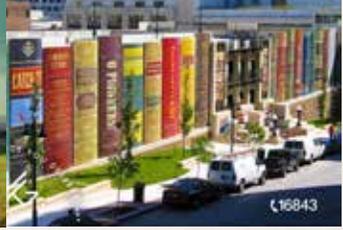




# KEYGATE NEWSLETTER

العدد  
٢١

## Keygate دائماً هتخليك عارف أحدث الأخبار و المقارنات و كمان المفاجئات في السوق العقاري المصري



العمل و هتساعده يصح كثير من المفاهيم المغلوطة عن السوق العقاري و المستشاريين العقاريين بطريقة سهلة و مشوقة.

و أخيراً من أهم الأعمال الحالية للشركة هي عمل مقارنات بين المشاريع في جميع المناطق من أكتوبر و الشيخ زايد و القاهرة الجديدة للساحل الشمالي و العين السخنة و أماكن تانية كثير.

تقدر تتواصل مع مستشارك العقاري من Keygate و تطلب منه المقارنة بين المشاريع الي أنت مهتم بيها. و متنساش تتابع صفح Keygate علي متساش تتابع صفح Keygate علي Facebook, Instagram, LinkedIn عشان يوصلك أحدث و أعرب و أهم المعلومات.

Keygate: 16843

المصري و أحدث المعلومات عن أهم المشاريع و المطورين في السوق المصري.

أما عن الأعمال الخيرية فشركة Keygate مستمرة و بتشجع كل الشركات و كمان الأفراد أنهم مبحصروش أعمال الخير علي رمضان بس و أنهم يدعموا و يشاركوا طول السنة و أنهم يشاركوا جمعيات خيرية معروفة زي **جمعية**

**بداية الخيرية** عشان يساعدهم يوصلوا الخير للي فعلاً محتاجينه. تقدر تشوف أخر حملة و مشاركة بين شركة Keygate و جمعية بداية علي صفحتنا علي Facebook.

أما عن الحملات القادمة فشركة Keygate بتجهز لمفاجئة حملة جديدة لجميع عملائها. حملة قريبة من فكر

شركة Keygate مش بس بتهتم بتوعية العميل عن أهم و أحدث المشاريع و لكن كمان بتحب تزود العميل بمعلومات عامة عن العقار و مقارنات تفيده في اختيار أسهل و أحسن لبيته أو إستثماره. عشان كده دائماً بنحاول ننزل معلومات جديدة يومياً علي صفحتنا علي LinkedIn, Facebook, Instagram

كل يوم أحد مثلاً هتلاقي صور لواحدة من أعرب المباني في العالم و معلومات عن المبني ده زي مين مؤسسسه و بقاله قد ايه و ليه أتصم بالشكل ده، تحت حملة أسمها أعرب 30 مبني في العالم. مش بس كده أحنا كمان بنزل مقالات أسبوعية من جريدة Keygate و الي فيها مواضع عامة عن السوق العقاري

## أطلقت شركة Keygate حملة بأقوي المستشارين العقارين في مصر لمقارنة أقوي و أحدث المشاريع

ال الجولة الاولى: ماجد الفطيم vs محمد العبار - Mivida VS Cairo Festival City



vs



للمستثمرين وحتى السكان هو العائد الاستثماري للمشروع و سنبداً بمشروع mivida بالنسبة للإيجار فلم يحصل المشروع على نسبة عالية للإيجار مقارنة بمنافسه ولكن لن يستمر الوضع كثيراً لأن الإيجار مرتبط بالمباني التجارية فبعد الإنتهاء من المول التجاري للمشروع سترتفع نسبة الإيجار كثيراً في المشروع ولكن في إعادة البيع سيحصل زيادة تصل الي 60% من اصل السعر و التي تساوي 100% من المدفوع في الوحدة.

اما CFC فإنه أعلى عائد إيجار موجود في القاهرة الجديدة لاسباب كثيرة منها المباني التجارية والاداري و الموقع و إداره ما بعد البيع التي يتميز بها الفطيم و اما عن إعادة البيع فهي نفس النسبة تقريباً فالزيادة تصل من 60 الي 70 % من السعر الأصلي التي تساوي 100% من المدفوع.

يمكنك ارسال المشاريع التي نود المقارنة بينها لمتشارك العقاري من Keygate Hotline: 16843

يوجد تنوع كبير في أنواع الوحدات من أول شقق غرفة واحدة الي 4 غرف و تنوع كبير في الفيلات من اول Quadro الي الفلل المستقلة و تتميز بأفضل التقسيمات المعمارية في السوق المصري .  
ننتقل الي المخطط العام للمشروعين.

ففي مشروع **Mivida** يوجد ثلاث مناطق أساسية يتمحور المشروع حولها Cent park على 33 فدان وبها بحيرات ومطاعم لخدمة السكان و منطقة Boulevard و يوجد بها محلات صغيرة و المول التجاري و يقع على شارع ال 90 اما مشروع قطامية ديونز ليفصل بين المناطق التجارية و السكنية

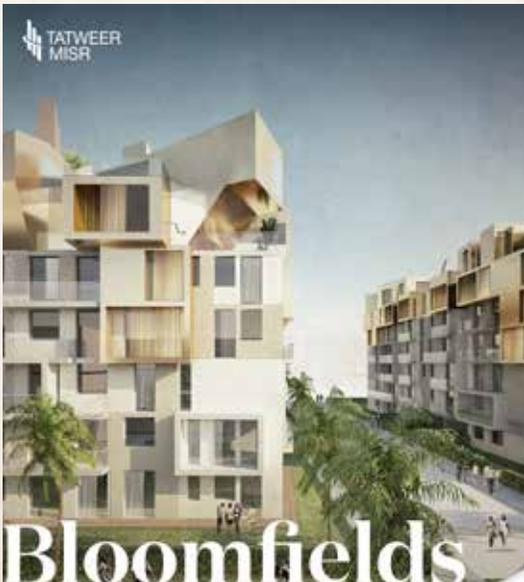
و بالنسبة ل CFC فالمحور الأساسي للمخطط العام هو أكبر المباني التجارية على شارع التسعين و الطريق الدائري و تم حملها تمام عن المناطق السكنية للحصول على كافة الخدمات مع الاستمتاع بالهدوء و الخصوصية و تم بناء المنطقة السكنية في اتجاه اكاديمية الشرطة. و من أهم النقاط

**Mivida** هو أكبر ضلع يقع على الشارع التسعين بعد AUC و مع الانتهاء من المناطق التجارية للمشروع سيحول هذه المنطقة. كما انه من أكبر المشاريع بالقاهرة الجديدة مقام على 900 فدان اما CFC فنحن نطلق عليه بوابة القاهرة الجديدة لانه يقع في موقع متميز لن يتحقق ثاني و هو على مدخل شارع ال 90 من الدائري و حر من الأربع اتجاهات لا يوجد له جار من الأربع اتجاهات و هو أحد أكبر العلامات المميزة الموجودة بالقاهرة الجديدة لان كما أنه أكبر المشاريع الموجودة بالقاهرة الجديدة لان اما عن نوعية الوحدات المتاحة للمشروعين فهنا تميز مشروع **Mivida** بالتنوع الكبير خصوصاً في الشقق لانه يوجد جميع انواع الشقق من شقق عادية و شريحة أعلى توجد بمنطقة Boulevard و أعلى شريحة بالشقق منطقة Crescent التي تطل على 33 فدان مساحات خضراء و كذلك في الفلل فيوجد مساحات مختلفة من اول 228 متر الي 1000 متر اما CFC فإيضاً

الجولة الأولى من شركة Keygate في المقارنة بين أكبر شركتين في السوق العقاري و في الشرق الاوسط وهم مجموعة ماجد الفطيم التي يمتلكها ماجد الفطيم و أسست عام 1992 بمدينة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة مع المنافس الأول لها: شركة إعمار التي يمتلكها محمد العبار و أسست في عام 1997 بحبي في دولة الإمارات العربية المتحدة ومؤسسة لأطول برج بالعالم حتى الان. سيتم المقارنه بين مشروعين **Mivida vs Cairo Festival City**

ستبدأ المقارنه من حيث المطور المالك فهنا مشروع mivida ملك الشركه إعمار اما CFC ملك لمجموعة ماجد الفطيم و هنا نستطيع التحدث عن أكبر شركتين بالشرق الأوسط فيالتالي سيقدم المشروعين أعلى خدمات ما بعد البيع لقوة المطور المالك. اما عن الموقع فيوجد اختلاف مع تحقيق نفس الهدف و النجاح و هو العلامة المميزة بالمدينة فمشروع

## BloomFields فرصة جديدة لأفضل استثمار



غيرهم و ده لأن الحكومة اشترطت ان اللي ياخذ أراضي هناك لازم يكون عنده سابقه أعمال و مشروعات متسلمة قبل كده. و ده طبعاً بيدي للمستثمر ثقة لما يشتري هناك.

بس عشان دايم الواحد بيدور علي الأحسن و الاستثمار الاقوى فاحنا فاضلنا بين مشروعات المدينة و جينا الاختيار الاقوى.

مشروع BloomFields المملوك لشركة تطوير مصر اللي قدمت لنا قبل كده مشروع Fouka Bay في الساحل الشمالي و اللي فيه ناس استلمت بالفعل و مشروع Il Monte Galala

ناس كثير بدأت تسمع عن مدينة المستقبل مؤخراً بعد تزايد الحملات الإعلانية و الدعم الحكومي من الدولة. والحقيقة ان المدينة دي تستحق الاهتمام و الدعم لأنها مدينة على مساحة 11 ألف فدان و بتربط بين محاور أساسية فهي تقع بين القاهرة الجديدة و العاصمة الإدارية من خلال طريق السويس و الدائري الأوسطي.

و بتتميز المدينة بحاجة مهمة جداً و هي أن كل المشاريع الموجودة فيها مملوكة لمطورين عقاريين من النوع الثقيل زي تطوير مصر و حسن علام و صبور و

اللي كان أول مشروع يتبنى على الجبل فالناس دي بتعرف تقدم اللي بتوعد بيه و عندها مصداقيه عالية. اشمعني بقى Bloomfields؟ المشروع المبني على 415 فدان و بيحتوي على كل أنواع الوحدات و الخدمات فيه ميزة مش موجودة في اي مشروع ثاني و هي المركز التعليمي اللي بيحتوي على 3 مدارس و جامعة دولية. الجامعة دي جامعة New Jersey من

الولايات المتحدة الأمريكية و اللي ليها ترتيب عالمي عالي و دي حاجة بنهم المجتمع الأكاديمي و هيخليها مش مجرد جامعة خاصة لأ دي كمان هتجذب طلبة من خارج مصر و المنطقة. و ده يفكرنا لما الجامعة الأمريكية فتحت في التجمع الخامس و ده خلي قيمة العقارات و القيمة الإيجارية ترتفع في كل المنطقة المحيطة لدرجة ان إيجار

الاستوديو بيوصل دلوقتي لألف دولار شهرياً. و لحد دلوقتي الناس بتدور على وحدات هناك عشان تأجرها للطلبة و العاملين في الجامعة. و تطوير مصر خدت بالها من الموضوع ده و عملت مرحلة اسمها Downtown في المشروع و هي المرحلة الأقرب للجامعة و المنطقة التجارية و بتتميز بانها مفعمة بالحياة و حتى تصميماتها الخارجية

مختلفة. المنطقة دي بتتميز ان فيها مساحات بتبدأ من غرفة نوم واحدة لحد 150 متر و اسعار بتبدأ من 900 ألف. و اللي اهم من كل ده طريقة الدفع في المشروع اللي بتخليك تدفع أقساط بتوصل ل 10 سنوات. مشروع Bloomfields و ال Downtown بالذات بتعتبر واحد من أهم فرص الاستثمار في الفترة الحالية في السوق العقاري

## ما هو الفرق بين البائع والمستشار العقاري؟؟



ما هي مميزات و عيوب كلا منه؟؟

اسئلة مهمة لازم تبقي عندك معلومات عنها و لازم تكون عارف إجابته و ده لان سواء كنت مستثمر او بتدور علي وحدة للسكن بيكون للبائع او مستشارك العقاري دور كبير في إختيار الوحدة . من أهم الخطوات التي يجب على المستثمر العقاري او اذا كنت مستخدم لهذا العقار

المستشار العقاري الناجح يسعى دائماً انه يقدم للعميل استشارة عقارية صريحة و موثوق منها . و أولوياته بتكون للعميل مش للشركة اللي بتبيع المشروع . في شروط كثير يجب على المستثمر الإنتباه لها ليتمكن من الحصول على مستشار جيد يضع مصلحة و رضا عملائه في أعلى هرم أولوياته.

### من أهمها :

(1) الشفافية في العمل : على المستثمر او المشتري التعامل مع المستشار العقاري الذي يعتمد الشفافية مبدئاً ثابتاً و أساسياً في عمله و يمكن للعميل معرفة مدى شفافية مستشاره منذ أول لقاء يجمعه به ، بواسطة إطلاعه على كافة المعلومات المتعلقة بنوع العقار المناسب لميزانيته و إجابته عن جميع استفساراته دون تردد أو غموض في الإجابة .

(2) الإلتزام بالمواعيد : من أهم المعايير التي يجب مراعاتها في المستشار العقاري الجيد هو إلتزامه بمواعيده مع عملائه و هذا ما يدل على مدى مصداقيته في أداء مهنته.

هي التركيز عند رغبته بالإستثمار او شراء و حدة سكنية علي البائع او المستشار العقاري اللي بيتابع عملية الشراء خصوصاً لان للبائع او المستشار العقاري دور كبير في شرائك لهذة الوحدة . البائع بيكون شغله مقتصر علي بيع وحدات معينة في مشاريع مع مطور عقاري واحد . بمعنى انه لا يستطيع عرض اي وحدة او مشروع ليس باسم شركة التطوير العقاري التابع لها البائع . لذلك الإستفادة و الإستعانة بمختصين في قطاع العقارات للحصول على قاعدة أكبر من المعلومات حول نوع العقار المراد شرائه أمر لابد منه و ذلك عن طريق المستشار العقاري .

(3) الدقة و سرعة التوجيه : من الأمور التي يجب التركيز عليها كذلك في اختيار المستشار الجيد ، هي دقة توجيهه

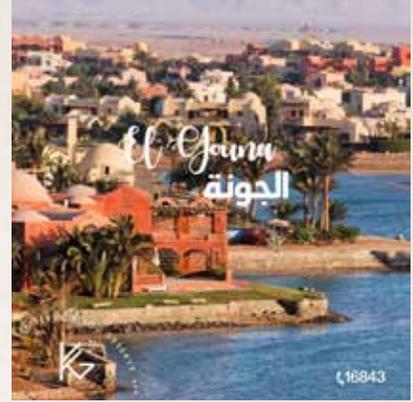
لأن المستشار العقاري مسموح له ترشيح اي مشروع في السوق العقاري لأي مطور .

للمستثمر نحو العقار المطلوب بالسعر المناسب و سرعة إنجازه للمعاملات المتعلقة بذلك ، خاصة في ظل تعدد شركات التطوير العقاري و المنافسة التي يشهدها سوق العقار خلال السنوات الأخيرة، و هو ما يستدعي وجود مستشار عقاري كفيل بضمان حقوق المستثمر كاملة في هذا النوع من الإستثمار و حمايته من الشركات الغير موثوق بها بواسطة توجيهه للشركة الأنسب و الأكثر إلتزاماً . بالإضافة إلى امتلاكه الإستراتيجية المثلى للتفاوض وفق ظروف العرض و الطلب . اذا توفرت تلك الشروط في مستشارك العقاري سوف يصبح لديك مستشار عقاري قادر علي توفير و تلبية احتياجاتك العقارية و أنت مطمئن . بمعنى اخر زي ما بيكون ليك مستشار قاتواني (محامي) بيتحرك معك في كافة امورك القانونية سوف يصبح لك مسشارك العقاري العقارية. بدأت تظهر وظيفة المستشار العقاري في السنين الاخيرة الماضية و السبب في ظهور المستشار العقاري هي كثرة المشاريع المطروحة في السوق مما ادي الي تشتيت المستثمرين و سعيهم الدائم لمقارنة المشاريع المطروحة و انسيبهم من حيث الموقع و طريقة الدفع و عن تاريخ و اصول الشركة المطورة القائمة علي المشروع . الي ان ظهر المستشار العقاري الذي بدوره يوفر لك كافة المعلومات التي يحتاج اليها المستثمر او العميل . وذلك لان المستشار العقاري اساس وظيفته هي دراسة السوق العقاري دراسة تامة لتقديم افضل الاختيارات لعملائه

## بتحب السخنة ولا الجونة؟



VS



الجونة السينمائي بحضور العديد من الممثلين و الأعلاميين من داخل و خارج مصر.

أما عن مميزات الاستثمار في الجونة فهي استثمارها اقوي بكثير في الياجار وليس في اعادة البيع لان الناس تذهب في مواسم البحر الأحمر فقط.

الطلب علي وحدات الياجار بالجونة عالي جدا لعدة اسباب و هي علامة مميزة و مدينة ترفيهية راقية الجونة تعتبر اسعارها اعلي من المدن المحيطة بيها في البحر الاحمر. و لهذه الأسباب المذكورة الجونة بها مستويات راقية جدا من السكان و هي تعتبر مدينة أوروبية بسبب النظام المقام بها و المناسبات السينمائية و الربح يتمركز في الياجار رغم اسعارها السياحية.

حسب المطور العقاري تتنوع من جميع المستويات و موقع المشروع بالمدينة و الان يتم إنشاء مارينا دولية بها محلات تجارية و مكتب جزرات و هذا سيؤدي الي زيادة الأسعار المحاطة بالمرينا و جامعة الملك عبد الله بالأخص.

أما عن موقع الجونة فهي تبعد عن القاهرة ب 3 ساعات و نصف. و هي مدينة مبنية من شركة أوراسكوم، مدينة راقية جدا، و هي مدينة ترفيهية و سكنية بها فنادق و بحيرة تمتد في اماكن كثيرة بالمدينة و مجمعات تجارية و هي محاطة ببوابات امن بها جميع الخدمات الترفيهية و خدمات مائية و يقام بها مناسبات كثيرة منها مهرجان

جميع الخدمات مقدمة في المنطقتين ولكن ماذا يميز المدينتين عن بعض؟ بالنسبة لموقع العين السخنة فهي تبعد عن القاهرة بساعة و نصف فقط.

أما عن مواصفات المدينة فهي بها مشرع عديدة و لها ميناء دولي و مطاعم و خدمات مائية عديدة و الاستثمار بيها ناجح وليس في موسم محدد بل في كل الأوقات. و تقوم الدولة بإقامة مدينة جديدة و هي مدينة الجلالة و بها مدارس و سكن للعمال

و جامعة الملك عبد الله . كل هذه الخدمات تؤكد الاستثمار الناجح و العائد الياجاري الناجح او سهولة إعادة بيع الوحدات. أسعار العين السخنة متنوعة