

PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	Amwal Al Ghad magazine
DATE:	May-2024
COUNTRY:	Egypt
CIRCULATION:	15,000
TITLE:	Madaar CEO: Investment portfolio in real estate sector reaches EGP 30 bln
PAGE:	54, 55
ARTICLE TYPE:	Agency-Generated News
REPORTER:	Maha Essam
AVE:	40,000

PRESS CLIPPING SHEET

أحمد أهاب الرئيس التنفيذي لـ «مدار»:

30 مليار جنيه إجمالي محفظة استثمارات الشركة بالسوق العقارية



قال المهندس أحمد أهاب، الرئيس التنفيذي لـ «مدار»، إن إجمالي محفظة مشروعات الشركة تضم استثمارات تبلغ ٣٠ مليار جنيه، وتتوزع ما بين مشروعات في الساحل الشمالي والعين السخنة وغرب القاهرة، لافتا إلى أن شركته تسعى لتحقيق التنوع في محفظة استثماراتها لتلبية طلبات عملائها المتعددة، ومشيرا إلى استهداف ١٠ مليارات جنيه مبيعات تعاقدية في مشروعاتها خلال العام الجاري.

وأضاف أهاب، في حوار خاص، أنه جارٍ إنهاء التصميمات الخاصة بأحدث مشروعات الشركة في غرب القاهرة، والذي سيكون أول مشروع سكني لها بإجمالي استثمارات تصل إلى ٣ مليارات جنيه، لافتا إلى أن هناك فرصا استثمارية ضخمة ومتنوعة في السوق المصرية، في ضوء النهضة العمرانية الشاملة التي تنفذها مصر حاليا.

وأوضح أنه تم البدء في الأعمال الإنشائية لمشروع «أزهى نورث» بمنطقة رأس الحكمة، وذلك عقب الحصول على القرار الوزاري لأرض المشروع، مؤكدا أن الشركة لديها جدول زمني محدد وخطة قوية للالتزام به وتسليم العملاء في صيف ٢٠٢٦.

حوار:

مها عصام

PRESS CLIPPING SHEET



التعاقد مع VIP Coating Solutions بحجم مبيعات مستهدفة 15 مليون يورو

كيف ترى أداء السوق العقارية خلال العام الجاري، خاصة في ضوء التطورات الاقتصادية الأخيرة؟

السوق العقارية أثبت أنها ملاذ مهم للاستثمار ومخزن آمن للقيمة، وهو ما تأكد خلال الفترة الأخيرة، التي شهدت فيها أسعار العقارات ارتفاعاً حقيقياً لأصحابها، ومع قرار تحديد سعر الصرف وفقاً لآليات السوق الصادر مارس الماضي، أصبح هناك وضوح في الرؤية لدى الشركات العقارية ومرونة ووضوح أكبر في عملية التسعير التي كانت تعد التحدي الأكبر المواجه للشركات العقارية، لذا فمن المتوقع استمرار نشاط السوق العقارية خلال ٢٠٢٤.

وكيف ترى الانفراجة التي شهدها ملف التسعير للشركات العقارية خلال الفترة الحالية؟

وجود سوق موازية وسعرين للصرف كان يعد أحد التحديات التي تواجه جميع المستثمرين بالسوق المصرية، كون ذلك يوجد صعوبة في تسعير المواد الخام وصعوبة في تسعير تكلفة الإنشاءات، وبالتالي صعوبة في تسعير الوحدات، لذا فإن قرار تحرير سعر الصرف ساهم في وضوح الرؤية بشكل عام في السوق، ما ينعكس بدوره على عملية التسعير، سواء في تسعير تنفيذ المشروعات أو في تسعير بيع الوحدات العقارية، مشيراً إلى أن التسعير كان تحدياً كبيراً واجهته السوق العقارية خلال الفترة الماضية.

وما رؤيتكم عن إقبال العملاء على الشراء في مشروعات بالساحل الشمالي خلال موسم صيف ٢٠٢٤؟

توقع ارتفاع إقبال العملاء على الشراء في مشروعات بالساحل الشمالي ومنطقة رأس الحكمة، خاصة من الأشقاء العرب والمصريين العاملين بالخارج، فالسوق المصرية قوية، وجاذبة وحجم الطلب كبير ومتنوع، وهناك تفاؤل بحجم المردود الإيجابي على منطقة رأس الحكمة بأكملها من جذب استثمارات كبرى، وهو ما ينعكس على بقية المشروعات المجاورة لها. وهل تتوقع الإقبال على مشروعات رأس الحكمة في موسم الصيف الجاري؟

أصبحت رأس الحكمة بالساحل الشمالي إحدى المناطق السياحية المهمة حول العالم، فعلى مدار سنوات عدة جذبت أنظار الكثير من المستثمرين، وتحولت إلى المكان الأول للعديد من المشروعات والقرى السياحية الأكثر الالتزاماً بأعلى معايير الجودة والرفق، ولدينا بالفعل مشروع مميز في قلب خليج رأس الحكمة، تكون أهم مشاريعها في الفترة المقبلة، حيث ستحظى المنطقة بإقبال قوي للفترة المقبلة.

وما تفاصيل مشروع الشركة في منطقة رأس الحكمة؟
تمتلك مشروع «أزهي نورث» وهو مشروع سكني سياحي باستثمارات تصل إلى نحو ٢٠ مليار جنيه، ويقع المشروع على مساحة تصل إلى نحو ٢٥٠ فداناً، وسيضم المشروع حوالي ٢٤٠٠ وحدة متنوعة، وقد بدأ يتسع لنحو ١٣٠ غرفة بتكلفة مبدئية ١٥٠ مليون دولار، كما يتمتع المشروع بمساحات مائية وخضراء تمثل نحو ٨٦٪ من المساحة الإجمالية للمشروع، فيما سيتم البناء على النسبة المتبقية، ويتميز بشواطئ مائية تصل إلى ١٢ كيلومتراً، منها ٦٥٠ متراً على شاطئ البحر والباقي بحيرات كريستال لاجون.

وهل بدأت الشركة في إنشاءات المشروع؟
بدأنا بالفعل في الأعمال الإنشائية عقب الحصول على القرار الوزاري لأرض المشروع، فالشركة لديها جدول زمني محدد وخطة قوية للالتزام بهذا الجدول الزمني وتسليم العملاء في صيف ٢٠٢٦، لذا فإن الشركة تعمل بكامل طاقتها وجهداتها للتنفيذ والتسليم بأعلى معايير الجودة للعملاء وفي المواعيد المحددة.

وهل هناك تعاقدات تمت في المشروع؟
وقدنا شراكة إستراتيجية مع كريستال لاجون العالمية لتطوير بحيرة كريستالية على مساحة ٤٥ فداناً في منتج «أزهي نورث» بالساحل الشمالي، ويعد هذا التعاون مع خطوة محورية تمكن الشركة من الوصول لأعلى مستويات الفخامة في المنتج، علاوة على التكنولوجيا المبتكرة التي تعتمد عليها

كريستال لاجون، بالإضافة لالتزامها بممارسات الاستدامة، بما يتوافق تماماً مع خطة الشركة لتنفيذ مشروع مميز.

وما الموقف التنفيذي لمشروع «أزهي العين السخنة»؟

تم الانتهاء من تنفيذ ٧٠٪ من المشروع، ونجحنا في تسليم أكثر من ١٧٠٠ وحدة بالفعل، كما تم افتتاح فندق Tanoak بالمشروع، وهو أول فندق سياحي داخل المشروع، وتم افتتاح المرحلة الأولى من اللاجون المخطط إقامة على مساحة ٤٨ فداناً ويشاطئ خاص بطول ٧٠٠ متر بالتعاون مع شركة كريستال لاجون، على أن يحيط به حديقة متميزة، Entry Park بمساحة ٣ فداناً لراحة عملائها.

«مدار» أعلنت عن خططها للاستثمار بمشروع جديد غرب القاهرة.. ما التطورات؟

المشروع في مرحلة التصميمات واستخراج القرار الوزاري، ونجهز لمفاجأة كبيرة لأول مشروع سكني لـ «مدار» بإجمالي استثمارات تصل إلى ٣ مليارات جنيه، والذي سيكون مشروعاً مميزاً في منطقة غرب القاهرة، وسيحقق هذا المشروع تنوعاً كبيراً في محفظة مشروعات الشركة، خاصة مع امتلاكها مشروعين سياحيين.

وما قيمة المبيعات المستهدفة للشركة خلال ٢٠٢٤؟

تستهدف ١٠ مليارات جنيه مبيعات هذا العام، خاصة أن السوق المصرية مستقرة وفي اتجاه الصعود في السنوات الأخيرة، كما أن القرارات الأخيرة للسياسات النقدية للبنك المركزي وتحرير سعر الصرف ستشهد معها مزيداً من الاستقرار، وعودة السوق العقارية لضبط الأسعار وإعادة التوازن والعمل بوتيرة منتظمة، وبشكل عام فهناك طلب قوي وحقيقي على جميع المشروعات المطروحة بالسوق العقارية لوجود فجوة بين العرض والطلب للشرائح السكنية كافة.

ما قيمة الاستثمارات الموجهة لمشروعات الشركة خلال ٢٠٢٤؟

«مدار» تبنى خطتها توسعية متكاملة، تستهدف من خلالها تنفيذ مشروعات عقارية سياحية كبرى في القاهرة والساحل الشمالي، إذ يبلغ إجمالي الاستثمارات في المشاريع الحالية ٣٠ مليار جنيه مصر، كون المجموعة تدخل هذه المشروعات مدفوعة بخبرتها مجال الاستثمار العقاري لتقديم أعلى معايير الجودة والاستدامة بمنظومة حديثة وفندقية في فترة قصيرة، ولديها القدرة على تنمية وتطوير مشاريع بمساحات كبرى ومشروعات متنوعة في وقت واحد.

وما تفاصيل التعاقد الأخير مع شركة «VIP Coating Solutions»؟
وقعنا اتفاقية شراكة مدتها ١٠ سنوات مع شركة «VIP Coating Solutions»، تصبح بموجبها «مدار» الوكيل الوحيد للشركة في مصر، ومن المقرر أن تسهم الاتفاقية في توسيع محفظة أعمال الشركة ومساهماتها السوقية بشكل كبير، إذ ستزود «مدار» الكيانات العقارية الأخرى في مصر بمنتجات «VIP Coating Solutions» مع زيادة قدرتها على تلبية احتياجات عملائها، فيما تستهدف الشركتان مبيعات بقيمة ١٥ مليون يورو خلال أول ٥ سنوات من الاتفاقية.

نستهدف 10 مليارات جنيه مبيعات تعاقدية خلال العام الجاري