

السيد الأستاذ / هشام إبراهيم

مدير عام إدارة الإفصاح والحوكمة

البورصة المصرية

إلتزاماً من الشركة بقواعد القيد والإفصاح بالبورصة المصرية، نرفق لسيادتكم بيان إفصاحي من مجموعة طلعت مصطفى القابضة، والشركة حريصة على الإلتزام بقواعد القيد والإفصاح في هذا الخصوص.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ،،،



جهاد السوافطة

الرئيس التنفيذي للشئون المالية
ومدير علاقات المستثمرين



تحريراً في: ٢٠٢٤/١٢/٢٢



Att: Mr. Hesham Ibrahim
General Manager of Disclosure and Governance Department
Egyptian Stock Exchange

In compliance with the EGX listing and disclosure rules, we attach a disclosure statement from Talaat Moustafa Holding Group, and the company is keen to abide by the Egyptian Exchange listing and disclosure rules in this regard.

Yours sincerely,

Jehad As-Sawaftah

CEO for Financial Affairs & Investor Relations Manager

Date: 22/12/2024



TMG Holding books record-high new sales in FY 2024 over EGP 0.5 trillion (equivalent to approximately USD 10 billion), benefitting from management's ambitious vision, superior brand equity, and the unprecedented success of the Group's expansion into new markets, namely Saudi Arabia and Egypt's North Coast

Talaat Moustafa Group Holding ("TMG Holding", "TMG", "the Group") is proud to announce a record-breaking performance in 2024, with total sales reaching an unprecedented over EGP 0.5 trillion as of 22 December 2024 - equivalent to approximately USD 10 billion and crossing yet another significant landmark threshold, breached by the company's immense operational momentum. This outstanding achievement marks a first for any Egyptian real estate company in recent history to ever report annual sales at these unmatched levels. It not only reinforces the Group's leadership in the industry but also significantly distances us from our closest competitors, firmly establishing the company among the top-tier real estate brands in the region and globally. The remarkable and unparalleled sales figure represents some 28,000 units, a significant leap from the 17,000 units sold in 2023, and a 3.5-fold increase from EGP 143 billion achieved in 2023, reflecting impressive growth in both volume and value. This year's performance confirms the Group's unparalleled growth trajectory, with a compound annual growth rate (CAGR) of 70% in sales value booked consistently since 2017, when sales stood at just EGP 13 billion. This remarkable growth highlights TMG's strategic vision and steadfast

مجموعة طلعت مصطفى القابضة تسجل مبيعات قياسية جديدة في العام المالي ٢٠٢٤ بقيمة ما يزيد عن نصف تريليون جم (بما يعادل حوالي ١٠ مليار دولار أمريكي)، بفضل الرؤية الطموحة لإدارتها والقيمة القوية لعلامتها التجارية ونجاحها غير المسبوق في التوسع في أسواق جديدة كالسوق السعودي ومنطقة الساحل الشمالي المصري.

تفخر مجموعة طلعت مصطفى القابضة (TMG Holding، أو "TMG" أو "المجموعة") بالإعلان عن أداء استثنائي وقياسي حققته في عام ٢٠٢٤، حيث بلغ إجمالي المبيعات رقماً قياسياً غير مسبوق بلغ ما يزيد عن نصف تريليون جنيه مصري حتى ٢٢ ديسمبر ٢٠٢٤ (بما يعادل نحو ١٠ مليارات دولار أمريكي). ويُعد هذا الإنجاز بمثابة علامة فارقة جديدة في مسيرة الشركة ويؤكد على قوة واستمرارية جميع عملياتها التشغيلية. كما يدل هذا الإنجاز القياسي على ريادة TMG كأول شركة عقارية مصرية تحقق هذا المستوى القياسي من المبيعات السنوية في التاريخ الحديث للسوق العقاري المصري، وهو ما يعزز مكانة TMG كمجموعة رائدة في الصناعة العقارية، بل ويضعها أيضاً في مقدمة المنافسين بفارق كبير، ويرسخ مكانتها بقوة ضمن أفضل النخب المتميزة من العلامات التجارية العقارية في المنطقة وعلى مستوى العالم. وبلغ حجم المبيعات غير مسبوق نحو ٢٨,٠٠٠ وحدة خلال العام، بارتفاع ملحوظ مقارنة بـ ١٧,٠٠٠ وحدة مبيعة في ٢٠٢٣ حيث قفزت قيمة المبيعات بمعدل ٣.٥ ضعف مقارنة بـ ١٤٣ مليار جنيه مصري في ٢٠٢٣، وهو ما يعكس نمواً مبهرًا سواء في حجم المبيعات أو قيمتها. ويؤكد أداء المجموعة هذا العام استمرار مسيرتها غير المسبوقة نحو تحقيق نمو مستدام، حيث بلغ معدل النمو السنوي المركب (CAGR) في قيمة المبيعات ٧٠% منذ ٢٠١٧، حين جاءت المبيعات عند ١٣ مليار جنيه فقط. ويثبت هذا النمو المتميز الرؤية

commitment to transforming the regional real estate market.

On the back of this unprecedented sales performance, TMG now boasts the highest sales volume in the region when measured by the number of units sold, reflecting the broad-based appeal of its offerings, and the second highest sales value in the region compared to other publicly listed real estate developers in the region (considering the difference between selling prices in Egypt and other regional markets). TMG's regional leadership is further reinforced by the immense success of its entry into the Saudi Arabian market with the groundbreaking launch of the Banan project earlier this year. Spanning over 10 million sqm in Eastern Riyadh, Banan underscores the TMG's exceptional ability to compete effectively with the region's most prominent players. Domestically in Egypt, the Group continues to hold a 50% market share among Egypt's top ten developers as well. These unmatched results not only solidify TMG's position as the market leader in Egypt and Saudi Arabia but also set a new standard for the regional and global real estate sectors, reaffirming the Group's role in shaping modern living and redefining quality lifestyles across the region and beyond.

Driving this exceptional performance in 2024 was the launch of SouthMed, a ground-breaking sustainable development on Egypt's North Coast. Unveiled in July, the project spans 23 million square meters and redefines Mediterranean luxury, rivalling Europe's finest coastal destinations. The project outpaced all market expectations by far, achieving an astonishing EGP 280 billion (USD5.6 billion) in sales within just a few months from launch and marking one

الاستراتيجية التي تنتهجها والتزامها بإحداث تغيير جذري وإيجابي في السوق العقاري الإقليمي.

وبفضل أدائها المتميز في المبيعات، أصبحت TMG أعلى حجم مبيعات في المنطقة من حيث عدد الوحدات المباعة، وثاني أكبر شركة من حيث قيمة المبيعات المحققة في المنطقة بالمقارنة بالشركات العقارية الأخرى المدرجة بالبورصات في المنطقة (مع الأخذ في الاعتبار الاختلافات في مستوى أسعار البيع بمصر مقارنة بالأسواق الأخرى بالمنطقة. مما يعكس جاذبية مشروعاتها العقارية الواسعة. وكان لنجاح المجموعة الكبير في دخول الشركة السوق السعودي دوراً بارزاً في تعزيز ريادتها في المنطقة. من خلال إطلاق مشروع "بنان" الريادي بمدينة الرياض في وقت سابق من العام الجاري. ويغطي المشروع أكثر من ١٠ مليون متر مربع في شرق الرياض، مما يعكس قدرة TMG على المنافسة مع أكبر الشركات العقارية في المنطقة. وعلى الصعيد المحلي، تستمر المجموعة في الاستئثار بـ 50% من السوق المصري بين أكبر عشرة مطورين عقاريين في البلاد. وترسخ هذه النتائج غير المسبوقة لريادة TMG في أسواق مصر والسعودية، كما أن الشركة ترسي معياراً جديداً للقطاعات العقارية على المستوى الإقليمي والدولي، وتؤكد من جديد الدور الذي تلعبه المجموعة في تشكيل أنماط المعيشة الحديثة وإعادة تعريف معايير الجودة والحداثة، وذلك ليس فقط في المنطقة، بل على المستوى العالمي أيضاً.

وعزز من هذا الأداء الاستثنائي إطلاق مشروع ساوث ميد الريادي في ٢٠٢٤ على الساحل الشمالي المصري، وهو مشروع مستدام تم كشف الستار عنه في شهر يوليو بمساحة ٢٣ مليون متر مربع، ويعيد المشروع تعريف مفهوم الفخامة للوجهات الواقعة على البحر المتوسط، بمستوى ينافس أفضل الوجهات الساحلية في أوروبا. وقد حقق المشروع مبيعات مذهلة بلغت ٢٨٠ مليار جنيه مصري (٥.٦ مليار دولار أمريكي) خلال أشهر قليلة فقط من إنطلاقه، متجاوزاً

of the most successful real estate launches globally, as per the company's knowledge. Built on an asset-light and low-risk business model centred on a development agreement founded on the unmatched appeal and value of the TMG brand, it ensures massive sustainable high-margin income and consistent cash flows going forward, with the project's income to the Group estimated to surpass the level of EGP 100 billion over its life span. TMG's growing international reach played a pivotal role in SouthMed's success. By leveraging advanced digital sales platforms and a robust network of sales offices in Saudi Arabia and the UAE, the Group attracted clients from Egypt, the Gulf, and beyond, establishing SouthMed as a globally recognized real estate product. This achievement proves TMG's ability to blend innovative planning with flawless execution, transforming ambitious concepts into landmark developments populated with affluent and high-spending communities, which will continue to drive the immense recurring income arms of the Group, such as its retail and commercial portfolios, sporting clubs, resident services and hospitality.

Beyond SouthMed, TMG achieved significant milestones with its flagship projects in East Cairo–Madinaty, Noor, and Celia. Moreover, its Banan project in Saudi Arabia now paves the foundation of TMG's broader GCC expansion. Banan project contributed some EGP 64 billion (USD1.2 billion) in FX-denominated sales to the total, reinforcing the Group's strategy to diversify its income and to further strengthen the Group's financial resilience, as a hedge against local currency volatility.

لحد كبير كل توقعات السوق. ووفقاً لمعطيات الشركة فإن المشروع يعتبر واحداً من أنجح المشروعات العقارية على المستوى العالمي التي تم إطلاقها. ويعتمد المشروع على نموذج "الأعمال خفيف الأصول وقليل المخاطر"، وهو قائم على اتفاقية تطوير تستند في المقام الأول على جاذبية علامة TMG التجارية وقيمتها الفريدة. ويضمن هذا النموذج للمجموعة أرباحاً مرتفعة ومستدامة وتدفقات نقدية ثابتة، مع توقع أن تتجاوز إيرادات المشروع للمجموعة مستوى ١٠٠ مليار جنيه مصري خلال فترة أجل المشروع. كما لعب التوسع الدولي المتزايد للمجموعة دوراً محورياً في نجاح ساوث ميد. ونجحت المجموعة بفضل منصات المبيعات الرقمية المتقدمة، وشبكة مكاتب المبيعات القوية في السعودية والإمارات، في استقطاب وجذب عملاء من مصر ودول الخليج وغيرهما، الأمر الذي ساهم في تعزيز مكانة ساوث ميد كمنتج عقاري مرموق على المستوى العالمي ويثبت هذا الإنجاز قدرة المجموعة على الجمع بين التخطيط الابتكاري والتنفيذ المتميز وترجمة الأفكار الطموحة إلى معالم تطوير بارزة تستقطب المجتمعات الراقية ذات القدرة الإنفاقية العالية وتضمن استمرارية تدفقات الدخل المتكرر للمجموعة من المحافظ التجارية والمحلات والأندية الرياضية والخدمات المقدمة لقاطني المشروع ومشروعات الضيافة.

وقد حققت مجموعة طلعت مصطفى إلى جانب مشروع ساوث ميد إنجازات أخرى كبيرة في مشروعاتها الرائدة في منطقة شرق القاهرة ومنها مدينتي ونور وسلياً. ويمثل مشروع بَنَان في السعودية نقطة انطلاق رئيسية للتوسع في تواجد المجموعة مستقبلاً في أسواق دول الخليج. وقد ساهم المشروع بإضافة نحو ٦٤ مليار جنيه مصري (١.٢ مليار دولار أمريكي) من المبيعات المقومة بالعملات الأجنبية إلى إجمالي المبيعات. ويندرج هذا التوسع ضمن استراتيجية المجموعة لتنويع مصادر دخلها.

This aligns with management's goal of generating 60% of income in foreign currency over the medium term.

The Group remains steadfast in its commitment to innovation, focusing on creating pioneering business lines and diversifying income streams by leveraging its brand strength and market expertise. Through continuous market analysis and exploration of new opportunities, the Group achieved approximately EGP 44.3 billion in sales in 2024 for third parties and institutional investors. This was accomplished by reselling existing or future off-plan properties in exchange for substantial fees. This initiative not only generates significant additional income, covering corporate G&A but also strengthens the Group's risk mitigation strategy.

Moreover, recent land transactions with institutional investors included in that figure - where TMG will develop the acquired plots - and third-party valuations prior to these transactions underscore the immense value of the Group's residual land bank in Egypt. Spanning key projects such as Madinaty, Al Rehab, Nour, Celia, and remaining legacy project lands, this portfolio is now valued at approximately EGP 241 billion net of liabilities.

The Company is expected to keep maintaining the strong sales momentum in the coming year, on the back of the continued success of TMG's communities and with the highly anticipated launch of the Spine project, in the second half of 2025. Spanning over 2.4 million square meters, the Spine will provide Madinaty and its surrounding areas with a vibrant downtown center featuring state-of-the-art high-rise towers,

ويهدف هذا النهج إلى تعزيز المرونة المالية للشركة وتقليل التأثير السلبي لتقلبات العملة المحلية. ويأتي ذلك متماسياً مع هدف الإدارة لتحقيق ٦٠% من الدخل بالعملة الأجنبية على المدى المتوسط.

وتظل المجموعة ثابتة في التزامها بالابتكار، مع التركيز على إنشاء أفكار رائدة وتنويع مصادر الدخل من خلال الاستفادة من قوة علامتها التجارية وخبرتها في السوق. ومن خلال التحليل المستمر للسوق واستكشاف الفرص الجديدة، حققت المجموعة مبيعات بقيمة ٤٤.٣ مليار جنيه مصري تقريباً في عام ٢٠٢٤ لأطراف ثالثة ومستثمرين مؤسسيين. وقد تم تحقيق ذلك من خلال إعادة بيع العقارات القائمة أو المستقبلية على الخارطة مقابل رسوم. ولا تولد هذه المبادرة دخلاً إضافياً كبيراً فحسب، بل تغطي نفقات الشركة العامة والإدارية، وتعزز أيضاً استراتيجية المجموعة للتقليل من المخاطر. وعلاوة على ذلك، فإن معاملات الأراضي الأخيرة مع المستثمرين المؤسسيين المدرجة في هذا الرقم - بحيث تقوم مجموعة طلعت مصطفى بتطويرها - وبناء على تقييمات أطراف معتمدة لهذه الأراضي تؤكد على القيمة الهائلة لمحفظة الأراضي للمجموعة في مشاريعها داخل مصر. وتتكون هذه المحفظة من المشاريع الرئيسية مثل مدينتي والرحاب ونور وسيليا ومشاريع أخرى، وتقدر قيمتها الآن بنحو ٢٤١ مليار جنيه مصري صافي بعد إستبعاد الالتزامات.

ومن المتوقع أن تستمر الشركة في الحفاظ على قوة أداء مبيعاتها خلال العام المقبل، وذلك نتيجة لاستمرار نجاح مشروعاتها المتكاملة التي تقدمها TMG والإطلاق المتوقع لمشروع "السباين" في النصف الثاني من ٢٠٢٥، وهو عبارة عن مشروع ضخم يمتد على ٢,٤ مليون متر مربع وسيعمل على تعزيز منطقة "مدينتي" والمناطق المحيطة بها من خلال توفير مركز تجاري عصري مع أبراج شاهقة تضم

featuring residential, upscale retail, entertainment, administrative space and hospitality, further boosting sales performance and recurring income going forward.

TMG's resilience and readiness for growth, built on prudent financial management and operational excellence, has enabled it to weather systemic challenges like the COVID-19 pandemic while continuing to thrive thanks to its solid balance sheet and well tested business model, as well as visionary management ready to take advantage of new market opportunities. Guided by bold vision, cutting-edge strategies and a relentless pursuit of excellence, the Group remains committed to delivering innovative, sustainable developments that elevate the quality of life for local communities in Egypt and beyond, while shaping the future of the real estate landscapes with new global standards.

--- ENDS ---

وحدات سكنية، ومحلات تجارية راقية، ومساحات ترفيهية وإدارية، بالإضافة إلى مرافق ضيافة، وهو ما سيعزز من الأداء البيعي والدخل المتكرر.

وقد تمكنت TMG من الصمود في وجه التحديات وباتت مستعدة لتحقيق مزيد من النمو بفضل إدارتها المالية الحكيمة وتميز عملياتها التشغيلية مما ساعدها على التأقلم مع الظروف الصعبة مثل تفشي جائحة كورونا مع الاستمرار في الازدهار بفضل قوة ميزانيتها العمومية ونموذج أعمالها الذي أثبت نجاحه، هذا إلى جانب تمتعها بإدارة تمتلك رؤية استراتيجية واضحة تتيح لها الاستفادة من فرص السوق الجديدة. وللازالت المجموعة تحرص - بفضل رؤيتها الطموحة وانتهاجها لإستراتيجيات متطورة وسعيها الدؤوب لتحقيق التميز- على تقديم مشروعات ابتكارية ومستدامة للإرتقاء بجودة الحياة في المجتمع المحلي في مصر وغيرها من الأسواق الأخرى خارج الحدود المحلية، مع القيام في الوقت نفسه بإعادة رسم المشهد العقاري المستقبلي من خلال إرساء معايير عالمية جديدة.

— تم —

