



هل نحن داخل فقاعة عقارية؟

م / أحمد الوكيل

الإصدار (3)

هل السوق المصري قد دخل فقاعة عقارية؟

هل توقيت الشراء الان هو الأفضل؟

ما أسباب بطء حركة البيع في السوق الثانوي او سوق اعادة البيع؟

كل هذه الأسئلة تشغل بال الكثيرون من المتابعين للسوق العقاري ممن هم في مرحلة الشراء بغرض السكن او بغرض الاستثمار أو حتى لديهم رغبة في المحافظة على قيمه مدخراتهم من موجه التضخم او حتى من العاملين في المجال العقاري في شركات التسويق او المطورين. حيث ان السوق العقاري المصري في الفترة الأخيرة مر بالكثير من الزيادات السعرية المستمرة التي حدثت ومازالت تحدث حتى الان على الرغم من أن الاتجاه العام للكثير من الأسواق المحيطة بنا مثل دبي وتركيا والسعودية وحتى لندن هو اتجاه هابط فهل هناك أسباب مختلفة لكل سوق على حده تؤثر بيه وهل السوق المصري بمعزل عما يحدث من حولنا.

قبل تحليل ما يحدث في السوق المصري سنحاول في البداية فهم تاريخ المصطلحات المتداولة وفهم الازمات التي ارتبطت بها ونري اذا كانت مرتبطة بالسوق المصري من عدمه.

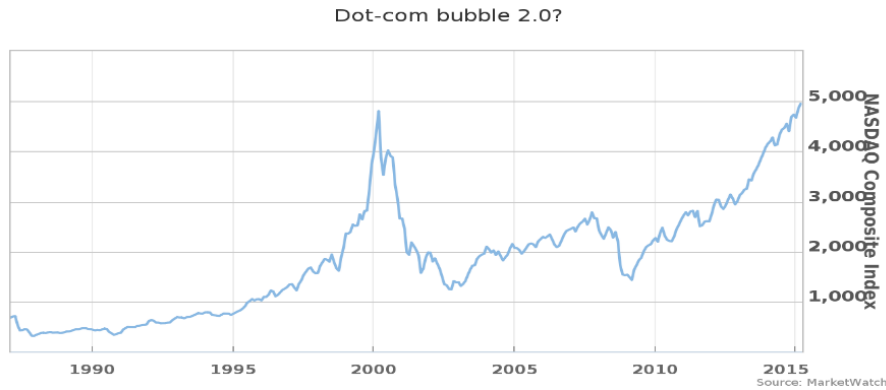


- نبدأ من البداية في فهم مصطلح الفقاعة من اين بدأ ذكر هذا المصطلح. تؤرخ الكتب انه في القرن التاسع عشر حدثت فقاعة اقتصادية بسبب زهرة التوليب في هولندا حيث حدث كثير من المضاربة على الزهرة حتى وصلت لقيمه أكبر بكثير من قيمتها حيث وصلت قيمة الزهرة الواحدة ما يكفي لشراء منزل في وقتها وانفجرت الفقاعة وحدث من بعدها الانهيار بعدما أدرك الناس القيمة الحقيقية لما في أيديهم.

يستفاد من هذه الازمة ان المضاربة والطلب غير الحقيقي يتسبب في ارتفاع غير مبرر يشبه الفقاعة وأنه مثلما يكون الصعود قوي يكون الهبوط بنفس القوة لتسابق من يمتلكون بالتخلص مما لديهم باي سعر.

- **مارس ٢٠٠٠ الولايات المتحدة الامريكية** أستيظ الشعب الأمريكي على أزمة سميت وقتها بفقاعة الدوت كوم تمثلت في انهيار أسعار الاسهم في بورصة ناسداك وهي البورصة التي تحتضن شركات التكنولوجيا بعدما حققت أعلى نقطة ارتفاع حينها حيث وصل المؤشر الى ٥١٠٠ نقطة.

كان الاستثمار في شركات الدوت كوم هوس لدي المستثمرين حينها فارتفعت الاسعار بصورة مبالغ بها في الفترة من ١٩٩٥ حيث كان المؤشر لا يتجاوز ١٠٠٠ نقطة ليصل من بعدها الى ٥١٠٠ نقطة في مارس ٢٠٠٠ ويحدث انفجار الفقاعة بعدما وصلت أسعار الأسهم لقيم غير حقيقة لا تعكس واقع تلك الشركات او عائداتها المحققة او حتي المتوقع منها في المستقبل حيث كان المسيطر على المستثمرين في وقتها ان هذه الشركات هي المستقبل بدون أي مراعاة لقواعد الاستثمار ولك أن نتخيل ان مؤشر الناسداك لم يصل الي قمه ال ٥١٠٠ مره ثانية الا بعد ١٥ سنه في عام ٢٠١٥ .



مؤشر الناسداك

يستفاد من هذه الازمه أن المضاربة لا يمكن لها الاستمرار للأبد فلا بد لها من موجه تصحيح تعيد الأمور الى نصابها الحقيقي وأن أسعار الاسهم لا يمكن فصلها عن واقع ومستقبل الشركات المستثمر بها. فهل تعلم المستثمرين من الأخطاء عندما تم المضاربة على البيتكوين في ٢٠١٧ ليرتفع في اول السنة من ٩٠٠ دولار الى ١٩٥٠٠ دولار ثم ينهار في يوم ليصل الى ٦٠٠٠ دولار ويطيح بأحلام الكثير.

- ٢٠٠٧-٢٠٠٨ الولايات المتحدة الامريكية وأزمة هي الأعنف عالميا في الفترة الأخيرة ألا وهي أزمة الرهون العقارية التي نتجت عن توسع البنوك في الإقراض لمحدودي الدخل بدون النظر في مقدرتهم على الدفع من عدمه وبدء التوسع في الإقراض من ٢٠٠٤ وتزامن معه ادخال المهندسين الماليين لبعض الأدوات المالية التي زادت من حدة الازمه فيما بعد بدايةً من التوريق لتلك الديون العقارية (تحويلها الى أوراق مالية وادخلها الى أسواق المال ليتداول عليها المستثمرين والصناديق) وشاركت شركات التأمين أيضا لتقتسم كعكه الرهون العقارية فأضافت امكانية التأمين على تلك الأوراق المالية .
مع زيادة الطلب من المواطنين على الرهون العقارية زادت قيمة المنازل فطمأن ذلك البنوك على التوسع أكثر في الإقراض باعتبار تلك المنازل ضمانا لتلك الرهون. وحصل ما لم يكن في الحسبان فتسببت زيادة قيمة المنازل في زيادة قيمة الفوائد على القروض فنتج عنه تعثر محدودي الدخل في دفع الأقساط وامتناعهم عن السداد. وعليه قامت البنوك باسترداد المنازل من المواطنين ليصل ما أسترد لحوالي ٢مليون ونصف منزل. مما أدى الى انهيار الأسعار وانهايار السوق العقاري في أمريكا لينهار من ورائه الكثير من البنوك كان من اكبرهم رابع أكبر بنك في أمريكا ليمان برزر ومع ١٨ بنك آخر وتهار من بعده شركات التأمين وكان اكبرهم انهيار شركه ايه أي جي وتنقتل الازمه الى كل الأسواق العالمية ويحدث انكماش في الاقتصاد العالمي سببه تحقيق الحلم الأمريكي في امتلاك منزل.



يستفاد من هذه الازمة أن الاقتصاد العالمي أصبح مترابط بشكل كبير جداً وخاصة أسواق المال وأن التوسع في الإقراض بدون ضمانات كافية على السداد ينتج عنه طلب بكثافة يسبب اختلال كفتي العرض والطلب فتزيد الاسعار وتحدث من بعدها الازمات.

٣ نوفمبر ٢٠١٦ مصر قرر البنك المركزي تحرير سعر الصرف ليرتفع سعر الدولار الرسمي من ٨,٨٨ جنية في وقتها الى ١٣,٥ جنية في اليوم التالي ليستقر بعد شهر من التعويم وحتى الان قرب ال ١٨ جنية ويدخل من بعدها العقار في موجه ارتفاع مستمرة حتى الان.

نحاول في النقاط التالية والأسئلة والأجوبة التي تليها أن نحلل السوق من جميع الزوايا ونفك كل العلاقات بين أطرافه لنفهم أسباب الارتفاع وهل هو ارتفاع حقيقي مبرر أم هو فقاعة عقارية تنطبق عليه الاستنتاجات السابقة.

الشهادات البنكية والسوق الثانوي

١. أرتبط مع قرار التعويم في نوفمبر ٢٠١٦ قرار برفع أسعار الفائدة ليصل العائد على الشهادات البنكية الى ٢٠% لمدة سنة ونصف. كان الغرض المعلن من هذا القرار هو سحب السيولة من السوق لمواجهة التضخم المحتمل مع التعويم ومحاربة الدولار والتخلص من السوق السوداء للدولار في هذا الوقت. وهو ما تحقق بعد ذلك ولكن كان لسحب السيولة من السوق تأثير كبير على السوق العقاري. حيث استفاد السوق العقاري الأولي (الوحدات المباعة من الشركات للمرة الاولى التي لا تحتاج الا الى دفعات حجز وتعاقد كبيرة قد لا تزيد عن ١٥% ويكون التقسيط على عدد سنوات يصل في بعض الأحيان الى عشر سنوات) ولحق الضرر الاكبر بالسوق الثانوي او سوق أعاده البيع حيث تعتمد عملية البيع فيه في أغلب الأحيان على الكاش وهو ما أصبح بلغة السوق عزيز في هذا التوقيت.

٢. يحتاج السوق العقاري الثانوي الي عودة الأوعية الادخارية الي سابق عهدا قرب ١٠% حتى يخرج جزء من السيولة المجمدة في تلك الشهادات ويحرك السوق الثانوي مره أخرى.

مواد البناء والتشطيب وزيادة الاسعار

١. بعد سنه من التعويم في نوفمبر ٢٠١٧ كان الارتفاع في أسعار مواد البناء والتشطيب قد وصل في بعض الأحيان لنسبه ١٠٠% مما تسبب في افلاس بعض الشركات العقارية المتوسطة وصغيرة الحجم ممن لم تكن لديهم الخبرة الكافية بمعطيات تلك المرحلة وممن كانت أغلب مبيعاتهم قبل التعويم ومواعيد تسليمهم بعد التعويم.

نوفمبر ٢٠١٨	يناير ٢٠١٧	أغسطس ٢٠١٦	يناير ٢٠١٦	
١٢٦٠٠	٩٧٠٠	٦١٠٠	٤٧٠٠	الحديد
٩٥٠	٧٥٠	٦٠٠	٥١٠	الاسمنت

- زادت أسعار الحديد بعد التعويم أكثر من الضعف مع العلم أنه لو تم مقارنتها بأسعار يناير ٢٠١٦ تقترب من الثلاثة أضعاف
- زاد سعر الاسمنت بأكثر من ٥٥% بعد التعويم

٢.زادت أسعار الوقود مرتين خلال العامين الماضيين بنسبة تزيد عن ٢٠٠%.



ونتيجة لتلك الأسباب قامت الشركات برفع أسعار الوحدات لتعويض الخسارة في وحدات ما قبل التعويم من جهة ومواكبة الزيادة في التكلفة في الوحدات الجديدة فكان متوسط الزيادة في أسعار العقارات في ٢٠١٧ يقترب من ٦٠% وفي ٢٠١٨ اقتربت من ٤٠%.

المصريين في الخارج والاستثمار العقاري

١. يبلغ عدد المصريين في الخارج ٩,٥ مليون مواطن طبقاً لأخر احصاء من الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء. زادت التحويلات الخاصة بهم بعد التعويم لتصل في السنة المالية ٢٠١٧-٢٠١٨ الى ٢٦,٥ مليار دولار مقابل ٢١,٩ مليار عن السنة السابقة مع الأخذ في الاعتبار أن الانخفاض في القوة الشرائية الذي حدث للمصريين في الداخل حدث عكسه للمصريين في الخارج حيث ارتفعت القوة الشرائية لديهم نتيجة انخفاض سعر الجنية مقابل الدولار.
٢. جزء كبير من تحويلات المصريين في الخارج تم توجيهه الى الاستثمار في العقارات بمختلف أنواعها من أراضي تابعه لهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة تحت مسمى بيت الوطن أو وحدات سكنية من

الهيئة للمصريين في الخارج في مختلف المحافظات ولمختلف المستويات لتبدأ من الإسكان الاجتماعي الي سكن مصر ثم دار مصر ثم الإسكان الفاخر تحت أسم جنة فالفاخر في العاصمة الادارية ثم ينتهي بالأبراج في العلمين الجديدة والمنصورة الجديدة فأصبحت بذلك الهيئة هي أكبر مطور عقاري في مصر.

٣. يجب ألا نغفل أن هناك ضغط كبير على الاقتصاديات المحيطة بنا بسبب بطء الاقتصاد العالمي من جهة أو الفترة التي انهار خلالها سعر برميل النفط من ١٠٠ دولار الى ٣٠ دولار في ٢٠١٤ وما تبعها من تأثير على اقتصاديات المنطقة. أضف الى ذلك التوسع في برامج التوطين والاستغناء عن العمالة الأجنبية واستبداله بالمواطنين من أهل البلد مما تسبب في عودة الكثير من المصريين لوطنهم بمدخراتهم التي تم توجيه جزء منها الى الاستثمار في الأراضي والعقارات.

العقار ليس وحدة سكنية فقط

يخطئ الكثير في تقسيم السوق العقاري الي وحدات سكنية او مصيفيه فقط فالسوق العقاري يحتوي أيضا على وحدات إدارية ووحدات تجارية وعقارات صناعية ووحدات فندقية وارااضي. وداخل كل تصنيف من تلك التصنيفات تصنيفات اخري فرعية ولا يشترط ان يكون كل التصنيفات العامة والفرعية تسير في نفس الاتجاه. وعليه يجب توخي الحذر عند التعميم فلا يجوز مثلا القول بان السوق العقاري على سبيل المثال يعاني من التشبع من المعروض فقد يكون مثلا التشبع في الإسكان الفاخر ويوجد عجز في الإسكان المتوسط او ان يكون هناك عجز في الوحدات الإدارية في منطقة ما وتشبع في منطقة اخري أو طلب عالي للأراضي في منطقة ما وطلب منخفض في منطقة اخري لذا لا يجوز التعميم عند الحديث عن السوق في المطلق.

حالات الزواج

بلغ عدد عقود الزواج في سنة ٢٠١٧ طبقا للجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء ٩١٢,٦٠٦ عقد زواج. بلغت النسبة الأكبر منها في الريف حوالي ٦١% والنسبة الأقل في الحضر ٣٩%. وهو ما يسبب طلب عالي على الوحدات سكنية بشكل سنوي لسكن تلك الزوجات ويكون تعاملهم مع السوق في اتجاهات كثيرة كالاتي:

○ جزء لا يستطيع شراء او تأجير وحدة فيعيش مع الاهل في نفس المنزل

- جزء يقوم باستئجار وحدة سكنية
- جزء يمتلك وحدة من الوحدات المغلقة فيقوم باستغلاله
- جزء يقوم بشراء وحدة جديدة
- جزء يلجأ للسكن بالعشوائيات

الوحدات المغلقة

يبلغ عدد العقارات في مصر ٤٣ مليون وحدة حسب ما أعلنته صندوق التمويل العقاري، الجزء الأكبر منها عقارات مخالفه بدون ترخيص او مبنية على أراضي زراعية. وطبقاً لتقرير الجهاز المركزي للتعبئة والإحصاء عام ٢٠١٧ فإن هناك ١٢ مليون وحدة سكنية مغلقة في مصر. تتوزع تلك العقارات المغلقة ما بين وحدات لها رصيد من المشاكل أو قضايا مخالفات أو وحدات مكتنزه للمستقبل لزواج الأولاد أو بيوت عائلية يرفض أصحابها بيعها أو تأجيرها أو مناطق لما يصلها العمران أو المرافق وعليه غير قابله للسكن أو منازل خاصة بمواطنين خارج الوطن أو مواطنين يخافوا من تأجير منازلهم خشية من مشاكل الايجار.

سوف تؤثر الضريبة العقارية على المدى البعيد على تلك الوحدات المغلقة حيث ستجبر أصحابها على الاستفادة منها أم بعرضها للبيع أو الايجار فيساعد ذلك في دخول جزء من تلك الوحدات الى سوق اعادة البيع او الايجار فيوازن ذلك ما بين العرض والطلب وان كان في البداية سوف يضغط على العرض قبل الوصول لمرحلة التوازن.

تصدير العقار

المقصود بتصدير العقار هو التعامل مع العقارات المصرية كسلعة يتم تسويقها وتصديرها ليس فقط للمصريين في الخارج ولكن أيضا للأجانب والاخوة العرب مع تقديم بعد المميزات للتملك في السوق المصري كالإقامة مثلا، مع الأخذ في الاعتبار ان العقارات في مصر بعد التعويم أصبحت مغرية للشراء بسبب رخص سعرها بعد انخفاض الجنية أمام الدولار عند مقارنتها بالأسواق المحيطة بنا فسعر المتر في الشقق والفيلات في دبي يتراوح ما بين ٢٥ ألف الى ٢٠٠ ألف جنية حسب المكان والتميز. وأن كنت لا أحب التوسع في تصدير العقار بصورة كبيرة والاعتماد عليه كليا لما يسببه ذلك من ارتباط أكبر بالاقتصاد العالمي مثلما نشاهد في أسواق دبي وأسواق تركيا التي تعتمد في جزء كبير منها على تصدير العقار مما يجعلها أكثر حساسية عند حدوث أي تغيرات في الاقتصاد العالمي فيقوم الأجانب ببيع العقار والخروج من السوق فيسبب هبوط للأسعار.

التمويل العقاري في مصر

كان التوسع في الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية في ٢٠٠٤ بدون رقيب هو مقدمة للانهايار الذي حدث بعد ذلك في ٢٠٠٧ والذي شرحناه فيما سبق. وبالنظر الى مصر والي نسبة مساهمة التمويل العقاري في السوق العقاري فهي تكاد لا تذكر حيث يغلب على المصريين شراء عقارتهم من حر مالهم سواء كاش او بالتقسيط من خلال الشركات التي وصل التقسيط في بعضها الى ٨ سنوات. وقد قام البنك المركزي في فبراير ٢٠١٤ بمبادرة لتشجيع التمويل العقاري في حدود ١٠ مليارات تم رفعها بعد ذلك الى ٢٠ مليار بفائدة منخفضة ٧% و ٨% و ١٠,٥%

مساهمة القطاع الخاص في السوق العقاري

يساهم القطاع الخاص سنويا في السوق العقاري بمتوسط ٥٠ الى ٦٠ ألف وحدة من احتياجات السوق وهي نسبة ضئيلة إذا ما قارنت باحتياجات السوق الفعلية والتي تنقسم للاتي

- الزيجات السنوية الذي يقترب عددها من المليون زيجة سنويا
- شراء المصريين في الداخل
- شراء المصريين في الخارج
- شراء المستثمرين العرب والاجانب

من الملاحظ ان الإعلانات الكثيرة لشركات القطاع الخاص هي التي توحى بكثافة المعروض في السوق وبقرب حدوث الفقاعة العقارية مع تناسي ما تمثله حجم تلك المشاريع او حجم المراحل المطروحة. فعلى سبيل المثال بيع مرحله في مراسي لا تزيد عن ٩٢ وحدة بأسعار تتراوح ما بين ٣٦ مليون الى ١١١ مليون ليس مقياس للسوق العقاري في مصر.

الخطر من الأموال الساخنة الجديدة للقطاع العقاري

يقع دور كبير على المشتري في الفترة الحالية في تحري الدقة عند شراءه لعقار، حيث لوحظ في الفترة الأخيرة دخول الكثير من الأموال الساخنة للاستثمار في انشاء شركات عقارية وطرح مشروعات جديدة ليس لتلك الشركات خبرة سابقة في تنفيذها وليس لديهم علم بآليات السوق العقاري وبناءاً عليه يكون مصير بعض تلك الشركات الخروج من السوق. الذي يهدد الاستقرار في أي سوق هو الأموال الساخنة والمضاربين فكما يكون في دخولهم زيادة كبيرة في الأسعار يكون في خروجهم أرتباك في السوق.

18 ألف مليونير في مصر

كشفت دراسة حديثة أجراها كل من مكتب الدراسات البريطانية وبنك "أفراسيا"، أن عدد المليونيرات في مصر يتجاوز ١٨ ألف شخص تتجاوز ثروات كل منهم المليون دولار بالإضافة الى عدد من المصريين ممن تتجاوز ثرواتهم المليار دولار. مما يفسر انه كما تحتاج مصر للإسكان الاجتماعي والإسكان المتوسط والفوق متوسط والفاخر فأنها أيضا تحتاج الي منتجات جديدة كالأبراج مثلا لتلبية احتياجات تلك الشريحة بدل من خروج تلك الأموال للاستثمار في الأسواق المحيطة في منتجات عقارية غير متاحة في السوق المصري.

List of Egyptian billionaires

From Wikipedia, the free encyclopedia

This is the full list of [Egyptian billionaires](#) according to [Forbes](#) (2017):^[1]

Global ranking	Name	Citizenship	Net worth (USD)	Sources of wealth
251	Nassef Sawiris	 Egypt	6.6 billion	Orascom Construction
550	Naguib Sawiris	 Egypt	4 billion	Global Telecom Holding , Belton Financial
887	Mohamed Mansour	 Egypt	2.7 billion	Mansour Group
1284	Yasseen Mansour	 Egypt	1.9 billion	Mansour Group
1477	Mohamed Al-Fayed	 Egypt	1.6 billion	Hôtel Ritz Paris , Harrods
1650	Youssef Mansour	 Egypt	1.4 billion	Mansour Group

الخوف من المضاربين

لا مكان للمضاربين في السوق العقاري في الوقت الحالي. أكدنا ان هذه الأيام هي للشراء بغرض السكن للاحتياج الحالي او المستقبلي او بغرض الاستثمار متوسط وطويل الاجل مع عدم انتظار عائد قبل ٤ سنوات من الان، حيث ان أغلب الشركات في العقود يكون التسليم بعد ٤ سنوات فتكون الوحدة جاهزة على الاستلام وتكون الأسعار قد تحركت بنسبه زيادة سنوية ١٥% فيكون المتاح في الشركة معروض بأسعار أعلى من سعر شرائك بحوالي ٦٠% او أكثر فيعطي هذا لك المجال للبيع مع الاحتمال الأكبر ان تكون فائدة الودائع قد عادت من جديد قرب ال ١٠% وخرج جزء من هذه السيولة الى الأسواق من جديد .

لا انفجار لفقاعة عقارية ولا طفرات عقارية

لن يكون هناك انفجار لبلونه عقارية لأنه لا توجد من الأساس بلونه عقارية. الأسعار الحالية هي انعكاس لتعويم الجنية وزيادة كل المدخلات الخاصة بتلك الصناعة من زيادة أسعار الأراضي ومواد البناء والتشطيب وضريبة القيمة المضافة وزيادة أسعار المحروقات وزيادة أسعار العمالة بالإضافة الى طلب حقيقي على الشراء تسبب كل ذلك في زيادة الأسعار في فترة زمنية وجيزة أستدعي لدي البعض شبح الازمة المالية العالمية بالرغم من عدم أتساق الأسباب.

لن يكون هناك طفرات عقارية أيضا على المدى القريب، فالسوق العقاري الان بعد موجات الارتفاع المتتالية بسبب التضخم وزيادة الأسعار الناتج عن التعويم هو أقرب في هذه المرحلة الي الاستقرار بعدما بدأت موجات التضخم في الانحسار وأصبح رتم الزيادات أخف مع وعود من الحكومة بتثبيت أسعار الأراضي لمدة ٣ سنوات في الطروحات القادمة وتوسع من الحكومة في برامج الشراكات مع القطاع الخاص بالأراضي مما سوف ينعكس على مؤشر الزيادات في الأسعار في الفترة القادمة ليكون المعدل في الزيادة أخف.

نظرية تعثر المشتريين في السداد

يختلف السوق العقاري المصري عن الكثير من الأسواق الأخرى حيث ان النسبة الأعظم من المصريين تقوم بشراء العقار من حرمالها بدون اقتراض ويكون قرار الشراء دائما قرار مدروس من الناحية المالية. لكن روج الكثير فكرة أن التضخم الحالي وانخفاض القوة الشرائية سوف يتسبب في تعثر الكثير مما يتسبب في سقوط الشركات العقارية وهي نظرية غير حقيقة، حيث أن حالات التعثر في السوق لا تزيد عن أكثر من ٥% وأغلب العقود العقارية تؤمن الشركات حيث تشتترط على المشتري أنه في حالة ارجاع الوحدة العقارية يتم خصم نسبة تكون في حدود ١٠% ويتم ارجاع المسدد من الوحدة العقارية بنفس أسلوب السداد علي نفس مدة الأقساط مما يحافظ على سيوله الشركات وفي الكثير من الأحوال يكون مفيد للشركات للاستفادة من فارق الأسعار في الوحدات المرتجعة وبيعها بقيمتها الحالية التي تكون اعلى من أسعار بيعها .

منافسة الحكومة للقطاع الخاص وأعادة تقسيم السوق من جديد

يتم في الفترة الحالية إعادة ترتيب للسوق العقاري من الداخل حيث أصبح للمشاريع التي تطرحها وزارة الإسكان نصيب في الإسكان المتوسط والفوق متوسط والفاخر والمميز مما سوف يمثل ضغط على الشركات الخاصة وخاصة في مواعيد الاستلام التي أصبح التأخير بها سمة لأغلب شركات القطاع

الخاص. على العكس منها في المشاريع الحكومية التي يسبق البناء بها عمليات البيع ويتم تسليم الخدمات في المشاريع في نفس مواعيد تسليم الوحدات مما يساعد على سرعة الانتقال والسكن على العكس في القطاع الخاص الذي يؤخر الخدمات لمراحل متأخرة لتحقيق أقصى استفادة.

هيكلية للشركات وهيكلية للمشتريين

١. تقييل مساحات الوحدات بوجه عام والاكثار من الشقق الصغيرة (الاستوديوهات السكنية) على حساب الفيلاات في المشاريع الجديدة
 ٢. زيادة فترة السداد من ٦ سنوات في المتوسط لتصبح في بعض المشاريع ١٠ سنوات
 ٣. الاتجاه لتصدير العقار واستهداف المصريين في الخارج
- أصابت بعض الشركات ممن لم يكن لديها خبرة في التعامل مع متغيرات السوق المتسارعة الكثير من المشاكل المالية التي وصل ببعض منهم لحاله التعثر.
- أما بنسبة للمشتريين فبسبب ارتفاع الأسعار أصبح لا مفر من النزول بسقف الطموحات سواء في المساحة او النموذج أو حتى المنطقة السكنية.

هل السوق الان مناسب للاستثمار؟

السوق الان مناسب أكثر للراغب في السكن أو المستثمر متوسط وطويل الاجل. بمعنى أنك لا تتوقع ان تري عوائد استثمارك قبل ٤ سنوات على الأقل بسبب حجم المعروض من الشركات في السوق الاولي وبتسهيلات تصل الى ١٠ سنوات أو حجم المعروض في السوق الثانوي القابل للزيادة بشكل كبير في الفترة القادمة بسبب المشروعات التي يتم تسليمها من وزارة الإسكان حيث يغلب على مشاريع الحكومة سرعة الإنجاز في التنفيذ والتسليم في أغلب المشاريع.

هل الاستثمار أفضل في الذهب ام الشهادات ام الدولار أم العقارات بعد التعويم؟

نعطي مثال لشخص كانت مدخراته ٥٠ ألف دولار في نهاية عام ٢٠١٦ ونختبره على ال ٤ سيناريوهات باعتبار انه قام بتحويل الدولار الى جنيه مصري بسعر تحويل ١٨ جنية في يناير ٢٠١٧ ليكون رأس ماله وقتها هو ٩٠٠ ألف جنية.

السيناريو الأول:



شخص استثمر في الذهب عيار ٢٤ بعد التعويم في يناير ٢٠١٧ حيث كان سعر الجرام وقتها ٧٢٠ جنيها فاشترى ١٢٥٠ جرام ويكون قرار البيع في ١٧ أكتوبر ٢٠١٨ وسعر البيع ٦٩٥ جنية فيصبح رأس ماله قد أصبح ٨٦٨٧٥٠ بخسارة ٣١٢٥٠ جنية فيكون قد خسر حوالي ٧,٨% من رأس ماله في هذه الحالة.

السيناريو الثاني:



شخص استثمر في الشهادات ذات العائد ال ٢٠% من يناير ٢٠١٧ الى يونية ٢٠١٨ وهي مدة الشهادة فيكون العائد ٢٧٠ ألف جنية في السنة ونصف يضاف الى أصل المبلغ فيكون الإجمالي هو ١١٧٠٠٠٠ وتم بعدها تقليل الفائدة الى ١٥,٢٥ فقام هذا الشخص بتجديد أصل المبلغ والعائد في شهادة اخري بالفائدة الجديدة فيكون قيمة رأس ماله بعد احتساب اول ربع من أرباح الشهادة في ١ نوفمبر ٢٠١٨ هو ١٢١٤٦٠٠ فتكون الزيادة بنسبه حوالي ٣٥% من رأس المال.

السيناريو الثالث:



شخص احتفظ بالدولار كما هو وفي هذه الحالة لم يحدث أي اختلاف فتكون المحصلة صفر.

السيناريو الرابع:

شخص قرر الاستثمار في العقارات في يناير ٢٠١٧ فيكون في هذه الحالة لديه خيارين:

١. الشراء من السوق الأولي من الشركات وكان سعر المتر وقتها كمثل في مشاريع مستقبل سيتي في القاهرة الجديدة حوالي ٦٠٠٠ ألف جنية متوسط للمتر فاشترى شقة بمساحة ١٥٠ متر لا يحتاج أكثر من ١٥% كمقدم وحجز والباقي بالتقسيط على ٦ سنوات فيكون ما دفعة بنهاية ٢٠١٨ هو ٣٩٠ ألف جنية

ليقوم بعرضها للبيع في نهاية ٢٠١٨ بسعر متر ٩٠٠٠ في السوق الثانوي حيث أصبح متوسط سعر المتر في السوق الاولي للشركات حوالي ١٣ ألف جنية.

في هذه الحالة تم استثمار ٣٩٠ ألف من أصل المبلغ وحقق هذا الجزء عائد ٤٥٠ ألف فيكون راس المال قد أصبح ١٣٥٠٠٠٠ بزيادة ٥٠% وذلك مع عدم احتساب بقية المبلغ الاخر في شهادات كان وقتها سيزيد المبلغ الكلي ب ١٧٥ ألف جنية فيصبح المبلغ الإجمالي ١٥٢٥٠٠٠ بزيادة ٦٩,٥%.

٢. الشراء من السوق الثانوي شقة كاش بقيمة ٩٠٠ ألف جنية بمتوسط سعر متر في هذا التوقيت ٥٥٠٠ جنية ليقوم بنهاية ٢٠١٨ ببيعها بسعر متر ٨٥٠٠ بزيادة حوالي ٥٥%.

نجد أن أعلي عوائد محققه كانت في الاستثمار العقاري في الأمثلة السابقة

أن لم تكن هي الفقاعة فما الذي يحدث الان في السوق؟

- ما يحدث في السوق بعد التعويم هو إعادة هيكله من جديد على مستوي الشركات ومستوي المشترين. بداية من الركود في السوق الثانوي وبطء في السوق الأولي إذا استمرت الزيادة في الأسعار بشكل كبير أما لو اتزنت الأسعار لفترة سيستوعب السوق تلك الزيادات ويتعود المشترين على الأسعار الجديدة.
- وقد حدث ذلك في أسواق السيارات على سبيل المثال فبعد التعويم حدثت زيادات بصورة كبيرة متتالية وحدث انخفاض في المبيعات معها لتصل الأسعار في النهاية لمرحلة سعرية وتستقر عندها فيعاود من بعدها ارتفاع المبيعات شهر بعد الاخر من أقل نقطة في المبيعات وتستمر الدورة.
- ستخرج بعض الشركات نهائيا من السوق بسبب تعثرها مثلما شاهدنا في الأيام القليلة الماضية أو بسبب حداتها في السوق وعدم معرفتها بآليته. ولن تلجأ الشركات الى تقليل الأسعار أبدا ولكن سوف تحاول أن تقلق تكاليف تشغيلها او زيادة سنوات التقسيط وتقليل دفعات الحجز والتعاقد أو حتى تثبيت السعر مع ترحيل المشكلة للمستقبل بمعنى عدم طرح كل الوحدات المتاحة في المشروع مرة واحدة للاستفادة من عامل الوقت.

• مر على التعويم الان عامان من أستطاع خلالهم من الشركات العبور من تلك الازمة وأمتص خسائره السابقة أستعد لتقلبات السوق في السنين القادمة بزيادة اسعار بيعه فأصبحت لديها المرونة للتكيف مع تغيرات السوق. وقد استفادت الشركات من تعثر بعد المشتريين سواء كانوا من المضاربين او ممن تعثر بسبب موجة الغلاء بسحب الوحدات منهم وبيعها بأسعار ما بعد التعويم والاستفادة من الفرق كمكسب للشركة.

• أما بالنسبة للأفراد فلن يكف المصريين عن شراء العقار، بسبب الاحتياج او بسبب حفظ قيمة الأموال أو حتى بسبب الموروثات على شاكلة ان "العقار هو أفضل وسيلة للاستثمار" أو ان "العقار هو الابن البار" او ان "العقار لا يمرض أو يموت" أو ان "العقار لا يأكل أو يشرب". ولكن سوف يقل الطموح سواء في المساحة او في المنطقة أو حتى في الشركات مع العلم أن من يتعثر منهم لن يعرض عقارة في اسوء الظروف بأقل مما اشترها فمن الممكن أن يتنازل عن جزء من مكسبة أو حتى يتنازل بالحصول على جزء من أمواله من المشتري بالتقسيط أو يقرر الاحتفاظ به او في أسوء الظروف يقوم بإرجاعه للشركة والحصول على أمواله بعد خصم نسبه منها.

• انتهى التصويت على الصفحة على السؤال الخاص بالفقاعة العقارية بعد تصويت ٤٣٦ صوت بان النسبة الأكبر وهي ٣٠٢ صوت بنسبه ٦٩% كانت مع فرضية أن هناك فقاعة عقارية وان ١٣٤ صوت بنسبة ٣١% كانت ضد فرضية وجود فقاعة عقارية. يذكرني ذلك بمبدأ معروف في البورصة بان الشراء يكون في أكثر الأوقات تشاؤما وان البيع يكون في أكثر الأوقات تفاؤلا.



أهدي هذا العمل المتواضع إلى روح أبي الذي تعلمت منه معني الايثار

وإلى أمي التي ذودتني بالحنان والمحبة

وإلى إخوتي

والي زوجتي وأولادي فهم كل حياتي

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.





نبذه عن الكاتب



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

Management وكان موضوع رسالة التخرج هو "دور شبكات التواصل الاجتماعي في توجيه الراي العام والتأثير عليه". ازداد اهتمامي ومتابعتي للسوق العقاري وشئونه 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. هدي هو رفع الوعي العقاري لدي المستثمرين والباحثين عن شراء عقار من خلال نصائح وخبرات منقولة حتي لا يصبحوا الضلع الأضعف في منظومه الاستثمار العقاري .

للتواصل

-  <https://www.facebook.com/aqartrends>
-  <http://www.aqartrends.com>
-  <https://www.youtube.com/channel/UCLTHMCegN3uZBQn8gw00q-w>
-  [01229000763](https://wa.me/01229000763)

متوفر على الموقع وصفحة الفيس بوك

