

زى بورد كونسالتينج: أرقام قياسية في مبيعات العقارات في عام ٢٠٢٣ تتجاوز ٧٠٠ مليار جنيه مصري من قبل ٢٠ مطوراً بزيادة ١١١% عن عام ٢٠٢٢

القاهرة، 6 فبراير 2024 - أصدرت شركة زى بورد كونسالتينج لاستشارات الاعمال تقريرها السنوي عن قطاع العقارات ، والذي يسلط الضوء على اعلى المبيعات التي حققها 20 مطوراً عقارياً بقيمة تتجاوز 700 مليار جنيه، بزيادة 111% مقارنة بالعام الماضي البالغة 332 مليار جنيه. وتعكس هذه المبيعات القياسية مرونة ونمو سوق العقارات وذلك على الرغم من التحديات التي واجهتها في عام 2023.

يعزو التقرير الارتفاع الملحوظ في مبيعات العقارات إلى مجموعة من العوامل الخارجية والداخلية مثل التضخم العالمي الناجم عن الصراعات الجيوسياسية وارتفاع أسعار الفائدة في الولايات المتحدة. وفيما يتعلق بالجانب الداخلي، فإن زيادة الأسعار في مصر خلقت شعوراً بالهلع والاندفاع بين الأفراد لشراء العقارات كوسيلة للحفاظ على قيمة أموالهم، مما ساهم في دفع هذا الزيادة الاستثنائية في المبيعات .

قال أحمد زكي، المدير التنفيذي لشركة ذي بورد كونسالتينج: " ان خفض قيمة العملة بنسبة 25% كان له الكثير من التداعيات "كتأثير الدومينو"، حيث أدى إلى زيادة التضخم وعدم الاستقرار الاقتصادي ، وبالتالي إلى ارتفاع الأسعار في مختلف القطاعات، بما في ذلك العقارات، مما دفع الأفراد إلى البحث عن فرص استثمارية آمنة وموثوقة

أضاف زكي: "كذلك اثرت الاضطرابات العالمية وعدم انتظام القنوات التجارية بشكل كبير على أسعار المواد الخام، حيث وصلت إلى 55,000 جنيه للطن في السوق السوداء، مقارنة بالسعر الرسمي الغير متوفر 39,000 جنيه للطن. ونتيجة لذلك، شهدت مواد البناء .%زيادة 60، حيث تشكل تكاليف البناء عادة حوالي 35% من إجمالي استثمارات المشروعات، والتي ارتفعت بمتوسط 80

اختتم زكي بتسليط الضوء على توزيع إجمالي المبيعات للمطورين العقاريين ال 20 في عام 2023، قائلاً: "تم تحقيق المبيعات في .الوجهات التالية بالترتيب: شرق القاهرة، الساحل الشمالي، غرب القاهرة، وأخيراً البحر الأحمر

يؤكد التقرير أن منطقة شرق القاهرة تنصدر كوجهة الاختيار الأولى، خاصةً مع التوسعات الأخيرة في مدينة المستقبل وانتقال مقر .الحكومة الى العاصمة الادارية الجديدة

من جهة اخرى، شهدت غرب القاهرة نمواً هائلاً حيث تم بيع أكثر من 70 مشروعاً سكنياً في عام 2023. كما شهدت زيادة كبيرة في استحواد الأراضي، خاصةً بسبب التوسعات الجديدة في مدينتي سفنكس و زايد

ويستمر الساحل الشمالي كوجهة المنزل الثاني المفضلة والأكثر طلباً ، مما أدى الى تكاليف المطورين على استحواد الأراضي لعائدها الاستثماري العالي. كذلك شهدت منطقة البحر الأحمر تطوراً كبيراً، حيث تحولت وجهات مثل خليج مكادي وسوما باي والجونة إلى .خيارات سكنية جذابة للبعث كمنزل اول، كما ظهرت وجهات جديدة مثل جزيرة طويلة

ابرز التقرير تفوق مجموعة طلعت مصطفى كأفضل مطور عقاري في 2023، حيث حققت مبيعات قيمتها 140 مليار جنيه بزيادة 322% عن 2022 في منطقة شرق القاهرة فقط وبدون وسطاء

والجدير بالذكر ان مجموعة طلعت مصطفى قامت بخطوتين هامتين. أولاً، قامت بإطلاق مشروعها الضخم "بينان" الذي يمتد على مساحة تزيد عن 10 ملايين متر مربع في المملكة العربية السعودية. ثانياً، اشترت حصة بنسبة 39% في شركة ليجاسي، مما يعزز وجودهم في قطاع الضيافة

حلت " ماونتن فيو" في المركز الثاني بمبيعات بلغت 61 مليار جنيه وزيادة 98% عن مبيعاتها في 2022. كما احتلت كل من شركتي "أورا" لنجيب ساويرس و"بالم هيلز" المركز الثالث مجتمعيتين ، حيث حققت كل منهما مبيعات متميزة بقيمة 59.5 مليار جنيه ، بزيادة 207% ل"أورا" و 129% ل "بالم هيلز" عن 2022

وفقاً لنتائج التقرير حلت "سيتي ايدج" في المركز الرابع بمبيعات قدرها 38 مليار جنيه وزيادة 100% عن 2022 ، تليها " مدينة مصر" في المركز الخامس بمبيعات قيمتها 35 مليار جنيه وزيادة 212% . " اعمار مصر" سجلت مبيعات بقيمة بـ 30.2 مليار جنيه بتراجع طفيف -9% عن 2022. اما "سوديك" فقد حققت مبيعات 29.4 مليار جنيه وزيادة 38%. واستطاعت " فاوندرز" ان تحقق " 27.6 مليار جنيه مبيعات بزيادة 35% ، كما حققت نيو جيزة 26 مليار جنيه وزيادة 63% ، بينما حققت " تطوير مصر" مليار جنيه مبيعات بزيادة غير مسبوقة 213% عن 2022 25

أكد ياسر عز العرب، عضو مجلس إدارة شركة زي بورد كونسالتينج ، أن " قيمة المبيعات" وحدها ليست المؤشر الأساسي لتقييم المطورين ، مشيراً إلى أهمية النظر في عوامل أخرى مثل حجم الوحدات القديمة، التزامات التسليم، الربحية، التوسع ، والمخزون العقاري، بالإضافة إلى جودة المشاريع وخدمة ما بعد البيع. تعمل هذه العوامل مجتمعة على تقديم تقييم أكثر شمولاً للمطورين العقاريين.

كما أشار أحمد نظمي، رئيس مجلس إدارة شركة زي بورد كونسالتينج ، إلى أنه على الرغم من الزيادة الكبيرة في المبيعات، فلم تشهد قيمة المبيعات ذات الزيادة حيث أن بعض المطورين ، باستثناء مجموعة طلعت مصطفى ، شهدوا زيادة متوسطة بنسبة 45% في حجم المبيعات، في حين زادت قيمة مبيعاتهم بمتوسط 150

وأضاف نظمي أنه على العكس من ذلك، شهد بعض المطورين انخفاضاً متوسطاً بنسبة 25% في حجم المبيعات، ولكن زادت قيمة مبيعاتهم بمتوسط 57%. وذلك بجانب زيادة تكلفة مواد البناء التي أدت إلى زيادة أسعار العقارات الجديدة بنسبة 25% إلى 50%، مما أدى إلى التكاليف على الشراء لضمان الوحدات. بالإضافة إلى ذلك، فمن الملحوظ اهتمام المطورين بالتوسع إلى دول الخليج والمملكة العربية السعودية.

يوصي التقرير بإستراتيجيات لتحقيق التنمية المستدامة في قطاع العقارات. كما يؤكد على أهمية التدخل الحكومي لحماية السوق من التقلبات في سعر الدولار الأمريكي من خلال ضمان استقرار سعر الصرف بالإضافة إلى تركيز الحكومة على تعزيز "صادرات العقارات" من خلال دعم البنية التشريعية اللازمة ومبادرات التسويق.

كما ابرز التقرير أهمية دعم السوق الثانوي (إعادة البيع) ، وذلك من خلال نظام للتمويل العقاري مصمم بشكل جيد للتخفيف من مخاطر إعادة البيع. تهدف هذه التوصيات إلى خلق سوق عقارية مستقرة ومزدهرة مع التصدي للتحديات وتحقيق فرص النمو القصوى

وفي النهاية اهتم التقرير بابرار دور المطورين للاهتمام بألوية البناء في الوقت المناسب لتجنب العواقب المحتملة. بالإضافة إلى ذلك، إيجاد الحلول المبتكرة لسوق الإيجار، وذلك لتلبية التحديات المتعلقة بقدرة الشباب على تحمل التكاليف. كما يجب على المطورين أيضاً مراقبة سلوك المستهلك والتكيف مع التغيرات السوقية لتحقيق النجاح المستدام و تعزيز قدرتهم التنافسية وتلبية الاحتياجات المتطورة للسوق .

###

بلو أو شن للعلاقات العامة

maha.saad@blueoceanpr.com مها سعد: 01223192140

rozan.ehab@blueoceanpr.com روزان ايهاب: 01119414502