

PRESS CLIPPING SHEET

PUBLICATION:	Rosa Al Youssef newspaper
DATE:	28-September-2023
COUNTRY:	Egypt
CIRCULATION:	10,000
TITLE:	94% of GCC investors keen to invest in Egypt's real estate market: Knight Frank
PAGE:	11
ARTICLE TYPE:	Agency-Generated News
REPORTER:	Staff Report
AVE:	20,000

PRESS CLIPPING SHEET

نايت فرانك: ٩٤٪ من مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي يتطلعون للاستثمار في سوق العقارات المصري

نتائج حصريّة من تقرير نايت فرانك «الوجهة مصر» ٢٠٢٢

Launch of Knight Frank's Cairo Office & Destination Egypt Report



يرغب ٩٤٪ من المستثمرين في دول مجلس التعاون الخليجي الذين يمتلكون أكثر من مليون دولار كأصول استثمارية في شراء عقارات في مصر. وينسبة ٥٦٪ منهم يخططون للقيام بذلك خلال العام الحالي وفقاً لتقرير «الوجهة مصر» الافتتاحي لشركة الإستشارات العقارية العالمية نايت فرانك. في السنوات الأخيرة، أصبحت مصر نقطة محورية للاستثمارات من دول مجلس التعاون الخليجي. ففي عام ٢٠٢٢ وحده، تم ضخ استثمارات كبيرة في البلاد، بما في ذلك استثمار بقيمة ١٠ مليارات دولار أمريكي في الموانئ من دولة الإمارات العربية المتحدة، واستثمار بقيمة ٣٠٠ مليون دولار أمريكي من الشركة القابضة المصرية الكوييتية، واستثمار بقيمة ١٥ مليار دولار أمريكي من صندوق الاستثمارات العامة في المملكة العربية السعودية. واستمر هذا التوجه حتى مع ٢٠٢٣، حيث قامت شركة سكاي الإماراتية للعقارات باستثمار مليار دولار أمريكي، إضافة إلى ذلك، قامت الشركة القابضة المصرية الكوييتية باستثمار ١٧٠ مليون دولار هذا العام، لتؤكد هذه الالتزامات المالية القوية جاذبية مصر المتزايدة كوجهة استثمار مفضلة لدى المستثمرين المؤسسين من دول مجلس التعاون الخليجي، الذين قاموا بتخصيص مبالغ مالية تصل إلى ١٨ مليار دولار أمريكي للاستثمار في العقارات والبنى التحتية بين عامي ٢٠٢١ و ٢٠٢٣. ولفهم كيف يترج هذا الاهتمام السيادي والمؤسسي في مصر إلى المستثمرين الأفراد، أجرت نايت فرانك استطلاعاً بالتعاون مع يوجوف شمل ٢٥٨ مستثمراً من دول مجلس التعاون الخليجي لفهم تطلعاتهم ومواقفهم تجاه الاستثمار في مصر، وتراوح صافي ثروات المشاركين في الاستطلاع من ١٠٠ ألف دولار أمريكي إلى أكثر من مليون دولار أمريكي. تشير نايت فرانك إلى أن ٦٩٪ من الناتج المحلي الإجمالي لمصر يعتمد على الأنشطة العقارية والإنشاءات، مما يجعل القطاع ذا أهمية خاصة إلى جانب النفط والغاز (٢٤٪ من الناتج المحلي الإجمالي) والسياحة والضيافة (١٢٪ من الناتج المحلي الإجمالي). تزامناً مع الخروج من فترة التحديات الاقتصادية التي واجهها العالم، وأوضح فيصل دوراني، الشريك ورئيس قسم الأبحاث في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «ربما ليس من المستغرب أن يكون القطاع السكني هو القطاع المفضل لدى مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي، حيث يحرص ٦٨٪ منهم على شراء منزل في مصر ويعتبر هذا السوق تجربة مجزية بالنسبة للعديد منهم، حيث يمتلك ٦٠٪ من مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي على الأقل منزلاً واحداً في مصر». كما أنه من المثير للاهتمام رؤية مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي يتأثرون بسلوك حكوماتهم، حيث يركز ٧٢٪ منهم على شراء منزل ثانٍ أو شراء منزل لقضاء العطلات في مصر، ومن المتوقع أن يقوم ٤٩٪ منهم بالمعاملات خلال الأشهر الـ ١٢ القادمة. وفيما يتعلق بالمناطق المستهدفة عموماً، فقد تم تصنيف القاهرة الكبرى، بما في ذلك القاهرة الجديدة ووسط القاهرة ومدينة الشيخ زايد والعاصمة الإدارية الجديدة، كأفضل مناطق تجذب اهتمام المستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة ٧٣٪، بينما يُعتبر الساحل الشمالي هدفاً رئيسياً للمستثمرين السعوديين بنسبة ٤١٪ والمستثمرين القطريين بنسبة ٤١٪ أيضاً. وأضاف دوراني: «عندما يتعلق الأمر بالمواقع الأكثر شعبية لمنزل العطلات، فإن الساحل الشمالي هو الوجهة المفضلة للسعوديين بنسبة (٤١٪)، والقطريين بنسبة (٤١٪) والإماراتيين بنسبة (٣٧٪)، في حين تحتل منطقة شرم الشيخ المرتبة الأولى في قوائم تفضيلات العمانيين بنسبة ٢٧٪ والبحرينيين بنسبة ٢٧٪ بالنسبة للإماراتيين والذين يمثلون المحافظ المالية الأكبر، حيث يبلغ متوسط الإنفاق المخطط له ١,٦ مليون دولار أمريكي. ومع ذلك، فإن المعروض من المنازل الفاخرة التي تتراوح أسعارها بين ٣-١ مليون دولار أمريكي نادر، وهو ما يمثل حوالي ٥٪ من إجمالي المخزون وفقاً لتقديرنا». وأشارت نايت فرانك أيضاً إلى الاختلافات في دوافع الشراء، حيث يحرص الإماراتيون أكثر على الشراء لأسباب استثمارية (٤٣٪)، بينما يبحث معظم القطريين (٥٥٪) عن منزل لقضاء العطلات، ومن ناحية أخرى، يركز العمانيون (٤٧٪) على شراء العقارات بغرض التأجير.

وقالت زينب عادل، الشريكة ومديرة مكتب مصر: «يعد سوق المنازل الثانية في مصر محط أنظار مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي، لا سيما في ظل نقص المعروض إلى حد كبير، على سبيل المثال، تتيح الوحدات السكنية ذات العلامة التجارية للمستثمرين إمكانية الوصول إلى نمط حياة معين، مع ميزات إضافية تتمثل في الارتباط بعلامة تجارية فاخرة وبالطبع إدارة العقارات بمستوى عالمي. ويحرص ٣٥٪ من مستثمري مجلس التعاون الخليجي على تأجير منازلهم عندما لا يتم استخدامها لأغراض شخصية، مما يؤكد على أهمية هذا القطاع». علاوة على ذلك، وبأسعار تبدأ من حوالي ٣٠٠ ألف دولار أمريكي، يمثل السوق السكني ذو العلامة التجارية في مصر قيمة ممتازة بالمقارنة مع المواقع العالمية الكبرى الأخرى. ■