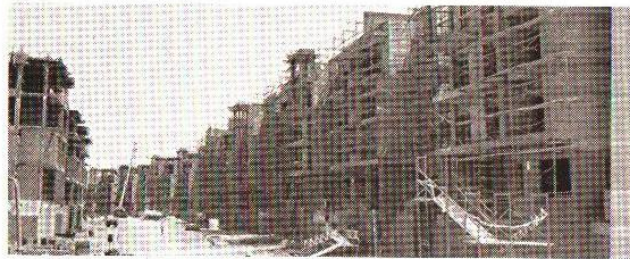


PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	Alam Al Mal
DATE:	19-May-2019
COUNTRY:	Egypt
CIRCULATION:	20,000
TITLE :	Al Marasem launches innovative real estate investment system 'Partners, Not Just Customers'
PAGE:	04
ARTICLE TYPE:	Agency-Generated News
REPORTER:	Hanaa Abdel Kareem
AVE:	13,824

النظام المبتكر يهدف لإنعاش السوق العقاري المصري

«المراسم» للتطوير العمراني تطلق أحدث نظام استثمار عقاري تحت اسم (شركاء وليس فقط عملاء)



المشروع بالكامل.
٥- إمكانية إعادة البيع لحصة المشاركة ٥٠٪ من الوحدة قبل أو خلال مرحلة الاستلام طبقاً لسعر السوق، الذي من المتوقع أن يزداد بنسبة من ١٠٪ إلى ١٥٪ سنوياً، لأن هذا المنتج سيكون محل طلب نظراً لميزات التالية:

الوحدات فاخرة بخدمة راقية، وهي الوحدات التي يفضلها كثير من المستثمرين داخل مصر وخارجها لغزارة إقامتهم غير المستمرة في مصر. مرونة النظام مما يتيح للشريك سهولة البيع أو الإيجار أو شراء كامل الوحدة عند الاستلام في حالة رغبة الشريك ذلك.

٦- إمكانية شراء النصف الثاني من الوحدة بنفس القيمة التعاقد عليها كميزة إضافية للشريك المستثمر.

وأوضحت «المراسم للتطوير العمراني» أن نظام الشراكة يهدف لإنعاش السوق العقاري المصري، وجاء بناء على وضع السوق العقاري الحالي من زيادة المعروض عن الطلب نتيجة لكثرة المطورين والمشروعات، حيث أصبحت المنافسة السعوية وتمديد طريقة الدفع هي أحد وسائل الجذب، بغض النظر عن الالتزام بمواعيد التسليم للعملاء، مما يعرض المطور والمشروع -وتبعاً لذلك- للمستثمرين (مشترى الوحدات) -لمخاطر تأخر المشاريع أو تنفيذ المشاريع بجودة أقل من التعاقد عليها والتي تم عرضها في مرحلة التسويق والبيع.

١- دفع قيمة تمثل ٥٠٪ من قيمة الوحدة على ٤ سنوات مما يخفف الأعباء والالتزامات المالية على المستثمر.

٢- الاستثمار في منتج عالي التميز من حيث الموقع بمنطقة المربع الذهبي بالقاهرة الجديدة بجوار تجمعات سكنية وتجارية وإدارية مميزة مما يعطي مردود عالي للاستثمار.

٣- إتاحة الفرص لراغبي الاستثمارات في المشروعات العملاقة، على الرغم من عدم توافر الخبرة اللازمة أو السيولة الكافية لديهم أو الاثنين معاً.

٤- التمكن من استلام الوحدة محل الشراكة في وقتها المحدد من خلال الشراكة مع مطور كبير وملتمز تمثل استثماراته ٥٠٪ من استثمارات

للـ ٥٠٪ الثانية من الوحدة هو شركة المراسم لتنمية وإدارة الأصول، والتي ستمتلك ٥٠٪ من كامل وحدات المشروع، حيث ينصب نشاطها على امتلاك وتنمية وإدارة الأصول.

ومن خلال امتلاك ٥٠٪ من الوحدة كشريك «للمراسم لتنمية وإدارة الأصول» يتم دفع ٥٠٪ من قيمة الوحدة بعينها، مما يسهل الاستثمار على المستثمرين العقاريين، وتمثل مشاركتهم بمثابة مشاركة فعلية من خلال حصة عينية محددة في مشروع يقدر استثماراته بمليار وأربع مائة مليون جنيه، مع نسبة عائد على الاستثمار تعتبر هي الأعلى على الإطلاق، كما هو معروف عن الاستثمار العقاري. وعددت «المراسم للتطوير العمراني» مميزات هذا النظام فيما يلي:

من منطق شعار «التكامل» الذي ترفعه شركة «المراسم للتطوير العمراني»، ولأن الاستثمار العقاري - كان ولا يزال - هو الوعاء الاستثماري الأكثر أماناً والأوفر عائداً بمفهومه النمطي، سواء كان هذا الاستثمار قصير أو متوسط أو طويل الأجل؛ أطلقت «المراسم للتطوير العمراني» أحدث نظام استثمار عقاري تحت اسم (شركاء وليس فقط عملاء)، وذلك في مشروعها «فيف سكوير» (Fifth Square)، باكورة مشروعاتها في مجال الاستثمار العقاري، والذي تم طرحه بالتجمع الخامس في النصف الثاني من عام ٢٠١٧، والذي سيبدأ تسليم المرحلة الأولى به عام ٢٠٢٠.

وقالت الشركة إنه في إطار الاستثمار في المجمعات السكنية الفاخرة ذات الخدمات المتميزة يعد الأفضل للمستثمر العقاري، نظراً لارتفاع العائد على الاستثمار من خلال إعادة البيع أو الإيجار عالي القيمة، إلا أن العقبة الأكبر تتمثل في زيادة قيمة الاستثمار، والتي قد تزيد عن قدرة الكثير من المستثمرين العقاريين؛ لذا طورت شركة «المراسم للتطوير العمراني» نظام «الشراكة» لتمكين المستثمر من الاستثمار في منتج عالي الجودة وشديد التميز في السوق العقاري، وبالتالي يكون له معدل عائد أعلى على الاستثمار في حال البيع، وكذلك قيمة إيجارية عالية في حال الرغبة في الاستثمار للإيجار. ويتم ذلك بدفع قيمة الشراكة والتي تمثل شراء ٥٠٪ من قيمة الوحدة، ويكون المالك

هناء عبد الكريم

