PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	**Al Mal News**
DATE:	**04-November-2026**
COUNTRY:	**Egypt**
CIRCULATION:	**100,000**
TITLE:	**Savills Egypt: Property market shifts to value-for-money phase, demand-aligned projects will lead**
PAGE:	**07**
ARTICLE TYPE:	**Agency-Generated News**
REPORTER:	**Sherief Omar – Shimaa Atta Allah**
AVE:	**75,500**

VANTAGE COMMUNICATIONS
YOUR REPUTATION IS TOO PRECIOUS FOR SECOND BEST.

savills

PRESS CLIPPING SHEET

كاتسبي لانجر باجيت لـ «المال»

سَفِلز مصر: السوق العقارية تدخل مرحلة «القيمة مقابل السعر» والمشروعات المتوافقة مع الطلب تكسب الرهان

إتمام التعاقدات مرتبط بقدرة المنتج على تلبية الاحتياجات الفعلية ◀ الوحدات ذات 3 غرف نوم للإقامة الدائمة تتصدر اختيارات المشترين

رأت شركة سفلز مصر أن السوق العقارية المصرية دخلت مرحلة جديدة من المنافسة، مع تراجع الارتفاعات السعرية الاستثنائية وعودة انتقائية المشترين، وسط توقعات باستمرار نمو الطلب حتى نهاية 2026 بوتيرة متفاوتة بين المشروعات.

وكشف كاتسبي لانجر، مديرت رئيس شركة سفلز مصر، في حوار مع "المال" أن القيمة الفعلية للعقار وجودة المنتج ومواعيد التسليم أصبحت عوامل حاسمة في قرارات الشراء، كما أن أبرز القطاعات الواعدة لجذب الاستثمار الأجنبي، وفي مقدمتها الضيافة والفنادق والصناعة واللوجستيات، مشيرًا إلى أن مشروع رأس الحكمة يمثل نقطة تحول في مستقبل الساحل الشمالي، مع ضرورة تطوير منظومة التشغيل والخدمات للتحويله إلى وجهة سياحية وسكنية تعمل طوال العام.

بداية، زكّ كاتسبي لانجر باجيت أن السوق العقارية المصرية لاتزال تحافظ عام 2026 على مزيد من التوازن، بعد موجة ارتفاع الأسعار والتصحيحات السعرية التي شهدها بين عامي 2023 و2024، مشيرة لثبات سعر الصرف وارتفاع معدلات التضخم، وأضيف تطبيق المشروعات يستمد، بصورة متزايدة، إلى مدى توافق المشروعات مع أدوات الاستثمار، وحجم السيولة، والقيمة الفعلية التي تقدمها للمشتري.

وأوضح "جميع المشترين لكن الاقتدارة هي قرارهم فقد لحد القدرة على تحمل التكلفة العامل الوحيد المحدد الاختيار، فهي باتت لا يكون اعتمادات أكبر بمرتفع الوحدة ومدى ملاءمتها لاحتياجاتهم، إلى جانب سجل المطور العقاري وقدرته على تنفيذ المشروعات وتسليمها في المواعيد المحددة".

وفي ضوء ذلك، أصبح لزامًا على المسوقين بيعات فعالية، مشروعاتهم على قائمة احتياجات العملاء الفعلية، مع التركيز على جودة المنتج والموقع، وتجاوزها والابتعاد عن المضاربات.

وقال إلى أن الأسعار الحالية تعكس قيمة حقيقية للأصول، وليست فقاعة، مشيرًا إلى أن الأسعار شهدت تصحيحًا بين 15% و20% خلال الفترة الماضية، وهو ما أعاد التوازن بين العرض والطلب، وخلق فرصًا جيدة للشراء على المدى المتوسط والطويل.

وتوقع أن تشهد السوق خلال الفترة المقبلة استقرارًا في الأسعار، مع نمو سنوي متوقع يتراوح بين 10% و15%، مدفوعًا بارتفاع تكاليف البناء وقلة المعروض من الوحدات الجاهزة، خاصة في المشروعات المتكاملة التي تقدم نمط حياة متكامل.

وأشار إلى أن الطلب الحالي يتركز بشكل أساسي على الوحدات ذات 3 غرف نوم، باعتبارها الأكثر توافقًا مع احتياجات السوق الفعلية على المدى الطويل.

وفي المقابل، سلّط الضوء على تراجع الطلب على الاستوديوهات الصغيرة، مرجعًا ذلك إلى ارتفاع أسعارها مقارنة بالمساحة، وقلة جاذبيتها للعائلات، إضافة إلى محدودية فرص تحقيق عوائد إيجارية مجزية في هذه النوعية من الوحدات.

وحول مشروع رأس الحكمة، أكد أنه يمثل نقطة تحول في مستقبل الساحل الشمالي، مشيرًا إلى أن المشروع يتجاوز كونه وجهة سياحية موسمية، ليتحول إلى مجتمع متكامل يعمل طوال العام، بفضل تنوع أنشطته وخدماته.

وأضاف أن المشروع يستهدف استقطاب شريحة واسعة من المشترين، تشمل المصريين المقيمين بالخارج، والأجانب الباحثين عن فرص استثمارية في مواقع استراتيجية، مع توافر خيارات تمويل مرنة تدعم قدرة العملاء على الشراء.

وفيما يتعلق بالقطاعات الواعدة لجذب الاستثمار الأجنبي، أوضح أن الفنادق والصناعة واللوجستيات تقود فرص الاستثمار الأجنبي، مراكز البيانات والرعاية الصحية قادمة.



كاتسبي لانجر

رأس الحكمة تعيد رسم خريطة الساحل الشمالي

الفنادق والصناعة واللوجستيات تقود فرص الاستثمار الأجنبي..ومراكز البيانات والرعاية الصحية قادمة

جهة موحدة للتنظيم تعزز الشفافية وتحتاج قواعد واضحة لحماية المستثمرين

التنظيم يجب أن يجمع المطورين والعملاء والممولين تحت مظلة واحدة

تقديم خدمات استشارية تغطي التوسعات السكنية والتجارية ومتعددة الاستخدامات

وجهة طوال العام للمعيشة

وأشار أن تحويل الساحل الشمالي إلى وجهة سياحية وسكنية متكاملة طوال العام يتطلب الانتقال من نموذج يعتمد على الجهات العقارية والموسم الصيفي إلى اقتصاد متنوع ومستدام، ويهدم هذا التحول على تشغيل الأنشطة والفعاليات الترفيهية والخدمية بصورة مستمرة، وتوفير أنشطة وفرص عمل وخدمات يومية تشجع على الإقامة والإقامة خارج الموسم.

والصيف أن قطاع الضيافة والفندقة يمثل المحرك الرئيسي لهذا التحول، لما تملكه العلامات العالمية من شبكات تسويق وحجز تتيح الوصول إلى سوق دولية جاذبة، ومشاركة هذا القطاع تطلق، لتوزيع الطلب إلى ما يتجاوز المواسم الشاطئية الصيفية، من خلال تطوير السياحة العلاجية والاستشفائية وكوبنهاجية وسياحة الأعمال والمؤتمرات، إلى جانب تنظيم فعاليات وأنشطة وجذب شرائح مختلفة من الزائرين على مدار العام.

وقال إن تحسين الربط الجوي وتسهيله الوصول إلى مرسى علوم من الوافدين الأجانب لهذا التحول، لا سيما مع امتداد المشروعات الجديدة إلى مناطق أبعد عن الشاطئ.

ولفت إلى ضرورة أن تقود المنطقة على جوار وتنسيق مستمر بين هذه الأطراف، بما يضمن أن إنشاء معايير واضحة للملكية، ومتابعة للعقد للمشروعات، وحماية حقوق المستثمرين، والتأكد من التزام الجميع بالتشريعات المنظمة للعمل العقاري، كما يقع هذا التنظيم على عاتق جهات مثل طرق والتحديث التي تواجهها، والاستفادة من الخبرات العالمية في وضع قواعد وآليات رقابية فاعلة للتطوير وتراعي طبيعة السوق المصري.

وشدد على ضرورة أن تقود المنطقة على جوار وتنسيق مستمر بين هذه الأطراف، بما يضمن أن إنشاء معايير واضحة للملكية، ومتابعة للعقد للمشروعات، وحماية حقوق المستثمرين، والتأكد من التزام الجميع بالتشريعات المنظمة للعمل العقاري، كما يقع هذا التنظيم على عاتق جهات مثل طرق والتحديث التي تواجهها، والاستفادة من الخبرات العالمية في وضع قواعد وآليات رقابية فاعلة للتطوير وتراعي طبيعة السوق المصري.

وشدد على ضرورة أن تقود المنطقة على جوار وتنسيق مستمر بين هذه الأطراف، بما يضمن أن إنشاء معايير واضحة للملكية، ومتابعة للعقد للمشروعات، وحماية حقوق المستثمرين، والتأكد من التزام الجميع بالتشريعات المنظمة للعمل العقاري، كما يقع هذا التنظيم على عاتق جهات مثل طرق والتحديث التي تواجهها، والاستفادة من الخبرات العالمية في وضع قواعد وآليات رقابية فاعلة للتطوير وتراعي طبيعة السوق المصري.

تنظيم "سوق العقارية"

وشدد بضرورة إنشاء جهة موحدة لتنظيم القطاع العقاري في مصر، باعتبارها خطوة إيجابية لتطوير السوق وتعزيز الثقة بها، لا سيما مع نمو الاستثمارات العقارية وتزايد نشوء المنازعات والتسجيلات.

واعتبر أن وجود إطار تنظيمي متكامل يوفر الجهات المعنية من شأنه أن يسهم في تبسيط الإجراءات وتوحيد القواعد المنظمة للسوق وتوضيحها وحماية حقوق مختلف الأطراف، بما يدعم الشفافية والاستقرار في البيئة الاستثمارية.

وشكل أن نجاح هذه الجهة يتوقف على تمثيل مختلف الأطراف المعنية والتأكد من عدم تغلغل الجهات الحكومية والمطورين والمشترين والمستثمرين ومؤسسات التمويل وشركات الوساطة والتسويق العقاري، كما يقع هذا التمثيل فهم احتياجات كل طرف والتحديات التي يواجهها والاستفادة من الخبرات العملية في وضع قواعد وآليات رقابية فاعلة للتطوير وتراعي طبيعة السوق المصري.

وشدد بضرورة أن تقود المنطقة على جوار وتنسيق مستمر بين هذه الأطراف، بما يضمن أن إنشاء معايير واضحة للملكية، ومتابعة للعقد للمشروعات، وحماية حقوق المستثمرين، والتأكد من التزام الجميع بالتشريعات المنظمة للعمل العقاري، كما يقع هذا التنظيم على عاتق جهات مثل طرق والتحديث التي تواجهها، والاستفادة من الخبرات العالمية في وضع قواعد وآليات رقابية فاعلة للتطوير وتراعي طبيعة السوق المصري.

عملاء سفلز

وعن أبرز عملاء شركة سفلز مصر في السوق المصرية، قد قال إن قاعدة العملاء تضم مجموعة متنوعة من [illegible] الشركات التي تدخل السوق المصرية للمرة الأولى وهو ما لا يعني وجود [illegible] السوق المصري من قبلها.

وأكد أن شركة تقدم لهذه الجهات خدمات استشارية تتعلق بالمشروعات السكنية والتجارية والفندقية ومتعددة الاستخدامات، عبر محافظ [illegible] ومراحل التطوير، حيث يتم دعمها في [illegible] واحتياجاتها، ويغطي هذا النوع أنشاء خيارات وطريقة على تصميم حلول استشارية ملائمة مختلف شرائح السوق.

وتضمن أن علاقة سفلز مع عملاء بدأت عام [illegible] وهو ما [illegible] مع [illegible] للتعاقدات أو إعداد دراسات استشارية جديدة، بالإضافة مع [illegible] قاعدة الأعمال، بما يقرع المشروعات التي تتولاها ويعود العنصر هي مختلف قطاعات السوق العقارية المصرية.

حوار: شريف عمر
شيماء عطالله

VANTAGE® COMMUNICATIONS
YOUR REPUTATION IS TOO PRECIOUS FOR SECOND BEST.

savills

PRESS CLIPPING SHEET

عقارات
المال
العدد: 4896 السنة 23 07 الأربعاء 4 نوفمبر 2026

كاتسبي لانجر باجيت لـ «المال»

سَفِلز مصر: السوق العقارية تدخل مرحلة «القيمة مقابل السعر» والمشروعات المتوافقة مع الطلب تكسب الرهان

إتمام التعاقدات مرتبط بقدرة المنتج على تلبية الاحتياجات الفعلية | الوحدات ذات 3 غرف نوم للإقامة الدائمة تتصدر اختيارات المشترين

رأت شركة سفلز مصر أن السوق العقارية المصرية دخلت مرحلة جديدة من المنافسة، مع تراجع الارتفاعات السعرية الاستثنائية وريادة انتقائية المشترين، وسط توقعات باستمرار نمو الطلب حتى نهاية 2026 بوتيرة متفاوتة بين المشروعات.

وكشف كاتسبي لانجر باجيت، رئيس شركة سفلز مصر، في حوار مع "المال" أن القيمة الفعلية للعقار وجودة المنتج ومواعيد التسليم أصبحت عوامل حاسمة في قرارات الشراء، كما أن أبرز القطاعات الواعدة لجذب الاستثمار الأجنبي، وفي مقدمتها الضيافة والفنادق والصناعة واللوجستيات، مشيرًا إلى أن مشروع رأس الحكمة يمثل نقطة تحول في مستقبل الساحل الشمالي، مع ضرورة تطوير منظومة التشغيل والخدمات لتحويله إلى وجهة سياحية وسكنية تعمل طوال العام.


كاتسبي لانجر

رأس الحكمة تعيد رسم خريطة الساحل الشمالي

الفنادق والصناعة واللوجستيات تقود فرص الاستثمار الأجنبي.. ومراكز البيانات والرعاية الصحية قادمة

جهة موحدة للتنظيم تعزز الشفافية ونجاح قواعد واضحة لحماية المستثمرين

التنظيم يجب أن يجمع المطورين والعملاء والمموّلين تحت مظلة واحدة

تقديم خدمات استشارية تغطي التوسعات السكنية والتجارية ومتعددة الاستخدامات

بداية، رأى كاتسبي لانجر باجيت أن السوق العقارية المصرية تتجه خلال عام 2026 نحو مزيد من التوازن، بعد موجة ارتفاع الأسعار والتصحيحات السعرية التي شهدتها بين عامي 2022 و2024...

حوار: شريف عمر
شيماء عطاالله

محمد فوزي الرئيس التنفيذي :

مجموعة DIG تستهدف 18 مليار جنيه مبيعات خلال 2027

معدلات التنفيذ تصل إلى 90% في بعض المباني | قوة المطور لا تكمن في ما يستطيع بيعه اليوم وإنما ما يتم تسليمه غدًا

تستهدف مجموعة شركات DIG للتطوير العقاري تحقيق مبيعات تعاقدية بقيمة 18 مليار جنيه خلال 2027، بنمو مستهدف يقترب من 80% مقارنة بمبيعات العام الجاري، بالتوازي مع دراسة فرص جديدة للتوسع في السوق المصرية، سواء من خلال الحصول على أراض جديدة أو الدخول في شراكات استثمارية، مع التركيز على تنويع المنتجات العقارية والتوسع في قطاع الضيافة الفندقية.

وقال محمد فوزي، الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات DIG للتطوير العقاري، إن إجمالي التكلفة الاستثمارية لمحفظة مشروعات المجموعة يتجاوز 50 مليار جنيه، موزعة على مشروعات شرق وغرب القاهرة، وتضم أنشطة سكنية وتجارية وإدارية وطبية، إلى جانب التوسع مؤخرًا في قطاع الضيافة الفندقية.

وأضاف فوزي، في حوار مع «المال»، أن استراتيجية المجموعة خلال المرحلة المقبلة ترتكز على تحقيق التوازن بين التوسع الاستثماري والقدرة على التنفيذ، مشددًا على أن قوة المطور العقاري لا تقاس بحجم الأراضي أو عدد المشروعات التي يمتلكها، وإنما بقدرته على تحويل الاستثمارات إلى مشروعات حقيقية قابلة للتنفيذ والتشغيل، مع الالتزام بمعدلات التسليم والحفاظ على ثقة العملاء.


محمد فوزي

دراسة الحصول على أراض سواء بالتملك المباشر أو الشراكات

القطاع يمتلك طلبًا حقيقيًا لكنها تحتاج إلى استقرار السياسات النقدية

معالجة تأخير بناء الوحدات لا يجب أن تقتصر على الغرامات

التدفقات النقدية وثقة العملاء أبرز التحديات

شريف عمر