب، وأرضك للتطوير العقاري بالنسبة للمشروعات العقارية، وشركة الربوة للخدمات التعليمية، وسانت فاتيما بالنسبة للمشروعات التعليمية، إلى جانب إقامة محطتي وقود مع شركة نيو كابيتال للخدمات البترولية، أما المرحلة الثالثة، فقد تعاقدت «المستقبل للتنمية العمرانية» مع الأهلي صبور للتنمية العقارية، وجراند بلازا للاستثمار العقاري ومكسيم للاستثمار العقاري، وحسن علام، وتطوير مصر، وبيتا إيجيبت للتنمية العمرانية، إلى جانب التعاقد مع «إمارات مصر» و«نيو كايرو» لانشاء محطتي وقود، أما المرحلة الرابعة فقد تعاقدت الشركة مع «بورتو جروب» و«مصر إيطاليا».

وأنهى المهندس «ناصف» حديثه بأن القدرات المالية لشركة «المستقبل»، وخبرات مجلس الإدارة، ساعدت «المستقبل للتنمية العمرانية» على خروج تجربة المطور العام بشكل احترافي، مما ساهم في نيل ثقة المطورين العقاريين، وكسب ثقة الدولة، في ظل الجهد المبذول من قبل الإدارة لتطوير المدينة بصورة تضاهي أكبر مدن العالم تقدمًا.

نطور شريانًا تجاريًا وترفيهيًا بطول 11 كيلو متر في قلب المدينة.. وممر تجاري ومنطقة متعددة الاستخدامات يوفران أغلب خدمات قاطني المدينة

أزهى العين السخنة تتألق بشراكة جديدة وانطلاق خدمات الضيافة

«مدار للتطوير العقاري» تعقد شراكة مع «بينوي الإنجليزية» لتصميم منطقة الداون تاون

وقعت شركة مدار للتطوير العقاري المالكة لمشروع "أزهى" العين السخنة عقد شراكة مع "بينوي" الإنجليزية للاستشارات الهندسية، لوضع التصميمات الخاصة بمنطقة داون تاون مشروع "أزهى"، معلنة عن انطلاق خدمات الضيافة بالمشروع.

وصمم مشروع "أزهى" ليجمع بين الفخامة وحياة الرفاهية وفق أعلى المعايير العالمية، مع خدمات خمس نجوم، بواجهة على البحر، تمتد لحوالي 700 متر مع مساحة إجمالية للمشروع حوالي 1.6 مليون متر مربع، ويضم كريستال لاجون رائع للسباحة ووحدات سكنية متنوعة، وفنادق 5 نجوم، وداون تاون، ووحدات خدمية، ومنشآت رياضية، وكلوب هاوس مع توافر كافة سبل الراحة والاستجمام.

وقد أعرب جاسر بهجت، الرئيس التنفيذي لشركة مدار للتطوير عن سعادته بما تحقق من إنجازات ملموسه وفق الجدول الزمني للمشروع، مؤكدًا على أن الشركة لازال أمامها الكثير لتحققه خلال الفترة القادمة حيث يصل إجمالي استثمارات مشروع أزهى العين السخنة لحوالي.... مليار جنيه مصري، وأن الشراكة مع واحد من أهم مكاتب الاستشارات الهندسية العالمية مثل بينوي الإنجليزية يعد إضافة حقيقيه للمشروع، وسيتم استثمار 2 مليار جنيه في تلك الشراكة، خاصة مع ما تمثله منطقة الداون تاون من أهمية استراتيجية، إذ تعد أزهى بمثابة تحقيق لحلم كبير للكثيرين من الذين يتطلعون لتلك الحياة النموذجية.

ومن جانبه قال المهندس أحمد إيهاب، رئيس قطاع التطوير والمشروعات أزهى العين السخنة "سيتسم تصميم داون تاون أزهى العين السخنة بالفخامة كما هي السمة العامة للمشروع، فنحن نعمل على تقديم وجهة مميزة من شأنها إثراء حياة الناس، وتعزيز البيئة، وتقديم قيمة اقتصادية مستدامة، فستضم منطقة الداون تاون مكاتب إدارية، ومحال تجارية، وفنادق، ووحدات فندقية، ومناطق خضراء، حيث ستضم المنطقة حوالي مائة محل للمأكولات والمشروبات والترفيه."

وعلى صعيد منفصل تم الإعلان عن بدء خدمات الضيافة بمشروع أزهى العين السخنة مع افتتاح أول فنادق المشروع، وأعربت حيبة الشاعر، مدير تسويق بفندق تانوك عن سعادتها بأن يكون فندق تانوك هو أول فنادق المشروع فقالت: "سعداء بأن نكون جزء من قصة نجاح أزهى فنحن نعتمد في كافة فنادقنا على أربعة عناصر رئيسية هي التصميم، الأماكن، المجتمع، الأفراد، ولقد قمنا بضخ استثمارات كبيرة لتحقيق هذا، فنحن نستهدف توفير الرفاهية ووسائل الراحة المميزة، ولن نقف عند ما حققناه في تانوك حتى الآن ولكننا لازلنا نملك الكثير من الخطط التي ستسعد عملائنا من زوار أزهى."

الجدير بالذكر أن عقد الشراكة مع بينوي الإنجليزية قد تم توقيعه في أستوديو بينوي بدبي -أحد أستوديوهات الشركة حول العالم - وهي شركة عالمية من المتخصصين في التصميم، وهي متخصصة بشكل أساسي في التخطيط الرئيسي، والهندسة المعمارية، والديكورات الداخلية، وملتزمة بتقديم حلول عالمية المستوى، وتقوم بأعمالها وفق ثلاث التزامات رئيسية هي الازدهار الاقتصادي، والرفاهية الاجتماعية، والتنمية المستدامة، ولها العديد من المشروعات العالمية الناجحة حول العالم.

الدكتور أحمد شلبي الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر:

في طريقنا لإنجاز مستهدفات 2020 بالرغم من آثار «كورونا».. وأعمال التنفيذ عادت للمعدلات الطبيعية

في حوار شيق حول أكثر المشروعات العقارية والعمرانية تميزًا في مصر والشرق الأوسط، والتي تنفذها شركته، بفكر فريد وجديد على الساحة المحلية، تحدث الدكتور أحمد شلبي، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة« تطوير مصر».. إليكم تفاصيل حواره معنا...

تحدث الدكتور شلبي في البداية، عن خطة تعامل الشركة مع تحدي فيروس كورونا، قائلًا: بصورة كبيرة تخطينا آثار كورونا السلبية، ففي النصف الأول من السنة، كان هناك حالة من الهدوء، حققنا خلاله حوالي 75% من مستهدفات الشركة، وهو رقم جيد، وأتى النصف الثاني وسط حالة من التفاؤل بما هو قادم، وبالفعل حققنا خلال الربع الثالث من العام مؤشرات جيدة، وتباعًا عدنا لمخططاتنا التي وضعناها، محافظين على كافة أهدافنا لـ2020، فخطة تنفيذ الأعمال في المواقع عادت لتسير بصورتها الطبيعية، وكذلك المبيعات، وفي الوقت الراهن نعمل على تحقيق مبيعات بقيمة 6 مليارات جنيه خلال العام الجاري، لإجمالي مشروعات الشركة، وننتهي خلاله من 1000 وحدة (جاهزة للتسليم)، في مشروعي «المونت جلالة» و«فوكا باي».

وأبدى الدكتور شلبي تفاؤله بشهر نوفمبر الحالي، الذي يقام خلاله معرض «سيتي سكيب» للعقارات، مؤكدًا أنه يمنح «تطوير مصر» الفرصة لعرض مشروعاتها على العملاء، حيث تطرح خلاله عروضًا لمنتجاتٍ جديدة، وهو ما يجعلنا متفائلين بتحقيق مستهدفات 2020.

وأضاف الدكتور شلبي؛ على الرغم تأثير جائحة كورونا، على مواقع العمل، وما صاحبها من فترات هدوء في التنفيذ، بعدما تم تخفيض نسبة العمالة لـ50% خلال الاشهر الاولي من انتشار الفيروس، وتطبيق الإجراءات الاحترازية، إلا ان الأمور عادت تدريجيًا للعمل بكامل قوتنا ومعدلات عملنا الطبيعية، واستطعنا تباعًا تعويض تلك الفترة بحجم عمل أكبر، فنحن منذ ما يقرب من شهرين إلى ثلاثة أشهر، نواصل العمل طوال 24 ساعة يوميًا في بعض المواقع، للوفاء بالتزاماتنا، وبدأنا بالفعل في تسليم المرحلة الأولى من مشروع المونت جلالة، خلال تلك الفترة، وأخذنا ملاحظاتهم خلال الزيارات الميدانية لوحداتهم، ومن المستهدف خلال العام الجاري أن تكون لدينا أكثر من 500 وحدة جاهزة للتسليم في هذا المشروع، وسنبدأ الشهر القادم، تسليم المرحلة الثانية في فوكا باي، بعد أن سلمنا 169 وحدة في

التشغيل الناجح لفوكا باي خلال صيف 2020 بشهادة أكثر من 70 أسرة من ساكني المشروع

المرحلة الأولى، وقبل نهاية العام سيكون لدينا في هذا المشروع أكثر من 500 وحدة أخرى جاهزة للتسليم، بحيث ينتهي العام بـ1000 وحدة يستلمها أصحابها.

وألمح الدكتور شلبي إلى أنه وعلى الرغم من تحديات العام إلا أننا في طريقنا لتحقيق المستهدف خلال العام الجاري، خصوصًا في المبيعات، والآن وبعد تخطي تلك المرحلة أستطيع القول بأن «عجلة» التسليمات قد بدأت في الدوران، وسيكون لدينا كل شهر تسليمات جديدة، مؤكدًا؛ نحن مستعدون لمواجهة أي ظروف استثنائية في حال كان هناك موجة أخري من الجائحة، وذلك بعد النجاح الذي حققناه في التعامل مع الموجة الأولى، فنحن لدينا نطبق جميع الإجراءات الاحترازية التي تحافظ علي سلامة عاملينا وموظفينا مع ضمان عدم تعطيل مسيرة العمل والتسليمات والمبيعات، وذلك تماشياً مع اتجاه القيادة السياسية في التعايش مع الجائحة واتخاذ جميع الإجراءات المناسبة التي تساعدنا في تجنب اي خسائر.

فوكا باي

وقال الرئيس التنفيذي لـ«تطوير مصر» إن صيف 2020 شهد التشغيل الناجح للمرحلة الأولي من مشروع «فوكا باي»، والتي تم تسليمها العام الماضي، حيث تمكنت أكثر من 70 أسرة من مالكي الوحدات من الاستمتاع بالأنشطة والخدمات المتعددة المتاحة علي البحر وحمامات السباحة وداخل الوحدات، وتمكنوا من استخدام خدمات الـ Triple Play المقدمة بالتعاون مع شركة «أورنج» والتي تشمل خدمات التليفون والتلفزيون والإنترنت.

وبعد انتهاء فصل الصيف، كانت شهادات وتوصيات العملاء عن تجربتهم في المشروع إيجابية للغاية، بعد أن نجحت الشركة في تجاوز توقعات العملاء وتقديم تجربة فريدة لهم من خلال حرصها علي توفير منتجات بجودة عالية وخطة محكمة لتطوير مشروعات عمرانية متكاملة تحتوي علي أحدث التقنيات والمفاهيم الخاصة بالحلول الذكية والمستدامة والسعيدة، وذلك من خلال البنية التحتية الذكية وحلول الإنارة وكابلات الألياف الضوئية وعدادات المياه والكهرباء، والمحولات، ومحطات الكهرباء ومحطات معالجة مياه الصرف وتحلية مياه البحر، وتوفير وسائل المواصلات في جميع مشروعات الشركة. وأضاف الدكتور شلبي؛ لدينا 2500 وحدة متضمنة أكثر من 380 غرفة فندقية قابلة للزيادة (4 فنادق) وما يتعدي الـ600 شقة فندقية، مؤكدًا أن شركة Ker-ten Hospitality ستدير المساحات الفندقية، وهي شركة سويسرية – أيرلندية، وقعنا معها عقد، لتبدأ العام القادم تشغيل أول شقق فندقية في مشروعنا هناك، بالإضافة لتشغيل أول فندق في «المونت جلالة» بحلول شهر سبتمبر القادم.

بلومفيلدز

وفي جولة بمشروعات مستقبل سيتي، أخذنا الدكتور شلبي، لمشروع تطوير مصر «بلومفيلدز». حيث قال: موقع مستقبل سيتي مميز جدًا لأنه يعتبر الامتداد الطبيعي للقاهرة الجديدة، والعاصمة الإدارية، والدائري الأوسطي، والدائري الإقليمي، مضيفًا؛ مشروعنا مشروع متعدد الاستخدامات وتبلغ مساحته 415 فدان، منهم 325 فدان للأنشطة السكنية والتجارية والإدارية والترفيهية، ولدينا في المشروع 90 فدانًا مخصصة للأنشطة التعليمية، واصفًا فكرة المشروع بالفريدة، حيث أنه يقوم بشكل أساسي علي «التعليم» كنشاط اقتصادي رئيسي بجامعاته ومدارسه، ويتكامل مع الشق السكني والخدمات والأنشطة المحيطة، مضيفًا؛ ركزنا في التعليم على ريادة الأعمال، ونطبق فيه المبادئ الخاصة بالاستدامة، والحلول الذكية والمجتمعات السعيدة، بعمق كبير جدًا وبدرجة عالية.

وأضاف الدكتور شلبي؛ نطبق أفكارًا غير تقليدية في المشروع، مثل فكرة الكتلات السكنية الـClusters في الجزء السكني، وهم عبارة عن مجموعة عمارات متصلة ببعضها البعض بخدمات خاصة تقام على الأسطح مثل ملاعب سكواش، وملعب تنس، وحمامات سباحة، وركن مخصص للأطفال، وقاعات للحفلات، وهذا التصميم يتماشى ويتناسب جدًا مع ظروف «كوفيد - 19»، لتقليل الاحتكاك البشري في الأماكن العامة، لافتًا إلى أن كل كتلة سكنية Cluster تحوي ما بين 190 إلى 240 وحدة، حسب المساحات، فضلًا عن المساحات الخضراء العامة، وغيرها.

وأشار الدكتور شلبي، إلى تعاون شركة «تطوير مصر» مع الاستشاري الإيطالي جيانلوكا بيلوفو، ومكتب رائف فهمي، في تصميم المخطط وأفكار المشروع، بعدما وضعت الشركة الفكر الاستراتيجي، بأسلوب علمي وأهداف واضحة، لتقديم منتج مختلف بإبداع وجودة متميزين، وهو ما جعلنا ننافس خلال 5 سنوات فقط، كبرى الشركات العقارية، في السوق المصرية التي لها باع وتاريخ طويل في التطوير.

وتطرق الرئيس التنفيذي للشركة إلى نسبة المبيعات في مشروع «بلومفيلدز»، قائلًا: بعنا أكثر من 2000 وحدة، من إجمالي 10,700 وحدة في المشروع وقيمة بيعية تقترب من 4.6 مليار، مشيرًا إلى أن المساحة البنائية المباعة في المشروع تقدر بـ333 ألف متر مسطح، وستبدأ الشركة في

أفكار مبتكرة في «بلومفيلدز».. ونسعى لتطوير مجتمعات عمرانية متكاملة ومستدامة وذكية تتجاوز توقعات العملاء بتكلفة مناسبة

استئناف تسليماتها في المواعيد المقررة خلال النصف الثاني من 2022، مضيفاً أن الشركة تطمح للانتهاء من التوقيعات النهائية الخاصة بعقود المدارس، وفرع لجامعة أمريكية كبرى (جامعة نيو جيرسي للتكنولوجيا NJIT)، خلال الشهور القليلة القادمة، ليكون مخطط تشغيل المرحلة التعليمية الأولى قد بدأ بحلول 2022.

المونت جلالة

عن مشروع «المونت جلالة»، قال الدكتور شلبي، إنه مشروع كبير، تصل مساحته إلى حوالي 2.5 مليون متر مربع، به ما يقرب من 10 آلاف وحدة، متضمنين أكثر من 460 غرفة فندقية قابلة للزيادة (6 فنادق) وحوالي 200 شقة فندقية، مُصمم على غرار المناطق الموجودة في إيطاليا، مؤكدًا أن المشروع متنوع الأنماط، وخططناه ليكون «سكن أساسي first home» للعملاء.

وأشار الدكتور شلبي إلى أن الشركة سوف تسلم أكثر من 500 وحدة بداية من الآن وحتي نهاية العام الجاري، وستطلق مرحلة جديدة في المشروع «إيلارا» بمناسبة معرض «سيتي سكيب العقاري»، تحتوي علي ما يقرب من 380 وحدة، ما بين فيلات وتوين هاوس، وشاليهات، ولوفتس Lofts على «اللاجون» مباشرة، مؤكدًا أن تلك المرحلة هي منتج جديد ننفرد به، مستوحى من الطبيعة، بتناغم بين المياه والخضرة والنخيل واللاجون وحمامات السباحة، فضلًا عن تفرده بتصميمات معمارية جديدة، وهو ما تحاول الشركة أن تحققه بشكل مستمر لعملائها.

الوفاء بالوعد

وقال الدكتور شلبي: لدينا وظيفتان نسعى بأقصى ما لدينا لتحقيقهما، بجانب ما تعكسه مبيعاتنا من نجاح وتميز، وهما؛ تقديم أعلى جودة تسليمات للمنتج في مصر، وهو ما حققناه في «فوكا باي»، وفي طريقنا لتحقيقه في «المونت جلالة»، بالإضافة إلى توفير أعلى جودة حياة وخدمة للعملاء بعد استلامهم واستخدامهم للمشروع.

وأضاف؛ منذ 6 أعوام، كان لدينا هدف أساسي وهو تقديم قيمة مضافة لعملائنا وتحقيق ما يفوق توقعاتهم، وأشار الدكتور شلبي إلى أن الشركة كان شعارها دائمًا هو «التكلفة المناسبة» للخدمات، فالهدف من وراء الاستدامة والحلول الذكية التي تقدمها هو خفض تكلفة التشغيل والتوفير، إلي جانب البيع للعميل بسعر مقبول، فعلي سبيل المثال قمنا بالاستعانة بشركتي شنايدر وأورانج العالميتين لعمل منظومة متكاملة للتحكم في المرافق وخدمات المشروع وتنفيذ شبكات مرتبطة بقاعدة البيانات يتم تجميعها كلها في مركز للبيانات أقامته شركة شنايدر ويتم إدارته من خلال تطبيق على الموبايل الخاص بكل عميل أنشأته شركة أورانج، وذلك في كل المشروعات الخاصة بالشركة ويستطيع العميل من خلال الموبايل الخاص به معرفة الاستهلاك ودفع فواتير المياه والكهرباء وغيرها، وتساهم هذه الحلول في زيادة كفاءة الطاقة بنسبة 50% وتوفير تكلفة الصيانة والتشغيل للعميل بما لا يقل عن 30% وهو ما سينعكس بشكل إيجابي على وديعة الصيانة، التي تزعج قيمتها أغلب العملاء، وفيما يتعلق بتطبيق مفهوم المجتمعات السعيدة في جميع مشروعاتنا، فهذا المفهوم يخاطب الحواس الخمسة للإنسان ونضيف إليها حاسة سادسة وهي التكنولوجيا فـ«تطوير مصر» تقدم جودة المنتج والحياة والخدمات بتكلفة مناسبة، وهو ما نراهن على تقديمه بشكل متميز ومتفرد دائمًا، وهدفنا في النهاية هو أن نجعل عملائنا سفراء لمشروعاتنا بشهاداتهم الإيجابية.

كما أكد الرئيس التنفيذي لـ«تطوير مصر» أن شعار الشركة منذ البداية «نبني قيمة Building Value» وهو وعدها الأساسي للمجتمع المصري، من خلال مشروعات متميزة، مضيفًا؛ نحن نبني قيمة للعميل من خلال المحافظة على استثماره وزيادة قيمته، وهو ما تحقق في «فوكا باي»، حيث كان عائد الاستثمار 3 أضعاف للعملاء الذين قاموا بشراء وحدات في بداية إطلاق المشروع، وفي كافة مشروعاتنا لن يقل عن ضعفي القيمة المستثمرة، ومع بداية الحياة سينفذ الوعد، والعميل هو الذي سيتحدث عن تميز «تطوير مصر».

فيما يخص تراخيص مشروعات الساحل الشمالي، قال د.أحمد شلبي: إن الموافقات والإجراءات الإدارية والتراخيص، كانت تمثل حجر عثرة خلال الفترة الماضية، ومع انتقال الولاية على الساحل الشمالي، من الجهات السابقة إلى هيئة المجتمعات العمرانية، أتوقع حدوث انفراجة كبيرة في الإجراءات، وخروج مخطط متميز، ينقل تلك المنطقة إلى مكانة عالمية عالية التميز، لكن ما نطلبه، هو تسريع الإجراءات الحالية، التي ألقيت على عاتق الهيئة، وجهاز الساحل الشمالي التابع لها، نظرًا لتوقف الكثير من الأعمال للعديد من المشروعات خلال الفترة الراهنة، فنحن ندرك أن تلك المرحلة الانتقالية هي مرحلة حرجة وحساسة، لكن لابد من دفعة تسرع من وتيرة إنهاء الإجراءات العالقة، دون تعطيل لمصالح المطورين العقاريين الذين يستثمرون مليارات الجنيهات سنويًا في مشروعات تنموية قائمة بالفعل، مقترحًا أن يطبق النظام الجديد على المطورين الجدد ومشروعاتهم التي لم تبدأ بعد، دون تعطيل لقدامى المطورين في الساحل الشمالي.

وزارة قطاع الأعمال العام
مصر القابضة للتأمين
Misr Insurance Holding Company
وثيقة تأمين السفر
وثيقة تأمين المسئولية المهنية للأطباء
حمل تطبيق
MISR INSURANCE
وتمتع بالحماية التأمينية
مصر للتأمين
MISR INSURANCE
Call Center 19114
GET IT ON Google Play
Download on the App Store
لتحميل تطبيق MISR INSURANCE
شركة تابعة مساهمة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته وحاصلة على ترخيص رقم ١ من الهيئة العامة للرقابة المالية
الإعلان حاصل على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ ٢٠١٩/٤/٨

MOSTAKBAL CITY™

ONE SPINE SEVEN MAGNIFICENT GARDENS

المستقبل
ELMOSTAKBAL

mostakbal-re.com

Mostakbalcityofficial
Mostakbalcityofficial

@Mostakbal_City
Mostakbal City Official

المهندس أحمد صبور الرئيس التنفيذي لشركة «الأهلي صبور»:

إجراءات الدولة ساعدت المطورين العقاريين على الإستمرار وتخطى أزمة كورونا

مصر حققت نمواً اقتصادياً موجبًا مقارنة بإنكماش الدول الإقليمية

في حديث شيق ومثمر مع المهندس أحمد صبور، الرئيس التنفيذي لشركة الأهلي صبور، حدثنا خلاله عن أبرز مشروعات شركته الراهنة والمستقبلية، وتطرق فيه لقضايا تخص قطاع التطوير العقاري، والساحة الاقتصادية بشكل عام.. فإليكم التفاصيل...

نقل ولاية الساحل الشمالي لهيئة المجتمعات العمرانية قرار ممتاز له تبعاته التنموية.. وأتوقع أن يخرج مخطط رأس الحكمة على غرار العاصمة الجديدة

تحدث «صبور» حول رؤيته المستقبلية لشركته، قائلًا: خلال 2019 اتسم السوق العقارى بالإستقرار، واستمر حتى الربع الأخير من السنة، ثم بدأ اداؤه في التحسن بقدر جيد خلال الربع الأول من 2020، بعدها جاءت جائحة كورونا، وأثرت على المعدلات المتوقعة، وعقب انحسار الوباء، عاد التفاؤل من جديد، فقد كان تأثيرها كبيرًا على السوق بشكل عام وبالتبعية شركتنا خلال الربع الثاني من السنة، نتيجة لحالة الخوف من العدوى التى سيطرت على المواطنين والإغلاق الجزئي الذي قررته الدولة حماية للمواطنين، لكن الحياة عادت لطبيعتها عقب 3 أشهر فقط، من ظهور الوباء، علي عكس معظم التوقعات بأن تلك الفترة من منحني الوباء ستطول أكثر من ذلك.

وأضاف «صبور»، أنه من الجيد أن تقديرنا لإستمرار تداعيات كورونا كان أسوأ من الواقع الإيجابي الذي حدث لاحقًا لأسباب عديدة، أهمها الإدارة الحكيمة من الدولة للأزمة، والإنجازات التنموية التى تحققت نظرًا لإجراءات الإصلاح الاقتصادى التى إتخذتها الحكومة فى الأعوام السابقة، إلى جانب إجراءات أخرى لها علاقة مباشرة بأعمال التطوير العقاري، والتي ساندت المطورين العقاريين بشكل كبير، في الصمود أمام الأزمة، وقد كان أبرزها، تلك التي صدرت عن البنك المركزي، مثل تخفيض سعر الفائدة على مبادرة التمويل العقاري لمتوسطي الدخل لتهبط من 10% متناقصة إلى 8%، وموافقة وزارة الإسكان وهيئة المجتمعات العمرانية على تأجيل سداد أقساط الأراضى للمطورين العقاريين 6 أشهر، ومد مواعيد التسليم للمشروعات المختلفة 3 أشهر، والقرارات التي أصدرتها هيئة الرقابة المالية الخاصة بتأجيل الاستحقاقات الائتمانية لمدة 6 أشهر لعملاء شركات التمويل العقارى والتأجير التمويلى والتخصيم وخلافه من هذه النوعية من الشركات التي تتعامل معها العديد من الشركات العقارية، كل هذه القرارات جاءت فى صالح القطاع وتزيد من ايجابياته وتدعم القدرة الشرائية للمواطنين.

فضلًا عن ذلك فإن الاقتصاد المصري بوجه عام، تمكن باحترافية من الصمود أمام الأزمة، على عكس الدول الإقليمية المحيطة، فبعد أن كنا متوقعين نسبة نمو 5.8%، جاءت الأزمة، لتسجل تقديرات النمو للعام الجاري 2.8%، وهو شيء عظيم حيث سجلت مصر بهذة النسبة أعلي معدلات النمو الاقتصادي في المنطقة، مقارنة بالمحيطين بنا الذين سجلوا إنكماشًا كبيرًا، الأمر الذي يعكس نجاح الدولة في بناء اقتصاد قوي وصلب خلال 5 أعوام.

وضرب «صبور» مثالًا لنشاط شركته بعد إنحسار الوباء بمشروع شركة الأهلى صبور فى الساحل الشمالى «GAIA». فقد حقق حجوزات تحولت بالفعل إلي مبيعات حقيقية لـ300 وحدة تقريبا خلال 3 ساعات من طرحه للبيع، واضطررنا إلى فتح مرحلة إضافية أخرى في المشروع نظرًا للإقبال الكبير من العملاء، وهو ما يدل على أن السوق عاد لحركته الطبيعية من جديد، ولو كانت الأزمة مستمرة لكنا بعنا تلك الكمية المطروحة في 3 أشهر بدلًا من 3 ساعات.

وأبدى صبور تفاؤله بالوضع العام في 2021، مؤكدًا أن الصورة ستكون أفضل بكثير، خاصة وأن الحكومة ستبدأ إنتقالها للعاصمة الإدارية الجديدة، وتزامناً مع بدء تسليمات العلمين الجديدة، إضافة إلى التسليمات الموازية في الكثير من المشروعات العقارية والعمرانية بوجه عام، متوقعًا زيادة كبيرة في الأسعار، لأن العقار تظهر قيمته مع التسليم والسكن، فبهما تدب الحياة في المواقع المنشأة حديثًا، ناصحًا المستثمرين في الوحدات بالتريث في عمليات البيع لأن المكاسب ستتضاعف لاحقًا، مبديًا تفاؤله بمشروعات الدولة القومية الكبرى ومنها بالتاكيد مدن الجيل الرابع، والتي ستؤثر على حراك السوق العقاري بالكامل.

آلاف العاملين ومئات الموظفين يعملون كخلية نحل لسرعة إنجاز الإنشاءات والتسليم.. ونخطط للتوسع في مدن الجيل الرابع خلال العام القادم

وحول عدد العمالة المباشرة وغير المباشرة في «الأهلي صبور» قال رئيسها التنفيذي، إن الشركة يعمل بها 381 موظفًا، وقريبًا كنت في زيارة لمشروعين تنفذهما «الأهلي صبور» في مستقبل سيتي أحدهما يعمل فيه 1200 عامل والآخر 1000 عامل كخلية نحل لسرعة الإنجاز الإنشائي، ومن ثم تحقيق سرعة التسليم.

وحول خطط الشركة التوسعية، قال صبور: نخطط للتوسع في 2021 بالمدن الأكثر جذبًا للاستثمار العقاري ومنها العاصمة الإدارية والعلمين الجديدة، ونحن حاليًا ندرس المواقع المتنوعة والفرص المتاحة، وإعداد دراسات الجدوي لتلك الفرص للاستقرار علي ما سيتم إدراجة بخطة عام 2021.

وتحدث صبور عن إجمالي المبيعات المحققة في 2020، قائلًا: حققنا خلال الستة أشهر الأولى 70%من إجمالي مخطط «نصف عام».

علمًا بأن تلك الفترة شملت الـ3 أشهر التى انتشرت بها جائحة كورونا، والتى توقفت خلالها الحياة في مصر بنسبة كبيرة، ونأمل في أن نتمكن من استكمال المستهدف البيعي بالكامل مع نهاية العام الجارى.

وعن لجوء الشركة للتمويل، قال الرئيس التنفيذي لشركة الأهلي صبور، إن المعادلة الصحية العامة، تقضي بأن يمول المشروع من 3 مصادر متساوية، وهي؛ رأسمال المشروع، ومقدمات بيع وأقساط، وتمويلات من جهات التمويل الداخلية في مصر، سواء كانت قروض أو توريق أوتاجير تمويلي أو تمويل عقاري وغيرها من مصادر التمويل، مؤكدًا أن شركته بالفعل لجأت للقروض والتمويلات لبعض مشروعاتها، مضيفًا: تحرص شركتنا دائما علي الحفاظ علي الهيكل التمويلي الصحي وفقا للمعايير التي تضمن الاستدامة.

وتطرق «صبور» في حديثه إلى مخطط الساحل الشمالي، ونقل التبعية لهيئة المجتمعات العمرانية، واصفًا إياه بأنه قرار ممتاز، وأسعده شخصيًا بشكل كبير، نظرًا لإيجابياته، مؤكدًا؛ أصبح تعاملنا مع جهة ولاية واحدة، بدلًا من تعدد الولايات في السابق، فهي ترجمة واقعية لفكرة الشباك الواحد، والتي توفر المجهود والمخاطر والوقت وغيرها، بالاضافة إلى تمرس الهيئة في التعامل مع المشروعات الاستثمارية والمستثمرين أنفسهم، واحترافها التعامل مع حلول مشكلات كبار المستثمرين، والهيئة تمارس هذا الدور منذ أكثر من 25 سنة، فضلًا عن إمتلاكها لآلية التصرف الصحيح والمعرفة الكيفية «فنيًا» لخروج المشروعات بصورة جيدة.

وواصل «صبور» تعديد مميزات نقل الولاية، مؤكدًا أن ذلك الإجراء سيترتب عليه إنشاء مدن ومناطق جديدة مثل رأس الحكمة، وهذا الربط بعد رؤية مدن الجيل الرابع، مثل العاصمة والعلمين والمنصورة الجدد، وغيرهم، أدى لأن يصبح هناك مدنًا جديدة تنشأ على مستوى عالمى، وهي مدن تنشأ بفكر الهيئة، وإدارة التنمية فيها ستكون مشتركة بينها وبين المستثمرين.

وأبدى «صبور» رأيه في قانون التصالح، قائلًا؛ تعلمت من والدي، أن المخالفة تصرف خاطيء، وإذا كانت المخالفات قد إنتشرت في وقت ما، فسيأتي اليوم الذي تكتشف فيه الدولة هذه المخالفات وتعمل على استرجاع حقوقها، مثنيًا على تصرف الدولة في الإكتفاء بتحصيل الغرامات من المخالفين، إضافة لذلك فإن التصالح يعطي قيمة مرتفعة لسعر الوحدة،

متفائل بحدوث طفرة خلال عام 2021.. وانتقال الحكومة للعاصمة الإدارية وتسليمات العلمين الجديدة سترفع أسعار الوحدات العقارية

والمنطقة بشكل عام، وهي خدمة مميزة أضافتها الدولة، لترفع من قيمة وربحية الوحدات المخالفة، نظرًا للإجراءات اللاحقة التي ستتخذها من ترقيم وتقنين لوضع كل وحدة تحفظ حقوق الملاك.

وواصل التطرق في حديثه حول التصالح في مخالفات البناء لمشروعات الساحل الشمالي، شارحًا؛ إن الإستثمار يساوي وقت، واليوم الذي يمر دون إنجاز، لا يعود مرة أخرى، ولكي تدور حركة التنمية في الساحل، لابد من تسريع وتيرة البت في ملفات المخالفات هناك، خاصة مع تزايد إقبال المطورين العقاريين للاستثمار في تلك المنطقة شديدة الجاذبية.

وعن مخطط رأس الحكمة، قال «صبور» بعد أن رأينا مخطط العاصمة الجديدة، وتمت معاينة نتائج الإنشاءات، ومشاهدة التكنولوجيا المتقدمة المستخدمة في كل الخطوات العمرانية هناك، نتوقع أن يكون مخطط رأس الحكمة في أبهى صورة، وسندرس التواجد هناك بمجرد خروج المخطط وطرح الأرض، خاصة أن الموقع وطبيعته رائعين جدًا، يتبقى فقط أن يكون هناك نظامًا جيدًا للبيع والشراكة وهو أمر إيجابي، متوقعًا كذلك أن يتم تقديم وطرح تلك المنطقة على غرار ما حدث في العاصمة والعلمين الجديدتين، من بناء (مدينة كاملة البنية التحتية، منذ بداية طرح الاراضي، تضمن جذب المستثمرين وسرعة التطوير وزيادة معدلات التنمية العمرانية).

وعن الأسعار التنافسية للشركة، قال «صبور»، إنها جزء أساسي من فلسفتنا، وأراها أبرز نقاط القوة لدينا، والتي تحقق للساكن والمستثمر من مشتري الوحدات قيمة مضافة لوحداتهم لاحقًا، وأبدى «صبور» رأيه في التشريعات التي تحتاجها السوق العقارية خلال الفترة القادمة، مؤكدًا أن هناك محورين رئيسيين، لابد من بذل الجهد لخروجهما للنور، ومن ثم العمل عليهما لتحقيق الاستفادة بشكل عام لجميع الأطراف، ويتمثل هذين المحورين في؛ تأسيس اتحاد المطورين العقاريين، بالإضافة إلى اتحاد الشاغلين (بحيث يعاد النظر في العلاقة بين الشاغل للوحدة والمطور العقاري).

وإستعرض المهندس أحمد صبور تطورات أعمال الإنشاءات بمشروعات الشركة الجارى العمل بها، على النحو التالي:

مشروع «Keeva»: وهو أحدث مشروعات الشركة بمدينة السادس من أكتوبر يقام بنظام الشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، يطل على محور وطريق وصلة دهشور الجنوبية، ويبعد دقيقتين عن محور 26 يوليو، و8 دقائق عن مول مصر، يتم تنفيذه وتسليمه على 4 مراحل، إجمالي مساحته 144 فدان ويبلغ عدد الوحدات السكنية به 1138 وحدة تتنوع بين فيلات مستقلة وتوين وتاون هاوس على مساحات تبدأ من 225 إلى 360 مترًا مربعًا وشقق سكنية كاملة التشطيب بمساحات تتراوح بين 118 إلى 190 مترًا مربعًا، وتجدر الإشارة إلى أن المشروع سيوفر خدمات متكاملة تضمن لقاطنيه الاستمتاع بالراحة والخصوصية الدائمة، حيث يتواجد بالمشروع نادى رياضى وملاعب رياضية علي أعلى مستوى، ومنطقة

أسعارنا التنافسية جزء من فلسفتنا لإضافة قيمة للوحدات السكنية والإستثمارية.. والدولة مشكورة على تصرفها الحكيم في مخالفات البناء

للخدمات من محال تجارية ومطاعم عالمية وحمامات سباحة، بالإضافة إلى شركة خاصة لإدارة المرافق والمنشآت بالمشروع، ومن المتوقع أن يتم البدء فى تسليم المرحلة الأولى منه فى النصف الثانى من 2023.

4 مشروعات تطورها شركة الأهلى صبور وتقع جميعها فى «مستقبل سيتى» أولها «Green Square» بالشراكة مع شركة دار المعالى السعودية، ويقام على مساحة 80 فدانًا، ينفذ على مرحلتين ويضم 1167 وحدة سكنية تتنوع بين شقق سكنية وفيلات وتاون ودوبلكس، وتبلغ المساحة البنائية له 224.910 متر مربع، تتنوع بين شقق سكنية مساحاتها تتراوح بين 125 إلى 265 متر مربع، وفيلات تاون 265 متر مربع، ودوبلكس بمساحات بين 220 وحتى 245 متر مربع، ويبدأ التسليم نهاية عام 2020.

و«l'avenir» المشروع الثانى فى «مستقبل سيتى» على مساحة 99.3 فدان، ويشمل 2144 وحدة بمساحات تبدأ من 120 وحتى 223 مترًا للشقق، فى حين تتراوح مساحة الدوبلكس بين 245 إلى 265 مترًا، بينما تبلغ مساحة التاون هاوس 265 مترًا ينفذ على 3 مراحل ويبدأ تسليم المرحلة الأولى خلال مارس 2021.

أما مشروع «The City of Odyssia» الذى يقام بالشراكة مع شركة المستقبل للتنمية العمرانية المطور العام لـ«مستقبل سيتى». ويضم 7 مشروعات داخلية فى إطار مدينة سكنية متكاملة تم طرح اثنين منها هما «ذا ريدج» على مساحة 220 فدان و يتم تنفيذه على 3 مراحل ويضم 728 شقة بمساحات ونماذج مختلفة و1284 وحدات فيلات وتاون وتوين هاوس، ويبدأ التسليم بالمرحلة الأولى منه فى الربع الأخير من عام 2023، وكومباوند «آلير» و«آلير باركس» على مساحة 80 فدان، ويضم 1848 شقة بمساحات مختلفة و182 وحدة تاون وتوين هاوس، ومن المتوقع أن يبدأ تسليم المرحلة الأولى فى الربع الأخير من عام 2022.

ومشروع «Aria» الذى تطوره الأهلى صبور بالشراكة مع شركة منازل الكويتية على 3 مراحل، مساحته 108 فدان وإجمالى عدد وحداته 1977 وحدة تتنوع بين فيلات تاون هاوس بمساحات من 288 م2 وحتي 340م2 وشقق من 129م2 وحتي 265 م2، يجري حاليًا تنفيذ أعمال الموقع العام، وتبدأ أولى مراحل تسليمه خلال الربع الأخير من 2022.

وبالنسبة لمشروع «The Square» بالقاهرة الحديدة فقد تم تسليم المشروع وتشغيله وقد طورناه بالشراكة مع شركة دار المعالى السعودية، على مساحة 100 فدان، ويضم شققًا سكنية وتاون وتوين بمساحات متنوعة تتراوح بين 136 إلى 269 مترًا، بإجمالي عدد 2463 وحدة.

وبالنسبة للساحل الشمالى نجد مشروع «Amwaj». والذى يطور بمشاركة «سواحل للاستثمار العقاري» على مساحة 342 فدان، بإجمالي مساحة إنشائية 512.300 متر مربع، ويحتوي المشروع على إجمالي عدد وحدات 3589، تشتمل على فيلات وتوين ودوبليكس وشاليهات 2 و3 نوم وكبائن، بمساحات تبدأ من 75 متر وحتى 275 متر، تم تسليم المرحلة الأولى والثانية والثالثة والرابعة بنسبة 100%، والمتبقي مباني شقق فندقية ستنتهي الشركة من تسليمها في 2022.

وفى الساحل الشمالى أيضاً مشروع «GAIA». وقد تم البدء في أعمال التسويات به بالإضافة إلى البدء أيضًا في أعمال الخرسانات والمباني للمرحلة الأولي في أعمال الإنشاءات ومساحته 284 فدان، ويضم 3012 وحدة سكنية ما بين فيلات وتوين ودوبلكس وشاليهات وكبائن تبدأ مساحاتها من 45 متر مربع وحتي 284 متر مربع، ومن المتوقع أن يتم بدء التسليم في الربع الثاني من العام 2022

ومشروع «Rivette Mall». الذى ينفذ بمشاركة «سواحل للاستثمار العقاري». على مساحته 52 ألف متر مربع، يضم 33 وحدة تجارية بالمرحلة الأولى تم تسليمهم وتشغيلها، بمساحات 60 و110 و200 متر مربع، وتخطط الشركة لبدء المرحلة الثانية من المشروع قريبًا.

توفر 10 آلاف فرصة عمل غير مباشرة

71 مليار جنيه استثمارات عقارية لـ«إنرشيا» في القاهرة الكبرى والبحر الأحمر والساحل الشمالي

أعلنت شركة إنرشيا للتنمية العقارية عن وصول اجمالي استثماراتها بالسوق العقاري لأكثر من 71 مليار جنيه من خلال 8 مشروعات مملوكة للشركة في كل من القاهرة الكبرى، وتحديدا بمدينة الشيخ زايد وامتدادها الجديد بالطريق الصحراوي، والساحل الشمالي والبحر الأحمر.

تسعى شركة إنرشيا للتنمية العقارية والتي تأسست في عام 2007، كشركة تابعة لمجموعة إنرشيا القابضة، ومن خلال عملها في مواقع جغرافية متنوعة، لتوفير مجتمعات متكاملة ومنازل حصرية وأنماط حياة جديدة لعملائها، كما تقدم خدمة مميزة من خلال فريق عمل إنرشيا المكون من 439 موظفا فى جميع نقاط عملها، بالإضافة إلى أكثر من 10 آلاف فرصة عمل غير مباشرة توفرها إنرشيا فى جميع مشروعاتها.

قال أحمد العدوي الرئيس التنفيذي لشركة إنرشيا للتنمية العقارية: «تستهدف إنرشيا مليار جنيه مبيعات في الربع الأخير من 2020 من بيع 300 وحدة سكنية في مختلف مشروعاتنا بالإضافة إلى محفظة الأراضى لدينا التى تتعدى 6.3 مليون متر مربع، كما ندرس الاستحواذ على أراضى أخرى بهدف التطوير.

كما أكد «العدوي» على أن جميع مشروعات «إنرشيا» دائمًا تتوافق مع خطة الدولة، القائمة على الاستدامة في كافة المرافق والخدمات، لذا فإن الشركة تعمل على أن تكون جميع خدمات مشروع Jefaira في الساحل الشمالي متنوعة لتشمل خدمات طبيه وتعليمية وترفيهية حتي تكون مؤهلة للعمل طوال العام.

وتبلغ إجمالي الوحدات السكنية والتجارية، بمشروعات الشركة الـ8 سواء السكنية أو التجارية، 5000 وحدة متنوعة، تم بيع ما يقرب من 74% فى مشروعات «إنرشيا» المختلفة. كما تمتلك الشركة محفظة ضخمة للأراضي فى المناطق التي تعمل بها، تصل إلى 6.3 مليون متر مربع، لمشروعاتها المختلفة، وهو Brix المقام على 44 ألف متر مربع على طريق القاهرة اسكندرية الصحراوي والذي سيبدأ تسليم مرحلته الأولى في 2021، ومشروع Joulz بنفس المنطقة والذي سيتم تسليمه في نفس التوقيت، على مساحة 483 ألف متر مربع، ومشروع G Cribs بالجونة الذى تم تسليم المرحلة الأولى منه على مساحة 17500 متر مربع وسيتم تسليم المرحلة الثانية منه خلال 2021 على مساحة 25,000 متر مربع، ومشروع Veranda بسهل حشيش على مساحة 130 ألف متر والذى تم تسليم مرحلته الأولى، والمرحلة الثانية Diwa في 2023. ومشروع Jefaira الساحل الشمالي والذى يعتبر المشروع الأكبر والأضخم للشركة، والذى يقام على مساحة 5.5 مليون متر مربع وسيتم تسليم المرحلة الأولى منه في 2021. كما تم تسليم مشروع So-leya على مساحة 81593 متر مربع في 2019 بالإضافة إلي تسليم مشروع West Hills على مساحة 32 ألف متر مربع. وأيضا تسليم المشروع التجاري الوحيد للشركة في الشيخ زايد Medipoint والمقام على مساحة 3000 متر مربع.

كما يعتبر Medipoint واحدًا من المشروعات التجارية للشركة، فى مدينة الشيخ زايد، وهو مركز يقدم الخدمات الطبية من خلال مجموعة متنوعة من العيادات المملوكة للقطاع الخاص، تم تصميمها وفقًا لأعلى المعايير، وتجهيزها بأحدث المعدات الطبية، بتصميم حديث يعكس معايير الرعاية المقدمة. ويأتي مشروع Jefaira ضمن أكبر وأضخم المشروعات بالساحل الشمالى، والذي يعد مدينة ساحلية متكاملة، على مساحة 5.5 مليون متر مربع، وتعد شواطئه من أطول شواطئ الساحل الشمالى الذي يبلغ طوله 3.6 كيلو متر مربع بالإضافة إلى المساحات الخضراء، والخدمات والمرافق المتعددة مثل محطة تحلية مياه البحر التى ستغطى 100% من احتياجات المشروع من المياه مما يعزز تحقيق مفهوم الاستدامة والتي تجعل من وحدات المشروع، فرصة للإقامة الدائمة طوال العام.

وتأسست إنرشيا للتنمية العقارية في عام 2007، كشركة مصرية رائدة تسعى لتقديم مشروعات مميزة في جميع أنحاء مصر، من خلال العمل في مواقع جغرافية متنوعة، وتوفر لعملائها مجتمعات متكاملة وتقدم منازل حصرية وأنماط حياة جديدة. والمشروعات المملوكة لإنرشيا هي Soleya، Brix، West Hills، Joulz في القاهرة، Jefaira بالساحل الشمالي، G Cribs في الجونة، Veranda في سهل حشيش Medipoint المشروع التجارى الأول للشركة في مدينة الشيخ زايد.

المهندس أمين سراج العضو المنتدب لـ«هايد بارك للتطوير العقاري

هايد بارك التجمع أضخم مشروعات القاهرة الجديدة باستثمارات 35 مليار جنيه

نستهدف تسليم 900 وحدة خلال 2020

خلال حوارنا مع المهندس أمين سراج العضو المنتدب لشركة هايد بارك للتطوير العقاري، حدثنا عن تأسيس شركته لمشروعين أولهما هو «هايد بارك» بمدينة القاهرة الجديدة، والآخر هو «Tawny» بمدينة السادس من أكتوبر، تعتمد خلالهما الشركة على استراتيجيات متميزة وفريدة، لتؤسس مجتمعات راقية وتتمتع بالرفاهية والتقدم.

أشار «سراج» إلى أن مشروع هايد بارك - القاهرة الجديدة، هو الأضخم من نوعه في المدينة، باستثمارات تصل إلى 35 مليار جنيه، والمنشأ على مساحة تتخطى 6 ملايين مترًا مربعًا، انتهينا من تطوير 4 ملايين مترًا، ويتميز هذا المشروع بموقعه حيث يقع في قلب المدينة على كلّ من شارع الـ90 والطريق الدائري الأوسطي، وسيحتوي على إجمالي وحدات تصل إلى 20 ألف وحدة، تتضمن أجزاء سكنية وأخرى إدارية وخدمية، مؤكدًا أن الشركة سلمت 200 وحدة منه خلال الربع الأول من العام، و165 وحدة خلال الربع الثاني، ومن المستهدف تسليم 900 وحدة خلال الفترة المقبلة.

وأكد «سراج» أن هايد بارك كان تركيزها خلال الفترة الماضية على الجزء السكني من المشروع، بعدها دخلت في تأسيس المرحلة الخدمية والتي تشمل 4 محاور، أولها الحديقة الرئيسية بمساحة 600 الف متر، التي تعمل الشركة حاليًا في على إنجاز مرحلتها الإنشائية.

وواصل «سراج» الحديث حول إنجازات الشركة في المشروع، حيث قال افتتحنا المسجد الرئيسي بالكمبوند، بتشريف الدكتور علي جمعة منذ حوالي شهر، كما افتتحنا الـ«كلوب هاوس» الأول، فضلًا عن توقيعنا لعقد النادي الرياضي، على مساحة 168 ألف متر مربع، مع إحدى الشركات المتخصصة في إنشاء الأندية، وسنبدأ الإنشاءات الخاصة به في الربع الأول من 2021، وقد بدأنا في تشطيبات المرحلة الأولى للمنطقة الترفيهية Hyde Out، وسنفتتحها بداية العام القادم، وهي من أكبر المناطق الترفيهية بالتجمع الخامس، حيث تصل مساحتها إلى 40 ألف مترٍ مربعًا، وهي عبارة عن «منطقة عائلات متنوعة الإستخدامات» بها مجموعة من المطاعم، ومنطقة مخصصة للأطفال، وركن للحيوانات الأليفة، ومساحات مخصصة لممارسة الرياضة.

أما مشروع الشركة الثاني، وهو Tawny فقال عنه «سراج»؛ كنا مهتمين بنقل الشركة لمنطقة جديدة فدخلنا في مدينة 6 أكتوبر، وحصلنا فيها على قطعة أرض مميزة جدًا مساحتها حوالي 100 فدان، تقسم على مرحلتين الأولى بمساحة 31 فدان والأخري على مساحة 69 فدان، بجوار نادي الجزيرة، وفي منطقة يحيط بها العمران من كل الاتجاهات، وحولها 5 مدارس دولية، وتتميز ببعدها عن جميع المحاور الرئيسية بـ5 دقائق، مثل محور 26 يوليو، وطريق الواحات، والطريق الدائري، والطريق الصحراوي، كما تمتاز بابتعاد مول مصر عنها بدقيقتين تقريبًا.

وأشار «سراج» إلى أن الشركة بدأت البيع فعليًا لوحدات المشروع أواخر شهر أكتوبر الماضي، مؤكدًا أن الأسعار تبدأ من 5 مليون إلى حوالي 10

Tawny في 6 أكتوبر يتميز بموقعه المحوري الفريد.. وعروض سداد تصل لـ10 سنوات خلال «سيتي سكيب»

مليون، على حسب مساحات الفيلات وتميزها ونوعها، وبمدد سداد تبدأ من 6 سنوات وحتى 10 سنوات، وقد اختصصنا معرض سيتي سكيب بمدة الـ10 سنوات سداد.

حول محفظة الأراضي التي تمتلكها وتطورها الشركة، قال سراج إنها تصل إلى حوالي 7 ملايين متر مربع، أنجزنا 62% منها، ولدزلنا نطور باقي النسبة، ونستهدف الانتهاء منها بنهاية عام 2026، وخلال هذا التوقيت نسعى إلى ضم المزيد من الأراضي، مثلما حدث في أرضنا بمدينة 6 أكتوبر.

وتحدث سراج حول فلسفة «هايد بارك» في تطوير مشروعيها بالتجمع الخامس و6 أكتوبر، على أسس «لجيل الرابع»، مؤكدًا أن الشركة هي أول من طبق فكرة «الشبكة الخاصة» بعدما أنشأت شبكة فايبر تخصها، ومن ثم تعاقدت مع شركتين من كبري شركات الاتصالات بمصر، ونتفاوض حاليًا مع الشركتين الأخريين، ملمحًا إلى أن الشبكة تستطيع تحمل المزيد من الشبكات لو حدثت أي إضافات في خريطة الاتصالات المصرية مستقبلًا، وقد تكلفت المرحلة الأولى مبلغ 27 مليون جنيه، واستلمت الشركتان الشبكة لبدء أعمالهم، ولدينا تباعًا 4 مراحل، ستتكلف حوالي 100 مليون جنيه، على أن تنجز تمامًا بنهاية 2026.

وتطرق «سراج» إلى مبيعات شركته، قائلًا إنها حققت 2.75 مليار جنيه حتى الآن، ومن المستهدف الوصول إلى رقم 4 مليارات جنيه، خلال العام الجاري، مشيرًا إلى أن جائحة كورونا أثرت على جميع الشركات فى جميع المجالات، خلال 6 أشهر تقريبًا، سلبيًا وإيجابيًا، مؤكدًا أن الناحية السلبية تمثلت في تعطيل إنشاءات الشركة نظرًا للإغلاق المصاحب لها وتطبيق إجراءات التباعد الاجتماعي، فضلًا عن التأثير على حركة المبيعات، أما التأثير الإيجابي، فتمثل في بدء الشركات الدخول في الفضاء الرحب، للتسويق عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي، وإتمام عمليات التفاوض والبيع بوسائل

حققنا 2.75 مليار جنيه مبيعات خلال العام الجاري رغم التحديات.. ووسائل الديجيتال لغة مبيعات المستقبل

الديجيتال مثل زوم، مؤكدًا أن كافة الصناعات العاملة في السوق المصرية استفادت من هذا الأمر، وليس القطاع العقاري وحده، ومشيدًا بالجائحة التي دفعت مصر إلى الدخول لعالم التحول الرقمي من أوسع أبوابه، والذي كان سيهدر عشرات السنوات في سبيل تحققه.

عن مشاركة الشركة في برامج المسئولية الاجتماعية، قال سراج إن «هايد بارك للتطوير العقاري» شاركت خلال العام الجاري في العديد من الأنشطة، خاصة ما يصب في مواجهة كورونا، حيث كانت من أولى الشركات التي دخلت مع مؤسسة مصر الخير، لإعادة صيانة الأجهزة المتعطلة بالمستشفيات، كما وفرت 3 آلاف من المسحات «سريعة النتائج» للأطقم الطبية، والآن يجري التفاوض مع وزارتي الثقافة والسياحة لتنمية المجتمع إنشائيًا، حيث تقوم أفكارنا في هذا الأمر على تطوير الأماكن الأثرية وإعادتها لصورتها المتطورة بالشكل القديم.

وأبدى «سراج» رأيه في المعارض العقارية، قائلًا: إن عودتها مطلوبة، لأن المطورين لا يعملون بالطرق الديجتال بصورة كاملة، متنميًا نجاح «سيتي سكيب» المعرض الأضخم بعد انحسار كورونا، لكن مع ارتفاع أرقام ضحايا الموجة الثانية من الفيروس خارجيًا، فأتوقع أن تقل المعارض نسبيًا في المستقبل، وسيكون المستقبل بالديجيتال والتكنولوجيا.

وتمنى أمين سراج تصنيف المطورين العقاريين لفئات، على غرار اتحاد المقاولين، بحيث لا يعطى المطور أكبر من حجمه، مفسرًا؛ بأن ترتبط قطع الأراضي التي يحصل عليها المطورين العقاريين بالملاءة المالية لكل كيان، وهو ما سيسهل من تجاوز تحديات كبرى في السوق.

ومدح «سراج» مخطط العلمين الجديدة الذي وصفه بالمبهر، ملمحًا إلى عبقرية فكرة بناء الفنادق بجوار الأحياء السكنية الراقية، وهو ما سيسهل من تنفيذ فكرة «تصدير العقار» بصورة مكتملة وسريعة، وبحسب خبرته السابقة فإن العديد من الوحدات الخاصة بمشروعات عمل عليها، بيعت عن طريق نزلاء الفنادق، بعدما أخذوا فكرة عن المكان وعاشوا في أجوائه الفريدة، واصفًا منطقة الساحل الشمالي بالتميز عن أجواء السواحل الأوروبية، والتي لو سوق لها كمنتج سياحي، سوف تُنعش السوق العقارية بصورة كبيرة خلال الفترة القادمة.

وعن نقل تبعية الساحل الشمالي إلى هيئة المجتمعات العمرانية، وصف «سراج» القرار بأنه الأفضل بين القرارات التي اتخذت لتنمية تلك البقعة الساحرة، نظرًا لخبرة الهيئة وتمكنها في مجالي التعمير والتطوير، وهو ما سيوفر المزيد من الجهد والوقت لاستخراج التصريحات والإجراءات اللازمة للبناء وشراء الأراضي.

وأنهى «سراج» حديثه بالحديث عن لجوء الشركة إلى الطرق التمويلية المتعددة لمشروعاتها، مؤكدًا أن الشركة استقرت على اختيار 4 بنوك، للحصول على قرض بقيمة 1.5 مليار جنيه، وحاليًا تتفاوض الشركة على الإجراءات وتحضر الأوراق المطلوبة لتوقيع العقود، مؤكدًا أن الشركة لجأت إلى التوريق مرتين باعتباره أحد الطرق التمويلية السريعة، أولها كان في نهاية عام 2019، والمرة الثانية كانت خلال العام الجاري 2020، ليصل إجمالي ما تم التحصل عليه من عمليات التوريق إلى حوالي 500 مليون جنيه تقريبا.

أهم شئ راحتك

يمكنك متابعة تأمينك فى أي وقت وأي مكان
من خلال تطبيق الموبايل والموقع الإلكتروني

GET THE APP
Download on the App Store
Google play
misr_life_ins
misrlifeinsurance-مصر لتأمينات الحياة
www.misrlife.com / call 19446

مصر لتأمينات الحياة
MISR LIFE INSURANCE
بكره بيدأ النهاردة

مصر القابضة للتأمين
MISR INSURANCE HOLDING COMPANY

شركة مصر لتأمينات الحياة شركة مساهمة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته وحاصلة على ترخيص رقم ٣ من الهيئة العامة للرقابة المالية

بنبرة يملؤها التفاؤل بما هو قادم، وبأسلوب عملي، ومعطيات واقعية، حدثنا المهندس محمد هانى العسال الرئيس التنفيذى والعضو المنتدب لشركة مصر إيطاليا العقارية، عما نفذته شركته خلال الفترة السابقة، واستراتيجيتها في الجزء المتبقي من 2020، والأعوام التالية.. وإليكم التفاصيل؛

المهندس محمد العسال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لـ«مصر إيطاليا»

حققنا 2 مليار جنيه مبيعات خلال العام الجاري.. وسنبدأ في تسليمات وحدات متنوعة بـ5 مشروعات بداية ديسمبر القادم

بدأ العسال حديثه عن تعاطي "مصر إيطاليا" مع جائحة كورونا، بشكل إيجابي، قائلًا: بداية عام 2020 كانت جيدة، خلال أول شهرين، وبعدما ظهرت جائحة كورونا حدث تباطؤ كبير في المبيعات، نظرًا لتخوفات الناس في مصر، مما ألم بالعالم من آثار سلبية، واستمرت نسبة الانخفاض حتى نهاية يونيو، وبعدما هدأت الأمور نسبيًا، فكرنا في حلول واقعية للخروج من الأزمة، وخلال تلك الفترة، خرجنا بفكرة إستغلال الوسائل والأساليب التكنولوجية، لتشغيل المبيعات، وتزامن ذلك مع تركيزنا على بدء التسليمات، أعقب ذلك إنحسار للأزمة مع الفتح الحكومي التدريجي، حتى عادت معدلات المبيعات إلي التحسن، ثم لمعدلاتها الطبيعية خلال شهر سبتمبر الماضي.

حول مبيعات مصر إيطاليا قال العسال؛ كنا نستهدف خلال 2020 مبيعات بقيمة 4.5 مليار جنيه، وبعد الجائحة قللت الشركة ذلك المستهدف إلى 2.5 مليارًا، حققت منهم الشركة حتى شهر سبتمبر الماضي مبلغ 2 مليار جنيه، وبنهاية العام نتوقع الوصول إلى المبلغ المستهدف عقب الجائحة.

العسال تحدث حول تسليمات الوحدات للعملاء، قائلًا؛ بدأنا في التسليم التدريجي لـ5 مشروعات فى 2020، بعدد وحدات مقسمة على النحو التالي:

مشروع IL BOSCO في العاصمة الإدارية الجديدة، والمقام على مساحة 200 فدان، أنجزنا نسب إنشائية كبيرة فيه، وسنسلم جزء من المرحلة الأولى في حدود 70 إلى 80 فيلا، وبهذا نكون أول شركة خاصة بالعاصمة الإدارية الجديدة تسلم مشروعات لعملائها، كاملة الإنشاءات والتشطيبات الخارجية، وجزء كبير من الـ"لاند سكيب" أنهيناه، فضلا عن انتهاء جزء كبير من البنية التحتية، وسننهي قريبًا بوابات المشروع بالـ"إنترلوك" الأرضي.

مشروع كاي سخنة، بمدينة العين السخنة، والذي يحتوي على330 وحدة، أنهينا فيه إنشاءات لـ150 وحدة مكتملة التشطيبات الخارجية و نجري حاليًا مرحلة التشطيبات الداخلية، وهذا العدد يمثل المرحلة الأولى، كما أنهينا الـ"لاند سكيب" الخارجي، وسنسلم العملاء تدريجيًا فى 2020، بالإضافة إلى ذلك فإن المشروع يحتوي على فندق بطاقة 200 غرفة، بالتعاون مع "هيلتون"، وقد بدأنا فيه الإنشاءات، وأسسنا القواعد الخرسانية للدور الأول.

مشروع CAIRO BUSINESS PARK الإداري، والمنشأ على مساحة 90 ألف متر مربع، سلمنا فيه فعليًا حوالي 15 بناية، وجاري تسليم باقي المباني حتى آخر العام ليصل مجمع المسلم فى 2020 نحو 20 بناية، من أصل 42 مبنى إداري،

فيلات IL BOSCO تجعلنا أول الشركات المسلمة لوحدات في العاصمة الإدارية.. وسنسلم المرحلة الأولى مشروع كاي سخنة خلال شهرين

وهو ما يمثل حوالي 35% من مساحة المشروع.

مشروع La Nuova Vista، والذي تصل مساحته إلى 40 فدانًا، وقد سلمنا فيه حوالي 80 وحدة، وسنسلم إضافة لذلك 20 فيلا على آخر العام، من أصل 130 فيلا بالمشروع، وهو مشروع سكني، متكامل الخدمات، وهو مشروع ساكن بالفعل منذ 2009.

مشروع GARDEN 8 التجاري، وهو مشروع ملحق بمشروع La Nuova Vista، مساحته 22 ألف متر مربع، أتممنا تنفيذه بالكامل، وأجرنا نسبة 60% من محاله التجارية، والتي تمثل المرحلة الأولى منه، حيث بدأت تشطيباته من قبل المستأجرين، وبعضهم بدأ نشاطه التجاري بالفعل، ونحن حاليًا في مرحلة التشغيل التجريبي، وافتتاحه الكبير سيكون في منتصف ديسمبر القادم.

مشروع IL BOSCO CITY بمستقبل سيتي، على مساحة 268 فدان، ويتميز هذا المشروع باسمه "مدينة الغابة" بالإيطالية، حيث أن مساحة الـ"لاند سكيب" فيه تمثل نحو 80%، ويتكون من فيلات (منفصلة – ومتصلة) كما يحتوي على شقق سكنية بمساحات مختلفة، تبدأ من 85 إلى 220 متر، فضلًا عن احتوائه على محال تجارية، مقامة على مساحة 100 ألف متر مربع، ولدينا فيه مدرسة دولية على مساحة 17 ألف متر، وشقق فندقية بنسبة تتراوح بين 5 إلى 10% من المشروع، وتصل إجمالي وحداته حوالي 6 آلاف وحدة، وتبلغ حجم الاستثمارات فيه حوالي 22 مليار جنيه، وستمتد فترة إنشائه إلى 12 سنة تقريبًا.

مشروع VINCI بالعاصمة الإدارية، والذي يقام على مساحة 110 فدان، وهو عبارة عن فيلات مستقلة، وثنائية، ورباعية، وشقق سكنية تبدأ مساحتها من 85 إلى 250 متر مربع.

استراتيجية مصر إيطاليا

وأشار محمد هاني العسال إلى استراتيجية "مصر إيطاليا" في تعاملها مع عملائها، قائلًا؛ ملتزمون بالجدول الزمني، وهناك بعض المشروعات سبقنا فيها المدة الزمنية بعام كامل، مثل مشروع IL BOSCO بالعاصمة، وهدفنا من وراء ذلك، نشر رسالة طمأنينة وثقة بين عملائنا، وجمهورنا المستهدف، بالاضافة إلى سعينا لترك بصمة مؤثرة في العاصمة الإدارية الجديدة.

حجم العملاء

أكد العسال أن حجم عملاء "مصر إيطاليا" يصل إلى حوالي 9000 عميل، معظمهم رأوا وحداتهم منفذة على أرض الواقع دون تأخيرات في التنفيذ أو التسليم، متوقعًا أن يدخل جزء كبير منهم في المشروعات الجديدة للشركة، وشهادتهم لنا أمام أقرانهم بالكفاءة والتميز.

حجم الاستثمارات

أكد العسال إنه يتراوح بين 65 مليارجنيه إلى 68 مليارًا، مقسمين في إنشاءات لمراحل مختلفة بكافة مشروعاتنا خلال الـ15 عامًا القادمين.

محفظة الأراضي

تصل حسب تأكيد العسال إلى 11 مليون متر مربع، كان آخرها ما حصلت عليه الشركة عام 2019، تطور منها حاليًا حوالي 3 ملايين مترًا مربعًا، والباقي سنطوره على مدار الـ15 عامًا القادمة، مؤكدًا أن فكرة تضخيم حجم المحفظة بالمزيد من الأراضي واردة، حال وجود فرص لمواقع فريدة وبأسعار مميزة، لكن تركيز الشركة الأكبر الآن منصب على الأعمال الإنشائية، والتسليمات للعملاء.

الحلول التمويلية وتنوعها

وتحدث العسال حول استعانة الشركة بالحلول التمويلية، قائلًا: حصلنا بالفعل في مشروعنا الإداري بالقاهرة الجديدة، على قرض تمويلي مشترك بقيمة 650 مليون جنيه، بين كلًا من البنك الأهلي، والبنك المصري الخليجي، وبنك الاستثمار العربي، وهناك مفاوضات مع عدة بنوك للحصول على قرض يتراوح بين 400 إلى 450 مليون جنيه، لتمويل فندق كاي السخنة، الذي تديره تشغيليًا مجموعة هيلتون الفندقية.

وأضاف العسال، لدينا فكرًا عامًا في الشركة، يتمثل في النظر إلى محفظة الشركة من المشروعات والاستثمارات، ومقارنتها باحتياجاتنا التمويلية وتوقيت سدادها، وبناءً عليه ندرس مصادر التمويل المتنوعة، بما فيها "التوريق" والذي يخضع لدراسة تفصيلية من قبل إدارة متخصصة بالشركة، مؤكدًا أن "مصر إيطاليا" ومع بداية عام 2021 سوف تخرج بخطة لدارسة احتياجاتها من هذا الجانب، متوقعًا ألا يقل إجمالي حجم التمويلات الخارجية عن 2 مليار جنيه، وبحيث لا تتخطى نسبة التمويل بشكل عام نسبة 5% من إصل إستثمارات الشركة.

عروض الشركة خلال سيتي سكيب

أشار العسال إلى أن الشركة لديها في معرض سيتي سكيب العقاري، عروض قوية جدًا، وتسهيلات في السداد على 10 سنوات، وسنعرض 3 مشروعات رئيسية جديدة ومراحلها، هي البوسكو، فينشي، والبوسكو سيتي بمراحل جديدة، مع مشروعاتنا المكملة معانا، بعروض قوية وبمنتج جديد.

أرض مصر إيطاليا في الساحل

وأكد العسال، لدينا 200 فدان في الساحل بمدينة رأس الحكمة، حصلنا عليها في 2016، وبعد نقل الولاية على الساحل الشمالي لهيئة المجتمعات العمرانية، وجهاز الساحل الجديد، خاطبتنا الهيئة لتقنين الأوضاع هناك، وبصدد تسليم الأرض لنا بعد اعتماد المخطط الاستراتيجي للمنطقة، وقد كان لي لقاء الدكتور عاصم الجزار وزير الاسكان، ووعدني بتسريع الإجراءات.

ويرى العسال أن نقل الولاية في الساحل الشمالي، لهيئة المجتمعات العمرانية، سيكون له عظيم الأثر في تسهيل الإجراءات وتسريعها، وبالتالي زيادة معدلات التنمية هناك، ملتمسًا لهم العذر خلال المرحلة الحالية، بسبب تزاحم الملفات وتخمتها، معتقدًا أن تنتهي الهيئة وجهاز الساحل من حل كافة المشكلات العالقة.

رئيس الشركة القابضة للتشييد والتعمير في حواره..

استراتيجية جديدة لدمج الشركات العاملة في مجالات متشابهة

ملفات شائكة توجاهه في قطاعه «التشييد والتعمير»، فما بين دمج الشركات التابعة، وتغيير مجالس الإدارات، وإنقاذ شركات لها سمعتها التاريخية في المجال، والعمل على التسويق العقاري خارج مصر، وتوظيف واستغلال الأصول الاستغلال الأمثل، تحدث المهندس هشام أبوالعطا، رئيس الشركة القابضة للتشييد والتعمير، في حوار مطول، عن أبرز التحديات التي تواجهها شركته والشركات التابعة.. فإلى نص الحوار...

«مختار إبراهيم» كانت على وشك الغلق وتقف الآن على أرض صلبة

دمج الشركات

في هذا الإطار قال «أبوالعطا» إن الشركة القابضة، تتبعها 11 شركة، في مجال المقاولات والأعمال المدنية، تعمل أغلبها في نفس النطاق الجغرافي، لذلك وجدنا أنه ليس من المنطقي أن تعمل تلك الشركات في نشاط واحد، خاصة أن هناك تفاوت كبير في الأسعار فيما بينهم، وهو ما يعني أن تلجأ بعض الشركات أحيانا لتخفيض الأسعار بغرض المنافسة، وقد وجدنا بعد الدراسة أنه من الأفضل تقليل عدد الشركات عن طريق الدمج، كخطوة أولى، وبالفعل دمجنا 6 شركات في شركتين منذ ثلاثة أسابيع، وهما؛ شركة المساهمة المصرية للمقاولات - العبد، وشركة مصر لأعمال الأسمنت المسلح، واللذين دمج فيهما أربع شركات هم «المصرية العامة للمباني، والقاهرة العامة للمقاولات، والشركة العامة للإنشاءات – رولان، وأطلس العامة للمقاولات والاستثمارات العقارية والمصاعد والتكييف.

وأضاف «أبوالعطا»؛ أن هناك 6 شركات أخرى سيتم دمجهم في ثلاثة شركات، على النحو التالي؛ العربية للأساسات– فيبرو، ستندمج في شركة النصر العامة للمقاولات- حسن علام، وشركة رمسيس سيتم دمجها في شركة ايجيكو، وشركة السد العالي للمشروعات الكهربائية– هايديليكو، والعامة للمشروعات الكهربائية- ايليجكت، سيتم دمجهما في شركة واحدة تحت مسمي «هايديليكو». مؤكدًا أن تلك العملية ستتم في غضون خمسة عشر يوم تقريبا، والهدف من الدمج تقليل عدد الشركات التي تعمل في نفس المجال.

وتابع أبوالعطا، إن الخطوة الثانية ستكون خلال 6 أشهر، وسنعمل على أن تكون تلك الشركات متخصصة، ومتكاملة مع بعضهما البعض وليست للمنافسة فيما بينهم.

وأشار «أبوالعطا» أن ما ساهم في تيسير إجراءات الدمج حاليا، هو عدم وجود إختلاف بين طبيعة نشاط الشركات المدمجة، عكس ما حدث قبل ذلك بدمج شركة دواجن داخل شركة مختار ابراهيم، وهو كان مزعجًا وبابًا للمشكلات، دون وجود حلول طوال 5 سنوات، هي عمر الدمج.

وألمح «أبوالعطا» إلى أن صدور اللائحة الموحدة الجديدة لوزارة قطاع الأعمال العام، ساعد في أن يصبح الأمر أكثر تنظيمًا عما كان عليه من قبل، بعد أن كانت كل شركة تعمل بلائحة مختلفة عن الأخرى، كما ساهمت تلك اللائحة الجديدة، في سهولة الخطوات وتطبيق قرارات الدمج، لافتًا إلى أن ما تم على سبيل المثال في الشركات التي صدر بخصوصها قرار الدمج مؤخرًا في شركة العبد، كان هدفه استيعاب الشركات الرابحة والخاسرة تحت مظلتها، مؤكدًا أن الشركة القابضة ستقوم بدورها في دعم عملية الدمج بكافة الطرق، بما فيها رفع رأس مال الشركات المدمجة، لتخطي مرحلة تغطية خسائرها.

وتناول «أبوالعطا»، قضية العاملين ومستقبلهم في تلك الشركات المدمجة، قائلًا: لا داعي لتخوفهم خاصة مع صدور اللائحة الموحدة، والتي راعت دمج الموارد البشرية، وتساوي حقوق جميع عمال شركات قطاع الأعمال العام.

شركة مختار إبراهيم

ونفى «أبوالعطا» ما تردد حول دمج شركة مختار إبراهيم في شركات أخرى، مؤكدًا أنها ستظل مستقلة بذاتها، مضيفًا أن الشركة عانت من مشاكل عديدة، وكانت التصفية قريبة منها، ولكن مع إدارتها الكفء التي بدأت عملها منذ ما يقرب من عام، بدأت الشركة في التعافي مما كان يواجهها من مصير مجهول، وقد تم إبرام اتفاقيات مع البنوك وجميع الجهات الحكومية، والآن أصبحت «مختار إبراهيم» تقف علي أرضٍ صلبة.

وفتحت الشركة مؤخرًا بابًا للتعاون مع البنوك لإيجاد حلول خاصة بمديونات الشركة، وتوسطت الوزارة مع 8 بنوك، من بينهم البنك الأهلي، وتم توقيع اتفاقيات تمويل بـ800 مليون جنيه، تضمنت إجراء تسهيلات في حدود 300 مليون جنيه وخطابات ضمان بحوالي 250 مليون جنيه.

وتابع «أبوالعطا»: الشركة بدأت في التحرك لتنفيذ المشروعات توقفت جزئيًا، وبدأت الدماء تضخ فيها من جديد، لتستأنف العمل بكامل طاقتها لتحقيق عوائد وإيرادات مجزية.

ولفت رئيس الشركة القابضة للتشييد والتعمير، إلى أن وزارة قطاع الأعمال العام وهيئة المجتمعات العمرانية بدأت ملاحظة التغيير في أداء «مختار ابراهيم». وعادت أواصر التعاون المشترك فيما بينهم من جديد، ومؤخرًا أسند إليها عقد انشاء المرحلة الثانية من محطة مياه مدينة 6 أكتوبر، بعقد يتخطى 800 مليون جنيه.

شركة حسن علام

وتطرق «أبوالعطا» إلى مستجدات شركة حسن علام، مؤكدًا تسلميها مشروع المطار بمدينة 6 أكتوبر، وتستعد خلال شهر ونصف لتسليم مشروع مبنى وزارة العدل بالعاصمة الإدارية الجديدة، وهو مشروع ضخم تكلفته حوالي 1.3 مليار جنيه، مؤكدًا أن الشركة في تقدم وتطور، وأصبح وضعها مختلفًا تمامًا عما كان عليه من قبل.

مستحقات شركات المقاولات

قال «أبوالعطا» عن هذا الملف؛ إن هناك تحركات محدودة من جانب بعض الجهات التي لدينا طرفها مستحقات مالية، وقد حصلت بالفعل بعض شركات تابعة لنا جزء ضعيف من مستحقاتها، ونراسل باستمرار مجلس الوزراء، بمساندة وزارة قطاع الأعمال العام، بخصوص بيانات يتم تحديثها أولًا بأول لمستحقات شركاتنا، لكن الأرقام المحصلة حتى الآن تكاد تكون متواضعة جدًا.

المشروعات خارج مصر

أشار رئيس الشركة القابضة إلى أن الأعمال الخارجية التي تنفذها الشركات التابعة، ليس كبيرة بما يلبي طموحاتنا، ملمحًا إلى أن شركة «مختار إبراهيم» تستأثر وحدها على نسبة 40%، من أعمالنا الخارجية، وتعبر أكبر الشركات التي تعمل خارج مصر، من بينها مشروع بدولة عمان وآخر بإمارة أبوظبي بالإمارات، وتسعى للحصول على مشروعين آخرين بنفس الإمارة.

وأضاف أن شركة «حسن علام»، تعمل في مشروع بدولة العراق، لانشاء مجموعة من الكباري، وتنفذ مشروع آخر في السودان، لكنه متوقف حاليًا بسبب الظروف السياسية التي تمر بالجارة الجنوبية. وبخلاف ذلك لشركاتنا بعض المشروعات المحدودة في الكهرباء، في عدد من الدول الأفريقية، مشيرًا إلى أن حجم الأعمال بالخارج لا يرقي لتاريخ شركاتنا، ونحن نحاول أن نسوق لمؤسساتنا بالخارج بشكل أفضل مما هو عليه الآن.

شركات الإسكان

قال «أبوالعطا» إن الشركة القابضة تنتهج إستيراتيجية جديدة، لمساندة الشركات التابعة التي تعمل في مجال التطوير العقاري، حيث تدعمها في القرارات التي ترفع من القيمة المضافة لها، وتعظم من أعمالها، ومشروعاتها الاستثمارية، ونتابع معهم خطوة بخطوة كافة المستجدات، ونشاركهم في المشروعات الاستراتيجية، فضلًا عن القرارات الإدارية اليومية.

وأشار «أبوالعطا» إلى أن نموذج شركة «مصر الجديدة للإسكان والتعمير» يعبر عما سبق ذكره، فقد أعدنا تشكيل مجلس الإدارة، واستعنّا بخبرات كبيرة من القطاع الخاص، ومن البداية ونحن نتابع معهم وضع الاستيراتيجية الداخلية للشركة خطوة بخطوة، مع تذليل كافة العقبات التي تواجههم مع أي جهة من الجهات الرسمية أو المصرفية.

استغلال الأصول

حول استغلال أصول الشركات التابعة للقابضة للتشييد والتعمير، أشار «أبوالعطا» إلى أن الشركات التابعة تمتلك عددًا ضخمًا من الأصول، بعضها مستغل بشكل مثالي، والبعض الآخر لم يوظف أو يستغل بالشكل المطلوب، ومؤخرًا بدأنا بالتعاون مع وزارة قطاع الأعمال العام، فى دراسة كيفية استغلال وتوظيف تلك الأصول، وقد حصلنا في الفترة الأخيرة على تصديقات من رئاسة الجمهورية، لبيع بعض الأراضي التي تمتلكها عدد من الشركات التابعة، ملمحًا إلى أن قرار البيع والشراء له مرتبط بطبيعة ظروف السوق، لتحقيق الاستفادة المثلى من تلك الأصول.

وأشار «أبوالعطا» أن هذا العام كان من الصعب عرض أي أراضي للبيع بسبب الظروف الاستثنائية التي مر بها العالم ومصر بالتبعية، إثر انتشار جائحة «كورونا»،لافتًا إلى أن الربع الأخير من هذا العام شهد تغييرًا إيجابيًا، حيث بعنا قطع أراضي تمتلكها شركة النصر للإسكان والتعمير، في أول مزاد، بعد توقف دام لـ6 أشهر، بإجمالي 130 مليون جنيه.

الشركات المستحدثة

ووصف «أبوالعطا» فكرة الشركات المستحدثة بأنها عظيمة، مؤكدًا أن الشركات التابعة كانت تحتاج لتلك النوعية، لكن التسويق لها منذ البداية لم يتخذ الشكل المناسب، بالاضافة إلى مواجهتها بمقاومة شديدة وعنيفة جدًا من قبل الشركات التابعة في بداية صدورها، لأسباب مختلفة، منها شعور بعض العاملين أن هناك شركات ستقوم بدورها في بعض الأعمال. وتتمثل الشركات المستحدثة، في كل من «ريل مارك» و«سي تي إم» وشركة المعدات، والشركة التكميلية، وفي هذا الإطار يواصل «أبوالعطا» حديثه حولها قائلًا؛ إن تلك الشركات واجهت في بداية تكوينها وتعاملها مع الشركات التابعة، ولم تندمج وتتكامل سريعًا، نظرًا لإلزام الشركات التابعة للتشييد بالتعامل المشترك، متابعًا أنه لم يكن هناك تسويقًا كافيًا للفكرة، ومع الإلزام بالتعاون العام، حققت تلك الشركات أرباحًا، ثم بدأت في العد التنازلي، حتى أصبح هناك خطرًا على ما حقق من مكاسب.

وتدعم الشركة القابضة تلك الشركات المستحدثة بقوة، وتسند إليها أعمالًا للاستمرار، خاصة في ظل الاحتياج لها، مؤكدًا أن الفرصة زادت أمام تلك الشركات في ظل التعاون مع شركات أخرى بخلاف الشركات التابعة، متوقعًا أن تحقق طفرات جيدة خلال الفترة المقبلة.

التدريب

ولفت رئيس الشركة القابضة للتشييد والتعمير، إلى أن الشركة الجديدة التي تم استحداثها للتدريب، والتي يقع مقرها خارج القاهرة، لم تؤتي ثمارها بشكل عملي، نظرًا لبعد المسافة، وصعوبة انتقال العاملين لفترة زمنية بعيدًا عن أسرهم، بالاضافة إلي كونها مكلفة جدا في ظل ظروف اقتصادية صعبة، مشيرًا إلى أن «القابضة» استبدلت ذلك ببرامج التدريب التحويلي، والذي يتم عبر تواجد المدربين في مشروعات تعمل بالفعل، لتدريب العمال، وهو من أفضل أساليب التدريب الحديثة، وقد ألزمنا مقاولي الباطن المتعاملين مع شركاتنا بتدريب مجموعات عمل كاملة، لينفذوا المشروعات المسندة إليهم، بعد تحمل نفقات تدريبهم، وهي الفكرة التي ساعدتنا في تقليص حجم أعمال مقاولي الباطن، ليكونوا في الأعمال التخصصية فقط، كما ساهمت في توسع تنفيذنا الذاتي ليرتفع من 25% إلى 70% خلال 3 سنوات على أقل تقدير، فليس من المنطقي أن يكون لدينا 6000 عامل في شركة حسن علام مثلًا، وحجم التنفيذ الذاتي لا يتعدي 5% فقط.

صندوق مصر السيادي

سألنا «أبوالعطا» عن التعاون مع صندوق مصر السيادي، وأجاب قائلًا؛ إنه حتى الآن لم يحدث تعاون، ولا يوجد ما يمنع، مؤكدًا أن الصندوق تكمن وظيفته الأساسية في إدارة الأصول المملوكة للدولة، وتعظيم العائد منها، وليست الأصول المملوكة للشركات، ولكن نحن نرحب جدا بالتعاون معهم في أي من مشروعاتنا.

تعديل قانون 203.. ومناقشة اللائحة الجديدة

قال «أبوالعطا» إن اللائحة ما زالت طور الحوار المجتمعي، ووزير قطاع الأعمال العام يطرح المسودات للمناقشة، و لابد من الاتفاق على مقاومة أي شخص للتغيير، خاصة في ظل الوضع الشاذ الذي كان ينظم عمل 118 شركة، لكل منها لائحة مختلفة عن الأخرى، وهو أمر بالغ الصعوبة، وإخضاعها جميعًا للائحة واحدة حدث جلل، سيقابله العديد من الصعوبات. وأكد «أبوالعطا» أن الهدف الرئيسي من اللائحة، هو خلق علاقة جيدة تربط نجاح الشركة بما يتقاضاه العامل من أجر، و خلق علاقة توافقية بين الطرفين.

مصر الجديدة للإسكان والتعمير

وعن شركة مصر الجديدة للإسكان التعمير، قال «أبوالعطا» إننا وعقب تغيير مجلس الإدارة واختيار آخر جديد وقوي، لديه كفاءة في كافة التخصصات، وبينهم تناغم في العمل، أتوقع تغييرًا جذريًا في الشركة، ومن جانبنا نتشارك معهم في كافة الرؤى، ونحاول إزالة كافة العقبات التي تواجههم مع أي من الجهات الرسمية أو المصرفية.

مضيفًا: نعمل بفكر متكامل ومتطور في إعادة تشكيل مجالس إدارات الشركات، عبر وضع نظام موحد ومحدد، بإختيار رئيس غير متفرغ، وعضو منتدب، وعضو منتدب فني، وعضو منتدب مالي، بالإضافة إلى إختيار أعضاء من ذوي الخبرة كل في تخصصه، وهذا التشكيل نعمل علي تعميمه في كل الشركات التابعة، مضيفًا أن ذلك الإجراء وحده، يزيل 70% من مشكلات الشركات، التي كانت تعاني في كثير من الأحيان «الفشل الاداري».

التحديات التي تواجه الشركة القابضة

وفي نهاية حوارنا معه، تحدث «أبوالعطا» عن أبرز التحديات التي تواجه الشركة القابضة، مؤكدًا أن أهمها هو إعادة تقييم وتثمين المشروعات القديمة التي نفذتها الشركات التابعة، والتي لم تستلم قيمتها حتى الآن، مؤكدًا أن هناك أعمال زادت قيمتها عقب التغيرات الاقتصادية التي طرأت على الواقع مؤخرًا، والتي تشكل أعباءً ضخمة جدا لشركات المقاولات، خاصة مع تنفيذ بعضها بأسعار اليوم.

أما التحدي الآخر الذي يواجه شركات المقاولات، فهو استمرار حصول الشركات التابعة علي مشروعات من الدولة، لذلك لابد أن تسند الدولة مشروعات للشركات التابعة لأنها في النهاية مملوكة لها ولديها بعد اجتماعي، ولا تستطيع أن تنافس القطاع الخاص في ظل عدد عمالة ضخم جدًا، مع ضعف في السيولة، وعوامل أخرى عديدة تعرقل شركات قطاع الأعمال عن منافسة القطاع الخاص، إلا في حالة مساندة الدولة، وبنفس أسعار القطاع الخاص، خاصة أننا نحتاج حجم أعمال كبير يغطي أعداد العمالة الموجودة حاليا، والذي ارتفع من 2011 وحتي الآن ما يقرب من 70%، بالاضافة إلي مضاعفة الأجور مع انخفاض عدد الأعمال للنصف.

> دعمنا «مصر الجديدة» بمجلس إدارة جديد وكفء.. وتعاون مثمر مع وزارة قطاع الأعمال لاستغلال الأصول بشكل مثالي

> 1.3 مليار جنيه تكلفة إنشاء «حسن علام» لوزارة العدل بالعاصمة الجديدة

> نخاطب مجلس الوزراء باستمرار للحصول على مستحقاتنا لدى الآخرين.. ونحتاج دعم الدولة عبر إسناد أعمال مقاولات لشركاتنا التابعة

رئيس مجلس إدارة شركة الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع

ممدوح دراز: ندير محطتان في الإسكندرية والدخيلة

نقدم خدمات متميزة بجودة عالية وآمنة لنكون الاختيار الأول لكافة الخطوط الملاحية

قال اللواء ممدوح دراز رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع «التابعة للشركة القابضة للنقل البحرى والبري». إن شركته هى أول شركة متخصصة، في التعامل مع الحاويات فى مصر، حيث تأسست عام 1984.
وأكد رئيس مجلس إدارة الشركة وعضوها المنتدب أن «الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع» تدير محطتين، هما محطة الاسكندرية بميناء الاسكندرية، و الثانية محطة الدخيلة بميناء الدخيلة، والتى تم بدء التشغيل بها 1996.

قال اللواء ممدوح دراز رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع «التابعة للشركة القابضة للنقل البحرى والبري». إن الشركةهى أول شركة متخصصة، في التعامل مع الحاويات فى مصر، حيث تأسست عام 1984.

وأكد رئيس مجلس إدارة الشركة وعضوها المنتدب أن «الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع» تدير محطتين، هما محطة الاسكندرية بميناء الاسكندرية، و الثانية محطة الدخيلة بميناء الدخيلة، والتى تم بدء التشغيل بها 1996.

وأشار اللواء دراز إلى أن الشركة لها رؤية ورسالة واضحة، تعتمد على تقديم خدمة متميزة، ذات جودة عالية، فى التوقيت المناسب، بأعلى معدلات الأمان، وبأسعار تنافسية، مؤكدًا سعي«الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع». لتكون الاختيار الأول لكافة الخطوط الملاحية. وألمح دراز، إلى أن هناك تأثير مباشر للقرارات السيادية الخاصة بترشيد الواردات، و رفع الجمارك، على بعض السلع، الأمر الذى أدى إلى تراجع إيرادات الشركة نظرا لتراجع حجم الواردات المصرية، كما أثرت جائحة كورونا بشكل مباشر على كافة الموانى سواء العالمية أو المصرية، مضيفًا أنه وطبقًا لتخر إصدار من منظمة التجارة الخارجية (WTO)فى يوليو 2020، فإن حجم التجارة العالمية قد تراجع بنسبة وصلت لحوالى 32%، وبالطبع كان هناك تأثيرًا مباشرًا على حجم التداول بالشركة حيث انخفض بنسبة 6.2%، وانخفضت الإيرادات بنسبة 11.5%، ملمحًا إلى أنه بالرغم من هذا الانخفاض، إلا أن الوضع افضل بكثير جدًا من أغلب الموانئ الأخرى التى تراجعت حجم أعمالها بنسبة كبيرة جدًا وبعضها توقف عن العمل بالكامل.

وأشار رئيس شركة الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع، إلى أن أى انخفاض فى سعر العملة يؤثر مباشرة على الإيرادات بالميزانية السنوية للشركة، مضيفًا: نحن نتعامل مع الخطوط الملاحية والتوكيلات بالدولار، وميزانية الشركة بالجنيه المصرى، الأمر الذى أدى إلى حدوث انخفاض وهمى، متمثل في (فروق العملة)، نظرا لهبوط سعر الدولار من 16.50 جنيها مصريا إلى 15.70 جنيهًا مصريًا.

ويضيف اللواء دراز، إن الشركة قد انتهجت منذ خمس سنوات، نهجًا جديدًا، حيث عملت على مشاريع تطوير شاملة، باستثمارات كبيرة، كان أهمها؛ مشروع تعميق رصيف 96 بالدخيلة، ليصل العمق به إلى 16 متر، وهو ما يساهم في استقبال السفن العملاقة فئة (D-E)، والمشروع مقسم إلى مرحلتين بطول 750متر، طول المرحلة الأولى 400 متر، تنتهى فى نوفمبر 2020، وسوف يتم البدء فى المرحلة الثانية مباشرة بطول 350 مترًا، والتي يتوقع أن تنتهي بعد 18 شهر.

وواصل اللواء دراز حديثه حول استراتيجية الشركة للتطوير، قائلًا: بدأنا فى تطبيق منظومة تشغيل للحاويات (TOS)، وذلك للمساهمة فى زيادة معدلات الأداء، وتقليل الخطأ البشرى، وتسهيلًا على العملاء فى تلقى خدمة متميزة وسريعة، بما يضمن التكامل التام مع مجتمع الميناء ككل، وبصفة خاصة الخطوط و التوكيلات الملاحية.

نعمل على ميكنة العمل بنظامERP.. ونمتلك حصة سوقية نسبتها 30% من تجارة مصر الخارجية

خطة تطوير شاملة باستثمارات ضخمة لاستقبال السفن العملاقة بالدخيلة.. وطبقنا منظومة (TOS) لزيادة معدلات الأداء وتقليل الخطأ البشرى

وأكد رئيس شركة الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع، أن هناك خطة إحلال و تجديد شاملة للمعدات، بدأت منذ خمس سنوات وبالفعل تم تجديد حوالى 70% من معدات الشركة، بما فيها الأونواش الخاصة بالرصيف، والساحة، ومعدات التداول، بالإضافة لمخطط صيانة تجريه الشركة بشكل دوري، للحفاظ على معدات الشركة ورفع معدلات الاداء، ملمحًا إلى أن تنفيذ تلك الخطة يعتمد بشكل رئيسي على التمويل الذاتي.

وتطرق اللواء دراز في حديثه إلى حادثة «الونشين» التي وقعت فى نوفمبر عام 2017، حيث اصدمت سفينة (كوكو بونشى) المملوكة لخط كوسكو الصينى، بونشي رصيف عملاقين بالدخيلة، مؤكدًا أنه تم تسوية الأمر، ودفع الخط كافة التعويضات المقررة، ولم تسفر تلك الحادثة عن أى توقف للرصيف، وعلى إثر ذلك، جرت أعمال الصيانة وتم تدعيم البنية التحتية.

وحول أهم أولويات الشركة، قال اللواء دراز؛ إن رفع مستوى العاملين بها هو الأولوية الأولى، وذلك عن طريق برامج تدريبية داخلية، بالتعاون مع معهد تدريب الموانئ، والأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا، كما ننظم بعض الدورات المتخصصة حال طلب رؤساء القطاعات، فضلًا عن التدريب الخارجى، حيث يتم إيفاد بعض العاملين للمؤتمرات الخارجية، للوقوف على كافة المتغيرات فى السوق الملاحي العالمي.

وتحدث اللواء دراز عن قواعد العمل المنظمة للشركة، والحرص الدائم على تحسين أوضاعها، وزيادة قدرتها التنافسية، والاستغلال الأمثل لأصول الشركات وذلك لتحقيق الاستمرارية والاستدامة، وهو ما يساهم بشكل مباشر في زيادة معدلات نمو الاقتصاد القومى، وزيادة قدرتنا التنافسية بالاسواق الداخلية والخارجية. وتحدث رئيس شركة الإسكندرية لتداول الحاويات والبضائع، عن نتائج أعمال الشركة لعام 2019 – 2020، قائلًا؛ أنها سوف يتم الإعلان عنها بعد الجمعية العمومية، مضيفًا أنه لا توجد نية في الوقت الراهن، لأي توسعات خارج محطتى الإسكندرية والدخيلة، لحين انتهاء ازمة جائحة كورونا العالمية.

وعن برنامج الطروحات بالبورصة المصرية، قال اللواء دراز؛ تم تأجيل البرنامج لحين تحسن الوضع الاقتصادي المتردي بعد جائحة كورونا، وهناك مقترحات بأن تصل نسبه الطرح لـ20%.

الرئيس التنفيذي للشركة الشرقية «إيسترن كومباني». يؤكد لـ«الصفقة الاقتصادية»:

تجاوزنا تحدي كورونا بأرباح تخطت 1.6% عن العام السابق ونسدد 68 مليار جنيه سنويًا ضرائب للدولة

نطور إنتاج «السيجار» المحلي لينافس أفخم الماركات العالمية.. ورفعنا سعره مؤخرًا لزيادة تكاليفه

قال هاني أمان العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية «ايسترن كومباني»، إن الشركة حققت نتائج أعمال ممتازة، مؤكدًا أن اداء الشركة خلال الربع الأول بداية من شهر يوليو٢٠١٩ وحتى نهاية شهر سبتمبر ٢٠١٩ كان ممتازًا، والربع الثاني المنتهي في ديسمبر٢٠١٩ فاقه في إيجابية الأرقام، والربع الثالث حتى نهاية مارس٢٠٢٠ كان أفضل منهما، حتى بدأ وباء كورونا ينتشر عالميًا، وبدأت مصر في إجراءاتها الاحترازية للحفاظ على شعبها، وأغلقت المؤسسات جزئيًا، لمنع تفشي الوباء، فتأثرت أرقام نتائج الأعمال خلال الربع الأخير مثل باقي المؤسسات والشركات العاملة في السوق المصرية.

وأشار أمان، إلى أنه يمكن الجزم بأن «الشركة الشرقية» هي من أفضل الشركات التي تخطت جائحة كورونا بصورة إيجابية، بالرغم من تأثر مبيعاتنا خلال الجائحة حيث بعنا أقل من العام المالي الماضي بمقدار 1.5 مليار سيجارة، لكن وعلى الرغم من ذلك فإن الشركة تمكنت من تحقيق زيادة في الأرباح للعام المالي المنتهي في يونيو ٢٠٢٠ بمقدار زيادة 1.6% مقارنة بالعام المالي السابق.

وألمح الرئيس التنفيذي للشركة الشرقية، إلى أن أسباب زيادة الأرباح، كانت لعمل الشركة على تقليل التكاليف، وتحسين تكاليف المدخلات، بدليل إن هناك زيادة في الإيرادات، و10% زيادة في مجمل الربح، حيث قللت الشركة في تكاليف الدخان، والتعبئة والتغليف، والعوادم، وقد أدى بنا ذلك إلى تحقيق صافي ربح ٣.٨ مليار جنيه تقريبا، وهو زيادة عن العام السابق بـ1.6%، وذلك على الرغم من أن كافة الشركات في مصر والمنطقة الإقليمية تأثروا بوباء كورونا إقتصاديًا بالسلب.

ونتيجة لتلك الأرباح المرتفعة التي حققتها الشركة، اقترح مجلس الإدارة توزيع 40% أرباح

أخرتنا الجائحة عن إنتاج «التدخين الالكتروني» و«المعسل» الفاخر.. وبدأنا خطوات جادة لانتاجهما قريبًا بعد تخفيف القيود

زيادة عن العام السابق للمساهمين، حيث وزعنا العام الماضي جنيهًا على السهم، وخرج اقتراح هذا العام بتوزيع 1.40 جنيهًا على السهم، في ظل هذه الظروف الاقتصادية السلبية، ما يعكس نجاح الشركة وإدارتها وعمالها في تخطي هذه الجائحة.

نسبة العمالة الفنية في الشركة خلال الربع الرابع، كان أحد التحديات التي واجهت الشركة -حسب «أمان». حيث زادت التخوفات من إصابة العاملين، خاصة بعد أن ثبت مخالطة بعضهم لمصابين، خلال الشهور الثلاثة في الربع الرابع (ابريل – مايو – يونيو) ما دعانا إلى خفض أعداد العمالة، وهو ما أثر على كمية الانتاج، لكننا تجاوزناها بنتائج أعمالنا السابقة، فضلًا عن الخطوات التي اتخذناها خلال الجائحة، وعلى الرغم من ذلك فإن العام المالي في المجمل جيد، والآن عادت العمالة الفنية بنسبة قوتها التشغيلية الطبيعية.

وحول استراتيجية الشركة في إنتاج خطوط معسل جديدة، والتدخين الالكتروني، قال أمان إن جائحة كورونا تسببت في تأخر الشركة بأخذ خطوات إيجابية بخصوص إنتاج هذه المنتجات، حيث تعطلت خططنا وترتيباتنا في هذا الشأن، نتيجة الإغلاق العام الذي لجأ إليه العالم للحد من الوباء.

الآن عادت دراسات إنتاج السجائر الالكترونية في مصر(يقول أمان)، فبدأ وصول العينات، وتواصلنا مع الموردين الخارجيين لدراسة الخطوات الجادة في الانتاج، وبالنسبة للمعسل، بدأ خبراء الدخان يعملون على أصناف جديدة خصوصًا «معسل الفواكه".

والشركة مهتمة بالتدخين الالكتروني، وينصب إهتمامها حول التدخين بالتسخين،في هذا الاطار فإننا نبحث عن الشركاء المحتملين، وندرس الأصناف التي سنعمل فيها، والمتنوعة ما بين الخلطة والصنف والطعم، ملمحًا إلى أن الشركة ستهتم بها كما تهتم بالسجائر العادية، وسوف نقدمها كبديل للعملاء إن فضلوا الاتجاه إلى هذا النوع من التدخين.

وأشار أمان إلى أن «الشركة الشرقية» كانت قد استعانت بشركة أجنبية متخصصة لتقديم دراسة مستفيضة حول مستقبل هذا المنتج ومدى تأثيره واستقطابه للعملاء، والتي انتهت منها، ونحن الآن في خطوات التنفيذ، لكننا لم نستقر بعد على اختيار الشركاء المنتجين لتلك الفئة، والذين هم محل دراسة حتى الآن، وبمجرد الاستقرار عليهم، وبدئهم للانتاج، سوف ندرس استجابة السوق، ومن ثم المفاضلة بين استمرار الشراكة أو اتجاه الشركة لجلب ماكينات لبدء التصنيع بنفسها.

وحول خطوات الشركة في إنتاج المعسل، قال أمان: إن الشركة تسعى لانتاج علامة تجارية مميزة للمعسل خاص بها،بالاضافة إلي العلامات الموجودة حاليا، بابداع من خبرائنا ومجهود كامل للشركة، وهو الأساس الذي نجحت من خلاله الشركة طوال تاريخها.

وتحدث أمان أيضا عن مجهودات الشركة وخبرائها في تطوير منتجاتها من «السيجار» الخاص بالشركة لتكون له القدرة على منافسة الماركات العالمية، أما بالنسبة للسجائر، قال أمان، إن هناك طلب كبير على منتج «كليوباترا». وهو ما نهتم بتغطيته حاليًا عبر ماكينات الشركة، ومع تحقيق التوازن في السوق، سوف نخرج بمنتجات جديدة.

استيعاب السوق أصبح أكبر من حجم الانتاج، وهو ما تسبب فيه الآتي:- أولاً: إغلاق الكافيهات والمقاهي خلال فترة حظر كورونا، بالتزامن مع منع الشيشة فيهما، ما اضطر بعض مدخني الشيشة للجوء إلى تدخين السجائر بديلًا عن المعسل، ثانيًا: تأثر دخل بعض الفئات نتيجة لتوقف بعض الأنشطة تمامًا عن العمل، مثل الحرفيين وعمال المطاعم والسائقين، بجانب توقف عمل المنشآت الترفيهية، مثل السينمات والمسارح والمطاعم والفنادق والسياحة وغيرها، وهو ما اضطرهم للبحث عن المنتجات البديلة ذات السعر المنخفض بدلًا عن منتجات التدخين الأجنبية ذات السعر المرتفع، وفي الوقت ذاته انخفاض اسعار منتجاتنا المحلية بالمقارنة بالمنتجات الأجنبية، دفعت بعض التجار إلي الحصول على المنتجات ومن ثم تخزينها حتى يبيعوها بسعر أغلى من السوق، ثالثًا: صعوبة التهريب الذي كان يحدث في الماضي للسجائر الأجنبية، وإغلاق الدول المصدرة لخطوط تصديرها، زاد من طلب المستهلكين على المنتج المحلي، وأخيرًا: كانت قلة الإنتاج نتيجة للاجراءات الاحترازية التي طبقتها الشركة حفاظًا على صحة العمالين بها، دفع لعدم قدرة خطوط الانتاج على تلبية احتياجات السوق وقتها.. كل هذه العوامل دفعت الشركة إلى تشكيل غرفة طوارئ خلال فترة الجائحة «يوم بيوم». لتقديم حلول سريعة تلبي الطلب المتزايد على منتجاتنا لتغطية احتياجات السوق، وفي كل قرار كنا نتخذه، ننظر لنهاية السنة المالية، وكيفية تحقيق نتائج أعمال جيدة، وصولًا لتحقيق الأرباح، بالتوازي مع تواجد العاملين خلال الجائحة والحفاظ على ثقة مستثمرينا ومساهمينا الذين راهنوا على تحقيقنا لنتائج إيجابية، وتجاوز تلك الأزمة الصعبة، وتحقيق الأرباح لأسهمهم.

سألنا العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية، عن زيادات مرتقبة في أسعار السجائر تلوح في الأفق، فقال: إن الشركة تراجع التكاليف الخاصة بها كل ثلاثة أشهر، وبناءً عليه، نقرر رفع الأسعار أو نبقيها على ما هي عليه، وقد رفعنا من فترة قريبة أسعار السيجار، بقيمة تتراوح بين 25% إلى 75%، وبمتوسط 40% تقريبًا، وذلك نتيجة لزيادة تكاليف الإنتاج، وبالنسبة للسجائر فالنظام ذاته يطبق عليها، فإذا وجدنا أنه من الضروري رفع السعر نظرًا لزيادة التكاليف فلن نتردد في ذلك.

بالنسبة للضرائب التي تدفعها الشركة للخزانة العامة للدولة، قال أمان؛ إن المبلغ الذي تدفعه «الشركة الشرقية» للدولة يتخطى 68 مليار جنيه، وهو الرقم الذي يشمل مدفوعاتنا والمبالغ التي ندفعها عن شركات السجائر الأخرى التي تنتج عن طريقنا، شاملًا كافة ضرائب القيمة المضافة للسجائر (باعتبارنا المُصنع الوحيد لها)، وضرائب القيمة المضافة من المعسل الخاص بمنتجات شركتنا فقط، أما الشركات المنافسة في المعسل فتدفع ضرائبها الخاصة بها بمعرفتها.

محافظ البنك المركزي:
201.7 مليار جنيه قروض للشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر خلال 5 أعوام

قال طارق عامر، محافظ البنك المركزي، إن محفظة القروض الموجهة للشركات والمنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، سجلت ارتفاعًا ملحوظًا في الفترة من ديسمبر 2015، وحتى نهاية يونيو 2020، لتصل إلى 201.7 مليار جنيه.

وأشار عامر إلى أن إجمالي المستفيدين من المبلغ المذكور، تخطى 1061246 مشروعًا، مشيرًا إلى أن حجم تمويل المشروعات الصغيرة، خلال تلك الفترة وصل إلى 111.4 مليار جنيه، وكان المستفيدون منها 113.968 مشروعًا، وكان حجم تمويل المشروعات متناهية الصغر 25.3 مليار جنيه، استفاد منها 939294 مشروعًا.

وأوضح عامر أن إجمالي حجم التمويل المقدم للمشروعات متناهية الصغر بلغ خلال الفترة من ديسمبر 2015 وحتى يونيو 2020 نحو 25.3 مليار جنيه، استفاد منها 939 ألفاً و294 مشروعاً.

وألمح محافظ البنك المركزي، إلى أن التركيز في توجيه التمويل، لم يقتصر على فئة معينة من الشركات الأكبر حجمًا، حيث شمل كافة أنشطة المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بجانب المتوسطة، وهو ما كان له أكبر الأثر في توفير فرص العمل وخفض نسب البطالة خلال فترة الستة أعوام الأخيرة.

ولفت المحافظ إلى استحواذ القطاع الخدمي على النسبة الأكبر من حجم التمويلات الممنوحة، بنسبة بلغت 36.5%، بقيمة بلغت 73.6 مليار جنيه، أعقبه القطاع الصناعي بنسبة 33.3% بقيمة 67.1 مليار جنيه، ثم القطاع التجاري بنسبة 19% من حجم التمويلات الممنوحة، وحجم تمويلات بلغت 38.3 مليار جنيه، وكانت حصة القطاع الزراعي 11.2% من حجم التمويلات بقيمة بلغت 22.7 مليار جنيه.

وبحسب التوزيع الجغرافي للمناطق المستفيدة من التمويلات الممنوحة لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر خلال الفترة من ديسمبر 2015 وحتى يونيو 2020، أوضح محافظ البنك المركزي أن محافظة القاهرة كان لها النصيب الأكبر من تلك التمويلات بنسبة بلغت 31.4% بحجم تمويلات قيمتها 63.4 مليار جنيه، وجاءت محافظة الجيزة في المرتبة الثانية من حيث الحصول على التمويلات لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، بنسبة وصلت إلى 15.5% وبقيمة بلغت 31 مليار جنيه، ثم الإسكندرية 13.3 مليار جنيه بنسبة بلغت6.6%، ثم محافظة الشرقية التي جاءت في المرتبة الرابعة بقيمة تمويلات بلغت 11.2 مليار جنيه، شكلت نسبة 5.5% من حجم التمويلات الممنوحة خلال تلك الفترة، تلاها محافظة الدقهلية في المرتبة الخامسة بقيمة 10.5 مليار جنيه، ونسبة 4.4 %، ثم محافظة اسيوط التي حصلت على المركز السادس، بتمويلات قيمتها 8.8 مليار جنيه شكلت نسبة 4.1%، ثم محافظة المنوفية في المركز السباع بحجم تمويلات للشركات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، بلغ 8.2 مليار جنيه، بنسبة بلغت 3.5%، وفي المركز الثامن، كانت محافظة الغربية بحجم تمويلات بلغ 7.1 مليار جنيه، بنسبة 3.5%، ثم المنيا في المركز التاسع، بتمويلات قيمتها 6 مليارات جنيه، بنسبة 3%، وسوهاج في المركز العاشر، بتمويلات بلغت 5.9 مليار جنيه، بنسبة 2.9%، فيما استحوذت باقي المحافظات على 36.1 مليار جنيه بنسبة بلغت 17.9%.

القاهرة احتلت المركز الأول في التمويل بنسبة 31.4%.. والجيزة 15.5%.. ثم الإسكندرية 13.3%

البنك الأهلي
«الأكثر أمانا» في مصر لعام 2020

أظهرت أحدث تقييمات مجلة جلوبال فاينانس العالمية، احتفاظ البنك الأهلي، بمكانته كأكثر البنوك أمانا في مصر لعام 2020، وهو المركز الذي يناله البنك للعام الثاني على التوالي، إضافة الى تواجد البنك ضمن قائمة أفضل 10 بنوك أفريقية.

وتأتي تلك المراكز استنادا إلى التقارير الصادرة عن مؤسسات التقييم المالي العالمية مثل Moody's، Standard & Poor's، Fitch فضلا عن مؤشرات الأداء المصرفي والأصول في أكثر من 1000 بنك تمثل 112 دولة حول العالم.

وبدوره أكد هشام عكاشة، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي، إعرابه عن سعادته وشعوره بالاعتزاز، لحصول البنك على تلك الجائزة، وفخره بإضافتها إلى قائمة الجوائز العالمية التي حصل عليها البنك، مشيرًا إلى أن الحصول عليها يأتي استنادا إلى التقارير الصادرة عن أقوي مؤسسات التقييم المالي على مستوي العالم، كما أنها تؤكد بالدليل على قدرة البنك بالالتزام بكافة الإجراءات الفنية والقانونية المتعارف عليها والمتبعة دوليا، اللازمة للحفاظ على قوة وثبات أصول البنك ومعدلات أدائه، على الرغم من التداعيات التي نتجت عن تفشي أزمة كورونا، والتي أثرت بشكل كبير على الاقتصاد العالمي بشكل عام، وعلى أداء البنوك بشكل خاص، مضيفا أن تلك الجائزة تضفي مزيد من الثقة على أداء البنك وثباته ومعدلات النمو المحققة به، بما يشجع المؤسسات المالية على إجراء الشراكات والعلاقات طويلة المدي بشكل أكثر استقرارا لتحقيق نجاحات ونتائج افضل على الصعيد المحلي والاقليمي والعالمي.

هشام عكاشة

وأكد عكاشه على اعتزازه بفريق عمل البنك الأهلي المصري الذي أهل البنك للاحتفاظ بتلك المكانة العالمية المرموقة، والذي يضم افضل الكفاءات التي يتم تدريبها بشكل مستمر على احدث الأساليب المصرفية المتعارف عليها عالميا والتي تعكس أيضا استقرار المناخ المالي والمصرفي في مصر، خاصة في ضوء إجراءات الإصلاح الاقتصادي المتتابعة التي تم تطبيقها في السنوات الاخيرة، وكذا الاجراءات التي اتبعتها الدولة والبنك المركزي طوال أزمة كورونا.

بنك القاهرة
يحصل على رخصة «المركزي» للسداد الإلكتروني عبر ماكينات POS

أعلن طارق فايد رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذى لبنك القاهرة، حصول البنك على رخصة البنك المركزى، للسداد الإلكتروني عبر ماكينات POS، والتى تعد إضافة جديدة لباقة المدفوعات الرقمية التى يطرحها البنك لعملائه وتنوع مصادر القبول الإلكتروني.

وحصل بنك القاهرة خلال العام الماضى على رخصة الدفع الإلكترونى من خلال رمز الاستجابة السريع QR-Code والتى تقدم خدماتها لقاعدة عريضة من التجار تقارب 20 ألف عميل.

وأشار فايد إلى أن بنك القاهرة يتمتع بالأسبقية فى مجال تفعيل وتنفيذ خدمات محفظة "قاهرة كاش للتجار" عن طريق رمز الاستجابة السريع QRCode حيث تم الحصول على الرخصة مع بداية سبتمبر 2019 وتنفيذ أول عملية شراء فى غضون أيام وتقديم أفضل التسهيلات والخدمات المالية في ظل زيادة الإقبال على التعاملات الإلكترونية خلال الآونة الأخيرة التي لاقت رواجًا كبيرًا لدى المواطنين.

طارق فايد

بنك مصر

يشارك في فعاليات الأسبوع العالمي للشمول المالي واليوم العالمي للادخار برعاية «المركزي»

انطلاقًا من حرص بنك مصر على دعم جهود الدولة في تحقيق الشمول المالي اتساقاً مع رؤية مصر 2030 لتحقيق التنمية المستدامة، شارك البنك في فعاليات الأسبوع العالمي للشمول المالي واليوم العالمي للادخار تحت رعاية البنك المركزي، إيمانًا منه بأهمية تحقيق الشمول المالي والذي يهدف إلى تمكين كافة شرائح المجتمع من الوصول إلى المنتجات والخدمات المالية، التي تلبي احتياجاتهم المختلفة منها على سبيل المثال؛ حسابات توفير، وحسابات جارية، وخدمات الدفع والتحويل، والتأمين، التمويل والائتمان.

ويتيح بنك مصر العديد من المنتجات والخدمات المالية المختلفة بمزايا وعروض مجانية خلال فعاليات الأسبوع العالمي للشمول المالي واليوم العالمي للادخار منها؛ فتح حسابات للعملاء الجدد بدون مصاريف وبدون حد أدنى لفتح الحسابات، وإمكانية الحصول على بطاقة ميزة للخصم الفوري أو البطاقة الكلاسيكية للخصم الفوري مجاناً، كما يمكن للعملاء من سن 16 سنة وحتى 30 سنة الحصول على بطاقة BM أو بطاقة GO مجاناً، أما بالنسبة للعملاء الأقل من 16 سنة يتم اعفائهم من مصاريف اصدار البطاقة المدفوعة مقدماً TEENS ضمن برنامج الشباب والتي تتمتع بالعديد من العروض والخصومات في العديد من الأماكن المختلفة خلال فترة الحملة، بالإضافة إلى تواجد موظفي البنك خارج الفروع بالعديد من أماكن التجمعات بأكثر من 560 مكان منها على سبيل المثال لا الحصر (الجامعات – المدارس – النوادي الرياضية – مراكز الشباب – الموالات التجارية) وذلك لتقديم منتجات وخدمات البنك وفتح الحسابات للعملاء.

ومن الجدير بالذكر أن بنك مصر يعتبر من أوائل البنوك التي ساهمت في التثقيف والشمول المالي منذ اطلاقه بمصر عام 2014 تحت رعاية البنك المركزي المصري، من خلال عضويته باللجنة القومية للتثقيف المالي ودعمه للمبادرة القومية للتثقيف المالي "عشان بكرة"، والتي كانت تستهدف تثقيف كافة فئات المجتمع من الناحية المالية، سعياً لدمج غير المتعاملين مع القطاع المالي والقضاء على الاقتصاد غير الرسمي، مرورًا بكافة الاحداث التي ساهمت بما نحن فيه الأن من نتائج إيجابية ومبشرة والدعم المستمر من قبل البنك المركزي المصري، بداية من التثقيف المالي وصولاً إلى الشمول المالي والتوجه إلى التحول الرقمي وغيرها من الاحداث والمبادرات الهامة.

ويعمل بنك مصر بالتوازي على عدة محاور منها؛ الاهتمام الدائم بالتثقيف المالي للعملاء وغير العملاء بالعديد من المبادرات بالتعاون مع كافة الجهات المعنية والتركيز على الفئات (المرأة، الشباب، رواد الأعمال)، كما يعمل بنك مصر بكامل طاقته لتطوير واستحداث المنتجات المصرفية التي تناسب كافة الفئات العمرية وبما يتماشى مع التطور التكنولوجي الحالي، لمواكبة تطلعات العملاء وكذلك مراعاة الفئات المهمشة "غير المتعاملين مع البنوك" سعياً لتضمينهم والوصول إلى الشمول المالي.

وتماشياً مع سياسات المجلس القومي للمدفوعات الالكترونية بهدف خفض استخدام أوراق النقد خارج القطاع المصرفي ودعم وتحفيز استخدام الوسائل والقنوات الإلكترونية في الدفع بدلاً عنه، فقد قام البنك بتقديم حلول مختلفة لميكنة المرتبات موجهة لشركات قطاع الأعمال العام والخاص عن طريق تقديم مجموعة متنوعة من منتجات تحويل المرتبات (بطاقات مرتبات – حسابات مرتبات)، وذلك بخلاف تقديم خدمة السداد الإلكتروني للضرائب والجمارك، هذا بالإضافة إلى وجود خدمة CPS للشركات مما يسمح للعملاء بدفع الضرائب، والرسوم الجمركية أو غيرها من الرسوم الحكومية من مكاتبهم إلكترونيًا، ودعم أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة ضمن مبادرة "رواد النيل" تحت رعاية البنك المركزي المصري، حيث تهدف هذه المبادرة إلى مساندة رواد الأعمال الشباب وتشجيع الشركات الناشئة في القطاعات الاقتصادية المختلفة من خلال تقديم الدعم لها.

بنك مصر يعتبر من أوائل البنوك التي ساهمت في التثقيف والشمول المالي منذ اطلاقه بمصر عام 2014 تحت رعاية البنك المركزي المصري، من خلال عضويته باللجنة القومية للتثقيف المالي ودعمه للمبادرة القومية للتثقيف المالي "عشان بكرة"

المصرف المتحد

يوقع بروتوكول تعاون مع الغرف التجارية لخدمة 5.5 مليون عضو

وقع المصرف المتحد، مع الاتحاد العام للغرف التجارية، بروتوكول تعاون مشترك، بهدف تعظيم الأداء الاقتصادي وزيادة الاستثمارات المحلية، عبر حزمة من الحلول المصرفية وآليات التمويل، يقدمها البنك لأعضاء الغرف التجارية والبالغ عددهم 5.5 مليون منتسب، وذلك من خلال 65 فرعًا منتشرين بجميع انحاء الجمهورية.

كما يقدم المصرف المتحد كذلك باقة من الخدمات الرقمية المتميزة لأعضاء الغرفة سواء شركات أو أفراد، وتتمثل الخدمات المميزة للأعضاء في آليات دفع إلكتروني مباشر وغير مباشرة عبر وسائل الدفع الإلكترونية أو عبر البطاقة الوطنية "ميزة"، فضلا عن مجموعة الخدمات البنكية الإلكترونية التي تعمل على مدار الساعة 7 ايام في الاسبوع مثل : الانترنت البنكي والموبيل البنكي وايضا المحافظ الرقمية.

وينص بروتوكول التعاون المشترك على تقديم المصرف المتحد حزمة من الاستشارات الفنية البنكية للشركات من أعضاء الاتحاد، وخاصة الشركات الناشئة ورواد الأعمال لضمان التحسن المستمر من ادائهم المالي، كما يقدم المصرف المتحد أيضا خدمة إدارة السيولة النقدية أعضاء الغرف التجارية سواء شركات أو افراد، والتي تمكن أعضاء الغرف من إدارة السيولة النقدية المتوفرة لديهم عبر الخدمات البنكية الرقمية لتعظيم أرباحهم.

العربي الإفريقي

يطرح شهادة «أميرالد» بعائد مرتفع

يقدم البنك العربي الإفريقي باقة من شهادات أدخار اميرالد بالجنية المصري بأجال من 3 سنوات وحتى 10 سنوات، وتتيح شهادة البنك الخماسية عائد يصل إلي 10.125% شهريا، و 10.250% ربع سنوي، و 10.37% نصف سنوي، و 10.50% عائد سنوي ونحو 65% كعائد تراكمي.

وتتوافر الشهادات في 3 أنواع (ذات عائد ثابت، ذات عائد متغير، ذات عائد ثابت ومتغير) بالاضافة الى انها الاكثر تنوعا في مددها والاكثر تعددا في دورية صرف العائد، وتتيح الشهادة حرية اختيار دورية صرف العائد (يومي – شهري – ربع سنوي – نصف سنوي – سنوي) لكي تلائم مختلف الاحتياجات الشخصية.

وتصدر الشهادة بفئة 1000 جنيه و مضاعفاتها بحد أدنى 5000 جنيه، وتمتع بمميزات حزمة برامج تمويل فاليو بلس المضمونة، التي تحقق الاستثمار الامن للمدخرات وتلبي إحتياجات العملاء، وتمكن الشهادة من استصدار بطاقة ائتمان (فيزا – ماستر كارد) بضمانها بحد اقصى 97 % من قيمتها، يمكن السحب على المكشوف بضمان الشهادة وذلك بحد اقصى 90% من قيمتها، ويمكن الحصول على العائد من خلال حساب توفير او حساب جاري، ويسمح باسترداد قيمة الشهادة بعد مرور 6 أشهر من تاريخ الإصدار وفقا لجدول الاسترداد بالبنك

علاء فاروق رئيس مجلس إدارة البنك الزراعي المصري يؤكد:

محفظة الائتمان ترتفع إلى 40.5 مليار جنيه.. ونعمل على زيادتها إلى 48 مليارًا بنهاية 2021

سنضم المزيد من الأراضي بعد «القاهرة الجديدة».. ونستهدف أن نصبح مطورًا عامًا خلال السنوات الثلاث المقبلة

قاعدة عملاء البنك وصلت إلى 3.5 مليون عميل.. ونستهدف استقطاب 30 مليون مواطن خلال 5 أعوام

أكد علاء فاروق رئيس مجلس إدارة البنك الزراعي، أن بنكه سجل نموًا كبيرًا في محفظة الائتمان، منذ فبراير 2019، مسجلة 40.5 مليار جنيه، وذلك مع نهاية الربع الأول من العام المالي الجاري، سبتمبر 2020، متوقعًا أن يسجل حجم المحفظة في نهاية العام القادم، نحو 48 مليار جنيه.

ونتيجة للزيادة الملحوظة في عملاء البنك خلال الفترة الأخيرة، والذين بلغ عددهم نحو 3.5 مليون عميل، أشار فاروق إلى أن حجم محفظة الودائع، بلغ نحو 70 مليار جنيه، بزيادة 5 مليارات جنيه خلال الشهور الستة الماضية، مؤكدًا أن تلك الطفرة ترجع لمنظومة التطويروالتحديث، التي تشهدها كافة قطاعات البنك خلال الفترة الماضية، على المستويين؛ تحسين جودة الخدمات المصرفية، وتنويع المنتجات المصرفية للبنك واستحداث منتجات جديدة.

وأشار رئيس مجلس إدارة البنك الزراعي، إلى أن إدارة البنك الحالية تنتهج استراتيجية جادة، لتحقيق أهداف البنك في الوصول إلى 30 مليون مواطن، خلال السنوات الخمس المقبلة، مؤكدًا أن تلك الاستراتيجية تأتي في إطار سياسة البنك المركزي، لتعميم مبدأ الشمول المالي، وفي هذا الإطار فإن البنك سوف يطبق تلك الاستراتيجية، بإدخال شرائح جديدة من المواطنين الى الجهاز المصرفي، وذلك من خلال التوسع في إنشاء فروع جديدة للبنك الزراعي في كافة أرجاء البلاد، ليرتفع عدد الفروع إلى 2000 فرع، بدلًا عن 1200 فرع حاليًا، وذلك خلال السنوات الخمس المقبلة، إضافة إلى ذلك، فإن البنك يستهدف الاعتماد على شركات مقدمي الخدمات المصرفية لتقديم خدمات البنك إلى المناطق المحرومة والأكثر فقرًا.

وحول انتشار ماكينات الصراف التلي الخاصة بالبنك، قال فاروق إن الإدارة تستهدف التوسع في نشر ماكينات ATM لتحقيق الشمول المالي، وتقديم أفضل مستوى من الخدمات للعملاء، مؤكدًا أن البنك أصبح يمتلك 1000 ماكينة جديدة، دعمه بها البنك المركزي، بعد أن كان البنك الزراعي يمتلك في السابق 76 ماكينة فقط، وهو ما لم يكن متناسب مع حجم البنك وتاريخه وخطط التطوير والتوسع التي يشهدها حاليًا.

وأضاف فاروق أن البنك سيعزز استراتيجيته الجديدة، بإضافة خدمات مصرفية، ومنتجات بنكية متنوعة، بغرض الوصول لاحتياجات كافة شرائح المجتمع لتعظيم استفادتهم من خدمات القطاع المصرفي، ومن بينها برامج التمويل للمشروعات الصغيرة و متناهية الصغر، والتوسع أيضا في إصدار البطاقات مسبوقة الدفع، لاستخدامها في خدمات المدفوعات حتى لوكانت بمبالغ صغيرة.

وقال فاروق، إن البنك الزراعي، يمتلك كافة المقومات التي تؤهله ليصبح من أكبر بنوك القطاع المصرفي المصري، ولعل أبرز العوامل التي ستحقق ذلك، الدعم اللامحدود الذي يقدمه البنك المركزي المصري بقيادة المحافظ طارق عامر، والذي كان على رأسها، دعمه بمبلغ 20 مليار جنيه، كودائع مساندة لتحسين الوضع المالي للبنك الزراعي، والانفاق على تدعيم البنية التحتية والتكنولوجية، كما دعم البنك بنحو 100 قيادة بنكية تعد من أفضل الكوادر والكفاءات المصرفية في مصر ليكونوا نواة لمجموعات عمل تقود الفكر التطويري للبنك، موزعين على كافة القطاعات والفروع للاستفادة من خبراتهم في مرحلة الهيكلة والتطوير.

وقال فاروق إن البنك الزراعي يمتلك إستراتيجية ورؤية مستقبلية، من بين محاورها التطوير التكنولوجي لكافة قطاعات البنك، وذلك من خلال العمل على تحديث البنية التحتية التكنولوجية، وإنشاء قاعدة بيانات على أعلى مستوى، لربط كافة فروع البنك ببعضها البعض، والتحول الرقمي لتعظيم الاستفادة من كافة الخدمات البنكية الالكترونية، مؤكدًا أن التكنولوجيا تستحوذ على النصيب الأكبر من عملية تحديث وتطوير البنك، والتي بلغت قيمة استثمارات البنك في تطوير أنظمتها التكنولوجية والمالية، نحو 20 مليون دولار، تم استثمار 10 ملايين منها في مركز المعلومات الخاص بالبنك، مضيفا أن البنك بصدد إصدار المحفظة الإلكترونية خلال الفترة القادمة، كأول منتج إلكتروني للبنك الزراعي.

وأشار فاروق الى أن أول أختبار حقيقي لهذا التطور التكنولوجي إجتازه البنك بجدارة، كان من خلال تجربة إصدار 550 ألف كارت مسبق الدفع، ضمن مبادرة الرئيس عبد الفتاح السيسي، لدعم العمالة غير المنتظمة والمتضررة خلال فترة انتشار وباء فيروس كورونا، كما بلغ إجمالي الكروت مسبقة الدفع « ميزة « التي أصدرها البنك الزراعي المصري حتي سبتمبر الماضي نحو 1.7 مليون كارت، بالإضافة الى إصدار 200 ألف كارت بدعم من البنك المركزي ووفقا للتنسيق بين البنك مع وزارة الزراعة لدمج كارت الفلاح مع كارت ميزة، حيث يضم هذا الكارت بيانات الحيازة الزراعية للمزارع، بالإضافة إلى كونه كارت للمدفوعات يمكن من خلاله تنفيذ المعاملات المالية والزراعية معاً، مشيرا إلى أنه جاري حاليًا اصدار 800 ألف كارت من تلك الفئة قريبا.

البنك المركزي دعمنا بـ20 مليار جنيه للتطوير.. وألف ماكينة صراف آلية لتحقيق الانتشار والشمول المالي

ويطور البنك الزراعي حاليًا 650 فرعًا على مستوى الجمهورية كمرحلة أولى، ضمن استراتيجيته للتطوير، كما صرح علاء فاروق، مؤكدًا أن البنك اعتمد في هذا الإطار على تحديث وإعادة تأهيل فروع البنك لتبدو بمظهر عام يتوافق وهوية البنك الجديدة، فضلًا عن تحديث البنية التكنولوجية للفروع ودعمها بأحدث التقنيات، حيث انتهى البنك من تطوير 120 فرعًا خلال فترة الـ18 شهرًا الأخيرة، ويجري حاليًا طرح 450 فرعًا أخرى لتنفيذها عبر 3 جهات من أكبر الشركات الوطنية، لضمان الحصول على أفضل جودة في تنفيذ التطوير المنشود.

ويهتم البنك الزراعي بالعنصر البشري، وينفذ استراتيجة جديدة في تدريبه وتأهيله، ليكون عصب عملية التطوير التي يشهدها البنك، وفي هذا الصدد يقول رئيس البنك الزراعي؛ إن البنك يدرب 17 ألف موظف من العاملين الحاليين، وسيستقطب 3 آلاف موظف جديد من شباب الخريجين، وظف منهم 900 موظف خلال الشهور الأربعة الأخيرة، ووزعوا على العمل بفروع البنك في القرى المنتشرة على مستوى الجمهورية، بعدما تم تدريبهم وتأهيلهم.

حول دور البنك في التنمية الريفية، قال فاروق إن «الزراعي» يعمل وفق استراتيجته على دعم القطاع الزراعي بكافة مكوناته، ويولي إهتمامًا خاصًا بتحقيق التنمية الريفية، من خلال العمل في مسارين، أولهم يتعلق بتحسين مستوى دخول المزارعين، حيث يستهدف توسيع قاعدة المستفيدين من القروض الزراعية خلال الفترة القادمة، والوصول بعدد عملاء الاقتراض الزراعي إلى 1.5 مليون عميل، علاوة على تنويع برامج التمويل لتستهدف كافة الشرائح والفئات، حيث يمتلك البنك برامج تمويلية متعددة للمشاريع متناهية الصغر، آخرها؛ برنامج تمويلي سيتم اطلاقه قريبًا، لتمويل المرأة الريفية والحرفيين وصغار التجار بمبالغ تتراوح بين 2 و 10 آلاف جنيهًا بضمانات ميسرة، حيث تم تحريك الفئات التسليفية لبعض المحاصيل الزراعية من 20% إلى 70% من تكلفتها الانتاجية، مؤكدًا أنه في الوقت نفسه تم العمل وفق سلاسل القيمة المضافة ليكون المزراع هو المورّد المباشر للمصنع، وفق عقود ثلاثية بين البنك والمزراع والشركة المصنعة، ومن خلال ذلك يتم القضاء نهائياً على الوسطاء، ما يعود بالنفع على المزارع ويحسن دخله، وقد نجحت تلك البرامج بشكل كبير مع محصول الفراولة في القليوبية وبنجر السكر والقصب في محافظات الصعيد.

وواصل فاروق حديثه حول تحسين مستوى دخول المزارعين قائلًا: إن البنك يدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، العاملة في القطاع الزراعي والصناعات المرتبطة به، موضحا أن البنك يستهدف تمويل 150 شركة صغيرة ومتوسطة خلال الفترة القادمة، والوصول إلى جميع فئات المجتمع في القرى والمحافظات، فيما ارتفع عدد الشركات الكبرى الراغبة في الاقتراض من البنك الزراعي إلى 65 شركة، بعد أن كانت 4 شركات فقط في السابق، بالإضافة إلى مشاركة البنك في عدة قروض مشتركة خلال الفترة الماضية، بلغت قيمتها الإجمالية 400 مليون جنيه، وهي خطوة جديدة تأتي ضمن استراتيجية تحديث البنك وتطويره.

أما ثاني الاستراتيجيات التي ينتهجها البنك في تحقيق التنمية الريفية، فقد أكد رئيس البنك إنها تتمثل في زيادة وتحسين جودة الانتاج الزراعي والحيواني، مشيرًا إلى أن البنك يعمل في إطار استراتيجية التنمية المستدامة التي تتبناها الدولة وتولي بها إهتمامًا بالغًا، وذلك من خلال البرامج التمويلية المدعمة التي يمنحها البنك للمزراعين، ومربي الثروة الحيوانية، بفائدة بسيطة جدًا لا تتجاوز 5%، لاستغلالها في مشروعات الانتاج الزراعي والحيواني، مثل مشروع البتلو، ومراكز تجميع الألبان، وغيرها من المشروعات التي تستهدف تحقيق الأمن الغذائي.

الدكتور عمرو طلعت وزير الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات يؤكد:

تشجيع الإبداع التكنولوجي وريادة الأعمال وتهيئة بيئة نمو الشركات الناشئة أهم استراتيجيات الوزارة

قال الدكتور عمرو طلعت وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، إن تشجيع الابداع التكنولوجي، وريادة الأعمال، وتهيئة البيئة المحفزة لنمو الشركات الناشئة، هى أحد المحاور الرئيسية في استراتيجية وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

وأكد طلعت إن مصر حققت نتائج إيجابية واعدة في هذا المجال، بعد أن حافظت خلال النصف الأول من العام الحالي على مركزها الأول في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا، في جذب أكبر عدد من الصفقات الاستثمارية في قطاع الشركات الناشئة، واحتلت المركز الثاني في حجم الاستثمارات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لافتًا إلى أن الوقت ما زال مبكرًا أمام الوزارة، التي تسعى إلى لتحقيق مصر العديد من النجاحات، واحتلالها مكانة أكبر في هذا الإطار، بين دول العالم.

وتطرق وزير الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات، في حديثه إلى الجهود التي تبذلها وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لمساعدة الشركات الناشئة على تحقيق نمو مستدام، ومن أبرزها توفير المهارات الرقمية وإعداد الكوادر التي تتطلبها الشركات الناشئة في مختلف المحافظات، من خلال إطلاق مجموعة من المبادرات وفقًا لنهج هرمي يرتكز على قاعدة يتم خلالها إتاحة برامج تدريبية، لا تحتاج لفترة زمنية طويلة، من أجل بناء قاعدة واسعة من المهارات الرقمية، ثم برامج تدريبية لأعداد أقل وفترة أطول، في المزيد من التخصصات المتعمقة في مختلف المجالات التكنولوجية.

وأشار الوزير إلى أن أبرز تلك المبادرات، وهي «مستقبلنا.. رقمي» والتي تستهدف تدريب 100 ألف شاب في ثلاثة تخصصات، وهى علوم البيانات والتسويق الالكتروني، وتطوير المواقع لزيادة قدراتهم التنافسية في سوق العمل الحر، فضلًا عن مبادرة «500-500» التي تهدف الى تدريب 500 شاب في علوم البيانات والذكاء الاصطناعي خلال 9 أشهر، وكذلك مبادرة مشتركة مع شركة هواوي العالمية لتدريب 10 آلاف شاب على مختلف مجالات الاتصالات، من خلال معامل افتراضية في ظل ظروف جائحة كورونا، إلى جانب التعاون المشترك مع كلية ايبيتا الفرنسية لتدريب 200 متدرب، على تقنيات الذكاء الاصطناعي، وتأهيلهم ليكونوا قادرين على تدريب عدد من 1000 حتى 1500 متدرب تباعًا.

وأضاف طلعت، أطلقنا مبادرة «بُناة مصر الرقمية». والتي سيبدأ تنفيذها في فبراير المقبل، وتستهدف تدريب ألف من خريجي كليات الهندسة وعلوم الحاسبات، لمدة عام، يحصل المتدرب بمقتضاها على درجة الماجستير في إحدى التخصصات المتعمقة، في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، بالإضافة إلى حزمة من المهارات المتقدمة والضرورية لإدارة المشروعات.

وواصل الوزير سرد مبادرات أطلقتها «الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات» قائلًا: يتم تنفيذ مشروع لنشر مراكز إبداع مصر الرقمية في مقرات الجامعات، في عدد من المحافظات، لتوفير التدريب التقني للطلاب والشباب حديثي التخرج، ومهارات العمل الجمعي، وتنظيم الوقت، وغيرها من المهارات الاستراتيجية، لسد الفجوة بين متطلبات سوق العمل واحتياجات الشركات الناشئة من الكوادر ومخرجات العملية التعليمية الأكاديمية، حيث تم بدء العمل في خمسة أفرع منذ بداية أكتوبر الماضي، وسيتم تشغيل مشروعين آخرين، مع نهاية العام الحالي، كما سيتم البدء في تنفيذ المرحلة الثانية، من خلال تدشين مركزين، أحدهما يجاور جامعة القاهرة، والآخر بجوار جامعة عين شمس، فضلًا عن أربعة مراكز أخرى فى كل من عواصم المحافظات (بنها والإسكندرية ودمياط والزقازيق).

وأكد الدكتور طلعت، حرص الوزارة على أن يكون للشركات الناشئة نصيب محدد في مشروعات بناء مصر الرقمية، وذلك من خلال مبادرة «فرصتنا.. رقمية». والتي ترتكز على قرار وزاري تم إصداره سابقًا، لإلزام كافة هيئات الوزارة بإتاحة نسبة 10% من كل المشروعات، لتنفيذها من خلال الشركات المتوسطة والصغيرة والناشئة، المقيدة في قاعدة بيانات هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات، موضحًا، طرحنا أول حزمة تشمل 33 مشروعًا، على منصة «فرصتنا.. رقمية» لضمان الشفافية، وإتاحة الفرص للشركات للتقديم في تلك المشروعات، وقيمنا العروض المُقدمة، ودعونا الشركات التي شاركت بالمبادرة للالتحاق بدورات تدريبية، لتطوير قدراتهم في كيفية تقديم العروض الفنية، وسيتم خلال أيام قليلة الإعلان عن فوز مجموعة من الشركات، ثم إطلاق مجموعة أخرى من المشروعات والفرص، مؤكدًا على أنه من المقرر إقامة معارض خارج مصر، لتقديم الشركات الناشئة للأسواق الإقليمية والعالمية، وتعزيز قدراتهم التنافسية، على أن يتم تنفيذ النشاط مع نهاية جائحة كورونا.

وذكر الوزير، أن استراتيجية الوزارة في التدريب، تهدف الى بناء قاعدة واسعة من الكوادر الرقمية، وإتاحة المناخ الحر للشباب المتدربين، لاختيار سوق العمل المناسب لهم، سواء داخل مصر او خارجها، دون إلزامهم بالتقيد بسوق العمل المحلى، داعيا الشباب الى الاطلاع على المبادرات التي تطرحها الوزارة والمعلن عنها على مواقع الوزارة والجهات التابعة لها، وابداء أرائهم حول البرامج التدريبية المطروحة ومدى تلبيتها لاحتياجاتهم.

وأشار الى أن الوزارة تعمل حاليا على انشاء «بنك المهارات». والذي سيكون بمثابة قاعدة بيانات تتضمن كافة بيانات الشباب الحاصلين على تدريب متخصص في إحدى برامج الوزارة، بما يسمح لأصحاب العمل الاطلاع على هذه المهارات، واختيار المناسب منهم لتعيينهم في شركاتهم.

وأشار الوزير إلى إصداره توجيهات لحصر المقترحات والمشكلات والمعوقات، التي تواجه الشباب والشركات الناشئة، وتنظيم لقاءات دورية للمتابعة، وتشكيل لجان متخصصة تضم خبراء قانونيين وقيادات هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات، مع توجيه دعوة لممثل من الهيئة العامة للاستثمار، للوصول الى حلول للتحديات التي تعرقل الشركات الناشئة، بالإضافة الى عقد ورش بين الشباب رواد الأعمال، وممثلي عدد من الجهات والوزارات الأخرى، للرد على استفساراتهم، ومساعدتهم فى مواجهة التحديات في ضوء نشاط أعمال الشركات.

100
ألف شاب تدربهم «مستقبلنا رقمى» لإثقال قدراتهم التنافسية

10
آلاف شاب يتم تدريبهم بالتعاون مع هواوي العالمية في مختلف مجالات الاتصالات

ندعم الشركات الناشئة لتحقيق نمو مستدام.. ومبادراتنا تبني قاعدة واسعة من المهارات الرقمية في مختلف المجالات التكنولوجية

العدد 4 - نوفمبر - ديسمبر 2020 الحقيقة

منصة «فودافون مصر» لدعم رواد الأعمال

أعلنت شركة «فودافون» إطلاقها منصة Be-gin التى تهدف إلى خلق فرص للشباب فى سوق العمل حيث تعمل المنصة كحلقة وصل بين رواد الأعمال الحرة بسوق العمل المصرية وأصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة والكبيرة.

تأتى أهمية إطلاق المنصة فى خلق مزيد من فرص العمل، بالإضافة إلى خلق فرص أكبر للتعاون المشترك بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر وحتى المشروعات المنزلية مع رواد الأعمال الحرة للقيام بأعمال حرة عن بعد، فى مختلف المجالات المتاحة على المنصة، كالكتابة والترجمة والتصميمات وتطوير المواقع والتطبيقات. وتتم المعاملات على المنصة بوسائل الدفع والتحصيل المتوفرة وذلك بدون أى عمولة إضافية، كما أنها تتم بطريقة مؤمنة لضمان حق الطرفين ورضائهما عن الخدمة.

تقدم المنصة كذلك خدمة Chat التى تسهل التعامل بين رواد الأعمال الحرة وطالبى العمل مع ضمان الجودة فى المحادثات من قبل فريق عمل Begin والذى يقوم أيضًا بمتابعة الأعمال وضمان التسليم فى الموعد المتفق عليه، كما أنه يقدم المساعدة للمستخدمين ويقوم بالرد على كافة الاستفسارات.

وكشف أحدث تقرير لمؤشرات قطاع الاتصالات الصادر عن وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، أن شركة فودافون مصر احتلت المركز الأول في عدد مشتركي الهاتف المحمول بنحو 39 مليون مشترك بنهاية يوليو الماضي بحصة سوقية نسبتها 42.4%، محققة نمو بعدد 800 ألف مشترك جديد خلال عام.

أورنج تطبق آليات متطورة لدعم التحول الرقمي والشمول المالي

قال هشام مهران، نائب رئيس شركة أورنج مصر لقطاع الشركات، إن استراتيجية اورنج ترتكز على التوسع فى خدمة التحول الرقمى وتعزيز خدمات المعاملات المالية بما يتوافق مع المستجدات العالمية فى تحديث الخدمات الإلكترونية ويتسق توجهات الدولة المصرية، موضحًا أن خطة الشركة لدعم الشمول المالى تتضمن توفير حزمة من الخدمات والعروض للعملاء منها تقديم خدمات تحويل الاموال وإتاحة خدمات التحصيل الإلكترونى عن طريق ال QR code مجاناً حتى نهاية سبتمبر، فضلا عن إطلاق خدمات التسجيل الذاتى للعملاء من خلال طلب #115 أو من خلال تطبيق أورنج كاش، ودفع المرتبات لشركات القطاع الخاص والمؤسسات الحكومية لمختلف شرائح الموظفين.

ورأى مهران أن نسبة تفعيل المحافظ الإلكترونية محليا بلغت 10% وسط توقعات بارتفاع هذه النسبة خلال الفترة المقبلة خاصة بعد قرارات البنك المركزى بمضاعفة حدود التحويلات، متابعًا أن خدمة أورنج كاش تضم صرف الدعم الحكومى للعمالة اليومية، بالإضافة إلى دفع مصروفات الجامعات، ودفع أقساط الإسكان الاجتماعى، وفواتير المرافق العامة كالكهرباء، المياه، وتحصيل الضرائب. إلى جانب التعاون مع وزارة التضامن الاجتماعى وبنك ناصر فى تقديم خدمات للقرى الفقيرة والنجوع لتحقيق أقصى استفادة من التحول الرقمى إلا أنها تحتاج أيضا إلى بنية تحتية أساسية لتوصيل تلك الخدمات. وألمح إلى أن الفترة الماضية شهدت نموًا ملحوظًا فى خدمة اورنج كاش نتيجة الاستثمارات الكبيرة التى ضختها الشركة فى تحديث الشبكات، وتطوير البنية التحتية وتقديم خدمات متكاملة حيث ارتفع عدد المحافظ الإلكترونية فى مصر إلى نحو 18 مليونا حتى منتصف مايو الجارى مقابل 13.5 مليون محفظة بنهاية يونيو من العام الماضى.

هشام مهران

المصرية للاتصالات تنشئ أكبر مركز بيانات دولي في مصر

أعلنت الشركة المصرية للاتصالات، أول مشغل اتصالات متكامل في مصر، وأحد أكبر مشغلي الكابلات البحرية في المنطقة، عن توسيع نطاق أعمالها في مجال مراكز البيانات ببناء أكبر مركز بيانات دولي في مصر، والذي سيعد أول مركز بيانات في مصر يحصل على شهادات معهد Uptime للمستوى الثالث Tier III في فئات التصميم وبناء المنشآت والاستدامة التشغيلية، كما يتم ربط المركز بجميع أنظمة الكابلات البحرية العالمية التي لديها نقاط إنزال في جمهورية مصر العربية، كذلك فقد تم منح المركز شهادة المستوى الثالث للتصميم من قبل معهد Uptime منذ بضعة أشهر بعد تقييم دقيق لجميع جوانب المركز وأنظمته التشغيلية.

وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية التي فرضتها جائحة كورونا وتداعياتها الاقتصادية، استطاعت الشركة المصرية للاتصالات الاستمرار في تنفيذ المشروع دون أدنى تأثير على الخطة الموضوعة أو الفترة الزمنية المحددة لبناء المركز، ومن المتوقع أن يدخل المركز الخدمة أوائل العام المقبل 2021، وتصل طاقته الاستيعابية إلى 2000 كابينة مقسمة على 4 مباني مجهزة لاستضافة البيانات.

يتصل مركز البيانات الدولي الجديد بمحطات الإنزال البحرية العشر الخاصة بالمصرية للاتصالات والواقعة على سواحل البحر الأبيض المتوسط والبحر الأحمر، بما يتيح له الربط بأكثر من 60 دولة حول العالم.، كذلك فإن شهادة المستوى الثالث للتصميم التي حصل عليها المركز تضمن لعملاء المصرية للاتصالات الحصول على أعلى مستويات الإتاحة والمرونة الفنية، كما يتميز مركز البيانات الجديد بخدمة الاستضافة المعززة ومستويات أعلى من التعددية مع القدرة على التوسع لاستيعاب احتياجات الاستضافة المتزايدة، والتي ستساهم بشكل أكبر في تطوير خصائص الاستدامة وترشيد تكاليف الطاقة بما يتوافق مع المعايير الدولية في هذا الشأن. حيث يستهدف المركز بإمكاناته المتميزة مقدمي خدمات الاتصالات ومقدمي الحوسبة السحابية والمؤسسات الحريصة على الحصول على أفضل خدمات مراكز البيانات الاستثنائية، التي تراعي أفضل معايير إدارة المخاطر وأقل زمن انتقال للبيانات.

ويقع مركز البيانات الدولي الجديد في قلب القرية الذكية، حيث تتواجد العديد من الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية، والعديد من الهيئات الحكومية والمؤسسات المالية والتعليمية، ومراكز البحث والتطوير المختلفة. ويأتي هذا المشروع تماشياً مع جهود الدولة نحو الإسراع في تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والخدمات الرقمية في مصر بالإضافة إلى المساهمة في التحول الرقمي الإقليمي، كما يعكس اهتمام الشركة المصرية للاتصالات والتزامها تجاه تحويل مصر إلى محور رقمي عالمي.

تمتلك المصرية للاتصالات حاليًا ستة مراكز بيانات في عدد من المواقع داخل القاهرة الكبرى والإسكندرية، وتواصل الشركة اختيار مواقع أخرى جديدة لبناء المزيد من مراكز البيانات. خاصة وأن الشركة المصرية للاتصالات أصبحت الشريك المفضل للعديد من شركات الاتصالات الدولية على مر السنين، وذلك بفضل بنيتها التحتية المتطورة، وموقع مصر الجغرافي المميز في قلب العالم، والذي جعلها قادرة على منح مجتمع الاتصالات الدولي القدرة على الوصول إلى سعات دولية كبيرة بأقل زمن انتقال من خلال الربط بين أفريقيا وآسيا وأوروبا عبر الأراضي المصرية من خلال شبكة المصرية للاتصالات.

«سامسونج مصر»
تسجل 8% نموًا في مبيعاتها خلال 6 شهور

أحمد جعفر

تمكنت شركة «سامسونج مصر» من تحقيق معدل نمو نصف سنوي في قنوات البيع الخاصة بها يصل إلى 8% في عام 2020، مقارنةً بالفترة نفسها من العام الماضي.

وعلى صعيد خطة توسعها على مستوى محافظات مصر، تغطي فروع الشركة 90% من المحافظات، حيث يتركز حوالي 35% منها في محافظة القاهرة، بالإضافة إلى 28% في صعيد مصر.

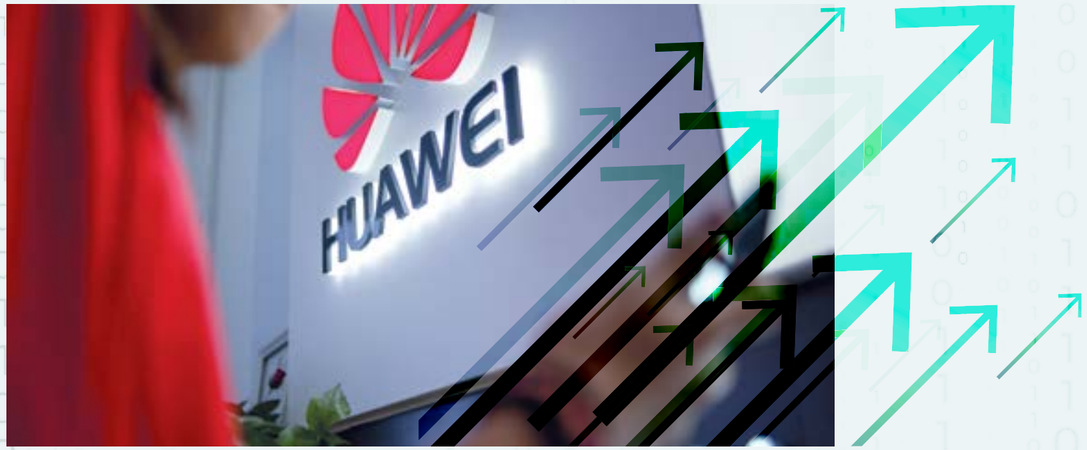
وأشار تقرير الأداء نصف السنوي الأول لقنوات البيع من عام 2020، إلى تطور ملحوظ وأداء قوي في نتائج أعمالها والتي تشمل الخطط التوسعية في جميع المحافظات المصرية، إلي جانب الشراكات المختلفة مع العديد من البنوك المصرية وشركات تمويل الأفراد لتوفير برامج تقسيط للمستهلك المصري بدون فائدة، والعروض التسويقية المختلفة، بالإضافة إلى المبادرات المتنوعة التي تم إطلاقها لمجابهة تحديات فيروس كورونا المستجد.

حققت سامسونج أيضًا رقمًا قياسيًا جديدًا هذا العام، حيث أصبحت تمتلك 62 متجرًا يوفر تجارب فريدة للمستهلكين لأحدث الحلول والخدمات التكنولوجية. وجدير بالذكر أن الشركة افتتحت متجرين جديدين خلال هذا العام في القاهرة، مع خطة لافتتاح أربعة متاجر أخرى في القاهرة والإسكندرية وصعيد مصر، وذلك قبل نهاية عام 2020.

وأكد أحمد جعفر، رئيس قطاع التسويق بشركة سامسونج مصر أن سامسونج حققت أداءً ثابتًا وإيجابيًا في النصف الأول من عام 2020، من خلال تبني استراتيجيات جديدة للتغلب على جميع تحديات السوق الحالية، مضيفًا؛ يعد السوق المصري من الأسواق الرائدة لنا والتي تتمتع بقدرات لا مثيل لها في مواكبة كل ما هو جديد في عالم التكنولوجيا، كما نحاول جاهدين تقديم أحدث التقنيات المصممة بعناية والتي تتماشى مع الاحتياجات المتزايدة والمتنوعة لهذا السوق لتلائم الشرائح المختلفة من العملاء.

> أحمد جعفر: سامسونج تحرص بشكل دائم على دعم ومساعدة عملائها لتوفير الوقت والجهد والمال، والحفاظ على تجربة عملاء مميزة وإيجابية

وأضاف جعفر، أن سامسونج تحرص بشكل دائم على دعم ومساعدة عملائها على الصعيد المحلي لتوفير الوقت والجهد والمال، والحفاظ على تجربة عملاء مميزة وإيجابية حيث نعمل بشكل مستمر ومنتظم على تبني مختلف الخطط والتقنيات والحلول التكنولوجية الحديثة، لضمان استمرارية وتطوير أعمالنا خاصةً في أوقات التحديات كما كان الحال عند مواجهة تداعيات فيروس كورونا المستجد وذلك بإطلاق عدة خدمات جديدة تتضمن خدمات البيع عن طريق الهاتف، وخدمة جديدة كليا للبيع عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي وخدمات التسوق عبر الإنترنت والتوصيل المجاني الآمن تماما، ذلك بالإضافة إلى خدمات التواصل النصي الذكي المعروفة بـchatbot في تطبيق الواتس أب.



أرباح هواوي ترتفع بمقدار 10% خلال 9 أشهر رغم الحصار وكورونا

أعلنت شركة «هواوى الصينية لتكنولوجيا الاتصالات» عن ارتفاع إيراداتها بحوالى 9.9% خلال التسعة أشهر الأولى من العام الحالى مقارنة بنفس الأشهر من العام الماضى، لتتجاوز 671 مليار يوان (100 مليار دولار) رغم العقوبات الأمريكية التى فرضها الرئيس دونالد ترامب وحظر استخدام مكوناتها من شبكات الجيل الخامس فى العالم، لا سيما دول أوروبا وأمريكا الشمالية، بزعم أنها تتجسس على الشعوب الغربية لصالح حكومة بكين.

وعقدت شركة هواوي مصر، جلسة نقاشية عن النموذج العالمي في التحول الرقمي لخلق نمو مستدام، وتسليط الضوء حول جهود الحكومة المصرية في تحقيق هذا التحول بقطاعات مختلفة أهمها التعليم، والصحة، والنقل، بالإضافة الى تطوير البنية التحتية بما يتماشى مع رؤية مصر 2030.

خلال الحدث تم مناقشة عدة مواضيع هامة عن أهمية التحول الرقمي، حيث بدأ بالتركيز على التحول التكنولوجي العميق الذي يجتاح العالم، ويؤثر بشكل فعال على الحياة العملية والشخصية خاصا بعد الجائحة العالمية، كما تم التأكيد على أن الشركات الآن تقوم بدمج الاتصال، والسحابة، والبيانات الضخمة، وإنترنت الأشياء (IoT)، والذكاء الإصطناعي (AI)، في العمليات الأساسية وأنظمة الإدارة، بهدف تعزيز الكفاءة والقدرة التنافسية، بالإضافة إلى تسليط الضوء على الدور المحوري الذى تلعبه هواوي في تعزيز كافة التطورات، والتكنولوجيات المستخدمة مما يعكس النمو الفكري المبتكر، والإبداعي لمواكبة التطورات العصرية السريعة التي نشهدها اليوم.

وقال مايكل لي، رئيس مجموعة المؤسسات بهواوى شمال أفريقيا: نؤمن بأن مصر هي إحدى الدول الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وتتمتع ببنية تحتية متميزة وتعمل على تحويل اقتصادها رقميًا؛ ومن هنا جاء الحافز لتنشيط الدور التنموي في جميع المجالات، بما ينعكس إيجابيًا على النمو الاقتصادي، ويحسن ويسهل في معاملات الحياة اليومية للمجتمع المصري. فلقد ركزت جميع المبادرات الحكومية على تعزيز وتطوير البنية التحتية لقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كما تعمل على ترسيخ ثقافة الرقمنة في المجتمع.

وأضاف: إن أعمال شركة هواوي في مصر تعد محور رئيسي في خطط أعمال الشركة المستقبلية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ونحن نؤكد على إلتزامنا في السوق المصري، حيث نعمل على تقديم حلول تكنولوجية متقدمة تهدف إلى تمكين الشركات والمؤسسات في جميع القطاعات والصناعات لدعم التحول الرقمي. فإن التعاون الوثيق بيننا وبين المؤسسات الحكومية والخاصة ستمكننا من تحقيق رؤية مصر 2030 في مجال تكنولوجيا المعلومات، وأيضا الخروج بنماذج أعمال جديدة يحتذى بها عالمياً، مما يعزز النمو الاقتصادي في المنطقة.

وفي هذا السياق، أشار المهندس مدحت محمود، مدير الحلول الرأسية بشركة هواوي مصر إلى أن التحول الرقمي للصناعات المختلفة يمثل فرصة هائلة لخلق قيمة مشتركة لكل من الصناعة والمجتمع، وعليه تعمل الشركة جنبًا إلى جنب مع مختلف المؤسسات بما في ذلك الحكومات والمرافق العامة، وقطاع الطاقة، والنقل، والتصنيع، والتعليم، وجميع الصناعات الأخرى. فنحن دائماً هدفنا هو أن نصبح أفضل شريك لعملائنا في مجال التحول الرقمي وخاصة في البلدان التي نعمل فيها.

BMW تطرح سيارتها الجديدة x6 موديل 2021 في مصر

طرحت شركة BMW العملاق الألماني لصناعة السيارات الفاخرة، السيارة الجديدة BMW x6 موديل 2021، بمحرك 8 سلندر 4400 سي سي دبل تيربو، بقوة 530 حصان، وعزم دوران 750 نيوتن متر متصل، بفتيس أوتوماتيك 8 سرعات، وتباع في مصر بسعر 2.255.000 جنيه.

تعمل السيارة BMW x6 2021 بنظام الدفع x drive وتتسارع من 0 حتي 100 كم في الساعة خلال 4.3 وتصل لسرعة قصوى 250 كم في الساعة.

وتأتي السيارة بجنوط سبور، قياس 21 إنش، وفرامل أوتوماتيكية، وABS، ومثبت للسرعة، وفرامل رياضية M، وكاميرا 360 درجة، وتكييف أوتوماتيك 4 مناطق، ومصابيح أمامية ليد، وكشافات ضبابية ليد، وسقف بانوراما، ومرايا كهربائية. وتحتوي السيارة على نظام صوتي فاخر من 16 سماعة، يضمن توزيع صوت محيطي، لضمان أفضل تجربة سماعية، و متاح بها أيضا خاصية الأوامر الصوتية، وبها شاشة 12.3 إنش، وعدادات ديجيتال 12.3 إنش.

فئة جديدة من هوندا بالسوق المصرية بأسعار أقل من نسخة EX

أعلنت شركة هوندا عن طرحها موديل سيارتها الجديد CR-V في مصر، مؤكدة أن الفئة الجديدة متوفرة بسعر يبلغ 649 ألف جنيه وهي نسخة LX من السيارة، التي تأتي بنظام الجر الأمامي فقط، ولا يتوفر لها نظام الدفع الرباعي، أما الفئة الأخرى المتواجدة في السوق المصري فئة EX، قدمتها الشركة في السوق المحلي بسعر 763 الف جنيه والتي تأتي بنظام الدفع الكلي.

كما تأتي الفئة الجديدة من السيارة بمزايا أقل من فئة EX، حيث لا يتاح لها عدد من الخصائص التي تشمل فتحة السقف كما لا يتوفر لها الفرش الجلدي. يعتبر حجم الشاشة فيها أقل من حجم الشاشة في الفئة الاعلى ويتوفر للسيارة محرك 150 سي سي 4 سلندر تيرو بقوة 188 حصانا، وعزم دوران 240 نيوتن، وناقل حركة CVT.

جي بي غبور أوتو تكشف عن الجيل الجديد من«إلنترا CN7» رقميًا

أعلنت شركة GB Auto، الوكيل الحصري لسيارات هيونداي في مصر، عن بدء الكشف الرقمي الإلكتروني، عن طرازات إلنترا (الجيل الجديد) في مصر.

تتوفر السيارة CN7 موديل 2021 الشكل الجديد، بطول يبلغ 4.675 متر وعرض 1.825 متر وارتفاع 1.430 متر وقاعدة عجلات بطول 2.720 متر وخلوص أرضي بواقع 150مم، مع حقيبة خلفية تتسع إلي 474 لتر، ومحرك سعة 1600 سي سي بقوة 126 حصان، وعزم دوران 155 نيوتن متر وناقل حركة أوتوماتيك من 6 سرعات، تشمل فرامل ABS قياسية في كل الفئات وEBD ونظام الإتزان الإلكتروني وإيرباج للسائق والراكب الأمامي ترتفع إلي 4 إيرباج في الفئات الأعلي من السيارة، مع نظام مراقب ضغط الهواء في الإطارات وكشف النقاط العمياء.

ويتوفر للسيارة كاميرا خلفية وحساسات ركن خلفية وأمامية، إضافة للتجربة الحسية الأبرز مع العناية بالسائق عناية تامة كمقصورة الطائرة التي تحيط بالطيار، مما يوفر سهولة في القيادة، فضلًا عن الواجهة الغامرة، مع احتواء تابلوه السيارة على شاشة عرض وشاشة عدادات بألوان كاملة، وشاشة ملاحة، كل منها مقاس 10.25 بوصة، كما يتوفر لها عجلة قيادة مائلة 10 درجات باتجاه السائق لسهولة التحكم والإحساس عالي التقنية، مع سقف بانورامي سلس ومتكامل، وإضاءة محيطة من 64 لون، ونظام صوت Bose مع 8 مكبرات صوت، وتتوفر السيارة مع ضمان 5 سنوات أو 100 ألف كيلومتر أيهما أقرب، وتشمل التجهيزات الداخلية شاشة 4.2 LCD للعدادات مع شاشة 10.25.

تتوفر السيارة CN7 موديل 2021 الشكل الجديد محرك سعة 1600 سي سي بقوة 126 حصان، وعزم دوران 155 نيوتن متر وناقل حركة أوتوماتيك من 6 سرعات

وكيل MG في مصر يستعد لإطلاق السيارة HS الرياضية الجديدة

تستعد شركة المنصور للسيارات، الوكيل الحصري لعلامة MG الصينية في مصر، لتقديم السيارة HS الرياضية متعددة الاستخدامات الـ SUV لأول مرة بالسوق المحلية، وهي السيارة التي يتوقع أن تنافس بقوة، نظرًا لما تمتلكه من مواصفات ميكانيكية وفنية رائعة.

وتتميز سيارة بتصميمها المستوحى من سيارة X-Motion النموذجية المزودة بشبك تهوية أمامي كبير الحجم ممزوج بقطع من الكروم البارزة، ويتصل شبك التهوية الأمامي بالأضواء الأمامية نهارية هالوجين في الطراز القياسي وLED نهارية أمامية ثنائية اللون تتضمن تسعة مصابيح LED كريستالية لرؤية استثنائية إضافة إلى الأضواء الخلفية التي تعمل بالتسلسل، بعجلات من الألومنيوم بقياس 18 بوصة، وأقراص الفرامل الرياضية باللون الأحمر، ومرايا كهربائية جانبية قابلة للطي، وباب خلفي يعمل كهربائيًا.

السيارة الجديدة بطول 457.4 سم وعرض 187.6 سم وارتفاع 166.4 سم، وقاعدة عجلاتها 272 سم، ووزن يتراوح ما بين 1.489 – 1.563 كجم، محركها رباعي الأسطوانات سعة لترين، بقوة 231 حصان، ويرتبط بناقل حركة أوتوماتيك من 6 سرعات، والسرعة القصوى 210 كم/س، مجهزة بـ4 وضعيات للقيادة هي Eco وNormal وComfort وSports، كما يتضمن طراز luxury نظام استجابة رياضي يولد أقصى عزم دوران للحصول على أفضل تسارع.

تمتلك إم جي HS مقصورة متطورة مزودة بالعديد من وسائل المساعدة والتحكم، أبرزها عجلة قيادة متعددة الوظائف وشاشة تحكم لمسية قياس 10.1 بوصة متوافقة مع أبل كار وأندرويد أوتو؛ فضلًا عن فتحة سقف بانورامية ونظام صوتي «Bose» ونظام MG Trophy Dream Air الذي ينقي هواء السيارة خلال 3 دقائق لتعزيز راحة الركاب في مقصورة السيارة.

كما يتوفر بالسيارة تكييف ثنائي النطاق شاشة مقاس 12 بوصة للوحة العدادات الرقمية، ومنفذ USB أمامي واثنين بالخلف، ومنفذ AUX لتشغيل الملفات الصوتية، ومشغل CD وراديو وبلوتوث ومثبت للسرعة، وحساسات للإطارات، ومنفذ شاحن 12 فولت، ومفتاح السيارة ذكي.

أما وسائل الأمان بالسيارة فيأتي في مقدمتها وسائد هوائية أمامية وستائر جانبية، ونظام APS وEBD ومثبت سرعة تكيفي ونظام تحذير للنقاط العمياء، وكاميرا 360 درجة، ونظام ESP وحساسات للمطر.

استقرت أسعار السيارة كيا جراند سيراتو موديل 2021 الجديدة بالأسواق المصرية عند معدلاتها دون زيادة أو نقصان خلال شهر أكتوبر الجاري.

وقدرت شركة «EIT» العالمية للتجارة والتوكيلات، وكلاء علامة كيا الكورية في مصر، أسعار موديل 2021 من جراند سيراتو بقيمة 299.900 جنيه للفئة الأولى LX، أما الفئة EX الثانية يبلغ سعرها 334.900 جنيه، و346.900 جنيه للفئة الثالثة H/L، و394.900 جنيه للفئة الرابعة والأعلى تجهيزًا T/L من سيراتو.

تعتمد جراند سيراتو التي تشبه إلى حدٍ بعيد «كيا Stinger-GT» الرياضية على محرك رباعي الاسطوانات سعة 1.6 لتر بقوة 130 حصانًا ويرتبط بناقل حركة CVT من 6 سرعات والقادر على تقليل استهلاك الوقود بشكل كبير.

ووفقًا للبيانات الصادرة عن «كيا»، تتسارع السيارة من وضع الثبات حتى 100 كم/ ساعة، في غضون 12 ثانية. ويبلغ متوسط الاستهلاك من الوقود نحو 6.9 لتر- عند قطع مسافات تصل إلى 100 كم.

زودت سيارات كيا جراند سيراتو 2021 بعدد من المواصفات القياسية ووسائل الأمن والسلامة، منها نظام الفرامل المانعة للانغلاق ABS، وتوزيع إليكتروني للفرامل EBD، وخاصية منع إدارة المحرك. كما تمتلك بعض التجهيزات والكماليات ومنها جنوط 15 بوصة، ومكيف هواء، وزجاج كهربائي، ومرايات جانبية كهربائية، والنظام الترفيهي مكون من (راديو – مخرج USB- بلوتوث – خاصية التحكم في مستوى الصوت عبر عجلة القيادة) وغيرها. وحصلت مقصورة سيراتو في جيلها الثالث على تغييرات كبيرة، بداية من المقود الدائري الجديد ومرورًا بالكونسول الوسطي المزود بشاشة نظام ترفيهي 8 بوصة تدعم آبل كار بلاي وأندرويد أوتو ووصولًا إلى المقاعد المستوحاة من مقاعد السيارات الرياضية الخارقة.

وبالرغم من باقات الترفيه والأمان المتطورة التي تتمتع بها سيارة كيا الجديدة، تبقى المساحة الإضافية التي حصلت عليها المقصورة بفضل زيادة طول السيارة الكلي بمقدار 92 مم أبرز ما يميزها عن سابقاتها.

يشار إلى أن كيا استخدمت في صناعة الهيكل الخارجي لسيارتها الجديدة خليط من الحديد المقوى منحها صلابة وقدرة تحمل بنحو 16% عن جميع النسخ الأخرى التي سبقتها.

تحت شعار المنافسة انتهت

المصرية العالمية للسيارات تقلب الموازين وتكشف عن أسعار رينو ميجان وداستر 2021

قلبت الشركة المصرية العالمية للسيارات EIM وكيل علامة رينو الفرنسية في مصر، الموازين في سوق السيارات المصرية، حيث خفضت للمرة الثانية على التوالي خلال أسابيع قليلة من حملة «المنافسة انتهت» أسعار موديلات 2021، لسيارتي رينو ميجان التي تشتهر بأناقتها الفريدة ورينو داستر صاحبة القوة وروح المغامرة، لفترة محدودة، في إطار استراتيجيتها المعهودة تماشيًا مع التحسن الملحوظ في الاقتصاد المصرى.

وتأتي خطوة خفض أسعار موديلات 2021 من رينو مصر لتتيح لها مزيد من فرص تعزيز ريادتها بسلاسة في السوق بالتوازي مع متطلبات وظروف المرحلة المقبلة التي تحتم على كبرى الشركات العالمية في مختلف المجالات تخفيض الأسعار.

وفي هذا الشأن كشف رامي جاد مدير عام رينو مصر عن أن قرار خفض الأسعار جاء إنطلاقًا مما حققته EIM من نجاحات خلال السنوات الماضية، مضيفا: «تلعب التكنولوجيا دورًا حاسمًا اليوم في اختيار السيارة لكن عامل السعر يبقى الفيصل في الإختيار، لذا كان لزامًآ علينا المساواة لصالح المواطن الراغب في تملك سيارة جديدة ذات جودة عالية وبها كل وسائل الأمان، فأطلقنا حملة التخفيضات للعام القادم وبأسعار غير قابلة للمنافسة.

وتأتي رينو ميجان بأربعة فئات، الفئة الأولى والثانية والثالثة بمحرك 1600 سي سي بقوة 115 حصان، و ناقل حركة أوتوماتيك CVT، أما الفئة الرابعة تأتي بمحرك 1200 سي سي تربو، و ناقل حركة أوتوماتيك7 سرعات ثنائي الدبرياج EDC، كما زودت السيارة بجنوط رياضية مقاس 17 بوصة، تساعد على الإتزان والثبات، مع شكلها الرياضي الجذاب، بالإضافة إلى فتحة سقف، مقاعد مكسوة بالجلد، ونظام فتح صندوق الأمتعة بمجرد مرور القدم أسفل السيارة، وهذا النظام الذكي يسهل عملية إدخال وإخراج الأمتعة بسلاسة. وأيضا تأتي الفئات الثالثة والرابعة بنظام إضائة أمامية من نوع LED، وتتمتع جميع الفئات بتجهيزات الأمن والسلامة التي تتمثل في 2 وسادة هوائية للسائق والراكب الأمامي، و6 وسائد هوائية للفئات الثالثة والرابعة، مع نظام الـ ABS ESP، مع نظام المساعدة على الطرق الصاعدة، ونظام isoFix لتثبيت مقاعد الأطفال في المقعد الخلفي، مع نظام (immobilizer) للحماية ضد السرقة، وتأتي رينو داستر بمحرك 1600 سي سي بقوة 115 حصان، وناقل حركة أوتوماتيك CVT.

وتعرض السيارة رينو ميجان E2 بسعر 273,000، وميجان E2+ بسعر 318,000، وميجان E3 بسعر 348,000، وميجان T 1.2 +E3 بسعر 383,000.

أما عن أسعار داستر H1 فتعرض بسعر 278,000، وداستر H2 بسعر 302,000، وداستر H3 بسعر 336,000.

بالمناسبة.. نفتقدك

في رثاء محمد فريد خميس

نفتقد خلال هذه الأيام، رجلًا أفنى عمره في إحداث طفرة ونهضة لبلاده في قطاع الصناعة، حتى استحق عن جدارة لقب «رائد الصناعة المصرية»، ممثلًا مصر في جميع المحافل الدولية، ورافعًا قامتها ورأسها عاليًا بنجاحه وتميزه وإنسانيته.

إنه المهندس محمد فريد خميس، الذي رحل عن عالمنا أواخر شهر أغسطس الماضي، تاركًا في الحلق غصة وألمًا يعتصر قلوب رجال الاقتصاد في مصر والمنطقة بأسرها، ومن خلفهم أولئك الذين قدم لهم يد العون والمساعدة.

كان رحمه الله، دائمًا ما يردد أن «الإنسان هو أساس نهضة الأمم ورقي المجتمعات»، فأسس أجيالًا من الموظفين والعمال، الذين عملوا في مؤسساته الصناعية المختلفة، كانوا تروسًا في ماكينات قطاع الصناعة المصري.

كان خميس مولعًا بالتعليم، فحرص خلال حياته العامرة بالمواقف المسؤولة، على دعم أوائل الثانوية العامة وتكريمهم كل عام، وتقديم المنح الدراسية للمتفوقين منهم، كما أسس فرعًا للجامعة البريطانية في مصر بمدينة الشروق، والتي تخرج من مدرجاتها روادًا متميزين في شتى المجالات.

أحب الرجل مجتمعه، فحرص على إعانة آلاف محدودي الدخل بمبالغ شهرية، تزيل عن كاهلهم كدر الحياة وقسوتها، وتقدم للمرضى والعجائز والمحتاجين ما يعينهم على مواجهة الظروف القاسية، عبر مؤسسته الخيرية لتنمية المجتمع.

رحل رائد الصناعة المصرية محمد فريد خميس، وبقيت سيرته العطرة، وإنجازاته الحافلة بالتميز والتقدم، وإنسانيته التي تجعل الجميع يترحمون عليه.. طبت وطاب مثواك يا أعظم من أنجبت مصر.

بعد النجاح الضخم لمفهوم iVilla

«ماونتن فيو» تطرح The Millennial

وحدات مبتكرة استجابة للعادات الجديدة والأنشطة التي استحدثناها خلال الفترة الماضية في أماكن المعيشة

تعد «ماونتن فيو» من رواد الابتكار في المنتج العقاري المصري، بتاريخ حافل بمشروعات نجحت في تجسيد الابتكار واستشراف المستقبل، ما جعل هذه المشروعات وجهة أولى للباحثين عن التميز، بل وهؤلاء الراغبين في أسلوب معيشي دائم التجدد ووحدات سكنية وتصميمات لا يعفي عليها الزمن.

في عام 2010، قدمت «ماونتن فيو» مفهومها الرائد iVilla، الذي أحدث ثورة في مجال العقارات بتقديم تصميم ذكي وعصري فريد لا يشبه غيره من المنتجات العقارية، بل ولا يشبه ما قدمته «ماونتن فيو» من قبل لتتفوق على نفسها وتعزز من صدارتها. وقد عكس هذا المفهوم الجديد لـ«ماونتن فيو» قدرة الشركة على استخدام عناصر الابتكار في مشروعاتها العقارية بما يحقق تطوير السوق العقارية.

والآن، تشهد السوق العقارية تغيرًا جذريًا من ناحية مفهوم السكن وتصميم الوحدات التي أصبح من اللازم أن تراعي احتياجات السكان الجديدة الذين يرتبطون من خلالها بأماكن معيشتهم بشكل أكبر مما سبق خاصة بعد تجربة العمل من المنازل إلى جانب ممارسة الرياضة والطهي، وغيرهم من العادات الجديدة التي استبدلت غيرها من الأنشطة التي تطلبت الخروج من المنزل. لذلك عملت «ماونتن فيو» على استثمار مزيد من أدواتها للابتكار للمساهمة في خلق مساحات سكنية جديدة تمزج بين الرغبة في البقاء في المنزل كعادة مكتسبة جديدة والتواجد بالخارج أو البقاء على اتصال بالعالم والمحيط الخارجي وذلك بتقديم منتجات عقارية جديدة وخاصة تلك التي تستهدف جيل الألفية. وفقا لهذه الرؤية، أطلقت «ماونتن فيو» The Millennial، ليقدم وحدات بمساحات متنوعة تبدأ من 120 متر وحتى 165 متر مربع، تم تصميمها لإتاحة أكبر قدر من الاستخدام الذكي والمتعدد للمساحات والفراغات بحيث تتيح أكبر قدر من الأنشطة لتناسب العادات الجديدة التي اكتسبناها خلال الفترة الماضية.

الراحة والخصوصية أهم خاصيتين في الوحدات الجديدة في The Millennial حيث تم تصميمها بحيث تمنح ساكنيها مساحات أكثر عملية، تقوم على الاستخدام الأمثل خاصة مع الميل أكثر نحو البقاء في المنازل أكثر والقدرة على استخدام هذه المساحات للمعيشة والعمل وغيرها من الأنشطة المختلفة، لذلك ابتكرت «ماونتن فيو» مساحتها المفتوحة المبتكرة Smart Deck/التراس التي تصل مساحتها إلى 20 متر لتستوعب أنشطة خارجية مثل تجمعات الأصدقاء والعائلة والرياضة والعمل. كما تتكون الوحدات من 3 غرف نوم بأسعار تبدأ من مليون وثمان مئة ألف جنية.

كون The Millennial جزءًا من مشروعات MV Park بـ«ماونتن فيو آي سيتي» الرائد في كلا من السادس من أكتوبر والتجمع الخامس، فإن قاطنيه يستمتعون أيضا بالحديقة المركزية للمشروع، ومنطقة الكورنيش المميزة، والممشى وحديقة الأطعمة الصحية، إيمانا بنشر ثقافة نمط المعيشة الرياضي والصحي والتشجيع عليه، حيث يضم المشروع منطقة مخصصة للأنشطة الرياضية تضم مجموعة من الرياضات التي يفضلها هذا الجيل مثل «اليوجا». ولأن جيل الألفية هو بالطبع جيلٌ عمليٌ، فقد تم تصميم حديقة لمساحات العمل الخلاقة والمشتركة، والتي تم دعمها بأحدث التكنولوجيا التي تساعد في البقاء على اتصال وتزويد جيل الألفية بأماكن مريحة للعمل مثل المنطقة الهادئة لعقد اجتماعات زووم ومنطقة العمل الجماعي والاجتماعات ومنطقة التعارف وتنمية علاقات العمل، وتشجيعا على الإبداع أيضا والتأمل أكثر في الطبيعة فقد تم تصميم المشروع ليضم عدد من البحيرات التي تتخلل الأبنية لتعزيز تكامل التجربة وتفردها عن أي مدينة أخرى.

ويقترن الأمان بالتكنولوجيا في تجربة فريدة للمنزل المستقبلي الذي تشعر فيه بأنك سافرت عبر الزمن إلى المستقبل لتفتح بابه بطريقة رقمية وبدون مفتاح عن طرق كود سري، كما تتيح الوحدات خاصية هي الأولى من نوعها والتي تتعرف على أوجه مالكيها بدقة وتتفاعل معهم من أجل تجربة أكثر أمانا وخصوصية. ولأن المشروع يتم إنشاؤه على غرار المدن العالمية والتصميمات صديقة البيئة، فإن طرق التخلص من المخلفات تتم بشكل ذكي أيضا.

الآن تبدأ الشركة بالفعل في تلقي الحجوزات لوحدات The Millennia الذي من المتوقع له النفاذ في وقت قياسي كعادة شركة «ماونتن فيو» التي تتلقى اقبالًا كبيرًا على مبيعات مشروعاتها.

THE NEW CAPITAL'S FIRST LIGHT

CITY EDGE DEVELOPMENTS

16044

cityedgedevelopments.com