

محمود زكي

استطاعت شركة مصر ايطاليا أن تحجز مكانتها بين كبرى الشركات العقارية في السوق المصرية وذلك بمشروعات عقارية تتجاوز استثماراتها حاجز الـ 60 مليار جنيه كما تمتلك تنوع كبير في محفظة أراضيها بين شرق القاهرة والساحل الشمالي كما تخطط مصر ايطاليا للحصول على أراضٍ جديدة تدعم بها خططها التوسعية.

تلك المقدمة لم تكن إلا تعريف بسيط بحجم الشركة ومشروعاتها ولم يكن أمام جريدة الاستثمار فرصة أفضل من الوضع الراهن لإجراء حوار مع المهندس محمد هاني العسال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة لمعرفة كيف يرى السوق العقاري وكيف يتعامل مع التحديات التي تواجه مصر ايطاليا.

محمد هاني العسال في حوار له «الاستثمار العربي»

«مصر إيطاليا» حققت نحو 33% من مستهدف المبيعات خلال الربع الأول من 2022

نستهدف مليار جنيه ضمن المرحلة الثانية لإصدار سندات توريق بالتعاون مع هيرمس



## في ظل الإجراءات الاحترازية في مواجهة الحرب الروسية 8 كيانات سيارات أجنبية تقرر تحويل إنتاج وكلائها في مصر لأسواق خارجية

متوقعًا اتساع الفجوة بين آليات العرض والطلب بشكل كبير داخل السوق، وتزامنًا مع نفاذ حجم المخزون لدى وكلاء المحليين خلال الأسابيع المقبلة.

وأشار موزع آخر إلى أن الأسواق الخارجية التي يعمل فيها عدد من وكلاء السيارات المحليين ستكون طوق النجاة في مواجهة تصريف الشحنات المنتجة من الشركات الأم، مع الحفاظ على الكميات المتفق عليها مع المصانع العالمية.

وقال إن هناك توجهًا لبعض الوكلاء المحليين لإعادة تصدير كمياتهم من الإنتاج إلى دول الخليج، من خلال استخدام الأسواق الإماراتية والأردنية لتكون مركزًا إقليميًا لإعادة التصدير لأسواق المنطقة.

وتوقع أن يتضاءل حجم سوق السيارات في مصر لتتكمش المبيعات بنسبة تتجاوز 50% خلال الأشهر المقبلة، على أن تتزايد حدة الانخفاضات تدريجيًا بسبب نقص المخزون من الموديلات المختلفة.

العلامات الأوروبية، عن اتجاه عدد من شركات السيارات العالمية عن وقف إنتاج وتصدير طرازاتها للسوق المحلية خلال شهري يونيو ويوليو المقبلين، بسبب عدم التزام وكلائها المحليين بسداد المستحقات المالية الخاصة بتلك الشحنات.

وأكد الموزع -الذي فضل عدم ذكر اسمه- أن بعض وكلاء شركات «ستروين، وفولكس فاجن، وسكودا وسيات، وأودي وبيجو، وفيات، وDS» أخطروا موزعيهم بنقص إجمالي الكميات والحصص الموردة لهم، بزعم توقف المصانع الأم عن إنتاجها لمصر خلال الشهرين المقبلين.

وأوضح أن جميع وكلاء ومستوري السيارات يعانون صعوبات كبيرة في أعمال الاستيراد من خلال عدم القدرة على التعاقد على أي شحنات جديدة مع الشركات العالمية منذ فترة قد تتراوح من شهرين حتى الآن، بسبب الإجراءات والقيود المفروضة على عمليات الاستيراد،

وعالميًا فإن نسبة الإنتاج لمصانع الماركات المختلفة تعتبر أقل من حجم طلبات الأسواق، وهو الأمر الذي يفتح مجالًا لتحويل مسار الشحنات المنتجة لأسواق أخرى.

وتابع أن المتضرر الأكبر من عملية تحويل الإنتاج هم الوكلاء المحليون لأسباب تتعلق بصعوبة إقناع الشركات مرة أخرى بتخصيص كميات للأسواق في مصر في حالة انفراجة في الاستيراد.

وأضاف أن كل دول العالم تمر بوضع اقتصادي استثنائي، وصفه بالصعب، بسبب التداعيات السلبية للحرب الأوكرانية، وهو الأمر الذي يجعل كل الكيانات والشركات العالمية والمحلية على تفهم كامل بالظروف المحيطة، مطالبًا بضرورة الإعلان عن توجه واضح بشأن الاستيراد لفترة زمنية محددة حتى يستطيع الوكلاء توفيق أوضاعهم معها.

وفي نفس السياق، كشف أحد الموزعين المعتمدين للعديد من

قررت 8 شركات سيارات أجنبية وقف توريدها لوكلائها في مصر بسبب الأحداث الاقتصادية العالمية والإجراءات الاحترازية للدولة في مواجهة تداعيات الحرب الروسية الأوكرانية.

ففي الوقت الذي يعاني فيه العالم من ندرة الإنتاج بسبب اضطراب سلاسل الإمداد، بخلاف أزمة الرقائق الإلكترونية، قرر عدد من المصانع العالمية توجيه حصص الوكلاء في مصر لأسواق أخرى قد تستوعب كميات من الماركات المختلفة.

أكد أحد وكلاء السيارات الأوروبية التي تستحوذ على الحصة الأكبر من الشريحة المتوسطة -فضل عدم ذكر اسمه- أن أغلب الشركات الأجنبية قررت وقف توريدها لوكلائها في مصر خلال فترة الشهرين الماضيين، موضحة أن الشركات الأم على تفهم كامل بالوضع الاقتصادي الحالي.

وقال إنه على الرغم من تراجع الطلب على السيارات محليًا

”

## تسليم 1000 وحدة من مشروعات الشركة المختلفة خلال العام الحالي

**بداية ماهو رأي حضرتك في تأثير التضخم على القطاع العقاري؟**

استطاع القطاع العقاري مواجهة عدد من التحديات الكبرى، منها فيروس كورونا وموجات التضخم الحالية، ذلك وقد أكدت العديد من المؤسسات العالمية على مرونة الاقتصاد المصري وقدرته على مواجهة التحديات، حيث نجحت مصر على مدى الأعوام القليلة الماضية في تعزيز مكانتها كوجهة رائدة في القطاع العقاري الإقليمي كما أثبتت مرونته وقدرته على الصمود على مدار هذا العام الحافل بالتحديات.

وبالتأكيد سيؤثر التضخم على أسعار الوحدات العقارية المختلفة، فإ في بداية العام الجاري كنا نتوقع حدوث زيادة في أسعار العقارات بنسبة من 10-15% وبالفعل شهد السوق العقاري تغيرات كثيرة خلال الفترة السابقة، أما عن الفترة المقبلة فقد تزيد الأسعار لكن ذلك وفقاً لخطة كل شركة وتكليفها ولكن بالتأكيد في حال حدوث زيادة في الأسعار، يجب ان تكون الزيادة تدريجية للحفاظ على القدرة الشرائية مع السعي لتوفير بدائل تمويلية وتسهيلات في السداد.

**هل قامت الشركة بتغيير خطتها البيعية في ظل تراجع الطلب على العقار؟**

تعمل الشركة جاهدة على الإستمرار بنفس معدلات البيع والتنفيذ بشكل طبيعي دون إحجام، على أن يتم التركيز على التسليمات بأكبر قدر ممكن، وبحسب خطة الشركة فإنه من المستهدف تسليم ألف وحدة العام الجاري. كما تلتزم الشركة بالسير وفق خطه بيعية استراتيجية محكمة لمواجهة الظروف الاقتصادية الحالية، حيث نبحت عن تقديم المزيد من التيسيرات والمرونة في الأقساط، تأكيداً على التزام الشركة أمام عملائها والحفاظ على دعمها المتواصل لهم في مختلف الظروف.

**كيف ترى قرار البنك المركزي برفع الفائدة وما تأثيره على حجم الطلب؟**

إن قرار البنك المركزي برفع سعر الفائدة بنسبة 2% في الاغلب لن يؤثر بشكل كبير على أسعار العقارات، مادام دعم الدولة والبنك المركزي مستمرا من حيث التمويل العقاري والتسهيلات. فهناك مبادرات بالبنك المركزي للتمويل العقاري يصل منها سعر الفائدة إلى 3%. كما أن جميع الدراسات تؤكد حدوث تراجع في أسعار مستلزمات الإنشاءات مبشكلاً ملحوظ خلال الفترة القادمة مع توقعات باستمرار تراجع الخامات عالمياً.

**كيف تتعامل الشركة مع زيادة التضخم المحلي؟**

أن الشركة تمتلك إدارة تسمى بإدارة المخاطر، تجتمع دورياً وخاصة عند حدوث أي تغيرات اقتصادية مؤثرة. وتعمل هذه الإدارة على مراقبة الموقف الحالي على أن يتم اتخاذ القرارات المناسبة فور حدوث أي تغيرات على أرض الواقع، مع العلم أن الشركة لم تتخذ أي قرارات جديدة خاصة بزيادة أسعار منذ الزيادة الأولى في الربع الأول من السنة حيث أننا نضع مصلحة عملائنا في المقام الأول.

**كيف ترى أداء القطاع العقاري خلال النصف الأول من العام الحالي؟ ما هي حجم المبيعات التي حققتها الشركة خلال منذ بداية العام؟**

هناك ارتفاع ملحوظ في حركة المبيعات بالقطاع العقاري خلال النصف الأول من العام الجاري وذلك تأكيداً على زيادة الطلب. فقد حققت شركة مصر إيطاليا العقارية مبيعات تعاقدية وصلت إلى 2.5 مليار جنيه خلال الربع

الأول من العام الجاري، مقابل 1.5 مليار جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي، بنسبة نمو بلغت 67% خلال العام الجاري. ووفقاً لهذه المبيعات تكون الشركة قد حققت نحو 33% من مستهدف المبيعات التي أعلنت عنها في بداية العام الحالي والذي يبلغ 7.5 مليار جنيه، في خطوة تؤكد المكانة التي تحتلها الشركة حالياً في السوق العقاري المصري، وتعزز من مصداقيتها لدى عملائها.

**هل تخطط الشركة لإجراء مزيد الزبادات السريعة خلال الفترة القادمة؟**

قامت الشركة بتحريك الأسعار في الشهر الأول من السنة والتي بلغت 10-15% كباقي الشركات، بشكل تدريجي. وتدرس الشركة الوضع حالياً من خلال إدارة المخاطر مع العلم ان الشركة لا تتخذ مثل هذه القرارات الا بعد حدوث تغييرات ملموسة على أرض الواقع.

**ماهي الخطوات التي يجب على الدولة اتخاذها لدعم القطاع العقاري؟**

أهمية وضع ضوابط لتنظيم السوق العقاري، بهدف حماية العملاء في السوق، بالإضافة إلى إنتاج منتج عقاري يتناسب مع احتياجات العملاء المحلي والدولي ويجب أيضاً خفض سعر الفائدة الواقعة على العملاء. بالإضافة إلى ضرورة دعم القطاع المصرفي للقطاع وطرح محفزات جديدة أبرزها تطبيق التمويل العقاري بشكل أكثر مرونة لصالح

العميل والمطور مع اتخاذ كافة الضمانات خوفاً على شركات التطوير العقاري التي أصبحت محل البنك في التمويل.

**ماهي أبرز ملاح الإنشاءات للشركة على صعيد المشروعات؟ ما هي المراحل الجديدة التي تنوي الشركة طرحها؟**

تسعى الشركة إلى تسليم 1000 وحدة سكنية متنوعة بمشروعاتها في العاصمة الإدارية الجديدة والعين السخنة بنهاية عام 2022 منها شقق وفيلات في مشروعها المتميز بالعاصمة الإدارية الجديدة « اليوسكو»، وتسليم المرحلة الأولى من مشروع كاي سخنة. كما تنوي الشركة جاهدة على تسليم أولى مراحل مشروع «فينشي» بالعاصمة خلال الربع الثاني من 2023.

**هل تتفاوض الشركة على مزيد من التمويلات المختلفة؟**

انتهينا من الدفعة الأولى من عملية إصدار سندات توريق التي تم الاتفاق على إتمامها معالمجموعة المالية«هيرمس» بقيمة مليار جنيه، ونستهدف تنفيذ المرحلة الثانية من عملية بنهاية العام الجاري بقيمة تقدر بـ 800 مليون جنيه، وذلك في ضوء ما تستهدفه الشركة من عمليات إصدار سندات توريق بقيمة 2.5 مليار جنيه على 3 مراحل، وتأتي عملية التوريق على 3 مراحل لارتباطها المباشر بعمليات التسليم، وفيما يتعلق بالخطوط التمويلية مع الجهات المصرفية،



”

## رفعنا أسعار الوحدات بين 10 إلى 15% خلال الفترة الماضية وندرس الأوضاع بعنايه

تدرس آليات مختلفة للحصول على تمويلات بقيمة تتراوح بين 1.1 إلى 1.5 مليار جنيه، وسط خطة توسعية سيتم الإعلان عنها خلال الفترة المقبلة.

**هل انتهت الشركة بالفعل من الحصول على اراضي جديدة ضمن خطتها التوسعية؟**

تستهدف مصر إيطاليا العقارية خطة توسعية بمنطقة الساحل الشمالي من خلال دراسة بعض الفرص الاستثمارية الحالية ومن المقرر أن يتم الإعلان عنها خلال الفترة المقبلة، وذلك بالتوازي مع دراسة العديد من الفرص الاستثمارية ببعض المناطق الأخرى خاصة في غرب القاهرة.

**كيف ترى دعوة الرئيس للاستعداد لافتتاح العاصمة الإدارية الجديدة؟**

دعوة مهمة جداً وداعمة لجميع شركات التطوير العقاري في العاصمة الإدارية الجديدة فهي أهم مشروع عقاري في مصر والشرق الأوسط في الوقت الحالي، نظراً لما يتميز به المشروع من سرعة في التنفيذ والإنشاء وفقاً لأحدث تكنولوجيا في العالم مع اهتمام ورغبة شديدة من القيادة الحكومية في أن يصبح المشروع منارة عمرانية تعبر عن الجمهورية الجديدة التي تسعى إليها الدولة.

ويتميز مخطط العاصمة الإدارية الجديدة بتنوع نشاطه بين سكني وتجاري وإداري وخدمات صحية وتعليمية وهو ما يطرح فرص استثمارية ضخمة ومتنوعة أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي، خاصة مع التسهيلات والحوافز التي تقدمها الحكومة والشركة القائمة على المشروع.

ويتمد التأثير الإيجابي على الصعيد العقاري في مدينة المستقبل، وكذلك مدن شرق القاهرة وخاصة مدن بدر والشرق والقاهرة الجديدة، نظراً لقرب المسافة، فضلاً عن أن هذه المدن أسعار العقارات بها تقل عن العاصمة الإدارية، كما ان العاصمة الإدارية الجديدة ستصبح وجهة للاستثمار المحلي والاجنبي في الأعوام القادمة.

