



روشته تصدير العقار

م / أحمد الوكيل

الإصدار (4)

روشتة تصدير العقار

انتشر مصطلح تصدير العقار في اخر سنتين وأصبح حديث الساعة وخاصة مع بداية ظهور تباطؤ في السوق الاولي لبيع العقار ناتج عن أسباب كثيرة أهمها: ارتفاع أسعار العقار بصورة كبيرة بعد قرارات الإصلاح الاقتصادي في نوفمبر 2016، وضعف القوة الشرائية للمواطنين، ودخول الدولة ممثلة في هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة كلاعب كبير في سوق الإسكان المتوسط والفاخر مع دخول مطورين جدد وأعاد تقسيم للسوق من جديد مما تطلب في النهاية التوجه الى فتح منافذ جديدة لزيادة المبيعات عن طريق تصدير العقار للسوق العالمي الذي يقدر حجم التداول به 300 مليار دولار سنويا .

لكن يبقى تساؤل هل المنتج العقاري المصري مناسب للتصدير؟

الأسواق المحيطة

بنظرة سريعة على أقرب المنافسين لنا في مجال تصدير العقار نجد ان السوق التركي يحتل مركز متقدم على مستوى العالم في تصدير العقار وعند مراجعة المتعاملين في السوق نجد ان العراقيين يليهم السعوديين والكويتيين من أكثر الجنسيات شراء العقار في تركيا ينافسهم الانجليز والروس حيث تمنح الحكومة التركية الجنسية لكل من يستثمر في شراء عقار بمليون دولار وقامت بخفضها في الفترة الأخيرة الى 250 ألف دولار مع الاحتفاظ به لمدة 3 سنوات.

طبقا للتقارير الرسمية التركية بلغ حجم السوق العقاري في تركيا عام 2017 مليون وأربعمائة وحدة كان نصيب الأجنبي من المبيعات 22234 وحدة بقيمة 4.64 مليار دولار. وبلغت إيرادات تركيا من تصدير العقار منذ 2003 الى 2017 ما يقرب من 42 مليار دولار. ومن المتوقع مع نزول سعر العملة ان تصل قيمة تصدير العقار لعام 2018 الى 8 مليار دولار.

House Sales to Foreigners						
City	2013	2014	2015	2016	2017	Total
Istanbul	2,447	5,580	7,493	5,811	8,182	29,513
Antalya	5,548	6,542	6,072	4,352	4,707	27,221
Bursa	375	954	1,501	1,318	1,474	5,622
Aydin	1,112	1,191	1,107	871	826	5,107
Yalova	284	765	1,425	822	1,079	4,375
Muğla	1,053	1,051	830	632	634	4,200
Mersin	545	783	717	580	600	3,225
Sakarya	103	512	833	657	770	2,875
Ankara	175	369	599	623	817	2,583
Other Cities	539	1,212	2,253	2,523	3,145	9,672
Total	12,181	18,959	22,830	18,189	22,234	94,393

Source: TurkStat

مبيعات السوق التركي للأجانب منذ 2013-2017

بنظرة سريعة على سوق تصدير العقار في دبي في الفترة من يناير الى سبتمبر 2018 طبقا لتقرير دائرة الأراضي والاملاك في دبي يحتل الهنود المركز الأول في حجم الاستثمار بعدد 4600 صفقة بقيمة 8.6 مليار درهم يليهم الباكستانيون ثم يليهم المصريون بعدد 719 صفقة بقيمة مليار درهم واشتري المصريون عقارات في دبي بقيمة 650 مليون دولار في عام 2016 مع العلم ان حجم سوق المبيعات في 2017 في دبي كان 285 مليار درهم كان نصيب غير الإماراتيين من المبيعات (قيمة العقارات المصدرة) 107 مليار درهم ما يعادل 29 مليار دولار.

تقرير التصرفات العقارية (2017) Transactions Report

Total	المجموع	Units	وحده	building	مبنى	Land	أرض	Procedures	الإجراءات
Value Million (مليون درهم) , Value Million (مليون درهم) , Value Million (مليون درهم)	No.of العدد	Value Million (مليون درهم) , Value Million (مليون درهم)	No.of العدد	Value Million (مليون درهم) , Value Million (مليون درهم)	No.of العدد	Value Million (مليون درهم) , Value Million (مليون درهم)	No.of العدد		
AED		AED		Million , AED		Million , AED			
114,265	49,279	48,383	36,485	10,251	4,357	55,631	8,437	Sales	المبيعات
137,355	15,666	12,104	8,625	4,662	1,606	120,590	5,435	Mortgages	الرهون
32,902	4,099	3,952	2,889	215	92	28,736	1,118	others	أخرى
284,523	69,044	64,439	47,999	15,127	6,055	204,956	14,990	Total	المجموع

تقرير التصرفات العقارية دبي 2017

حسن السوق وحسن البضاعة

تمتاز مصر عن كثير من الأسواق المحيطة والمنافسة لنا بالكثير من المميزات منها موقعها الذي يتوسط العالم وجوها المعتدل طوال العام وتكاليف الإقامة في مصر أصبحت منخفضة بعد التعويم.

كما يمتاز المنتج العقاري المصري بزيادة سنوية في قيمته عكس بقية الأسواق الذي يعاني العقار بها من انخفاض سنوي او زيادة بنسبة لا تذكر أضف الى ذلك سعر العقار المصري بعد التعويم مقارنة بالأسواق العالمية هو سعر مغري للشراء ولكن هل يكفي حسن البضاعة فقط؟

10 خطوات لضمان نجاح مصر في تصدير العقار

عند التعامل مع العقار كسلعة للتصدير يجب ان يتوفر لتلك السلعة الخصائص المميزة التي تؤهلها للمنافسة في الأسواق العالمية من جودة عالية وتنافسية تحقق في النهاية الغرض من تصدير العقار مع وجود منظومة واضحة لتحقيق ذلك وحماية المستثمرين حتى لا يتحول تصدير العقار من أداء لجلب العملة الصعبة والاستثمارات الخارجية وتسويق مصر عالميا الى وسيلة للإضرار بها إذا كان المنتج النهائي او الظروف المحيطة غير ملائمة للأسواق العالمية.

يجب ان يتم معالجة ما يشوب المنتج العقاري المصري من شوائب تجعله غير جذاب للمستثمرين الأجانب حتى يطمأن المستثمر على استثماره، هناك تساؤلات وهناك أفكار نوجزها في 10 خطوات لضمان نجاح مصر في تصدير العقار.

1. تناسب العقار مع متطلبات السوق العالمي

يجب أولا عند تصدير أي سلعة التأكد من ان هذه السلعة مناسبة للأسواق العالمية فالمستثمرين العقاريين لن يشترروا مثلا وحدات نصف تشطيب كما هو منتشر لدي اغلب المطورين الحاليين، حيث ان معظم الأسواق في الخارج يتم بيع الوحدات بها تشطيب كامل بالمطبخ ومخارج لوحدة التكيف المركزي ووحدات التخزين مع العلم ان الخدمات في المشروع تكون متاحة عند تسليم الوحدة من حمامات سباحة او منطقة تجارية او نادي ولا يتم تأجيل أفتتحها لسنين طويله لحين شغل اغلب الوحدات كما يحدث في الكثير من مشاريع القطاع الخاص التي تكون المشاريع غير قابلة للحياة بها عند تسليمها لعدم توفر الخدمات في البداية.

لن يفهم المستثمر الأجنبي تسليم وحدته بدون مرافق والتحجج بان المرافق الحكومية لم تصل الى المشروع حتى الان او عدم تشغيل الخدمات في المشروع لان الكثافة الحالية للسكان لا تحقق الجدوى الاقتصادية للشركة لتشغيل الخدمات أو تهرب الشركة من دفع غرامه التأخير الناتجة عن عدم التزامه بمواعيد التسليم المتفق عليها عند التعاقد. لذا يجب ان تتغير عقلية الشركات في التعامل مع المنتج المراد تسويقه قبل تصديره لان المستثمر الأجنبي لن يكون له صبر في التعامل مثل المستثمر المصري وسوف يكون خط دفاعه الأول سفارة دولته او وسائل اعلام عالمية.

2. الاستقرار السياسي والأمني والاجتماعي

أول ما يبحث عنه أي مستثمر قبل دخوله أي سوق هو مدى الاستقرار السياسي والأمني والاجتماعي في هذا السوق وهل هناك أي مشاكل أو اضطرابات تمنع انتفاعه بالوحدة المشترية. لذا يجب ان يكون هناك اظهار لصور هذا الاستقرار حاليا من خلال وسائل الاعلام العالمية او من خلال الشخصيات المؤثرة في الشبكات الاجتماعية او من خلال الرسائل التي يتم نقلها من السفارات المصرية او من خلال الحملات التي تقوم بها هيئة تنشيط السياحة في الخارج ويجب ان تعتمد تلك الحملات على تجارب ناجحة لمستثمرين عقاريين استثمروا في مصر ولم تواجههم أي مشاكل واستمتعوا باستخدام وحداتهم حتى تصل الرسالة بسهولة وتكون مسموعة.

3. هيئة تصدير العقار

يجب الإسراع في إنشاء كيان يكون له الصلاحيات التنظيمية في العقارات المراد تصديرها وان لا يتم فتح الباب على مصراعيه لأي شركة لتصدير أي عقار بدون تحقيق مجموعه من الاشتراطات التي تصدرها تلك الهيئة على ان يكون هناك اعتماد للمطور العقاري الراغب في تصدير العقار واعتماد أيضا للمشروع المراد تصديره قبل الشروع في أي تسويق خارجي حفاظاً على سمعة السوق المصري في البداية. من الممكن أيضا ان تكون لتلك الهيئة سلطة في مراجعة العقود الخاصة بتصدير العقار مما يكسبها المصداقية لدي المستثمرين ومن الممكن أيضا أن تكون لتلك الهيئة صفة في النزاعات التي تنشأ بعد التعاقد كمرحلة أولية قبل اللجوء الى القضاء. ومن الممكن ان يكون لتلك الهيئة تعاون مع مكاتب التمثيل التجاري لمصر في كل دول العالم مع إلزام كل الشركات والمطورين العقاريين في مصر بالإفصاح عن حجم مبيعاتهم الشهرية للأجانب في المشروعات المختلفة حتى تكون نواه لدراسات عن تأثير حملات الترويج على الأسواق الدولية وقياس حجم الطلب على العقار المصري من مختلف دول العالم.

4. ترويج العقار المصري في المعارض الدولية

من المهم تواجد الشركات المصرية في كافة المعارض الدولية الخاصة بالعقارات والسياحة لتسويق العقار المصري واظهار ما به من فرص للاستثمار والنمو وان كنت أرى التركيز في البداية على الأسواق الخليجية والسوق الإنجليزي والصيني والروسي لما تمثله تلك الجنسيات من نسبة كبيرة من الأموال المتداولة في سوق العقار العالمي حالياً. ولا بد من تواجد الشركات المصرية في تلك المعارض بموافقة من هيئة تصدير العقار المقترح أنشائها أو من وزارة الإسكان في الوضع الحالي حتى لا تتسرب لتلك المعارض شركات غير مؤهلة لتصدير العقار بمنتهج غير مؤهل للتصدير فتتسبب في سمعة سيئة للعقار المصري.

لا يجب إهمال جذب المستثمر المصري المشتري للعقارات في الأسواق العالمية كدبي وتركيا واسبانيا ولندن وفهم طبيعة المنتج الذي يجذبه في تلك الأسواق العالمية وتحقيقه له في سوقنا المحلي. كما لا يجب التركيز على الترويج للعقارات السكنية فقط مع اغفال العقارات التجارية والطبية والصناعية والسياحية فلكل تلك الأنواع مستثمر مهتم لشراؤها والاستثمار بها.

يفضل التعاون مع مكاتب التسويق العقاري العالمية في الدول المستهدفة بالتصدير للاستفادة من خبرات تلك المكاتب في فهم طبيعة المستثمرين المحتملين ولتحديد المنتج العقاري المناسب لهم.

5. دراسات السوق والتقارير العالمية

لا يظهر السوق المصري بالشكل الكافي في التقارير والدراسات الدولية للعقار ولا يتم الدعاية الكافية له في تلك التقارير حيث أن تلك التقارير والدراسات هي التي تلفت نظر المستثمرين والصناديق العقارية الى أماكن الاستثمار الجيدة والأسواق الواعدة. ولإعداد تلك الدراسات لابد من توافر المادة الخام من بيانات واحصائيات عن المشاريع المختلفة سواء قطاع خاص او حكومية مع اضافة رؤية الدولة في التطوير العمراني ومدن الجيل الرابع والمشروعات الحكومية ومشروعات البنية التحتية للدولة حتى تعبر تلك الدراسات والتقارير عن حالة السوق المصري والفرص المتاحة به حيث ان قرارات الاستثمار في الأسواق العالمية لا تتسم بالعشوائية في اتخاذ القرار.

6. تفعيل القوانين المنظمة للسوق العقاري

توجد بعض القوانين القديمة والحديثة التي تنظم السوق العقاري تحتاج تلك القوانين للتكامل في تعاملها مع المستثمر الأجنبي

- قانون حماية المستهلك الجديد رقم **181** لسنة **2018** والذي نص في المادة **15** منه على عدم جواز الإعلان عن أي وحدات عقارية أو التعاقد عليها قبل استيفاء كافة الشروط والتراخيص لمعالجة فوضي إعلانات الشركات عن مشاريع لما تحصل على تصاريح وهو ما يتسبب في مشاكل عند تأخر تلك التصاريح أو عدم إصدارها كما تحتوي المادة على منع الشركات من تحصيل نسبة من **5%** إلى **10%** من قيمة الوحدة عند عمل تنازل عن الوحدة وأعادته بيعها من جديد والذي يضع عبء على المشتري.
- قانون رقم **27** لسنة **2018** والخاص بتنظيم بعض احكام الشهر العقاري في المجتمعات العمرانية الجديدة والذي يعالج مشكلة كبيرة تخص ملف تصدير العقار وهي التسجيل للعقارات المباعة حيث ان المستثمر الأجنبي غير معتاد على العقود الابتدائية المتعارف عليها في السوق المصري وسوف يكون سهوله تسجيل العقود خطوة في حفظ الحقوق وبهذا القانون قامت الحكومة بأول خطوه نحو تسجيل العقارات في المناطق التي تقع تحت ولاية هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة عن طريق التسجيل بالإيداع في مكاتب الشهر العقاري ولكن يبقي تساؤل عن المشاريع والوحدات خارج ولاية هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة وموقف تسجيلها وهل سيصدر قرارات خاصة بها ام سننتظر قانون التسجيل العقاري الجديد .
- قانون التمويل العقاري رقم **148** لسنة **2001** وتعديلاته غير معروف حتى الان كيف سيكون موقف قانون التمويل العقاري بوضعه الحالي مع الأجانب حيث انهم معتادون على الرهن العقاري والتمويل العقاري عند شراء وحداتهم ولا يميلون الى شراء وحداتهم من حر مالهم كالمصريين ويعتمدون على فترات التمويل الطويلة. قد يكون مفهوم ان لا تشجع الدولة الأجانب على الحصول على تمويل من الداخل حتى يكون اتجاه دخول العملة الصعبة من الخارج للداخل في بداية تطبيق التجربة ولكن في فترة من الفترات سوف يحتاج السوق للعمل بنفس آليات الأسواق العالمية في أساليب التمويل.
- قانون التطوير العقاري المؤجل حتى الان والذي ينظم العلاقة بين شركات التطوير العقاري والحكومة والذي يساعد في تنظيم السوق وزيادة الطمأنينة بالنسبة للمشاريع العقارية وحماية المستثمر في النهاية.
- قانون الضرائب العقارية رقم **196** لسنة **2008** وقانون ضريبة التصرفات العقارية رقم **91** لسنة **2005** وتعديلاته وموقفهم من تعامل الأجانب في العقار وكيفية حساب الضرائب وهل سوف يكون هناك أي حافز ضريبي للتملك عند الاحتفاظ بالوحدة لعدد من السنوات بعد الاستلام اسوه ببعض الأسواق الأخرى. وما الموقف بالنسبة للصناديق العقارية عند خروجها من السوق وكيفية احتساب الضرائب من ارباحها على التصرفات العقارية تحتاج كل هذه التساؤلات الى إجابات.
- توريث حق الانتفاع في عقود الوحدات العقارية بالمناطق التي تتطلب حق انتفاع.

7. حوافز شراء العقار

من الحوافز الجيدة التي قامت بها الحكومة في الفترة الماضية هي منح الإقامة الموقتة للأجانب الأفراد وذلك في حالة شراء وحدة سكنية تحت الإنشاء بقيمة 100 ألف دولار لمدة سنة و200 ألف دولار لمدة 3 سنوات و400 ألف دولار لمدة 5 سنوات. من الممكن دراسة تصور للحصول على الجنسية المصرية في حالة شراء عقار بقيمة لا تقل عن 750 ألف دولار مع الاحتفاظ به لمدة 5 سنوات مع استيفاء كل الاشتراطات التي تحددها الحكومة المصرية أسوة بما تطبقه الكثير من الدول.

يجيب ان يكون هناك مقترحات لتحفيز الصناديق العقارية على الاستثمار في السوق المصري لما تمثله تلك الصناديق من نسبة كبيرة من حجم سوق التصدير العقاري العالمي حيث تصل الى 40% من التداول ولما لها من قدرة علي دفع خطط التنمية الى الامام في المشاريع المستثمر بها. بالإضافة الى اهتمام تلك الصناديق باستقرار السوق وسهولة الدخول والخروج في المقام الأول وهو ما نشهده في السوق المصري حالياً حيث استقرت أسعار الدولار بعد التعويم واختفت السوق السوداء وأصبح هناك سعر واحد للدولار بعد فتره من عدم الاستقرار وأصبحت هناك سهوله في دخول وخروج الاستثمارات الأجنبية وهو ما اختبرناه عمليا في خروج 8 مليارات دولار مستثمرة في أدوات الدين الحكومي في اخر 6 شهور واستقرار السوق في نفس الوقت وعدم انهياره مما يدل على صلابه السوق حالياً. لذا يجب فتح قنوات اتصال مع تلك الصناديق لتسهيل دخولها للسوق المصري للاستثمار به وعمل حوافز مع زيادة مدة بقاء الاستثمار في السوق.

8. التقاضي وضمان الحقوق

من الأمور التي تقلق أي مستثمر أجنبي عند دخوله سوق جديد عليه هي سهوله التقاضي في حالة حدوث أي نزاع او خصومة مترتبة على العقود والمعاملات، حيث ان زمن التقاضي في مصر من العوامل التي قد تثني المستثمر عن دخول السوق العقاري لذا من الممكن ان يكون هناك جهة لفض المنازعات العقارية كمرحلة أولية في النزاع يقترح ان تكون تابعة لهيئة تصدير العقار المقترح انشائها او تكون تابعة لوزارة الإسكان على ان يوكل لها فض المنازعات في مراحلها الأولية مع اقتراح ان يكون هناك محكمة عقارية كدبي وتونس على سبيل المثال يكون لها سلطة الفصل في القضايا العقارية حتي تتحقق سرعة الفصل في المنازعات .

9. صيانة العقارات وادارتها

من الموضوعات المهمة بالنسبة للمستثمر العقاري هو صيانة العقار وإدارته اداره سليمة تحافظ عليه وترفع من قيمته وهو ما يتطلب وجود شركات إدارة محترفة للمشاريع بعد التسليم مع ادارة محترفه لوديعة الصيانة حتى لا يجد المستثمر نفسه مطالب بفروق صيانة من السنة الاولى للاستلام.

10. سرعة تطبيق نظام حسابات ضمان المشاريع " ESCROW ACCOUNT "

تحمي آلية الاسكرو أكونت المستثمرين من طمع بعض المطورين من تحصيل أكبر عدد من أقساط الوحدات بدون وجود أي تنفيذيات أو أنجاز على أرض الواقع مما يتسبب في النهاية في تأخر تسليم تلك المشروعات وفي بعض الحالات تعثر بعض الشركات عن التنفيذ نتيجة حدوث أي تغييرات في السوق مثل القرارات الاقتصادية في نوفمبر 2016.

أجد في النهاية ان هذا الخطوات هي أقرب ما تكون لروشتة النهوض بالسوق العقاري المصري وانتقاله الي مرحلة النضج الكافية التي يستفيد منها المستثمر المصري في الداخل قبل الخارج ويكون العقار المصري قادر في هذه الحالة على المنافسة في السوق العالمي ويكون له نصيب من سوق التصدير العالمي

نبذة عن عقار تريندز



تهدف عقار تريندز الى رفع الوعي بالثقافة العقارية عن طريق انتاج محتوى متخصص في المجال العقاري في صورة مقالات وكتيبات وفيديوهات تغطي كل المواضيع المتعلقة بالاستثمار العقاري ثم من بعدها الانتقال الى مرحلة المؤشرات التي سوف تكون مرآة للسوق العقاري للمشتري والمستثمر سواء.

نبذة عن الكاتب



أحمد الوكيل من مواليد 11 / 8 / 1981 ، تخرجت من كلية الهندسة قسم كهرباء شعبة نظم حاسبات سنة 2004 والتحقت بسوق العمل في مصر منذ سنة 2005 كمهندس نظم ثم مدير البنية التحتية المعلوماتية ثم مدير أول للبنية التحتية المعلوماتية حالياً. في عام 2011 حصلت على درجة الماجستير في إدارة الاعمال MBA من جامعة Esisca بفرنسا، في

تخصص ال Global Management وكان موضوع رسالة التخرج هو عن "دور شبكات التواصل الاجتماعي في توجيه الراي العام والتأثير عليه". ازداد اهتمامي ومتابعتي للسوق العقاري وشؤونه منذ عام 2010 حتى أصبحت أدير الكثير من المجموعات على شبكات التواصل الاجتماعي والتي يصل متابعيها لأكثر من 10.000 متابع يدور في أغلبها مناقشات ومتابعات للمجال العقاري في مصر وتقييم الشركات العقارية. هدفي هو رفع الوعي العقاري لدي المستثمرين والباحثين عن شراء عقار من خلال نصائح وخبرات منقولة حتى لا يصبحوا الضلع الأضعف في منظومه الاستثمار العقاري.

للتواصل



<https://www.facebook.com/aqartrends>



<http://www.aqartrends.com>



[01229000763](https://wa.me/01229000763)

متوفر على الموقع وصفحة الفيس بوك

