PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	**Al Masry Al Youm**
DATE:	**15-Oct-2024**
COUNTRY:	**Egypt**
CIRCULATION:	**390,000**
TITLE:	**Catesby Langer-Paget, Head of Savills Egypt: Cairo office is the fastest growing globally**
PAGE:	**13**
ARTICLE TYPE:	**Agency-Generated News**
REPORTER:	**Yasmine Karam**
AVE:	**130,000**

VANTAGE COMMUNICATIONS
YOUR REPUTATION IS TOO PRECIOUS FOR SECOND BEST.

savills

PRESS CLIPPING SHEET

MIDAR

عقارات المصري اليوم
www.almasryalyoum.com

TATWEER MISR

13 | Al Masry Al Youm - Tuesday - October 15th - 2024 - Issue No. 7428 - Vol.21

الثلاثاء ١٥ أكتوبر ٢٠٢٤م - ١٢ ربيع الآخر ١٤٤٦ هـ - ٥ بابة ١٧٤١ - السنة الحادية والعشرون - العدد ٧٤٢٨

إشراف: ياسمين كرم

احتفالًا بمرور ٣٠ عامًا على تواجدها بالسوق العقارية

IGI Developments تستعد لإطلاق مشروع جديد فى شرق القاهرة

«مصطفى»: تسليم ٩٠٠ وحدة.. وتأسيس ثلاث شركات تابعة فى مجالات الأندية وإدارة الأصول والمشروعات غير السكنية

كتبت- ياسمين كرم:

كشف المهندس شريف مصطفى، الرئيس التنفيذى لشركة آغا Developments، أن الشركة بصدد الإعلان عن مشروع عقارى متميز بالقاهرة الجديدة، بنشاط تجارى إدارى وتقدر، وسيجمع لأول مرة بين اسمين من كبار شركات التطوير العقارى، وأضاف فى تصريحات خاصة «عقارات المصرى اليوم»، أن المنتج الجديد سيتم تقديمه بفكر مبتكر يحقق الاستخدام الأمثل للموقع الجغرافى المتميز له بالقاهرة الجديدة، وأوضح أن آغا Developments هى مالكة الأرض، وسيتم توفير التمويل اللازم لتنفيذ أعمال التطوير فورًا.

وأشار إلى أن الشركة وضعت خطة توسعية لاستثماراتها بالتزامن مع مرور ٣٠ عامًا على تأسيسها، لتواجدها من أوائل الشركات العقارية التى قدمت مفهوم «Gated communities» فى مصر بدءًا بمشروعات مدارايا وحدايا ومارينا، مرورًا بحى الأشجار والشجار سيتى وأشجار هايتس، وأضاف أن الشركة تعمل حاليًا على ١٢ مشروعًا ما بين دور وفيز، القاهرة، منها ٣ مشروعات لأبراج فى مراحل التنفيذ، وأضاف أن الشركة تقترب من توقيع عقد تقدير أوضاع ٩٤٠ فدانًا بمدينة سفنكس الجديدة، تمهيدًا لإطلاق المرحلة الأولى منه العام المقبل، هذا المشروع سيتنوع بواجهة على الطريق الصحراوى وأحوى على المشروعات الخدمية والترفيهية والتجارية، بالإضافة إلى فندق خمسة نجوم، وأشار هايتس، إلى أن الشركة تعتزم التوسع فى الأنشطة الفندقية والسياحية، من خلال شركة تابعة لها، وأوضح أن الشركة تستهدف تسليم ٩٠٠ وحدة خلال ٥ سنوات، بالإضافة إلى تأسيس ٣ شركات تابعة لها، وهى شركة لإدارة الأندية، وأخرى لإدارة الأصول والمشروعات غير السكنية، وثالثة لإدارة المجتمعات العمرانية وتوابعها، وأشار إلى أن الشركة تستهدف عقد الشركات تقديم خدمات مباشرة لعملاء IGI Developments.

وأضاف أن الشركة تخطط لإطلاق مشروعين جديدين أحدهما بحدائق أكتوبر، والآخر فى وسط دمشق، موضحًا أن هناك دراسات على مشروعات أخرى بالسعودية خلال الربع الأخير من العام، وحول تحديات السوق العقارية، أوضح أن أزمة أسعار العملة البنكية بعد من أبرز التحديات التى تواجه الاستثمار العقارى، حيث يؤثر الفارق فى القائمة على كافة جوانب المشروع، كما استبعد أن يؤدى أى انخفاض فى الفائدة إلى تراجع أسعار العقارات، نظرًا لتوازنات الاستثمار فى أسعار الأراضى ومواد البناء.

وتطرق إلى أن المناخ الشمالى قد استحوذ على معظم التوجهات خلال الأشهر الماضية، لكنه توقع عودة التنقل إلى مناطق شرق وغرب القاهرة خلال الربع الأخير من العام الجارى، خاصة مع هدوء مبيعات الساحل الشمالى وأشاد المطور بتقديم تسهيلات مناسبة لمستقبلى الزيادات المعروفة.

شريف مصطفى

أحد مشروعات مجموعة IGI Development

انطلاق النسخة الـ١٤ من «عقارات النيل» فى الرياض برعاية مجلس الوزراء

مشاركة «الإسكان» لأول مرة وحضور لكبار المطورين

كتبت- ياسمين كرم:

تستعد شركة إنسيج ريالتك لتنظيم المعارض والمؤتمرات لإطلاق النسخة الـ١٤ من معرض عقارات النيل من الرياض بالمملكة العربية السعودية الخميس المقبل، وستستمر حتى السبت ١٩ أكتوبر الجارى.

وتتطلق النسخة الـ ١٤ من معرض عقارات النيل تحت رعاية مجلس الوزراء، وتشهد للمرة الأولى مشاركة وزارة الإسكان والمرافق والمجتمعات العمرانية بجناح رسمى بالمعرض.

ويشارك بالنسخة الـ ١٤ من معرض عقارات النيل كبار شركات التطوير العقارى من بينهم مصر الجديدة، مينا للإسكان، أبو ظبى الوطنية، المصرية للتعمير، IGI Developments، إعمار مصر، كيرى ستى، جلوبال، تعمير، نيو جيزيرا، كابيتال الفاخرة، الأهرين، ميلت للأصول العقارية، Ava mina، دار الهندسة للتطوير العقارى، جنوب.

وعد معرض عقارات النيل أكبر المعارض العقارية التى تعقد سنويا خارج مصر بالدول العربية، وهو حدث عقد نسخته فيفو جروب بالولايات المتحدة الأمريكية.

وقال الدكتور باسم كامل، رئيس مجلس إدارة شركة إنسيج ريالتك للتطوير العقارى، إن المشاركة فى الـ١٤ من معرض عقارات النيل تأتى تلبية لدعوة وزارة الإسكان، وتتماشى مع ما يهدف فى تحقيق العديد من النتائج الإيجابية أهمها دعم تسويق العقار وترويج تصور لفرص الاستثمار، بها وللشركات المشاركة فى المعرض، كما يتماشى مع الأهداف الأخرى، كما يتماشى مع توجه وزارة الإسكان للتوافق مع أحدث التقنيات العالمية، إلى جانب تنظيم عدد من الفعاليات المصاحبة للمعرض، والتى تشمل ورش وندوات تستهدف المطورين العقاريين، بالإضافة إلى مسابقة لأفضل تصميم معماري.

وأوضح أن المعرض يستهدف استقطاب أكثر من ٥٠ ألف زائر خلال أيام المعرض، بالإضافة إلى استقطاب أكثر من ٢٠٠ عارض من ٢٠ دولة، بالإضافة إلى استقطاب أكثر من ٢٠٠ عارض من ٢٠ دولة، بالإضافة إلى استقطاب أكثر من ٢٠٠ عارض من ٢٠ دولة.

وأشار إلى أن المعرض يستهدف استقطاب أكثر من ٥٠ ألف زائر خلال أيام المعرض، بالإضافة إلى استقطاب أكثر من ٢٠٠ عارض من ٢٠ دولة، بالإضافة إلى استقطاب أكثر من ٢٠٠ عارض من ٢٠ دولة.

باسم كامل

وعقدت مؤتمر صحفى بالرياض، بحضور ممثلين عن الشركات المشاركة فى المعرض، وذلك للحفاظ على المصداقية.

وعقدت معارض عقارات النيل، منذ انطلاقها فى ٢٠١٧ من الاستحواذ على ثقة العملاء، خارج مصر، نظرًا إلى المصداقية والحرص على انتقاء شركات التطوير العقارى العملاء، بالإضافة إلى التنظيم الجيد.

وحققت معارض عقارات النيل، سبيعات لصالح المطورين المشاركين، بلغت ٥٠٠ مليون دولار تقريبًا، بمشاركة فى نسخ المعارض أكثر من ٩٠ مطورًا عقاريًا.

وأكد الدكتور باسم كامل، أن شركة إنسيج ريالتك تستهدف لهذا العام، تحالفات استراتيجية مع شركات حكومية ومستثمرة ومطورة لإدخال العديد من التقنيات التى تهدف إلى تطوير معارض عقارات النيل – Nile Property Expo – وإطلاق سلسلة من التسع بالأسواق العالمية.

وتعاقدت شركة إنسيج ريالتك مؤخرًا مع شركة نافى – Navy المتخصصة فى تكنولوجيا العقارات، وذلك لتحقيق أعلى إفادة للشركات المشاركة بمعارض عقارات النيل، وذلك من خلال التقنيات التكنولوجية المبتكرة التى تستخدمها المنصة بما يضمن للشركات تحقيق إنتاج المنصة والوسيط، إلى فاعدة جديدة من العملاء من خارج مصر، وتمكين تلهى بمثابة الاستدارى العقارى المصرى لعارض عقارات النيل.

وأوضح الدكتور باسم كامل أن معارض عقارات النيل تحرص على إتباع محتلف الأليات والحلول غير التقليدية بالتعاون مع كبار الشركات، ولك لإحداث طفرة فى تصدير العقارات المصرية، وجاءت الفعالة الصعبة إلى الخارج.

وعقدت النسخة الـ ١٣ لمعرض عقارات النيل – Nile Property Expo، للمرة الأولى فى نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية تحت رعاية مجلس الوزراء المصرى.

منصة مصر العقارية الرسمية تفوز بجائزة منتدى المنصات الدولى بإيطاليا

أكبر وأقوى تكنولوجيا عقارية فى العالم

أحمد البطران خلال استلام الجائزة

فازت منصة مصر العقارية – المنصة الرسمية لجمهورية مصر العربية والتى تم تنتج بعد – بجائزة «أكبر وأقوى تكنولوجيا عقارية فى العالم» فى منتدى المنصات الدولى الذى عقد فى إيطاليا، وهو أكبر وأهم حدث تكنولوجيا عقارية على مستوى العالم فى التكنولوجيا العقارية وتيسير إجراءات الأعمال.

هذا المؤتمر يحضره أبرز الشركات والمؤسسات والحكومات والمنظمات العالمية التى تقدر قيمتها بمليارات الدولارات.

وقد تم منح هذه الجائزة المرموقة من قبل لجنة من كبار خبراء التكنولوجيا العقارية العالمية، تكريما للمساهمات الكبيرة التى ستقدمها المنصة للقطاع العقارات، خاصة فى المنطقة العربية وربط مصر بالأسواق العالمية، المنصة ستسهم بشكل فعال فى تحويل المشهد العقارى إلى نظام متكامل ومرن، وتعزيز الشفافية والكفاءة والابتكار فى التعاملات العقارية، بفضل تقنياتها المتطورة والتى تهدف الشاملة هذا التحول وتؤكد مكانة مصر العقارية الرسمية وهويتها فى تشكيل مستقبل القطاع العقارى فى المنطق العالمى.

حاليا، تجميع المنصة للجنة فى مصر وسيتم إطلاقها قريبا، وقد تم اختيارها من بين خبراء عالميين فى مجال التكنولوجيا العقارية أثناء المنتدى، وحظيت بإشادة واسعة منا أهلها للفوز بالجائزة عن جدارة، بعدا تبنيها أحدث وأقوى تقنيات العقارات التكنولوجية فى العالم، مع منصة مصر العقارية الرسمية، تحقق أحلام أخيرا وإصدار شهادة ميلاد ورقم خاص بالعقار، عبر ربط مصر بجميع الأسواق العقارية العالمية، وقد تم بالفعل إبرام عدد اتفاقيات لربط المنصة بأوربا وأمريكا وكندا واستراليا من خلال أفتى شبكة الـ(Blockchain) التى تقدم منصة مصر العقارية أحدث تكنولوجيا

كاتسبى لانجر «رئيس مكتب سفلز مصر» لـ«عقارات المصرى اليوم»:

مكتب القاهرة الأسرع نموًا بين فروع الشركة حول العالم

نحتفل بمرور خمس سنوات على انطلاق أعمالنا وحققنا ٧٠٪ زيادة فى الإيرادات

قال كاتسبى لانجر، رئيس مكتب سفلز مصر، إن مكتب القاهرة كان الأسرع نموًا على مستوى فروع الشركة السابع عددها ٧٠٠ مكتب حول العالم، خلال العامين الماضيين، مما يؤهله ليكون المركز الإقليمى الرئيسى للشركة فى مصر، مشيرا إلى أن الشركة تحتفل خلال خمس سنوات فقط فى أكتوبر الجارى بمرور خمس سنوات على انطلاق أعمالها فى مصر، هل يمكن أن تشاركنا أهم إنجازات الشركة خلال السوق المصرية منذ عام ٢٠١٩؟

– يوجد لدينا شركة واحدة عقارية فى مجال الاستشارات العقارية، وأيضا شركة وأسعة من المكاتب التى تضم ٧٠٠ مكتب حول العالم، كان امتداد توجهنا ليشمل السوق المصرية حظوة طبيعية بصفتها أحدى أكبر أسواق العقارات حويه فى المنطقة وبعد انطلاق أعمالنا هنا فى عام ٢٠١٩، تمكنا من ترسيخ مكانتنا كشريك استراتيجى لكبرى شركات التطوير العقارى فى مصر.

وخلال السنوات الخمس الماضية، نجح مكتب سفلز مصر فى أن يصبح مكتب الأسرع نموًا على مستوى فريق الشركة بأكمله قدة ملموس، إذ زاد عدد فريق العمل بالفرع من ٣ أشخاص فقط، حينما أسسنا هكتبنا، إلى أكثر من ١٥٠ موظفا فى الوقت الحالى، مما يعكس قوة وحجم الطلب المتزايد على خدمات العقارية المتميزة فى السوق المصرية، فحتى الآن قدمنا خدماتنا واستشاراتنا لأكثر من ٢٠٠ عميل، وهو مساهات تقدر بأكثر من مليون متر مربع من المساحات النباتية حيث تمت حجزنا إلى بالفعل لمشروعات العقارية السكنية والتجارية والمشروعات متعددة الاستخدامات، ولقد أنعكس ذلك بشكل مباشر على بالأعمال، حيث حققت إيراداتنا خلال هذا العام زيادة فى المتوسط.

■ سفلز هى شركة عالمية، كيف تنصر سفلز مصر فى السوق المحلية؟ وما هى ميزتها التنافسية؟

■ نحترم سفلز مصر بين أفضل الممارسات العالمية وخلال الأدوات التحليلية المتقدمة، حيث كنا قد مكنا من مستوى الاستفادة من أحدث التقنيات فى إدارة المشروعات، واستثمارات التسويق، كما نقدم خدمات استشارية لإدارة العقارات فى المنطقة، مما يضعنا فى طليعة الابتكار فى هذا المجال، ومنذ أعمالنا نقتصل تقديم باقة من الاستثمارات المتكاملة، بما فى ذلك إدارة العقارات الأحياء، تقييم العقارات، والخدمات الاستشارية عبر قطاعات عقارية متعددة.

بما فى ذلك السكنية والتجارية، ويضمن هذا النهج الشامل وضع عملائنا على الطريق الصحيح وتقديم قيمة شاملة لا مثيل لها عبر كافة مراحل التعامل العقارى، حيث نقدم مجموعة واسعة من الخدمات، والتى تشمل إدارة المشروعات، والوكالات التجارية، وخدمات التسويق، ولعل إحدى القصص التى نفخر بها بشكل خاص تتمثل فى مشروع (لايكان) بالشيخ زايد، حيث ساهمت شركة وفريق إدارة العقارات الذى هى تحول المشروع الذى وجهة بارزة عبر تقديمنا حلولا شاملة، ولكن شملت استدامة نجاح العقار وزيادة قيمته وكفاءته التشغيلية بشكل مستمر، إلى جانب توفير تجربة استثنائية لسكانه.

قصة نجاح أخرى نفخر بها هى (مونو مول) فى الشيخ زايد، الذى تولينا إدارته فى عام ٢٠١٩، وبحلول نهاية ٢٠٢٣ حقق نقلة ملموسة فى معدل الإيجار من ١٠٠٠ زائر فى اليوم إلى ١٥ ألف زائر يوميا، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ١٥٠٠٪، وتضاعف معدل الإشغال من ٥٩٪ إلى ٩٨٪، كما نجحنا فى تعظيم قيمة المركز التجارى من ٣٠٠ مليون جنيه مصرى إلى مليار جنيه مصرى.

كما كنا أول مستشار عقارى عالمى يدمج فى إدارة مبنى مكاتب عقارى رئيسى، وهى الصحى والحديقة الإدارية، مبنى إيديتا ٢ بالقاهرة الجديدة، شركة التنمير العقارية، وهو ما يعكس قدرتنا على التعامل مع التعقيدات الفريدة التى تصاحب المشروعات متعددة الاستخدامات.

■ ما هى أبرز الخدمات التى تقدمها الشركة؟

– تقدم سفلز مصر مجموعة شاملة من خدمات العقارية، بدءًا من تأجير المساحات المكتبية وإدارة المشروعات، وخدمات إدارة الشركات، والوكالات التجارية، وخدمات التسويق، والاستشارية، وصولًا إلى خدمات التقييم والاستشارات العقارية، وهو ما يجعلنا نستطيع بناء علاقات طويلة الأمد مع عملائنا، ونقدم لهم حلولًا متكاملة تلبى احتياجاتهم العقارية المتنوعة، وتساعدهم على تحقيق أهدافهم بكفاءة وفعالية.

■ هل تعتقد تسارعة الصعود على مصر فى النجاح المتميز، التى حققتها سفلز مصر فى مجال إدارة العقارات، والذى يشمل تقديم الاستشارات

VANTAGE COMMUNICATIONS
YOUR REPUTATION IS TOO PRECIOUS FOR SECOND BEST.

savills

PRESS CLIPPING SHEET

كاتسبى لانجر «رئيس مكتب سفلز مصر» لـ«عقارات المصرى اليوم»:

مكتب القاهرة الأسرع نموًا بين فروع الشركة حول العالم

قال كاتسبى لانجر، رئيس مكتب سفلز مصر، إن مكتب القاهرة كان الأسرع نموًا على مستوى فروع الشركة البالغ عددها ٧٠٠ مكتب حول العالم، خلال العامين الماضيين، ما يؤكد قوة السوق العقارية المصرية، مشيرا إلى أن الشركة نجحت خلال خمس سنوات فقط فى اكتساب ثقة كبرى شركات التطوير العقارى، حتى بلغ عدد الشركات التى تقدم لها خدماتنا واستشارتنا ٢٠٠ عميل، وقال لانجر، فى حوار لـ«عقارات المصرى اليوم»، إن السوق المصرية شهدت تحولًا نوعيًا من حيث تطور الحجم والعمق على مدار السنوات الخمس الماضية، فخلال تلك الفترة شهدنا إقبالًا متزايدًا على الخدمات العقارية المتميزة.. وإلى نص الحوار:

■ تحتفل سَفلز مصر بمرور خمس سنوات على إطلاق أعمالها فى مصر. هل يمكن أن تشاركنا أهم إنجازات الشركة فى السوق المصرية منذ عام ٢٠١٩؟

– بوصفنا شركة رائدة عالميًا فى مجال الاستشارات العقارية، ولدينا شبكة واسعة من المكاتب التى تضم ٧٠٠ مكتب حول العالم، كان امتداد تواجدنا ليشمل السوق المصرية خطوة طبيعية، بصفتها إحدى أكثر أسواق العقارات حيوية فى المنطقة. ومنذ انطلاق عملياتنا هنا فى عام ٢٠١٩، تمكنا من ترسيخ مكانتنا كشريك استراتيجى لكبرى شركات التطوير العقارى فى مصر.

وخلال السنوات الخمس الماضية؛ نجح مكتب سَفلز مصر فى أن يصبح المكتب الأسرع نموًا على مستوى فروع الشركة بأكملها لمدة عامين، إذ زاد عدد فريق العمل بالفرع من ٣ أشخاص فقط، حينما أنشأنا مكتبنا، إلى أكثر من ١٥٠ موظفا فى الوقت الحالى، مما يعكس قوة وحجم الطلب المتزايد على خدماتنا العقارية المتميزة فى السوق المصرية، فحتى الآن قدمنا خدماتنا واستشاراتنا لأكثر من ٢٠٠ عميل، وندير مساحات تقدر بأكثر من مليون متر مربع من المساحات البنائية، حيث تمتد خبرتنا إلى كافة المشروعات العقارية (السكنية والتجارية والمشروعات متعددة الاستخدامات)، وقد انعكس ذلك بشكل مباشر على نتائجنا، حيث حققت إيراداتنا نموًا بمعدل ٧٠٪ سنويًا فى المتوسط.

■ سَفلز هى شركة عالمية. كيف تتميز سَفلز مصر ضمن الشبكة الأوسع للشركة، وما هى بعض الخدمات الفريدة التى تقدمها الشركة هنا؟

– تمزج سَفلز مصر بين أفضل الممارسات العالمية وامتلاك الخبرات المحلية، حيث كنا أول مكتب على مستوى المنطقة يقدم حلولًا شاملة لخدمات إدارة المشروعات، واستشارات التصميم والتسويق، كما نقدم خدمات استشارية لإدارة العقارات فى المنطقة، مما يضعنا فى طليعة الابتكار فى هذا المجال. وتمتد أعمالنا لتشمل تقديم باقة من الاستشارات المتكاملة، بما فى ذلك إدارة العقارات، الأبحاث، تقييم العقارات، والخدمات الاستشارية عبر قطاعات عقارية متعددة.

بما فى ذلك السكنية والتجارية، ويضمن هذا النهج الشامل وضع عملائنا على الطريق الصحيح، وتقديم قيمة شاملة لا مثيل لها عبر كافة مراحل تطور العمل من البداية إلى النهاية.

نحتفل بمرور خمس سنوات على انطلاق أعمالنا وحققنا ٧٠٪ زيادة فى الإيرادات

■ كيف تغيرت سوق العقارات المحلية منذ دخول سَفلز إلى مصر؟

– شهدت السوق تحولًا نوعيًا من حيث تطور الحجم والعمق على مدار السنوات الخمس الماضية، فخلال تلك الفترة شهدنا إقبالًا متزايدًا على الخدمات العقارية المتميزة، سواء للعقارات السكنية أو التجارية أو متعددة الاستخدامات. أما عن التحديات الرئيسية التى واجهتنا، فكان أهمها التعامل مع التقلبات الاقتصادية، بما فى ذلك ارتفاع سعر تكلفة مواد البناء وتقلبات سعر الصرف، ومع ذلك، فإن قدرتنا على التكيف، وخبرتنا المتراكمة فى عملية البحث والتقييم، سمحتا لنا بمواصلة تقديم خدمات تحقق أقصى قيمة لعملائنا، لاسيما فيما يتعلق بالمشروعات العقارية الجديدة والتوسع بالمشروعات العمرانية، وهو ما جعلنا نستطيع بناء سجل حافل بقصص النجاح والإنجازات، ووضعنا فى موضع الريادة فى هذه المجالات.

■ هل يمكنك تسليط الضوء على بعض قصص النجاح المتميزة التى حققتها سَفلز مصر فى مجال إدارة العقارات؟

– عملنا على العديد من المشروعات العقارية المتميزة، مستفيدين من النطاق المتكامل لخدماتنا فى إدارة العقارات، والذى يشمل تقديم الاستشارات الاستراتيجية، وإدارة المشروعات، وخدمات إدارية للشركات، والوكالات التجارية، وخدمات التسويق. ولعل إحدى القصص التى نفخر بها بشكل خاص تتمثل فى مشروع (أركان) بالشيخ زايد، حيث ساهمت خبرة فريق إدارة العقارات لدينا فى تحويل المشروع إلى وجهة بارزة، عبر تقديمنا حلولًا شاملة، والتى ضمنت استدامة نجاح العقار وزيادة قيمته وكفاءته التشغيلية بشكل مستمر، إلى جانب توفير تجربة استثنائية للعملاء.

قصة نجاح أخرى نفخر بها هى (مزار مول) فى الشيخ زايد، الذى تولينا إدارته فى عام ٢٠١٩، ونجحنا فى تحقيق طفرة فى معدل إقبال الزوار من ١٠٠٠ زائر فى اليوم إلى ١٥ ألف زائر فى اليوم، وتضاعف معدل الإشغال من ٤٥٪ إلى ٩٨٪، كما نجحنا فى تعظيم قيمة المركز التجارى من ٣٠٠ مليون جنيه مصرى إلى مليار جنيه مصرى.

كما كنا أول مستشار عقارى عالمى ينجح فى إدارة مبيعات مطور عقارى رئيسى، وفى العامين الماضيين أتممنا مبيعات عقارية لصالح مشروعات شركة الديار القطرية فى مصر تجاوزت قيمتها ٣٠ مليار جنيه مصرى.

■ كيف تقيّم أداء مبيعات العقارات على طول الساحل الشمالى فى العام الماضى؟

– الساحل الشمالى يعد من أهم المناطق العقارية الأكثر نموًا فى مصر، والتى تدفع تطور القطاع، وشهدت مناطق محددة، مثل رأس الحكمة، زيادة فى أسعار البيع بنسبة ٧٥٪ سنويًا، تلتها مناطق أخرى مثل الضبعة وسيدى حنيش بنسبة نمو فى الأسعار بلغت ٦٨٪، وذلك نتيجة زيادة الطلب من المشترين المصريين والأجانب، بمن فى ذلك من مواطنى دول مجلس التعاون الخليجى، بالإضافة إلى الطلب المتزايد على المنازل المصيفية ومشروعات الضيافة. وقد استفدنا من خبرتنا فى البحث والتقييم فى تحديد اتجاهات السوق، مما سمح لنا بتقديم المشورة الفعّالة للعملاء حول الموقع الأمثل للاستثمار.

وأود أن أشير أيضًا إلى أن المشروعات الكبرى، مثل تلك التى يجرى تطويرها فى رأس الحكمة، تعمل على إكساب المنطقة زخمًا إضافيًا، وتدفع سوق الساحل الشمالى لمواصلة مسارها التصاعدى، ليكون ثانى أكبر سوق عقارية فى مصر بعد شرق القاهرة.

■ شهدت سَفلز مصر نموًا كبيرًا من حيث حجم الفريق والمشروعات، إلى من تنسب هذا النجاح؟

– نستمد نجاحنا من قوة فريقنا، ورؤيتنا وثقافتنا المؤسسية التى قمنا ببنائها منذ سنوات طويلة. فمنذ البداية ركزنا على توظيف أفضل المواهب المحلية والأجنبية، وذلك من خلال إجراء مقابلات شخصية مع كل مرشح لأى وظيفة من قِبل أعضاء إدارة الشركة لضمان توافقهم مع رؤيتنا. وبالفعل كان لهذا التركيز دور فعال فى دفع نمونا، وهى استراتيجية نسعى بقوة للحفاظ عليها، حيث مكّنتنا من تقديم خدمات عالية الجودة وحلول مصممة خصيصًا لعملائنا.

كذلك، ما تقدمه سَفلز مصر من خدمات شاملة نجح فى دعم العملاءَ فى كل مرحلة من مراحل مشروعاتهم، مع الحفاظ دائمًا على أعلى المعايير. وإلى جانب الثقة التى اكتسبناها من كبار المطورين، أدى هذا النهج إلى تعزيز تسارع نمو أعمالنا، بالتوافق مع الطلب المتزايد على الخدمات العقارية التى تتميز بالشفافية والنزاهة.

■ ما هى رؤية سَفلز مصر للمستقبل؟

– بالنسبة إلى مستقبل الشركة، نخطط للاستمرار فى ريادة السوق المصرية من حيث القيمة والعائد والجودة، لذا ينصب تركيزنا على توسيع تواجدنا فى مصر والمنطقة، مع الحفاظ على أعلى المعايير التى شكّلت نجاحنا. أما فيما يتعلق بالسوق العقارية فنتوقع استمرار نمو المشروعات السكنية والتجارية والمشروعات متعددة الاستخدامات، مدفوعة بالزيادة السكانية فى مصر، والطلب المتزايد على العقارات متكاملة الخدمات، كما تعد إدارة الأصول مجالًا رئيسيا آخر لنمونا، ونتوقع أن يؤدى الاهتمام المتزايد من جانب المستثمرين العرب، خاصة من دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، إلى تعزيز نمو السوق.

ولضمان استمرارية ريادتنا فى السوق المصرية وفى المنطقة، نولى اهتماما خاصا بمواصلة نمو أعمالنا، والحفاظ على موظفينا، لاستدامة رؤيتنا.

■ ما هى النصيحة التى تقدمها للمطورين والمستثمرين؟

– نصيحتى لهم محاولة فهم ديناميكيات السوق بدقة، والشراكة مع الخبراء الذين يمتلكون الرؤية العالمية والخبرة المحلية، فمصر لديها إمكانات هائلة، ولكن من الضرورى التعامل مع السوق المصرية باستراتيجية واضحة، حيث إن لهذه السوق خصائص فريدة دون غيرها تتطلب خبرة محلية واسعة، واحتياجات السوق المحددة. وما أود التأكيد عليه أن العمل مع شريك موثوق به، مثل سَفلز مصر، يمثل شراكة مع مستشارين عقاريين ذوى كفاءة وخبرات كبيرة، لديهم القدرة على مساندة العملاء فى التغلب على تحديات السوق.

حوار- ياسمين كرم