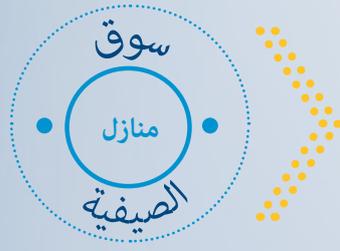


سوق المنازل الصيفية في مصر

استثمار مُتَنَمٍّ وِمْطٍ حياةٍ مزدهر

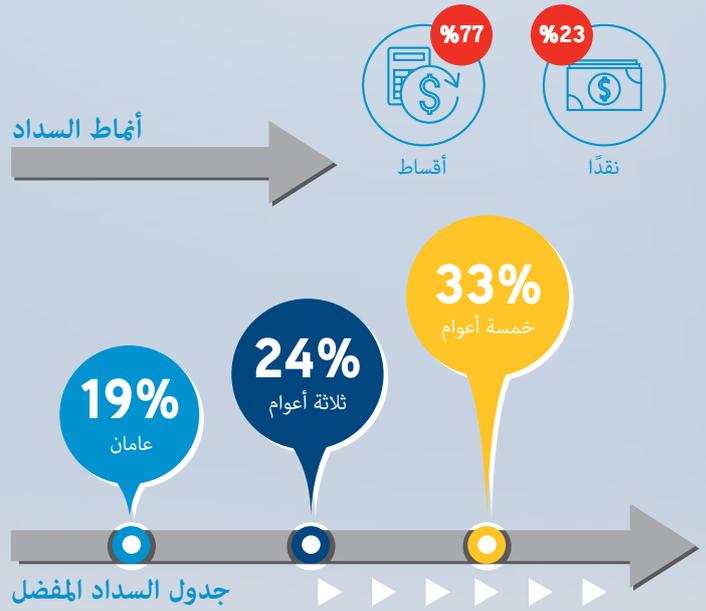


يهيمن السكان المحليون المقيمون في القاهرة والمصريون غير المقيمون في الدولة على سوق المنازل الصيفية في مصر. وبينما يعاني السوق في الوقت الراهن من نقص في العرض، إلا أن هناك فرص متاحة لطرح منتجات عقارية جديدة في سوق المنازل الصيفية من شأنها تحسين مستويات الاستيعاب/الإشغال والأسعار.

يفضل زوار العين السخنة الإقامة في وحداتهم الخاصة بشكل رئيسي، بينما يميل زوار الساحل الشمالي إلى التأجير بدلاً من النزول في الفنادق.

يميل زوار شرم الشيخ، والغردقة، والجونة، وسهل حشيش، وخليج مكادي إلى النزول في الفنادق.

يُفضّل مشترو المنازل الصيفية شراء المنازل من خلال برامج التقسيط التي يقدمها المطوّرون.



مقدمة

أحد المحركات الرئيسية للاستثمار في القطاع العقاري المصري هي حقيقة أنه يمثل أداة وقائية ضد التضخم، وقد أدى انخفاض قيمة العملة والتقلبات الحادثة في أسعار الصرف مؤخراً إلى ارتفاع سنوي في أسعار العقارات السكنية وصل إلى 20% تقريباً (بالجنيه المصري)، وقد ساعدت حالة انخفاض العرض في ذلك القطاع في تفاقم الأمر.

وإلى جانب الطلب على العقارات السكنية الأساسية، ظهرت طبقة ثانية في سوق المساكن على مدار السنوات العشر الأخيرة، حيث أصبحت منازل العطلات أو المصايف استثماراً شائعاً وأسلوب حياة اختياري، وسوف يواصل هذا الاتجاه نموه بفضل حجم المنتجات المعروضة والخيارات المتاحة للمستهلكين من حيث الموقع ونقاط السعر.

وقد جذب توفر الأراضي على طول الساحل المطورين العقاريين والمصطافين على حد سواء إلى مواقع مثل: الساحل الشمالي، والعين السخنة، والبحر الأحمر، وجنوب سيناء؛ إلا أن المواقع التي يفضلها المصطافون عادة هي الساحل الشمالي والعين السخنة لقربهما من القاهرة. كما أن المناخ ودرجات الحرارة يجعلان تلك المناطق مكاناً مثاليًا لقضاء العطلات، خاصةً مع اهتمام الكثير من الأثرياء المصريين بشراء منزل ثانٍ أو ثالث.

هذا وتقدم كوليرز إنترناشيونال الخدمات الاستشارية لعملائها من المستثمرين والمطورين في وجهات العطلات الرئيسية مثل جزر سيشيل، والمغرب، ومالطا، وتنزانيا، وزنجبار، وبالطبع ومصر، حيث يكمن الاختلاف الأساسي بين هذه الأسواق والسوق المصري في أن سوق المنازل الصيفية في مصر لا يعتمد على مستثمرين دوليين، كما أن الطلب على المنازل الصيفية في مصر يرتكز في الأساس على الطلب المحلي ويتركز في حيز الأسر المصرية الراغبة في الحصول على منزل في وجهات العطلات.

وقد أجرت كوليرز إنترناشيونال استطلاعاً في الآونة الأخيرة أبرز ثلاث نقاط رئيسية: النقطة الأولى هي أن غالبية المشترين تتراوح أعمارهم بين 35 و40 عاماً، والنقطة الثانية أن الدفعة المقدمة التي تُدفع لأي منزل صيفي تبلغ 150,000 جنيه مصري تقريباً، أما النقطة الثالثة فهي أن خطط السداد بشكل عام تمتد لخمس سنوات، مما يجعل الأقساط الشهرية معقولة بالنسبة للمشتريين.

وبينما كانت المنازل الصيفية تُشتري في البداية كمنازل للعطلات، إلا أن الارتفاع الكبير في قيمتها مثل عامل جذب قوي استقطب المستثمرين إلى ذلك القطاع.

تركز هذه الدراسة البحثية على سوق المنازل الصيفية المتنامي في مصر، مع إبراز ديناميات العرض والطلب الأساسية، والمواقع المفضلة، والعناصر التي تؤثر في قرار الشراء، والاتجاهات المستقبلية، إضافة إلى فرص التنمية.

إيان ألبرت

المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

ian.albert@colliers.com



كريم هلال

المدير الإقليمي لمصر

Karim.Helal@colliers.com



منصور أحمد

مدير حلول التنمية في مجالات الرعاية الصحية | التعليم | شركات القطاعين الحكومي والخاص في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

mansoor.ahmed@colliers.com



حسن أبو علم

مدير | تطوير الأعمال

مصر

hassan.aboualam@colliers.com



مريم مهموث

مدير | الخدمات الاستشارية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

Mariam.Mahmooth@colliers.com



فيما يلي أبرز النقاط الأساسية:

مشثرو

المنازل الصيفية تتراوح

أعمارهم

بين 53 و50

- > غالبية مشتري المنازل الصيفية هم من المصريين الذين يعيشون في القاهرة تتراوح أعمارهم بين 35-50 عاماً، ولدهيم شققهم الخاصة في القاهرة الكبرى، وهم يميلون إلى شراء منازل صيفية لقضاء العطلات كاستثمار من أجل أبنائهم و/أو كوسيلة تحوطية ضد انخفاض قيمة العملة. ومع ذلك، يظل الهدف الأساسي وراء قرار شراء المنازل الصيفية هو الترفيه الذي تقدمه وجهات العطلات

وجهات

رئيسية

ساحلية

- > تتركز مشاريع المنازل الصيفية في المناطق الساحلية الأساسية مثل العين السخنة، والجونة، وسهل حشيش، وشم الشيخ. ورغم تزايد شعبية تلك الوجهات، إلا أن الخدمات المعيشية فيها تظل محدودة، مثل متاجر التجزئة، ومنافذ بيع الأطعمة والمشروبات، ووجهات الترفيه الليلية المنظمة، والمرافق العلاجية والمنتجعات، ويمثل هذا فرصة لمطوري منازل العطلات لبناء وجهات منازل صيفية تتمتع بالاكتمال الذاتي والاستدامة في نمط الحياة.



- > قد يمثل الحفاظ على مستويات الإشغال على مدار العام في وجهات المنازل الصيفية تحدياً صعباً، وقد تعاملت كوليبرز إنترناشيونال مع تلك التحديات وتوصلت إلى طرق ملائمة للتصدي لها من خلال تطوير منشآت دعم متنوعة كالمنتجعات الصحية، ومرافق الرعاية بعيدة الأمد وإعادة التأهيل. تتمتع هذه المرافق بتأثير إيجابي على مستويات الإشغال حيث أنها لا تجتذب المصطافين فحسب، وإنما أيضاً أسر المتقاعدين، وأولئك الذين يسعون إلى قضاء عطلات أطول على مقربة من مرافق الرعاية الصحية.

- > لكي يحقق مشروع المنازل الصيفية الخاص بك نجاحاً أكبر، وكي تحقق عائدات أعلى وأكثر استدامة عن طريق إضافة المرافق الصحية، ومرافق الرعاية، والمرافق التعليمية في مشروعك؛ يُرجى الاتصال بفريق كوليبرز إنترناشيونال في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

6 مكاتب
21

عاماً من الخبرة

نظراً إلى أن المنازل الصيفية تعد منتجات للمستهلك النهائي، فإن لرأي الزوج/الزوجة أهمية واضحة



%81

من عمليات شراء

منازل العطلات كانت بتأثير من الزوج/الزوجة

المحركات الرئيسية

لاختيار مجمع سكني معين
كانت



المحركات الرئيسية

لاختيار وحدة محددة كانت



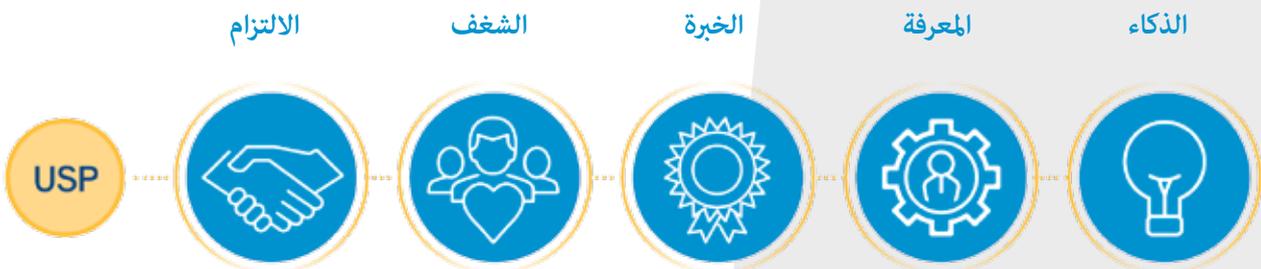


أهم مناطق منازل العطلات



تضم شركة كوليرز إنترناشيونال للحلول التطويرية شبكة عالمية من المستشارين المتخصصين ذوي الخبرة في العمل مع المطورين الإقليميين والدوليين والمستثمرين من منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا.

نحن نتمتع بخبرة عملية تجمع بين كثافة المعلومات ووفرة الموارد كما هو متوقع من هذه الشركة العالمية، فضلاً تقديم خبرات لا مثيل لها للمالكين، والمطورين، والمؤسسات الحكومية.



أبحاث السوق | دخول السوق والتوسع | دراسات أفضل استخدام لرأس المال وتمويل الديون | دراسات جدوى السوق والجدوى المالية

أهم مناطق منازل العطلات



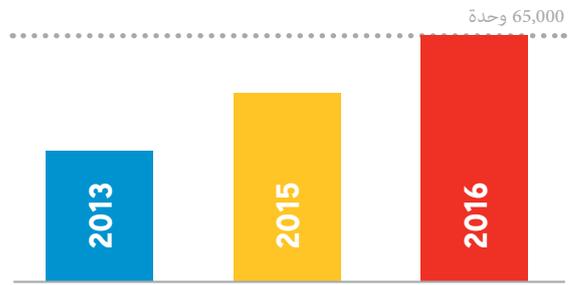
تقع جميعها على طول الشريط الساحلي، بينما الأكثر شعبية منها تتمتع بسهولة الوصول إليها وقربها من القاهرة

لطالما حقق الشريط الساحلي المصري النجاح في اجتذاب المصيفين ولا يزال يحافظ على شعبيته اليوم خاصةً بين السائحين المحليين الذين قاموا بشراء منازل للعطلات في الساحل بدلاً من اللجوء إلى تأجير الوحدات خلال العطلات.

وعلى مدار الأحد عشر عاماً الماضية، تصاعد عدد منازل العطلات بنسبة 90% تقريباً ليصل إلى قرابة 65,000 وحدة في نهاية عام 2016. أكثر مناطق منازل العطلات شعبية هي البحر الأحمر، وجنوب سيناء، والساحل الشمالي، والعين السخنة. وبينما لا تزال مناطق العين السخنة والساحل الشمالي والبحر الأحمر تتمتع بشعبيتها المعهودة، إلا أن منطقة جنوب سيناء تشهد حالياً حالة من النمو المطرد، حيث أن أغلبية المشاريع الإنشائية لمنازل العطلات الحالية والمخططة، تتركز في تلك المنطقة.

لطالما حافظ البحر على شعبيته، ويقع أكبر عدد من مشاريع إنشاء منازل العطلات في جنوب سيناء.

زيادة العرض 2016 - 2013



المسافة بالسيارة من القاهرة



العين السخنة

الأقرب إلى القاهرة



تُعدُّ العين السخنة هي ثاني أكثر الأماكن شعبيةً لاقتناء منازل العطلات في مصر، لا سيَّما بين الأسر متوسطة وعالية الدخل، فبفضل موقعها الإستراتيجي على ساحل البحر الأحمر، ومناخها المعتدل في فصول السنة الباردة، وإنشاء طريق القطامية السريع، زاد الإقبال على منازل العطلات في تلك المنطقة.

ومع التوسع المستمر في القاهرة الكبرى، أصبحت العين السخنة على مسافة أقرب؛ وهو الأمر الذي زاد من شعبيتها.

أكثر من

30 000

منزل عطلات

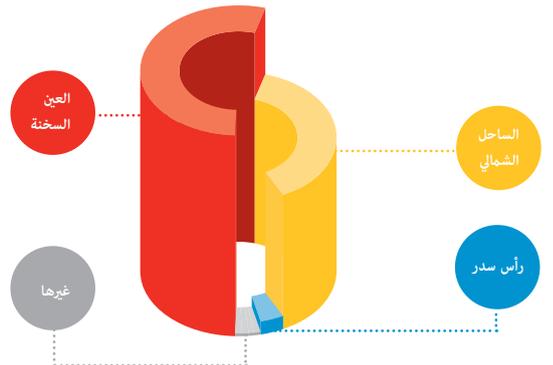


شراء العقارات موقع المنزل الصيفي

يرتكز عرض منازل العطلات في العين السخنة على الشاليهات، والفلل، والمنازل الكبيرة. وفي ظل وجود أكثر من 30,000 منزل عطلات حاليًا في المنطقة، انطلقت الاستثمارات الجديدة في الآونة الأخيرة لتشمل مشروعات جبل الجلالة II من شركة تطوير مصر، أزها من مادار، ومورانو من وادي دجلة.

1 العين السخنة هي الوجهة المفضلة للعمليات التجارية المجراة على المنازل الصيفية في الآونة الأخيرة.

2 أسعار العقارات السكنية هي الأكثر معقولية مقارنةً بوجهات المنازل الصيفية الأخرى على طول الساحل المصري.



الساحل الشمالي

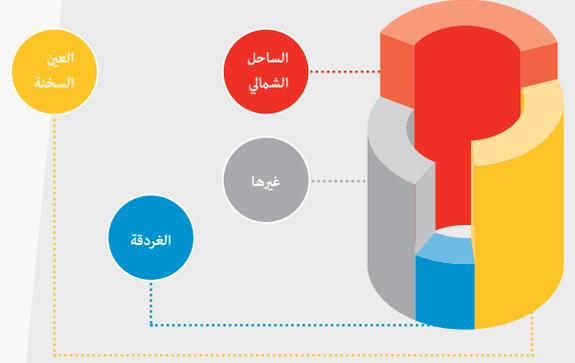
الساحل الشمالي هو الوجهة الأكثر شعبيةً للراغبين في شراء منازل صيفية.

يكتسب الساحل الشمالي مناخه المعتدل على مدار العام نتيجة لموقعه المطل على البحر الأبيض المتوسط، والذي يجعل منه مكاناً مناسباً للرياضات المائية والأنشطة الترفيهية.

المنطقة الساحلية الشمالية الغربية واحدة من المناطق السياحية الرئيسية في مصر، وهي تمتد لمسافة 500 كيلومتر تقريباً على طول ساحل البحر الأبيض المتوسط بين مدينتي الإسكندرية والسلوم.

يظل الساحل الشمالي محافظاً على مكانته كأحد أكثر وجهات العطلات شعبية، حيث يمكث المصطافون فيه لفترات أطول بشكل عام (حتى ثلاثة أشهر في فصل الصيف)، بينما يُعزّز شعبيته قربه من مدينة الإسكندرية.

الخيار المفضل موقع المنزل الصيفي



وفقاً لهيئة تنمية السياحة، يصل إجمالي مساحة الأرض المخصصة للمشاريع السياحية إلى نحو 9 ملايين متر مربع، وتقع غالبية المشاريع على الجانب الشرقي من الساحل الشمالي في نطاق منطقة العلمين، ومع ذلك، تنوه كوليرز إنترناشيونال إلى أن هناك خطط لتطوير المنطقة الغربية من العلمين.

ومن المتوقع أن يشتمل تطوير المناطق التالية في الساحل الشمالي على ما يلي: قاعات للمؤتمرات، ومراكز تسوق، ومسارح، ومراكز غطس، وأندية صحية، ومطاعم، ومرافق ترفيهية، ومقاهٍ شاطئية. ومن المرجح أن تُعزّز تلك المرافق المجتمعية مستويات الطلب على تلك المنطقة.





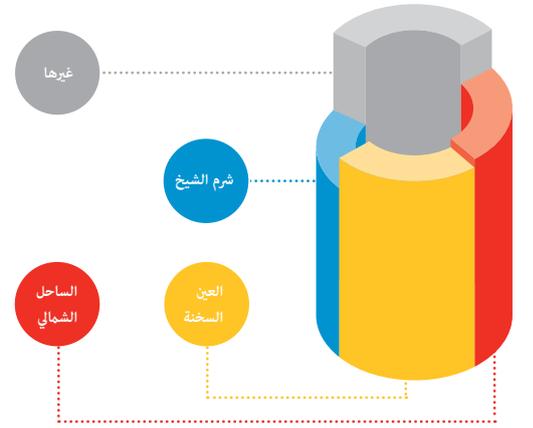
البحر الأحمر

الزيارات خلال السنوات الثلاث الماضية

تضم منطقة البحر الأحمر مدينة الغردقة، وخليج مكادي، والجونة، وسهل حشيش. وتعدُّ المنطقة وجهةً ترفيهيةً تتمتع بشعبية كبيرة لقضاء عطلات نهاية الأسبوع.

تتمتع منطقة ساحل البحر الأحمر بمستوى جيد من الخدمات، حيث تتوفر المراكز الترفيهية، والأندية الرياضية، والمسارح، ومراكز الغطس، والحدائق المائية، ومراكز المؤتمرات، ومراكز التسوق، والمراكز التي تشتمل على المطاعم ومحال التجزئة، والمطاعم في الهواء الطلق، والحياة الليلية.

اثنان من أكثر المشاريع شعبيةً هما الجونة وسهل حشيش، الذي يعد الأكبر بين الاثنين. يتواجد في وسط مدينة الغردقة حاليًا عدد من المنتجعات يفوق عدد المجتمعات السكنية.



كانت منطقة البحر الأحمر الأقل زيارة مقارنةً بمناطق العين السخنة وشرم الشيخ.

تتمتع منطقة البحر الأحمر بالحصة الأكبر من بين 850 مشروعًا سياحيًا تقريبًا.



شرم الشيخ

الحملات التسويقية وعمليات الربط مع مشغلي الرحلات السياحية في منطقة الخليج وإفريقيا وأوروبا وآسيا وروسيا بشكل خاص جعلت من شرم الشيخ واجهة السياحة الترفيهية في مصر.

تقع مدينة شرم الشيخ على ساحل البحر الأحمر في الطرف الجنوبي لشبه جزيرة سيناء، وتضم عدداً من المدن الساحلية الصغيرة هي خليج نبق، وخليج نعمة، والمنتزه، والحجابه، وحي النور.

تشتهر شرم الشيخ بالرياضات والأنشطة المائية التي تتركز بشكل رئيسي في مناطق خليج نعمة وخليج القرش وخليج نبق. بينما تتركز الوجهات الثقافية والترفيهية في المنطقة حول كاتدرائية سانت كاترين ومحمية نبق، ومحمية رأس محمد، وجبل سيناء.

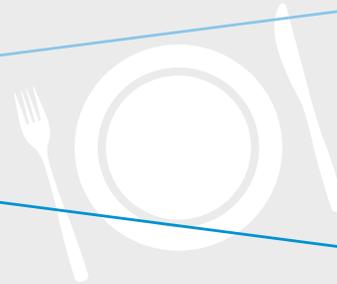
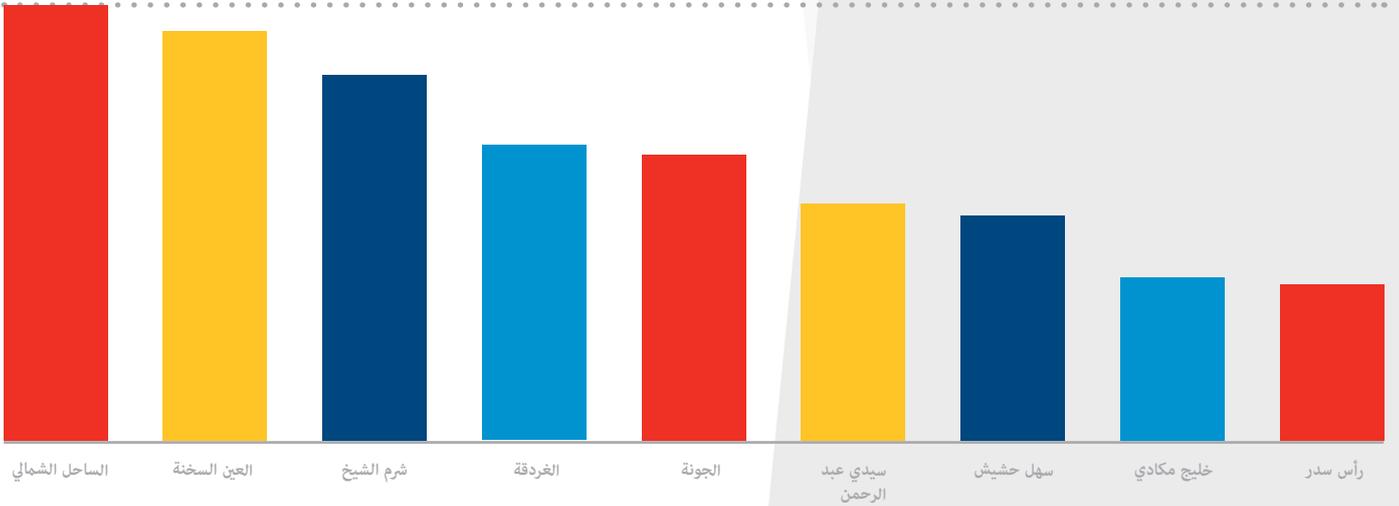
تضم منطقة جنوب سيناء حالياً ما يقارب 18 ألف منزل عطلات، مع 50% إضافية لا تزال قيد الإنشاء. توفر تلك المشاريع أيضاً وجهات متنوعة للترفيه تتضمن ملاعب الجولف، والملاهي المائية، والإبحار، ومراكز الغطس.



كانت شرم الشيخ واحدة من أكثر ثلاث وجهات شعبية لقضاء العطلة الصيفية.



الوجهة المفضلة لقضاء العطلة الصيفية



أداء السوق



الأماكن الأعلى سعرًا في الوقت الحالي من ناحية أسعار البيع هي الجونة ويليها الساحل الشمالي وسهل حشيش

رتفعت أسعار العقارات بصفةٍ عامةً نظرًا لحجم التضخم وانخفاض سعر صرف الجنيه المصري. لظالمًا مثل انخفاض قيمة الجنيه المصري أحد العوامل المُحفِّزة على ارتفاع مبيعات العقارات، حيث يزداد عدد الذين يُحوِّلون أموالهم السائلة إلى أصول، ممَّا يؤدي إلى زيادة الطلب، ومن ثم زيادة أسعار العقارات.



المبيعات

- > تُحقِّق الجونة أسعار بيع أعلى من تلك المتاحة في مشاريع المنازل الصيفية الأخرى نظرًا لاحتوائها على مرافق مجتمعية.



- > من المرجح أن تحقق الفلل المُطلَّة على البحر زيادة في الأسعار تتراوح بين 12% و 15%، بينما قد ترتفع أسعار الشقق إلى 25% على حسب تميزها وارتفاعها وعدد الطوابق



12% - 15%



حتى 25%



مُحركات الطلب

في الوقت الحالي، يمثل السعر والموقع وطريقة السداد المحركات الرئيسية للسوق. يوجد طلب كبير على الشاليهات والشقق، حيث يبحث معظم المشترين عن وحدات تحوي 3 غرف

حساس للأسعار

تبحث نسبة 75% من المشترين عن شروط دفع طويلة الأجل، حيث يتراوح أغلبها بين 3 و5 أعوام.

القرب من القاهرة، وحالة الطقس، والإطلالة من بين المحركات الرئيسية لشراء المنازل الصيفية

المجمعات السكنية المُسوّرة (الكومباوند) هي الأكثر جاذبية في ظل المخاوف الأمنية.

السعر

طريقة السداد

الموقع

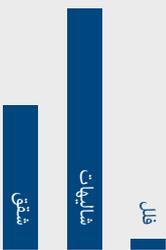
الأمن

المرافق

الاستثمار

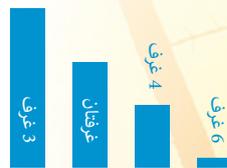
تتراوح نسبة العوائد السنوية المتوقعة بين 15% و 25%

تجذب المجمعات السكنية التي تُوفّر متاجر التجزئة ومنافذ الأغذية والمشروبات، والرياضات المائية، والأنشطة الترفيهية عدداً أكبر من المستخدمين النهائيين والعائلات.



نوع الوحدة المبفّض:

1

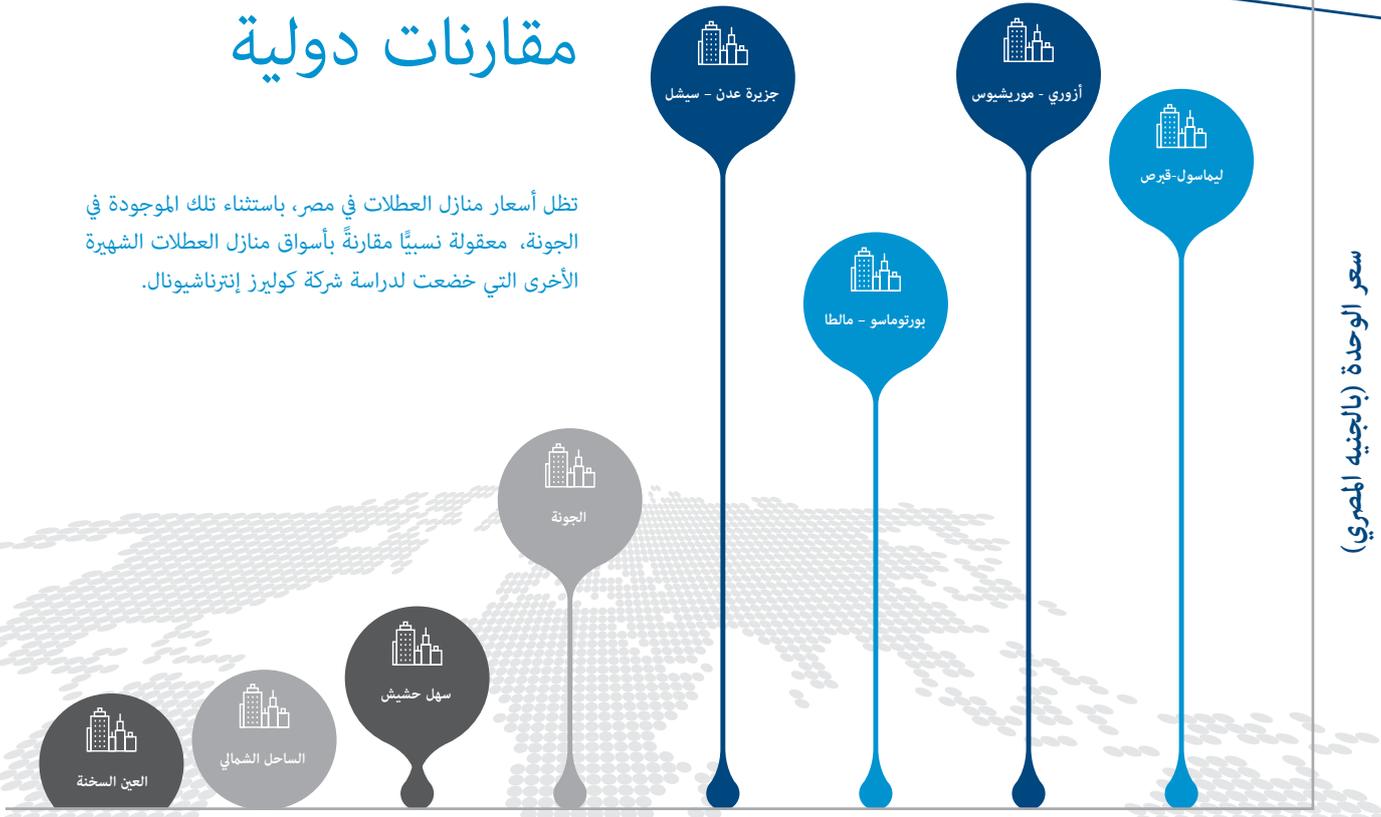


عدد غرف النوم المبفّض:

2

مقارنات دولية

تظل أسعار منازل العطلات في مصر، باستثناء تلك الموجودة في الجونة، معقولة نسبيًا مقارنةً بأسواق منازل العطلات الشهيرة الأخرى التي خضعت لدراسة شركة كوليرز إنترناشيونال.



مقارنة متوسط سعر الشقق المكونة من 3 غرف

عوائق الدُخول - الاستثمارات الأجنبية

1. تقييد ملكية الحياة مطلقة المدة، حيث لا يمكن للأجانب شراء أكثر من منزلين، على ألا تزيد المساحة الكلية على 4000 م²
2. عدم إمكانية إعادة بيع العقار المشتري أو تأجيره لمدة خمسة أعوام
3. إذا كانت ملكية العقار قد آلت إلى المشتري بحكم محكمة، يُمكن أن يستغرق هذا فترة تتراوح بين 6 و8 أشهر.

حيازة العقارات في مصر - هل يمكن للأجانب شراء عقار في مصر؟



الفرص المتاحة في سوق المنازل الصيفية



معظم مشاريع المنازل الصيفية تفتقر إلى البنية التحتية المجتمعية/الاجتماعية، مثل: متاجر التجزئة، ومنافذ بيع المأكولات والمشروبات، والحياة الليلية، واللياقة البدنية، والمنتجعات، مما يشير إلى وجود نقص في وجهات المنازل الصيفية ذات الاكتفاء الذاتي.

بينما تمثل الموسمية جزءاً مهماً من الأمر، إلا أنه يُمكن أيضاً أن يُعزى ذلك إلى "عوامل الجذب"، حيث تتضمن هذه العوامل إضافة المدارس الداخلية، والساحات الترفيهية للأطفال، والمستشفيات والعيادات، ومراكز إعادة التأهيل طويل الأمد، والمنتجعات الصحية، ومراكز اللياقة البدنية وتنمية المهارات، ودور رعاية المسنين. وبذلك تُتاح الفرصة أمام المُطوِّرين في سوق منازل العطلات لإنشاء وجهات جديدة من خلال توفير البنية التحتية المجتمعية الأساسية.



الصحة واللياقة البدنية



دور رعاية المسنين



مراكز إعادة التأهيل



المراكز التعليمية



مراكز اللياقة البدنية وتنمية المهارات

تُحدد دراساتنا للأسواق الدولية قطاعات محددة تعزز توجُّهات شراء منازل العطلات.

يصف الجزء الوارد أدناه تفصيلاً لبضعة أمثلة على إمكانية استفادة مصر من هذه التوجهات:



المراكز التعليمية



الصحة واللياقة البدنية

ؤدى ارتفاع مُعدَّل انتشار أمراض مُخط الحياة في مصر، فضلاً عن زيادة مستوى الوعي بين المستهلكين الأثرياء بشأن المخاطر الصحية المتعلقة بأمراض مُخط الحياة، إلى بحث المصريين عن منتجات تقدّم ما هو أكثر من مجرد باقات العلاجات المنتجعة. لإنشاء وجهة جذابة يمكن للمُطوِّرين أيضاً توفير مرافق الرعاية الصحية واللياقة البدنية مما يرفع مستويات الاستيعاب والإشغال ويزيد الأسعار في تلك المشاريع.



D

لطالما كانت المراكز التعليمية - باعتبارها جزءاً من البنية التحتية المجتمعية - واحدة من محركات الطلب الرئيسية في المجمعات السكنية بالأسواق المحلية والإقليمية والدولية. وعلى الرغم من ذلك، يوجد عدد محدود من المدارس في مجمعات منازل العطلات في مصر. ترى كوليرز إنترناشيونال حالياً أن هذا هو الاتجاه الصاعد، ومن أفضل الأمثلة على ذلك مدرسة الجودة المتواجدة داخل مجتمع مدينة الجودة.



دور المسنين

في ظل وجود قرابة 10% من عدد سكان مصر فوق سن 65 عاماً، وبينما تمثل تجمعات الأثرياء نسبة 2% من إجمالي العرض لدور مسنين، تأخذ هذه النسبة في الارتفاع حالياً؛ فهناك توجهات متزايدة في الأسواق الدولية نحو تطوير دور المسنين بحيث تعطي انطباًغاً وإحساساً بأنها منازل لقضاء العطلات. الفرصة متاحة للمُطوِّرين المصريين الآن للاستفادة من هذه المفاهيم في منشآتهم.



E

المدارس الداخلية

يمكن أن يمثل الالتحاق بالمدارس الواقعة خارج الدولة تحدياً كبيراً للطلبة المصريين وطلبة بعض الدول الإفريقية الأخرى، وتشير أبحاث كوليرز إنترناشيونال إلى أن مصر قادرة على تلبية ذلك الاحتياج، حيث تظر الأبحاث أن إنشاء المدارس سيعمل على جذب الطلبة المقيمين في المشاريع السكنية القريبة منها فضلاً عن المجمعات السكنية المحيطة.



مراكز إعادة التأهيل

نظراً لتراجع نموذج دور الرعاية الترميمية والنمو المحقق في خيارات المعيشة المدعمة، أصبحت مراكز إعادة التأهيل طويل الأمد من بين الظواهر الشائعة على مستوى الأسواق الدولية. يمكن للمُطوِّرين خلق تكامل بين المنتجات العقارية الجديدة التي تستهدف المسنين والأشخاص الذين يحتاجون إلى رعاية طويلة الأمد عن طريق إتاحة المرافق المناسبة لهم.



F

مراكز اللياقة البدنية وتنمية المهارات

تتمتع معسكرات اللياقة البدنية الموجودة في الوجهات السياحية شعبية كبيرة، خاصةً بين الشباب من الجيلين Y و Z. يوجد نوعان من مراكز اللياقة البدنية، أحدهما يحفز على تغيير مُخط الحياة، والآخر هي أكاديميات تركز على تعزيز أساليب المهارات الجماعية. يتم تطوير قطاع اللياقة البدنية عن طريق برامج معسكرات التدريب في أماكن قضاء العطلات من خلال توفير عطلات خسارة الوزن. ومع ارتفاع مستويات السمنة في المنطقة، أصبح من المرجح أن يحظى سوق منازل العطلات في مصر بقدرّة على استيعاب هذا المنتج ضمن مشاريعه.

آثار الرعاية الصحية في الطلب على المنازل الصيفية:



> تتزايد أمراض نمط الحياة مع زيادة الطابع الصناعي للدولة وارتفاع العمر المتوقع للأفراد. وتشتمل هذه الأمراض على الزهايمر، وتصلب الشرايين، والربو، وبعض أنواع السرطان، وأمراض الكبد المزمنة أو تليّف الكبد، ومرض الانسداد الرئوي المزمن، والسكري من النوع 2، وأمراض القلب، وامتلازمة التمثيل الغذائي، والفشل الكلوي المزمن، وهشاشة العظام؛ حيث يبدو أن وتيرة هذه الأمراض تزداد مع زيادة الطابع الصناعي للدولة وارتفاع العمر المتوقع للأفراد.



> ترتبط بعض الأمراض مثل السكري والربو ببعض الفئات العمرية؛ فقد أسفر تغيير نمط الحياة في القرن الحادي والعشرين عن تلاشي الحواجز العمرية، مما أسفر عن ظهور أممات أمراض متغايرة.



> ازدادت الأمراض المرتبطة بداء السكري في دول مجلس التعاون الخليجي من 1.5 مليون حالة عام 2000 لتصل إلى 4.5 مليون حالة بحلول عام 2030. وفي مصر، يعاني 7.5 مليون مواطن من داء السكري في الوقت الحالي، ومن المتوقع أن يصل هذا الرقم إلى 13 مليون مواطن في 2035.



مراكز التجميل واللياقة
البدنية



دور رعاية المُسنّين



مرافق إعادة التأهيل



المدارس الداخلية
الدولية



مراكز اللياقة البدنية
وتنمية المهارات



الرعاية طويلة الأمد



زيادة

2030
17.5 ملايين حالة
إصابة بداء السكري



2000
9 ملايين حالة
إصابة بداء السكري

خدمات كوليرز إنترناشيونال



التقييمات التجارية



تقييمات سكنية



الخدمات الفندقية



خدمات الرعاية الصحية والتعليم



حلول التطوير



خدمات استشارات التجزئة



تأجير محال - البيع بالتجزئة



حلول الشركات



إدارة العقارات



خدمات البيع والتأجير



عقارات متعددة
الاستخدامات



البيع بالتجزئة



الخدمات الفندقية



خدمات الرعاية
الصحية وممط الحياة



الخدمات التعليمية
والموارد البشرية



البنية التحتية وشركات
القطاعين الحكومي والخاص



المطارات ومراكز
المدينة



الموانئ والواجهات
المائية



المناطق الصناعية
والمناطق الحرة



السياحة، والترفيه،
والوجهات الثقافية



الترفيه



المدن الرياضية

554 مكتباً في 68 دولة من 6 قارات

2.5 مليار

إيرادات سنوية

2 مليار

قدم مربع تحت الإدارة

15,000

مهنيين وموظفين

إيان ألبرت

المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال

إفريقيا

ian.albert@colliers.com

كريم هلال

المدير الإقليمي لمصر

Karim.Helal@colliers.com

منصور أحمد

مدير حلول التنمية في مجالات الرعاية الصحية | التعليم | شركات القطاعين

الحكومي والخاص

منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

mansoor.ahmed@colliers.com

حسن أبو علم

مدير | تطوير الأعمال

مصر

hassan.aboualam@colliers.com

مريم مهموث

مدير | الخدمات الاستشارية في الشرق

الأوسط وشمال إفريقيا

Mariam.Mahmooth@colliers.com

نبذة عن كوليرز إنترناشيونال

تتمتع شركة "كوليرز إنترناشيونال" بمكانة رائدة عالمياً في مجال الخدمات العقارية التجارية، وتضم ما يزيد عن 15,000 متخصص يعملون من 68 دولة. وتقدم "كوليرز إنترناشيونال" طيفاً متكاملًا من الخدمات حول العالم، ويشمل ذلك: التقييم، والاستشارات، وتقدير القيمة، والوساطة، وإدارة الأصول، وإدارة المشاريع، والأبحاث، وذلك في القطاعات السكنية والتجارية، والتجزئة، والضابفة، والرعاية الصحية، والتعليم، وقطاع البنى التحتية، وشركات القطاعين العام والخاص، والمناطق الحرة الاقتصادية والصناعية.

وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، تقدم "كوليرز إنترناشيونال" خدمات استشارية رائدة عبر مكاتبها الإقليمية في دبي، وأبوظبي، والرياض، وجدة، وجمهورية مصر العربية منذ العام 1996. وقد تم تصنيف "كوليرز إنترناشيونال" في آخر استطلاع عقاري سنوي لمجلة "يوروبوني" كأفضل شركة استشارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

www.colliers.com/egypt

تم جمع المعلومات الواردة في هذا التقرير من مصادر تعتبر موثوقة. رغم أنه قد تم بذل جميع الجهود الممكنة لضمان دقة تلك المعلومات، إلا أننا لا نستطيع أن نضمن ذلك. نحن لا نتحمل المسؤولية عن أية أخطاء، ونحث قراء هذا التقرير على الرجوع إلى مستشاريهم قبل اتخاذ أية قرارات مستندة على المعلومات الواردة فيه.

