

PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	Al Aqaria
DATE:	09-June-2019
COUNTRY:	Egypt
CIRCULATION:	60,000
TITLE :	Al Marasem hosts sohour banquet after launching its new ownership plan
PAGE:	05
ARTICLE TYPE:	Agency-Generated News
REPORTER:	Staff Report
AVE:	7,000

حفل سحور لـ «المراسم» بعد إطلاق أول نظام شراكة مع العملاء لتطوير الوحدات الفندقية

طوال مدة الإنشاء والسداد البالغة 4 سنوات والتي من الممكن خلالها أن يرتفع سعر الوحدة، لكنه في الوقت نفسه يستطيع بيع النصف الذي يمتلكه بسعر السوق سواء لصالح «المراسم لإدارة الأصول» أو لطرف آخر، بينما لا يمكن لشركة «المراسم لإدارة الأصول» أن تلزم العميل ببيع حصته في الوحدة إلا عند رغبته في البيع وبأسعار السوق وقت عرضها، حيث من المتوقع أن يتراوح العائد الرأسمالي من ارتفاع سعر الوحدة بين 50% إلى 100% عند التسليم بعد 4 سنوات من الآن.

الأصول بمشاركة العميل في نفس التعاقد ليكون لها النصف الآخر من الوحدة على أن تقوم بعملية الإدارة والتشغيل بواسطة كبرى العلامات الفندقية حول العالم، ليتم تقسيم صافي العائد الربحي من مجمل الوحدات بين الشركة والعملاء. وتبدأ أسعار الوحدات الفندقية المطروحة من 1.9 مليون جنيه حتى 7 ملايين جنيه يدفع العميل نصفها فقط على 4 سنوات ليكون شريكاً في الوحدة بامتلاك 50% منها، ويحق له شراء النصف الآخر بسعر التعاقد

أقامت شركة المراسم حفل افطار حضره لفيف كبير من الإعلاميين والعاملين بالشركة حيث تم على هامش الملتقى مناقشة خطط الشركة خلال المرحلة المقبلة. حيث أطلقت شركة المراسم الدولية للتطوير العقاري، أول نظام للشراكة مع العملاء في تطوير وإدارة الوحدات الفندقية بمشروعها الرائد Fifth Square بالقاهرة الجديدة، حيث يتيح هذا النظام للعملاء شراء 50% من الوحدة الفندقية بالتقسيط على 4 سنوات على أن تقوم شركة المراسم لإدارة وتنمية