PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	**El Amwal**
DATE:	**13-April-2025**
COUNTRY:	**Egypt**
CIRCULATION:	**5,000**
TITLE:	**Savills Egypt launches 1st graduate program to develop future real estate leaders**
PAGE:	**06**
ARTICLE TYPE:	**Agency-Generated News**
REPORTER:	**Shereen Ahmed**
AVE:	**10,000**

شركة سَفِلز مصر تطلق أول برنامج تدريبي للخريجين لتأهيل قادة المستقبل في قطاع العقارات

أعلنت شركة سفلز مصر، إحدى الشركات العالمية الرائدة في مجال الاستشارات العقارية، عن إطلاق أول برنامج تدريبي لخريجي الجامعات ، في خطوة مهمة تعكس التزامها برعاية المواهب الشابة ودفع عجلة تطوير قطاع العقارات في مصر.

يستمر برنامج سَفلز مصر للخريجين لمدة ١٢ شهرًا بدوام كامل، ويهدف إلى تزويد الخريجين الجدد بالمهارات العملية، والمعرفة المتخصصة في القطاع، بالإضافة للتجربة العالمية اللازمة للتميّز في مجال العقارات. ينطلق البرنامج رسميًا هذا الشهرمن خلال مشاركة سَفلز مصر في عدد من فعاليات التوظيف المقامة في مختلف الجامعات ، بدءًا بجامعة أكتوبر للعلوم الحديثة والآداب (MSA) يومي السبت والأحد القادمين . كما ستشارك الشركة في فعاليات توظيف أخرى في كلٍ من الجامعة الأمريكية بالقاهرة (AUC)، والجامعة الألمانية بالقاهرة (GUC)، وجامعة نيو جيزة (NGU).

وصرح كاتسبي لانجر-باجيت، رئيس شركة سَفلز مصر: "في سَفلز، نؤمن بقوة الاستثمار في الإنسان. يعكس برنامجنا التدريبي الجديد رؤيتنا طويلة المدى لبناء جيل من القادة المستقبليين الذين سيساهمون في تشكيل ملامح القطاع العقاري في مصر والمنطقة. نحن متحمسون للقاء خريجين طموحين مستعدين لإضافة طاقة جديدة، وأفكار مبتكرة، وشغف حقيقي لأعمالنا".

ويأتي إطلاق البرنامج التدريبي استكمالًا لمسار النمو المتسارع الذي تشهده شركة سَفلز مصر، ولدورها المحوري في تطوير سوق العقارات في البلاد. فمنذ دخولها السوق المصري في عام ٢٠١٩، تضاعف حجم الشركة أربع مرات ليصل إلى أكثر من ١٨٥ موظفًا، وتقدم اليوم مجموعة متكاملة من الخدمات المتخصصة، تشمل إدارة العقارات، الاستشارات الاستراتيجية، إدارة المشروعات، التسويق، والخدمات الخاصة بالمؤسسات العالمية الكبرى. وبالاستفادة من خبرة تتجاوز ٤٠ عامًا في منطقة الشرق الأوسط، تجمع شركة سَفلز بين أفضل الممارسات العالمية وفهم عميق للسوق المحلي، مما يجعلها شريكًا موثوقًا لأبرز المطورين العقاريين في مصر.

يوفر البرنامج للمشاركين مسارًا تدريبيًا منظمًا يشمل التنقل بين عدد من الأقسام المختلفة مثل إدارة العقارات، الاستشارات الاستراتيجية، واستشارات البناء وإدارة المشروعات. وسيحظى الخريجون بفرصة العمل على مشروعات فعلية، إلى جانب تلقي الإرشاد المهني من كبار التنفيذيين، والاستفادة من ورش عمل مهنية تهدف إلى تسريع وتيرة نموهم المهني.

وبالإضافة إلى الخبرة العملية المباشرة، يركّز البرنامج على تعريف المشاركين بالمعايير وأفضل الممارسات العالمية التي تتبعها شركة سَفلز، ما يمنحهم منظورًا دوليًا فريدًا يميزهم عن أقرانهم في الوظائف التقليدية المتاحة لحديثي التخرج. وعند إتمام البرنامج بنجاح، سيكون الخريجون مؤهلين للحصول على فرص عمل دائمة داخل شركة سَفلز مصر أو في أحد مكاتبها الإقليمية، ما يفتح أمامهم آفاق مسار مهني طويل داخل واحدة من أعرق شركات الاستشارات العقارية في العالم.

برنامج الخريجين من شركة سَفلز مصر مفتوح أمام المرشحين الذين سيكملون دراستهم الجامعية هذا العام (٢٠٢٥) في تخصصات إدارة الأعمال، العقارات، المالية، الاقتصاد، أو العمارة. ويُفضل أن يتمتع المتقدمون بمهارات تحليلية وتواصل قوية، وروح المبادرة، ومرونة في التكيف، إلى جانب شغف حقيقي بقطاع العقارات.

وقد فُتح باب التقديم للبرنامج الآن، ويمكن للخريجين المهتمين التقديم عبر الموقع الإلكتروني: https://careers.savills.me/#jobs، ويُطلب من المتقدمين تقديم سيرهم الذاتية، ورسائل التوصية (Cover Letter)، وبيان الدرجات الأكاديمية. وسيتم دعوة المرشحين المختارين للمشاركة في المقابلات ومركز التقييم كجزء من عملية الاختيار.

VANTAGE COMMUNICATIONS
YOUR REPUTATION IS TOO PRECIOUS FOR SECOND BEST.

savills

PRESS CLIPPING SHEET

شركة سَفلِز مصر تطلق أول برنامج تدريبي للخريجين لتأهيل قادة المستقبل في قطاع العقارات

أعلنت شركة سفلز مصر، إحدى الشركات العالمية الرائدة في مجال الاستشارات العقارية، عن إطلاق أول برنامج تدريبي لخريجي الجامعات، في خطوة مهمة تعكس التزامها برعاية المواهب الشابة ودعم عجلة تطوير قطاع العقارات في مصر.

يستمر برنامج سفلز مصر للخريجين لمدة ١٢ شهرًا بدوام كامل، ويهدف إلى تزويد الخريجين الجدد بالمهارات العملية، والمعرفة المتخصصة في القطاع، بالإضافة للتجربة العالمية اللازمة للتميّز في مجال العقارات. ينطلق البرنامج رسميًا هذا الشهرمن خلال مشاركة سفلز مصر في عدد من فعاليات التوظيف المقامة في مختلف الجامعات ، بدءًا بجامعة أكتوبر للعلوم الحديثة والآداب (MSA) يومي السبت والأحد القادمين. كما ستشارك الشركة في فعاليات توظيف أخرى في كل من الجامعة الأمريكية بالقاهرة (AUC)، والجامعة الألمانية بالقاهرة (GUC)، وجامعة نيو جيزة (NGU).

وصرح كاسبي لانجر-باجيت، رئيس شركة سفلز مصر: "في سفلز، نؤمن بقوة الاستثمار في الإنسان. يعكس برنامجنا التدريبي الجديد رؤيتنا طويلة المدى لبناء جيل من القادة المستقبليين الذين سيساهمون في تشكيل ملامح القطاع العقاري في مصر والمنطقة. نحن متحمسون للقاء خريجين طموحين مستعدين لإضافة طاقة جديدة، وأفكار مبتكرة، وشغف حقيقي لأعمالنا."

ويأتي إطلاق البرنامج التدريبي استكمالًا لمسار النمو المتسارع الذي تشهده شركة سفلز مصر، ولدورها المحوري في تطوير سوق العقارات في البلاد. فمنذ دخولها السوق المصري في عام ٢٠١٩، تضاعف حجم الشركة أربع مرات ليصل إلى أكثر من ١٨٥ موظفًا، وتقدم اليوم مجموعة متكاملة من الخدمات المتخصصة، تشمل إدارة العقارات، الاستشارات الاستراتيجية، إدارة المشروعات، التسويق، والخدمات الخاصة بالمؤسسات العالمية الكبرى. وبالاستفادة من خبرة تتجاوز ٤٠ عامًا في منطقة الشرق الأوسط، تجمع شركة سفلز بين أفضل الممارسات العالمية وفهم عميق للسوق المحلي، مما يجعلها شريكًا موثوقًا لأبرز المطورين العقاريين في مصر.

يوفر البرنامج للمشاركين مسارًا تدريبيًا منظمًا يشمل التنقل بين عدد من الأقسام المختلفة مثل إدارة العقارات، الاستشارات الاستراتيجية، واستشارات البناء وإدارة المشروعات. وسيحظى الخريجون بفرصة العمل على مشروعات فعلية، إلى جانب تلقي الإرشاد المهني من كبار التنفيذيين، والاستفادة من ورش عمل مهنية تهدف إلى تسريع وتيرة نموهم المهني.

وبالإضافة إلى الخبرة العملية المباشرة، يركز البرنامج على تعريف المشاركين بالمعايير وأفضل الممارسات المالية التي تتبعها شركة سفلز، ما يمنحهم منظورًا دوليًا فريدًا يميزهم عن أقرانهم في الوظائف التقليدية المتاحة لحديثي التخرج. وعند إتمام البرنامج بنجاح، سيكون الخريجون مؤهلين للحصول على فرص عمل دائمة داخل شركة سفلز مصر أو في أحد مكاتبها الإقليمية، ما يفتح أمامهم آفاق مسار مهني طويل داخل واحدة من أعرق شركات الاستشارات العقارية في العالم.

برنامج الخريجين من شركة سفلز مصر مفتوح أمام المرشحين الذين سيكملون دراستهم الجامعية هذا العام (٢٠٢٥) في تخصصات إدارة الأعمال، العقارات، المالية، الاقتصاد، أو العمارة. ويُفضل أن يتمتع المتقدمون بمهارات تحليلية وتواصل قوية، وروح المبادرة، ومرونة في التكيف، إلى جانب شغف حقيقي بقطاع العقارات.

وقد فُتح باب التقديم للبرنامج الآن، ويمكن للخريجين المهتمين التقديم عبر الموقع الإلكتروني: https://careers.savills.me/#jobs، ويُطلب من المتقدمين تقديم سيرهم الذاتية، ورسائل التوصية (Cover Letter)، وبيان الدرجات الأكاديمية. وسيتم دعوة المرشحين المختارين للمشاركة في المقابلات ومركز التقييم كجزء من عملية الاختيار.

"أكام الراجحي" تطلق فرعها الجديد بالسعودية لبحث استثمارات جديدة بالسوق السعودي

في خطوة تعكس مدى قوة وجاذبية السوق السعودي الآن خاصة في ظل النهضة العمرانية الهائلة التي تشهدها المملكة العربية السعودية احتفت شركة أكام الراجحي المتخصصة في مجال التطوير العقاري (شركة مصرية سعودية) بافتتاح فرعها الجديد بمدينة الرياض بحضور كل من المهندس عبدالوهاب الراجحي المؤسس والشريك الاستراتيجي لشركة أكام الراجحي والمهندس عصام منصور رئيس مجلس إدارة الشركة وادريس محمد الرئيس التنفيذي لشركة اكام الراجحي والمهندس هشام قنديل والمهندس سعد الفيش أعضاء مجلس الإدارة وكوكبة من كبار الشخصيات البارزة ورجال الأعمال السعوديين . وذلك في اطار استراتيجية الشركة في التوسع محليا وإقليميا في أكثر الأسواق العربية جاذبية وعلى رأسها المملكة العربية السعودية التي تشهد الآن طفرة اقتصادية وعمرانية غير مسبوقة.

وأعلنت الشركة في بيان رسمي لها أن فرع الشركة الجديد سيكون مقرها مدينة الرياض لبحث الفرص الاستثمارية المتاحة في السوق السعودي والذي يعتبر واحدا من أهم الأسواق الواعدة والمليئة بالفرص الاستثمارية الجادة في مجال التطوير و التنمية العمرانية الشاملة والتي تتماشى مع خطة المملكة ٢٠٣٠ للتنمية المستدامة. مؤكدة أن الفرع الجديد خطوة مهمة جدا وتعكس مدى الثقة في قوة وعنفوان السوق العقاري بالمملكة العربية السعودية . والهدف منها تقديم مجتمعات عمرانية توفر الرفاهية والازدهار وتبعث حياة صحي للمواطنين تماشيا مع رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠.

وسيتولى فرع الشركة بالسعودية بحث الفرص الاستثمارية المتاحة لتنفيذ عدد من المشروعات العمرانية المتكاملة داخل المملكة خلال الفترة المقبلة استكمالا لدورها المتميز في مجال التطوير العقاري وضمن رؤيتها المستقبلية لتنفيذ عدة مشاريع عمرانية متكاملة سكنية وسياحية وفندقية وإدارية وتجارية خلال الخمس سنوات المقبلة سواء كان في مصر أو بالمملكة العربية السعودية وتسويق مشروعاتها بمصر داخل السوق السعودي .

واكد البيان أن الشراكة مع الجانب المصري تعكس مدى قوة الترابط بين الشعبين السعودي والمصري وتحقق طموحات الدولتين في ملف التنمية المستدامة ٢٠٣٠ للبلدين . وأشار البيان إلى أن التوسع العمراني الذي يتم الآن بالسعودية يحتاج المزيد من المشاريع العقارية المميزة . والتجربة المصرية هي هذا القطاع مثالية بما يعود بالفائدة على كلا الطرفين ، كما ان هدف الشركة خلال الفترة المقبلة إحداث تغيير حقيقي في مفهوم المجتمعات العمرانية الذكية السعيدة لتقديم تجربة تطوير متميزة بالقطاع العقاري بالمملكة . حيث تنفذ الشركة الآن مشروعاً سياحياً مبتكر بالساحل الشمالي بجمهورية مصر العربية يواجد من أروع الشواطئ على مستوى العالم وهو مشروع D.O.S.E اول مشروعات شركة أكام الراجحي في مصر وأن الفرع الجديد بالسعودية سيكون استكمالا لخطط الشركة الاستراتيجية في بحث الفرص المتاحة أيضا بالسوق السعودي لتتوسع اقليميا بشكل مدروس .

وجدير بالذكر أن شركة أكام الراجحي للتطوير العقاري (شركة مصرية سعودية) تأسست من خلال شراكة استراتيجية بين كل من شركة اكام للتطوير العقاري (شركة مساهمة مصرية) ومجموعة الراجحي السعودية المملوكة لرجل الأعمال السعودي المهندس عبدالوهاب الراجحي لتنفيذ عدد من المشروعات العمرانية و السياحية والفندقية بجمهورية مصر العربية والتي كانت باكورة أعمالها مشروع D.O.S.E بالساحل الشمالي والذي حقق طفرة كبيرة واقبالا غير مسبوقا . لتمتلك الشركة قاعدة عملاء كبيرة من المصريين والسعوديين نظرا لتميز فكرة ومفهوم المشروع ، ودقة وروعة تصميماته بالإضافة إلى موقعه الجغرافي والذي يقع على واحد من أهم أروع ثلاث شواطئ على مستوى العالم .

وكان من ضمن الاستراتيجية والرؤية الخاصة بالشركة منذ انطلاقها بالسوق المصري التوسع في تنفيذ مشروعات عمرانية محلياً واقليمياً بعدد من الأسواق العربية الجادية للاستثمار كان اولى هذه الأسواق المستهدفة وفقا للخطة الموضوعة من قبل الشركة المملكة العربية السعودية كخطوة أساسية في مسيرة الشركة ودورها المتميز في مجال التطوير العقاري والذي يعتمد على التعاون مع كبرى بيوت الخبرة في العالم للتصميم وتنفيذ مشروعاتها ويعتمد أيضا على خبرات الشركاء في مجال التطوير العقاري الممتد لأكثر من ٢٥ عاما في مجالات الهندسة والمقاولات بالإضافة إلى اعتماد الشركة على مركز الأبحاث الخاص بها دائما قبل تنفيذ اي مشروع من أجل ضمان انشاء مشروعات ذات تصميمات وخدمات وامكانيات توفر لكل عملائها الراحة والسعادة الذي تعتمدها الشركة كفلسفة رئاية خاصة وتدعم فكرة توفير السعادة بكل مفاهيمها كمنهج عمراني متكامل في كافة مشروعاتها الحالية والمستقبلية

«Najma Walk» تعلن عن أحدث مشروعاتها بالقاهرة الجديدة باستثمارات تتجاوز 5 مليارات جنيه

تعتزم شركة Najma Walk إطلاق المرحلة الأولى من مشروعها الرائد " Najma Walk" خلال الربع الثاني من العام الجاري، حيث يعد هذا المشروع استكمالًا لسلسلة النجاحات التي حققتها الشركة في تطوير مشروعات متنوعة حققت نجاحات قوية في السوق العقاري، مما يعزز مكانتها كواحدة من الشركات المتميزة في السوق العقاري المصري.

وأوضحت الشركة، أن المشروع الجديد Najma Walk يضم وحدات تجارية، طبية، وإدارية في واحدة من أكثر المواقع تميزًا في القاهرة الجديدة، فقد اختارت الشركة موقعًا استراتيجيًا مميزًا يتناسب مع نشاط المشروع ويحقق أعلى وأفضل استثمار للعملاء المستهدفين، لافتة إلى أن إجمالي القيمة الاستثمارية للمشروع تتجاوز الـ5 مليارات جنيه.

وأضافت الشركة أن"Najma Walk" يعد من أكثر المشروعات تميزًا في مدينة القاهرة الجديدة، ويمتد المشروع على مساحة تزيد على 12 ألف متر مربع، ويجمع بين التصميم المعماري الاستثنائي وتوفير وحدات تجارية وطبية وإدارية ذات إطلالات فريدة، مما يعزز جاذبيته للمستثمرين والعملاء على حد سواء، كما يتم تطوير المشروع على ثلاثة محاور رئيسية تضمن توفير بيئة مريحة وعملية للزوار والمستخدمين.

ويحرص مشروع Najma Walk على دمج أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي في تصميمه، مما يضمن تجربة استثنائية ومتميزة لكل من المستثمرين والزوار. تسعى الشركة لتقديم حلول مبتكرة تتماشى مع أحدث التوجهات العالمية في التطوير العقاري، وتوفير بيئة ذكية تواكب التطور التكنولوجي وتعزز من القيمة الاستثمارية للمشروع.

وقالت الشركة، إنه سيتم طرح المرحلة الأولى من المشروع في الربع الثاني من العام الجاري بخطط سداد مرنة ومناسبة لاحتياجات العملاء، حيث تستهدف الشركة تسهيل عملية الاستثمار لعملائها، مما يساهم في تحقيق أعلى عوائد استثمارية على المدى الطويل ويعزز من مكانة Najma Walk كمشروع مثالي ووجهة مميزة للعملاء في شرق القاهرة.

وأوضحت الشركة: "تتطلع لمرحلة جديدة من الريادة والتميز في منطقة شرق القاهرة مع إطلاق المرحلة الأولى من المشروع، والذي سيكون أحد أبرز الوجهات المستقبلية في مدينة القاهرة الجديدة عبر تقديمه لمفهوم جديد للمشروعات متعددة الاستخدامات في السوق العقاري، ومن المتوقع أن يساهم هذا المشروع في تعزيز قيمة الاستثمارات العقارية في المنطقة".

وكشفت الشركة عن نجاحها في إطلاق مشروعات متنوعة ومتميزة مثل مدينة ايترنا الطبية في مغمداو " Eterna Health Care City -Mivida" و "Health Care City HCC – New Cairo" في Address 34 "New Cairo".

وهي محفظة مشروعات متنوعة تشترك جميعها في الجودة والالتزام والابتكار الذي يحافظ على سمعة الشركة وعلامتها التجارية القوية ويلبي تطلعات العملاء وتغيرات السوق.

«Melee» تشارك في قمة تطوير الملاعب والساحات الرياضية العالمية المنعقدة بالرياض

شارك جاسر بهجت، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة Melee في فعاليات "قمة تطوير الملاعب والساحات الرياضية العالمية"، المنصة الرائدة لقادة الصناعة بهدف دفع عجلة تطور المنشآت الرياضية، وذلك في إطار جهود شركة Melee الرامية إلى نشر مفهوم الأندية الاجتماعية الرياضية المصرية، هذا وشهدت فعاليات القمة حضور نخبة من الخبراء والمتخصصين في مجال صناعة المنشآت الرياضية وعدد من المسؤولين الحكوميين بالمملكة العربية السعودية.

جاءت مشاركة Melee بالقمة للتركيز على اهتمامها بمجال الأندية الاجتماعية والرياضية وقدم بهجت عرضا بعنوان "بين الأصالة والمعاصرة – رؤية مصرية لمستقبل الأندية الاجتماعية والرياضية في المملكة"، واستعرض خلاله إمكانية تطوير جيل جديد من الأندية الاجتماعية والرياضية في المملكة العربية السعودية معتمدا في ذلك على التاريخ العريق والشغف الكبير للأندية الرياضية الاجتماعية في مصر، والتي كانت تعقود طويلة بمثابة مراكز مجتمعية نابضة بالحياة، حيث تطورت من مجرد مساحات رياضية إلى أماكن تجمع لمختلف الأجيال لتبادل الآراء والتفاعل المجتمعي، كما سلط العرض الضوء على الدور المحوري الذي تلعبه الأندية في تشكيل المجتمع والثقافة المصرية.

وفي هذا السياق، أوضح بهجت: "على مدار سنوات طويلة، كانت الأندية الرياضية المصرية في قلب مجتمعاتنا، وتطورت لتصبح مراكز اجتماعية تعكس ثقافتنا وقيمنا، وحقيقة أننا متحمسون لاستكشاف كيف يمكن تكييف هذا النموذج وتوسيعه في المملكة، لخلق مساحات تحتفي بالتراث، وتعزز الشمولية، وتحسن جودة الحياة للجميع، تماشيا مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، التي تمثل فرصة رائعة لإعادة تعريف الحياة الاجتماعية والحضرية".

وتعد Melee أول شركة مصرية أبدت أهمية التعاون فيما بين مصر والمملكة العربية والسعودية في هذا المجال، وابرمت باتفاق اتفاقية مع شركة ادير انترناشيونال التابعة لمجموعة "أدير القابضة و سمو القابضة" كواحدة من الشركات السعودية المعروفة والمتخصصة في مجال الاستثمار العقاري وتطوير الضواحي والمجتمعات لتأسيس شركة متخصصة لإدارة وتطوير وتشغيل النوادي الرياضية الاجتماعية بالمملكة، ونشر التجربة والخبرة المصرية في هذا المجال بجميع أنحاء المملكة في ظل جهود الطلب المتزايد على المرافق الترفيهية عالية الجودة.

"قمة تطوير الملاعب الرياضية والساحات العالمية" هي الحدث الأبرز لدفع عجلة تطور المنشآت الرياضية، في مخصصة ناقشة سبل بناء ملاعب وساحات جديدة، وتحديث البنية التحتية الرياضية القائمة، وتقديم حلول مبتكرة. هذا وشهدت "قمة تطوير الملاعب الرياضية والساحات العالمية" لعام الحالي ٢٠٢٥ مناقشات وعروض تقديمية ثرية قدمها مجموعة متنوعة من المتخصصين والخبراء في مجال تطوير الملاعب والأندية الرياضية، كما كان للقيادات الحكومية مشاركة قوية ودور أساسي القمة حيث افتتح فعاليات الحدث السيد باسم إبراهيم القمة بصفته مدير تطوير استثمارات قطاع الرياضة في وزارة الاستثمار السعودية، كما ألقى السيد وليد الكهيد مؤسس الشبكة السعودية للمحترفين الرياضيين كلمة افتتاحية خلال القمة لكبار المتخصصات حول مواءمة رؤية السعودية ٢٠٣٠ مع تطوير الملاعب الرياضية.

«تسكين» تطلق نموذج فرنشايز مبتكر لدعم رواد الأعمال في قطاع التسويق العقاري

أعلنت "تسكين"، المنصة الرائدة في دعم رواد الأعمال بمجال العقارات، عن نجاح نموذج الفرنشايز الخاص بها في تحقيق نتائج مبهرة خلال فترة زمنية قياسية، حيث بلغ حجم المبيعات الإجمالي (GMV) ٦ مليارات جنيه مصري في غضون ستة أشهر فقط من الإطلاق. كما توسعت إلى ١٠ مكاتب على مستوى القاهرة والجيزة، وشكلت فريقًا يضم أكثر من ٥٠٠ موظف محترف.

ويقوم نموذج "تسكين" على تمكين رواد الأعمال من تأسيس وتوسيع شركات التسويق العقاري الخاصة بهم، من خلال منظومة متكاملة من الموارد التقنية والمهنية.

ويأتي ذلك بالشراكة مع شركة "ناوي"، أكبر شركة تكنولوجيا عقارات في إفريقيا، والتي توفر أحدث أدوات CRM (إدارة علاقات العملاء) والتقنيات الذكية التي تعزز من كفاءة العمليات وتحسّن تجربة العملاء.

وفي هذا السياق، صرّح محمد شكري، رئيس الفرنشايز في "تسكين": "تسكين ليست مجرد نموذج فرنشايز، بل هي نقطة تحول في مجال الوساطة العقارية. مهمتنا هي إزالة العوائق أمام النجاح، وتقديم كل ما يحتاجه رواد الأعمال للانطلاق والتميز، من التكنولوجيا الحديثة إلى الدعم المهني وجذب العملاء والمساحات المكتبية."

كما قال محمد أبو غنيمة، الشريك المؤسس لشركة "ناوي" والرئيس التنفيذي لـ"تسكين": "هدفنا المبادرة تهدف إلى تمكين رواد الأعمال الطموحين في مجال العقارات، من خلال تزويدهم بالأدوات والدعم والتواجد القوي في السوق الذي يحتاجونه للنجاح في هذه الصناعة الديناميكية."

وتشمل مزايا نموذج تسكين للفرنشايز، توفير نظام CRM متطور، يساعد في إدارة العلاقات مع العملاء وتحسين الأداء البيعي.

كذلك توجيه مهني مستمر من خبراء في القطاع العقاري للمساعدة في تطوير استراتيجياتهم. مع ت فير Leads عالية الجودة بفضل خبرات تسويق قوية وشبكات فعالة.

كما توفر "تسكين" مساحات عمل مجهزة بالكامل متاحة في مختلف أنحاء القاهرة والجيزة، وفريق مبيعات محترف يشمل وكلاء ومديرين وقادة فرق لدعم عمليات البيع والنمو.

حول "تسكين":

تسكين هو نظام فرنشايز متكامل صُمم خصيصًا لمساعدة رواد الأعمال في مجال العقارات على تحقيق النمو السريع والتوسع المستدام، من خلال الدمج بين التكنولوجيا الحديثة والدعم المتخصص. تمكّن "تسكين" شركاءها من المنافسة بقوة في سوق يشهد تغيرات متسارعة وتحديات كبيرة.

PRESS CLIPPING SHEET