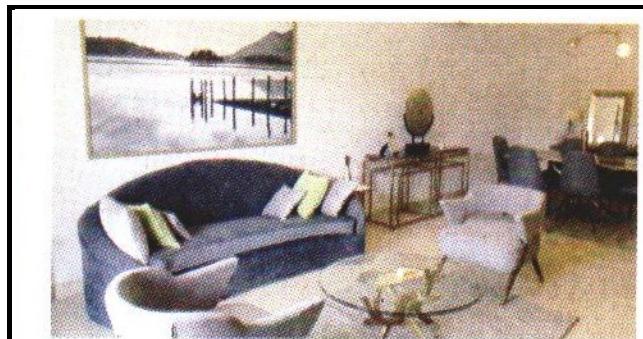


PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	Al Aqaria
DATE:	12-May-2019
COUNTRY:	Egypt
CIRCULATION:	60,000
TITLE :	Al Marasem launches Egypt's 1 st customer partnership system
PAGE:	01, 05
ARTICLE TYPE:	Agency-Generated News
REPORTER:	Safaa Lewis – Ashraf El Omda
AVE:	170,000



«الراسم» تطلق أول نظام شراكة مع العملاء.. بعوائد غير مسبوقة

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 الأصول بمشاركة العميل في نفس التعاقد ليكون لها النصف الآخر من الوحدة وتتولى عملية الإدارية والتشغيل بواسطة كبرى العلامات الفندقية حول العالم، ليتم تقسيم صاف العائد الرئيسي من مجمل الوحدات بين الشركة والعملاء.

05 التفاصيل <>

«الراس»

تطلق أول نظام شراكة مع العملاء.. بعوائد غير مسبوقة

تملك نصف الوحدة بالتقسيط على 4 سنوات واحصل على أعلى عائد إيجاري
للمعميل حق شراء النصف الآخر بسعر التعاقد خلال 4 سنوات قبل التسليم



لا يعاني السوق العقاري المصري من ضعف القوة الشرائية بل تشهد ارتفاعاً في طموحى أكثر اتساعاً وأهمية اقتصادية لتوفيقها في الارتفاعات العقارية الجديدة التي فرضتها ظروف ارتفاع التكاليف على الجميع. وقد دخلت بعض الشركات العقارية في مبادرات لتعظيم التكاليف على حساب انتشار العميل بالمنطقة، بينما «الماسة الدولية» هي من بين الشركات القليلة التي استطاعت تلبية كافة احتياجات ومتطلبات ومحظوظات العملاء - ولا سيما راغبي الاستئجار - لافتة إقبال الوحدات بأسرع نظم السداد وأكثرها انتشاراً على مستوى العالم.

كتاب - صفاء لويس

