دليلك الشامل لفهم سوق العقارات

الدليل الكامل لسوق العقارات المصري

SIVA
PROPERTIES
TAILOR YOUR PROPERTY

جدول المحتويات

الفصل الأول: إيه هو العقار وليه مهم؟ ٣-٥
مقدمة عن العقار كاستثمار وأهميته في مصر

الفصل الثاني: البرايمري والريسيل ٦-١٠
الفرق بين السوق الأولي والسوق الثانوي وإزاي تختار

الفصل الثالث: قريب ولا بعيد ١١-١٦
دليلك لاختيار المكان المناسب وتأثيره على قيمة العقار

الفصل الرابع: تقيل ولا خفيف ١٧-٢١
كل اللي محتاج تعرفه عن اختيار المطور العقاري المناسب

الفصل الخامس: اختيار الوحدة المناسبة ٢٢-٢٤
إزاي تختار الوحدة المناسبة من حيث المساحة والتصميم

الفصل السادس: أنواع المشترين ٢٥-٢٧
انت مستخدم نهائي ولا مستثمر؟ وإزاي دة بيفرق

الفصل السابع: دور البروكر ٢٨-٣١
الوسيط العقاري ودوره في تسهيل عملية الشراء والبيع

الخلاصة ٣٢-٣٣
النصائح النهائية وخطوات الشراء الآمن

قاموس المصطلحات ٣٤-٣٥
شرح لأهم المصطلحات اللي هتقابلها في رحلة الشراء

١

الفصل الأول

إيه هو العقار وليه مهم؟

إيه هو العقار؟

تعريف العقار بالبلدي

العقار ببساطة هو كل حاجة ثابتة مبتتحركش زي الأراضي والمباني والشقق والفيلات والمحلات وكل ما هو ملموس وثابت في مكانه. وكلمة "عقار" أصلها بتيجي من "العقر" يعني الأصل والثبات.

ليه العقار أصل استثماري مهم؟

- بيحمي فلوسك من التضخم - قيمة العقار بتزيد مع الوقت عكس الجنيه اللي بيقل
- بيدي دخل مستمر - ممكن تأجره وتاخد إيجار شهري زي المرتب بالظبط
- استثمار طويل المدى - العقارات بتزيد قيمتها مع الوقت في المناطق الكويسة
- سهولة البيع والشراء - سوق العقارات نشط وفي حركة مستمرة

أنواع العقارات في مصر

كل نوع من دول له خصائصه واستخداماته، ومين اللي ممكن يستثمر فيه. احنا في الكتاب ده هنركز على العقارات السكنية لأنها الأكتر طلب وانتشار في السوق المصري.

لازم تفتكر!

العقار مش مجرد حيطان واسمنت، ده أصل بيحافظ على قيمة فلوسك ويحميها من التضخم، وبيأمن مستقبلك ومستقبل عيالك. العقار هو استثمار للأجيال.

ليه العقار مهم؟

العقار مش بس شقة؛ ده أصل يحافظ على قيمة فلوسك ويكبر مع الوقت. في اقتصاد بيتغيّر بسرعة، العقار بيبقى أأمن راسية.

حماية من التضخم

قيمة الجنيه بتقل، أما العقار غالباً بيزيد. بدل ما الفلوس تضعف، خليها في أصل ثابت.

دخل شهري

تأجير الشقة بيجيب دخل ثابت، والإيجارات بتعلى تدريجياً مع الوقت.

نمو طويل المدى

مناطق كتير ارتفعت قيمتها بشكل كبير مع العمران والخدمات.

أصل يتورّث

أصل ملموس تسيبه للأولاد، قيمته بتستمر عبر الأجيال.

العقار مقابل استثمارات تانية (اتجاه عام)

مثال سريع

شقة اتاخدت من 2018، قيمتها النهارده أعلى بكتير. واللي أجّر كمان استفاد بدخل شهري غير زيادة السعر.

الخلاصة: العقار بيحافظ على القوة الشرائية وبيزود الثروة على المدى الطويل **لو الاختيار صح**.

٢

الفصل الثاني

البرايمري والريسيل

سوق البرايمري

الشراء من المطور مباشرةً

يعني إيه سوق البرايمري؟

السوق البرايمري ببساطة يعني إنك بتشتري الوحدة من المطور مباشرة. يعني مثلاً لو عايز تشتري شقة في كومباوند طلعت مصطفى، هتروح تتفق مع شركة طلعت مصطفى نفسها، مش مع حد اشترى الشقة قبل كده وعايز يبيعها. والمميز في الحكاية دي إنك بتكون أول مالك للوحدة، وغالباً مبتستلمهاش على طول لأنها بتكون لسه بتتبني.

التعاقد مع المطور

التقسيط على سنين

استلام وحدة جديدة

مميزات البرايمري

- تقدر تقسط على فترة طويلة (من 5-8 سنين)
- تختار الوحدة المناسبة لك بالظبط (مكان، مساحة، دور)
- فرصة تكسب فلوس لو بعت قبل الاستلام وزاد السعر
- ضمان على التشطيب والصيانة من المطور نفسه

عيوب البرايمري

- مش هتستلم الوحدة على طول، ممكن تستنى سنين
- مش بتشوف الوحدة قبل ما تشتريها، بتشتري على المخططات
- ممكن المطور يتأخر في تسليم الوحدة عن الميعاد
- ممكن تدفع مصاريف إضافية وقت الاستلام مش محسوبة

نصيحة مهمة

قبل ما تشتري من المطور، ابحث كويس عن سابقة أعماله ومواعيد التسليم اللي حققها قبل كده، وخد رأي الناس اللي اشترت منه قبل ما تحط فلوسك. والأهم اعرف سمعة الشركة في السوق!

سوق الريسيل - شراء وحدات جاهزة

سوق الريسيل ببساطة هو إنك تشتري وحدة من مالك تاني (مش المطور الأصلي). يعني حد اشترى وحدة من قبل ودلوقتي عايز يبيعها لأي سبب. ممكن يكون عايز يشتري حاجة أكبر، أو محتاج فلوس، أو مش عاجباه المنطقة، أو مسافر... أسباب كتير.

مميزات الريسيل

- بتشوف الوحدة على الطبيعة - مفيش مفاجآت، اللي هتشوفه هو اللي هتشتريه بالظبط
- استلام فوري - تقدر تسكن أو تستثمر على طول من غير انتظار سنين
- تعرف كل حاجة عن المكان - الجيران، الخدمات، المشاكل، المميزات
- فرص سعرية أفضل - فيه ناس محتاجة سيولة وممكن تبيع بسعر كويس

عيوب الريسيل

- غالبًا لازم تدفع كاش - معظم البياعين عايزين فلوسهم مرة واحدة أو في فترة قصيرة
- ممكن تكون الوحدة قديمة أو محتاجة صيانة - خصوصًا لو عندها سنين
- مفيش ضمان من المطور - المالك اللي باعلك مش مسؤول عن أي مشاكل بعد البيع
- اختيارات محدودة - مش هتلاقي كل المساحات والأدوار والفيوهات متاحة

نصيحة للمشتري

لما تشتري من الريسيل، اعمل معاينة كويسة للوحدة، واسأل عن المشاكل اللي ممكن تكون في العقار أو المنطقة. اتأكد كمان إن الأوراق والتراخيص سليمة 100% واستعين بمحامي متخصص.

خلي بالك: الريسيل مناسب للي عنده كاش جاهز أو عايز يستلم بسرعة!

المقارنة بين البرايمري والريسيل

البرايمري

شراء من المطور مباشرةً

المميزات

- بتدفع بالتقسيط وممكن تقسط على ٨ سنين
- ممكن تختار الوحدة اللي على مزاجك بالظبط
- ضمانات من المطور على التشطيب والمرافق
- ممكن تكسب فلوس لو بعت الوحدة قبل الاستلام

العيوب

- مش هتستلم على طول، هتستنى من سنة لـ ٤ سنين
- في خطر تأخر المطور عن معاد التسليم
- مش بتشوف الوحدة بالعين، بتشتري على المخطط بس
- ممكن تدفع مصاريف إضافية عند الاستلام

الريسيل

شراء من مالك سابق

المميزات

- بتشوف الوحدة بعينك وتعرف بالظبط إيه اللي هتشتريه
- تقدر تسكن أو تستلم على طول
- تعرف كل حاجة عن المكان والجيران والخدمات
- ممكن تلاقي فرص سعرها كويس من مالك محتاج سيولة

العيوب

- غالباً لازم تدفع كاش أو قسط قصير (سنة أو اتنين)
- الوحدات ممكن تكون قديمة أو محتاجة صيانة
- مفيش ضمان من المطور، اللي باعلك مش مسؤول
- الاختيارات أقل، مش هتلاقي كل الوحدات متاحة

المهم تختار حسب احتياجاتك واللي يناسبك - كل واحد وظروفه!

نصائح عملية للشراء من البرايمري والريسيل

تجنب المشاكل وحافظ على فلوسك

نصائح لشراء البرايمري

إقرأ العقد كويس جداً

متمضيش على أي ورقة غير لما تفهم كل حاجة فيها، خصوصاً مواعيد التسليم والغرامات. وياريت تخلي محامي يراجع العقد.

إبحث عن تاريخ المطور

شوف المشاريع اللي عملها المطور قبل كده. المطورين اللي عندهم تاريخ طويل في السوق أضمن من المطورين الجداد.

حط فلوسك في حساب الضمان

أي مطور محترم لازم يكون عنده حساب ضمان (Escrow Account) في البنك. ده بيضمن إن فلوسك مش هتتصرف في حاجة تانية.

نصائح لشراء الريسيل

افحص العقار بنفسك

خد وقتك وشوف العقار كويس، ولو تقدر هات معاك مهندس. متصدقش أي كلام عن العقار من غير ما تشوفه بنفسك.

تأكد من الأوراق والملكية

اطلب كل الأوراق: العقد الأصلي، سند الملكية، الضرايب العقارية. وتأكد إن مفيش رهن أو قضايا على العقار.

اسأل عن المصاريف الإضافية

اسأل عن مصاريف الصيانة السنوية، قيمة المرافق، وأي رسوم إضافية. كتير بيفاجئوا بمصاريف مخبية بعد الشراء.

بلاش تقع في المشاكل دي

- متدفعش كاش للبروكر أو المطور من غير إيصال رسمي
- بلاش تشتري قبل ما تتأكد من إن المشروع مرخص
- متصدقش عروض "مكسب مضمون" أو "عائد 30% في سنة"
- متشتريش بكامل فلوسك، سيب حاجة احتياطي للطوارئ

فاكر دايماً: **العقار مش سبوبة.. العقار استثمار طويل المدى** - خد وقتك

٣

الفصل الثالث

قريب ولا بعيد؟ - اختيار المكان

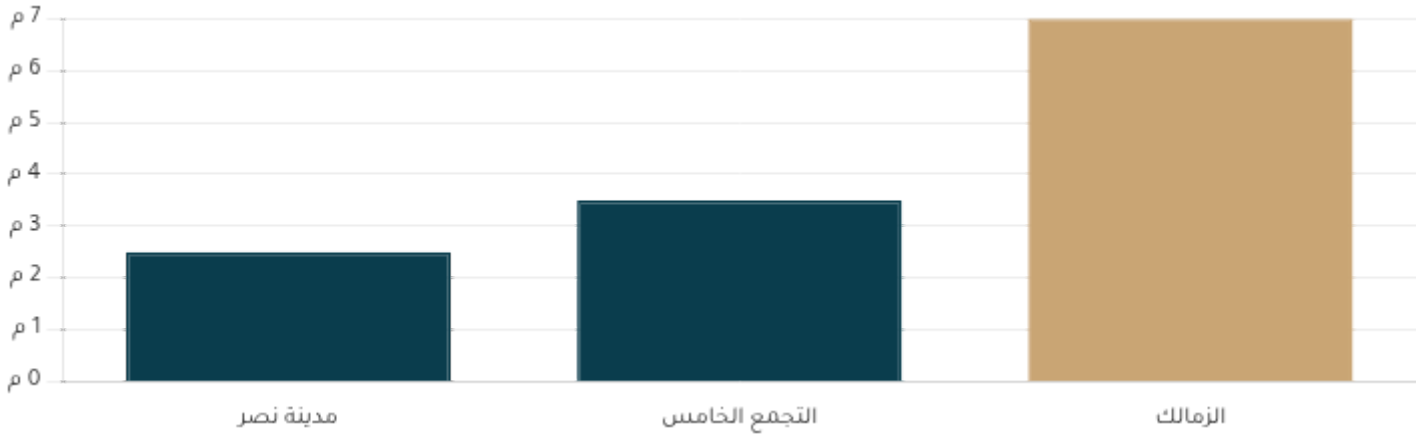
أهمية الموقع في العقارات

"موقع، موقع، موقع" – ده أكتر عامل بيرفع أو يقلل سعر الشقة.

ليه الموقع أهم حاجة؟

الموقع الوحيد اللي مش هتعرف تغيّره بعد الشراء. عشان كده بيأثر مباشرة على السعر وإعادة البيع.

نفس الشقة 120م – أسعار تقديرية حسب المكان (مليون جنيه)



أرقام تقريبية لتوضيح تأثير الموقع على السعر.

إيه اللي بيرفع السعر في المكان؟

- قُرب الشغل والخدمات
- سهولة المواصلات
- الأمان والهدوء

المناطق الساخنة

في مصر، في مناطق معينة بتعتبر "ساخنة" في سوق العقارات، يعني بيكون عليها طلب كبير وبتشوف فيها حركة بيع وشراء كتير. هنتكلم دلوقتي عن أهم 5 مناطق في سوق العقارات المصري وإيه اللي بيميز كل منطقة.

القاهرة الجديدة

من أكتر المناطق اللي الناس بتفضلها، خصوصاً الطبقة المتوسطة والعليا. المنطقة فيها تقسيمات كتير زي التجمع الخامس والرحاب ومدينتي.

- أسعار المتر: **من 30,000 لـ 45,000 جنيه**
- بُعدها عن وسط البلد: **حوالي 30 دقيقة**
- مميزاتها: **هدوء، مساحات خضرا، خدمات كتيرة**

العاصمة الإدارية

المستقبل بعينه! العاصمة الجديدة بقت محط أنظار المستثمرين والناس اللي عايزة تسكن في مكان جديد تماماً ومخطط بشكل حديث.

- أسعار المتر: **من 35,000 لـ 58,000 جنيه**
- بُعدها عن القاهرة: **45-60 دقيقة**
- مميزاتها: **بنية تحتية متطورة، تقنيات ذكية**

الساحل الشمالي

مش بس مصيف، دلوقتي بقى مقصد للسكن طول السنة. في ناس كتير بتستثمر هناك في الشاليهات والڤيلات بهدف الاستمتاع والاستثمار.

- أسعار المتر: **من 26,000 لـ 40,000 جنيه**
- بُعدها عن القاهرة: **حوالي ساعتين ونص**
- مميزاتها: **البحر، الهدوء، قرى سياحية متكاملة**

مدينة 6 أكتوبر

من المناطق اللي بقى عليها طلب كبير بسبب قربها من القاهرة وأسعارها المعقولة. مناسبة للي عايز يسكن في مكان هادي وقريب.

- أسعار المتر: **من 22,000 لـ 35,000 جنيه**
- بُعدها عن وسط البلد: **حوالي 40 دقيقة**
- مميزاتها: **أسعار معقولة، جامعات، مولات**

الشيخ زايد

منطقة راقية قريبة من القاهرة وأكتوبر، مناسبة للعائلات والشركات. فيها كومباوندات وخدمات كتير.

- أسعار المتر: **من 25,000 لـ 38,000 جنيه**
- بُعدها عن وسط البلد: **حوالي 35 دقيقة**
- مميزاتها: **مجتمعات مغلقة، هدوء، بنية تحتية قوية**

مقارنة المناطق العقارية في القاهرة الكبرى

جدول واضح بدل الخريطة الملخبطة

ده ملخص سريع لأهم المناطق وأسعار المتر التقريبية ومين يناسبه كل مكان.

القاهرة الجديدة

المتر: 32-45 ألف

- خدمات قوية، مدارس وجامعات، مجتمعات متكاملة.
- مناسبة لـ عيلة عايزة استقرار قريب من الخدمات.

العاصمة الإدارية

المتر: 30-58 ألف

- مشروعات جديدة، تنظيم كويس، فرص نمو على المدى المتوسط.
- مناسبة لـ مستثمر أو مشتري بدور على مدينة حديثة.

الشيخ زايد

المتر: 26-38 ألف

- هدوء وأمان، قرب أكتوبر والخدمات الكبيرة.
- مناسبة لـ عيلة بتحب الهدوء والمساحات الخضراء.

مدينة 6 أكتوبر

المتر: 26-35 ألف

- تنوع مشاريع واسع، أسعار مرنة، طرق رئيسية كتير.
- مناسبة لـ ميزانيات مختلفة وسكن قريب من العمل.

مدينة نصر/وسط القاهرة

المتر: 28-42 ألف

- قرب من وسط البلد، خدمات ومواصلات سهلة.
- مناسبة لـ اللي شغله في قلب القاهرة وعايز قرب.

الشروق

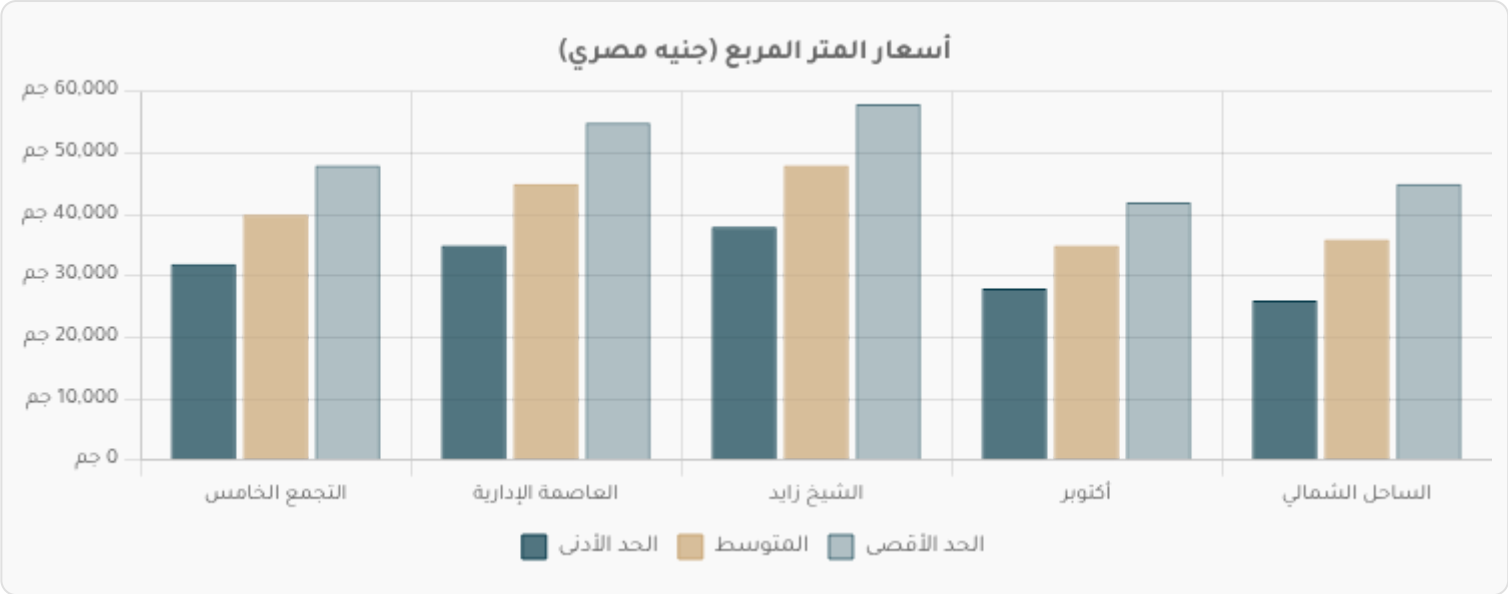
المتر: 26-33 ألف

- هدوء وأسعار مناسبة، كثافة أقل وزحمة أقل.
- مناسبة لـ بداية حياة أو استثمار بميزانية أهدى.

* الأسعار تقديرية حسب متوسط السوق في 2025 وبتختلف حسب المشروع، اللوكيشن داخل الحي، والمطوّر.

أسعار العقارات في مصر 2025

مقارنة أسعار المتر في أهم المناطق



أغلى منطقة

58,000 جنيه/م²

زايد ديونز وكمبوندات الشيخ زايد الجديدة

أرخص منطقة

26,000 جنيه/م²

مناطق التوسعات في القرى السياحية الجديدة

متوسط النمو

15-20%

معدل زيادة الأسعار في المناطق الواعدة

المنطقة	نطاق الأسعار (جنيه/م²)	المتوسط
التجمع الخامس	32,000 — 48,000	40,000
العاصمة الإدارية	35,000 — 55,000	45,000
الشيخ زايد	38,000 — 58,000	48,000
أكتوبر (المناطق الجديدة)	28,000 — 42,000	35,000
الساحل الشمالي	26,000 — 45,000	36,000

نصيحة مهمة

الأسعار دي بتختلف من مطور لمطور، وحسب القرب من الخدمات والشوارع الرئيسية. الكومباوند نفسه فيه مستويات أسعار مختلفة حسب موقع الوحدة والدور والمساحة والفيو. إسأل كويس قبل ما تشتري وقارن بين أكتر من عرض.

نصائح اختيار الموقع المناسب

إزاي تختار المكان اللي يناسبك؟

المكان هو أهم عامل في اختيار العقار - هتفضل معاه طول العمر. لو اخترت مكان غلط، مفيش حاجة تانية ممكن تصلحه. دي أهم النصائح اللي تساعدك:

فكر في المشاوير اليومية

احسب المسافة من بيتك لشغلك ومدرسة العيال والأماكن اللي بتروحها كتير. المشوار اللي هتعمله كل يوم لازم يكون معقول.

البني التحتية والخدمات

تأكد إن المكان فيه المرافق الأساسية: مدارس، مستشفيات، مولات، مواصلات. لو المنطقة جديدة، اسأل عن الخطة المستقبلية للخدمات.

تطور المنطقة

ادرس تاريخ أسعار المنطقة خلال الـ5 سنين الأخيرة. المناطق اللي بتنمو بشكل صحي بتكون أسعارها في زيادة معتدلة.

عوامل أساسية لازم تاخد بالك منها:

- قرب الخدمات الترفيهية
- ثبات الكهرباء والمياه
- المساحات الخضراء
- الأمان والحراسة
- تغطية الإنترنت
- مساحات الپاركينج

نصيحة من القلب

زور المنطقة في أوقات مختلفة من اليوم وأيام مختلفة من الأسبوع. شوف الزحمة في الصبح، وشوف المكان بالليل كمان - كده هتعرف المكان على حقيقته.

٤

الفصل الرابع

تقيل ولا خفيف؟ - اختيار المطور

المطور التقيل والخفيف

إزاي تفرق بينهم وتختار الأنسب ليك

في سوق العقارات المصري، بنسمع كتير عن "المطور التقيل" و"المطور الخفيف". المصطلحات دي مهمة جداً لما تيجي تختار، لأن نوع المطور بيفرق معاك في جودة العقار والالتزام بالمواعيد والثقة والضمانات.

VS

المطور التقيل

- **تاريخ طويل:** شركة كبيرة ليها تاريخ في السوق، عملت مشاريع كتير ومعروفة.
- **ملاءة مالية:** عنده سيولة كبيرة وقادر يكمل المشروع حتى لو المبيعات بطيئة.
- **جودة عالية:** بيستخدم مواد بناء من أعلى جودة، ومهتم بالتفاصيل والتشطيب.
- **سعر أعلى:** عادةً أسعاره أعلى، بس بتدفع مقابل الثقة والجودة.

المطور الخفيف

- **جديد في السوق:** شركة صغيرة أو جديدة، عندها مشاريع محدودة.
- **اعتماد على السيولة:** بيعتمد على المبيعات علشان يكمل البناء.
- **جودة متفاوتة:** مستوى الجودة متغير، وأحياناً بيوفر في الخامات.
- **سعر أقل:** غالباً بيقدم أسعار أقل، بس بتاخد مخاطرة أكبر.

إزاي تعرف نوع المطور قدامك

1. دوّر على تاريخ الشركة واعرف هي بقالها قد إيه في السوق.
2. اطلب تشوف المقر الرئيسي للشركة - المطور التقيل عنده مقر رسمي.
3. اسأل عن حجم الشركة وعدد الموظفين - المطور التقيل عنده فريق كبير.
4. شوف الضمانات والتأمينات والشروط الجزائية في العقد.

مش كل المطورين الخفيفين وحشين، ومش كل المطورين التقيلين كويسين. اعمل بحثك كويس قبل ما تشتري.

أكبر المطورين العقاريين في مصر

الشركات الكبرى والمشاريع الأشهر

عشان تعرف تختار المطوّر المناسب، لازم تعرف مين هم أكبر اللاعبين في السوق المصري. دول أهم 5 مطورين عقاريين في مصر، مشاريعهم الأشهر، وإيه اللي بيميزهم:

#1

مجموعة طلعت مصطفى الأكبر

من أقدم وأكبر المطورين في مصر، بيتميز بحجم المشاريع الضخم والتاريخ الطويل. من أكتر المطورين اللي بتقدر تثق فيهم.

أشهر المشاريع:

الرحاب | مدينتي | سراي

#2

بالم هيلز للتعمير

من أشهر المطورين في مصر، مميز بالمساحات الخضرا والمشاريع الفخمة. بيقدم كومباوندات متكاملة بمستوى جودة عالي.

أشهر المشاريع:

بالم هيلز | بادية | هاسيندا

#3

إعمار مصر عالمي

فرع من شركة إعمار العالمية. بيتميز بتصميمات عصرية وفخامة وجودة التشطيب. معروف بتنفيذ مشاريع بمستوى عالمي.

أشهر المشاريع:

مراسي | أب تاون كايرو

#4

ماونتن فيو

مطور عقاري شاب كسب ثقة السوق بسرعة. معروف بالتصميمات المبتكرة والشراكات العالمية مع شركات تصميم كبيرة.

أشهر المشاريع:

آي سيتي | هايد بارك

#5

سوديك

من المطورين المميزين في السوق، معروف بجودة المشاريع ودقة المواعيد والالتزام بالمواصفات.

أشهر المشاريع:

ويست تاون | إيست تاون

نصائح التحقق من المطور العقاري

إزاي تتأكد إن المطور محترم قبل ما تشتري

لما بتشتري عقار من مطور، بتديله فلوس كتيرة وبتوثق فيه. علشان كده مهم جداً تتأكد من سمعة المطور وقدرته على تنفيذ وعوده. الأسئلة والعلامات دي هتساعدك تعرف المطور التقيل من الخفيف.

أسئلة لازم تسألها للمطور

إيه هي مشاريعكم اللي اتسلمت خلاص؟
عايز تشوف مشاريع حقيقية اتعملت بالفعل وناس ساكنة فيها

التسليم بيتأخر عن معاده بكام؟
كل المطورين بيتأخروا، المهم تعرف المعدل الحقيقي للتأخير

مين المقاول والاستشاري؟
المطور التقيل بيشتغل مع مقاولين واستشاريين محترمين

عندكم كام قضية مرفوعة من عملاء سابقين؟
بتعطي فكرة عن سمعة المطور وتعامله مع المشاكل

علامات تحذيرية خلي بالك منها

- بيرفض يديك بيانات المالكين الحاليين عشان تسألهم
- عقد بيع مش واضح أو فيه شروط جزائية ضدك بس
- خصومات كبيرة أوي على الوحدات بدون سبب واضح
- مبيطلعش رخص البناء وتصاريح المشروع بسهولة

طرق عملية للتحقق من المطور

- دور على جروبات الفيسبوك الخاصة بمشاريعهم واسأل الملاك
- زور المشاريع اللي اتسلمت بدون ما تخبر شركة المبيعات
- ابحث عن اسم الشركة على جوجل مع كلمة "مشاكل" أو "قضايا"
- اطلب رؤية رخص البناء والتصاريح الرسمية للمشروع

شيك ليست المطور

النقاط الأساسية اللي لازم تتحقق منها قبل ما تشتري

قبل ما تدفع مليم واحد للمطور العقاري، لازم تتأكد من شوية حاجات مهمة. الشيك ليست دي هتساعدك تقيّم المطور كويس وتعرف هو تقيل ولا خفيف في السوق.

المشاريع السابقة

زور مشاريع المطور السابقة واتكلم مع ناس عايشة فيها. شوف جودة الشغل بنفسك وبص على التشطيبات والمساحات الخضراء.

التراخيص والأوراق

اطلب تشوف التراخيص والموافقات الحكومية وتأكد إن المطور مسجل في هيئة المجتمعات العمرانية.

تاريخ التسليم

دوّر على تاريخ المطور في تسليم المشاريع السابقة. لو كان عنده تأخير كتير، خد بالك ده ممكن يتكرر معاك.

السمعة في السوق

اسأل سماسرة وخبراء عقاريين عن سمعة المطور. ادخل جروبات الفيسبوك بتاعة العقارات واقرا تقييمات الناس.

التمويل والملاءة المالية

تأكد إن المطور عنده سيولة مالية كافية لإنهاء المشروع. المطورين الصغار أكتر عرضة للتعثر المالي.

خدمة العملاء وما بعد البيع

شوف المطور بيتعامل إزاي مع شكاوى العملاء ومشاكلهم. وهل بيقدم ضمان على التشطيبات وخدمة صيانة.

طريقة السداد

تأكد إن نظام السداد مناسب ليك ومرن. المطور التقيل بيبقى عنده أنظمة سداد متنوعة ومش بس كاش.

نصيحة مهمة

متخافش تسأل وتستفسر كتير قبل ما تشتري - المطور المحترم مش هيزهق منك. لو حسيت إن في حد بيتهرب من أسئلتك، ده علامة إن فيه حاجة غلط.

٥

الفصل الخامس

اختيار الوحدة المناسبة

لوكيشن المشروع والوحدة

الفرق ببساطة وبوضوح

بالمختصر: فيه فرق بين مكان **المشروع نفسه** وبين مكان **وحدتك جواه**. الاتنين مهمين بس كل واحد ليه تأثير مختلف على راحتك وسعر الوحدة.

لوكيشن المشروع

مكان المشروع على مستوى المدينة/المنطقة: قريب منين وبعيد عن إيه؟

- قريب من شغلك
- مواصلات وخدمات
- مستقبل المنطقة

نقاط سريعة:

- وقت المشوار اليومي (الشغل/مدارس).
- قرب مولات ومستشفيات وخدمات أساسية.
- أمان وطبيعة سكان المنطقة.

لوكيشن الوحدة

مكان وحدتك جوا المشروع: قريبة منين؟ وبعيدة عن إيه؟ وفيوها عامل إزاي؟

- قريبة من الخدمات
- بعيدة عن الإزعاج
- فيو واتجاه شمس

نقاط سريعة:

- قرب النادي/الكلب هاوس/الحدايق.
- مش جنب البوابات أو مواقف العربيات.
- فيو مريح وتهوية كويسة.

نصيحة مهمة

اختار **مشروع كويس** و**وحدة مظبوطة** جواه. لو واحد فيهم وحش، راحتك وسعر إعادة البيع هيتأثروا.

تفاصيل الوحدة - الحاجات اللي لازم تاخد بالك منها

مش كل الوحدات في نفس المشروع بتبقى زي بعض! في حاجات كتيرة لازم تاخد بالك منها وانت بتختار وحدتك عشان تبقى مظبوطة على احتياجاتك والحاجات دي بتفرق في السعر والراحة.

الفيو (الإطلالة)

الفيو من أهم العوامل اللي بتفرق في السعر وبتأثر على راحتك النفسية.

- **الفيو المفتوح**: بيزود السعر لحد 15%، مريح للعين
- **فيو جاردن**: بيزود السعر 20%، منظر حلو
- **الفيو المقفول**: أرخص سعر، إضاءة قليلة

الدور

الدور بيأثر على خصوصيتك والإطلالة والسعر.

- **الأدوار العليا**: أغلى سعر، فيو أحسن، هوا أنضف
- **الأدوار الوسطى**: سعر معقول، عملية
- **الدور الأرضي**: أرخص، سهل الدخول، خصوصية أقل

المساحة

الأهم هو توزيع المساحة وإستغلالها بشكل صح.

- **المساحات المفتوحة**: شعور بالرحابة وسهلة التأثيث
- **الرسيبشن الواسع**: مهم للعائلات واستقبال ضيوف
- **المساحات الضايعة**: ممرات طويلة ومداخل واسعة

التشطيب

التشطيب بيفرق في السعر ومصاريف الصيانة.

- **سوبر لوكس**: أغلى سعر، خامات عالية، صيانة أقل
- **نصف تشطيب**: سعر معقول، بتظبط على ذوقك
- **مش متشطبة**: أرخص، بس محتاجة وقت وفلوس

نصيحة ذهبية

الفيو والدور والمساحة مش هتقدر تغيرهم بعد الشراء، لكن التشطيب ممكن تعدل فيه. ركز على اللوكيشن والفيو والدور الأول.

٦

الفصل السادس

أنواع المشترين

المشتري المستثمر

المشتري المستثمر هو اللي بيشتري العقار بهدف الربح وزيادة رأس المال، مش بس للسكن. ده بيختلف عن المستخدم النهائي في طريقة التفكير واختيار الوحدة وأسلوب الشراء. هنشوف دلوقتي أهداف المستثمر واستراتيجياته.

أهداف المستثمر

- تحقيق **عائد مالي سريع** من إعادة البيع
- **دخل شهري ثابت** من تأجير الوحدة
- حماية الفلوس من **التضخم** والتقلبات
- **تنويع الاستثمارات** بعيداً عن الأسهم والدولار

استراتيجيات المستثمر

- **البرايمري والتقسيط**: شراء من المطور وبيع بسعر أعلى
- **الريسيل والتأجير**: شراء وحدات جاهزة وتأجيرها
- **التطوير**: تجديد وحدات قديمة وإعادة بيعها
- **المضاربة**: شراء في المناطق الناشئة قبل ارتفاع الأسعار

نصائح خاصة للمستثمر

ادرس **معدل العائد** (ROI) قبل الشراء	ابعد عن المناطق **المبالغ في سعرها**	اختار مناطق بـ**طلب عالي للإيجار**
وزّع على **أكتر من منطقة ومطور**	احسب **تكاليف الصيانة** والضرايب	حافظ على **سيولة احتياطية** للأقساط

المستثمر الذكي

المستثمر الناجح مش بيجري ورا الترندات، دايماً بيدرس السوق، بيفهم العرض والطلب، وبيقرر بالأرقام مش بالعواطف. وأهم حاجة: بيعرف إمتى يخرج من الاستثمار.

المستخدم النهائي

المستخدم النهائي هو الشخص اللي بيشتري العقار عشان يسكن فيه بنفسه أو يسكن أولاده، مش للاستثمار أو البيع. هدفه مختلف عن المستثمر، وليه احتياجات خاصة بيه.

مميزات المستخدم النهائي

- بيفكر بمنطق "الراحة والجودة" أكتر من منطق "العائد على الاستثمار"
- مستعد يدفع أكتر في حاجات زي الفيو والتشطيب والخصوصية والأمان
- بيهتم بالتفاصيل الصغيرة اللي هتفرق معاه في حياته اليومية
- القرار عنده بياخد وقت أطول لأنه قرار مصيري ومش هيبيع بسهولة

احتياجات المستخدم النهائي

الموقع المناسب

قريب من شغله ومدارس ولاده، منطقة آمنة، خدمات متوفرة، مواصلات سهلة

التصميم المريح

توزيع جيد للمساحات، إضاءة طبيعية، خصوصية، مساحة مناسبة للأسرة

جودة التشطيب

مواد تشطيب عالية الجودة، سباكة وكهرباء شغالة، عزل صوت وحرارة

الجيران والمجتمع

مستوى اجتماعي مناسب، بيئة آمنة للأطفال، إدارة جيدة للمشروع

نصائح خاصة للمستخدم النهائي

- زور الوحدة في أوقات مختلفة من اليوم (الصبح، الضهر، بالليل) عشان تشوف الإضاءة والضوضاء
- متستعجلش واسأل عن جودة المرافق (مياه، كهرباء، غاز، إنترنت) وعن مشاكل سابقة في المشروع
- اسأل عن رسوم الصيانة بالتفصيل وشوف عقد الاتحاد كويس قبل ما تمضي
- اهتم بالتفاصيل اللي مش هتقدر تغيرها بعدين (ارتفاع السقف، اتجاه الشبابيك، التهوية)

٧

الفصل السابع

دور البروكر

البروكر والمطور

الفرق بينهم وإمتى تتعامل مع مين؟

كتير مننا مش عارفين الفرق بين البروكر والمطور العقاري، وبالتالي بنختار غلط لما نروح نشتري وحدة عقارية. هنشرح دلوقتي الفرق بين الاتنين ودور كل واحد فيهم:

البروكر العقاري

مين هو البروكر؟

الوسيط اللي بيربط بين البايع والشاري (أو المالك والمستأجر)، بيعرض وحدات من مطورين مختلفين أو من ملاك تانيين.

دور البروكر:

- يساعدك **تلاقي الوحدة المناسبة** من بين عروض كتيرة
- يعمل **مقارنات بين الوحدات** ويوضح الفروقات
- يفاوض معاك على **السعر والخصومات** وطريقة الدفع
- يساعدك في **الأوراق والإجراءات** القانونية

إمتى تتعامل مع البروكر؟

- لما تكون **محتار** بين أكتر من خيار
- لما تكون **مشغول** ومعندكش وقت تدور
- لما تكون عاوز تشتري وحدة **ريسيل**
- لما تحتاج **مشورة محايدة** مش متحيزة

المطور العقاري

مين هو المطور؟

الشركة اللي بتصمم وبتبني وبتنفذ المشروعات العقارية، وبتبيع الوحدات من خلال فريق المبيعات بتاعها.

دور المطور:

- يشتري **الأراضي** ويخطط المشروعات
- يصمم ويبني **الوحدات والمرافق** العامة
- يقدم **تفاصيل دقيقة** عن مشروعه فقط
- يدير **المشروع والصيانة** بعد التسليم

إمتى تتعامل مع المطور؟

- لما تكون **عارف بالظبط** المشروع اللي عايزه
- لما تكون عايز وحدة **برايمري** جديدة
- لما تبقى عايز **تفاصيل دقيقة** عن المشروع
- لما تفضل **طرق سداد مباشرة** مع المطور

نصيحة مهمة

ممكن تتعامل مع الاتنين: ابدأ مع **البروكر** عشان يساعدك تحدد الوحدة المناسبة من بين خيارات كتير، وبعدين روح **للمطور** مباشرة للتفاوض. خلي بالك إن البروكر هياخد عمولة (1%-2.5%) فتأكد إنه فعلاً **بيضيف لك قيمة** مش مجرد وسيط.

اختيار البروكر الأمين

البروكر هو الوسيط بينك وبين السوق العقاري، وإختيار البروكر المناسب هيفرق معاك كتير في تجربة الشراء كلها. مش كل البروكرز زي بعض، وعشان كده لازم تعرف إزاي تختار البروكر الأمين اللي هيساعدك بجد.

علامات البروكر الكويس

- **عنده رخصة وسيط عقاري** ومسجل رسمي
- **صريح وواضح** ومبيخبيش عليك أي معلومات
- **بيديك خيارات كتير** مش بيجبرك على وحدة واحدة
- **مبيستعجلكش** في اتخاذ القرار
- **بيساعدك تتفاوض** على أحسن سعر
- **عنده معلومات دقيقة** عن المطورين

علامات تحذيرية من البروكر

- **بيضغط عليك** عشان تشتري بسرعة
- **مش عاوز يوريك ورق رسمي** أو بيماطل
- **عمولته مبالغ فيها** أو بيطلب فلوس مقدم
- **بيقدملك معلومات غير دقيقة** عن الوحدات
- **مش بيرد عليك** لما تسأل أسئلة صعبة
- **مفيش عنه ريفيوهات** من عملاء سابقين

نصيحة ذهبية

خد وقتك واتعامل مع أكتر من بروكر في البداية، قارن بينهم وشوف مين بيديك معلومات واضحة وصريحة. البروكر الكويس مش دايماً اللي بيوعدك بأقل سعر، لكن اللي بيساعدك توصل لقرار صح وبيقف معاك لحد ما تستلم الوحدة.

خطوات الشراء الآمنة

رحلة شراء العقار من الألف للياء مع البروكر

لما تشتري عقار من خلال بروكر، لازم تمشي على خطوات محددة عشان تضمن حقك وتحمي فلوسك. دي رحلة الشراء من الأول للآخر:

١ اختيار البروكر المناسب

دور على بروكر محترم ومرخص، اتأكد من سمعته واسأل على شغله. اطلب مقابلة عملاء سابقين.

مفيش عمولة قبل الشراء! العمولة تتدفع بس بعد توقيع العقود.

٢ تحديد احتياجاتك

وضح للبروكر بالظبط انت عايز إيه: المساحة، المنطقة، الميزانية، الفيو، وكل التفاصيل.

٣ معاينة الوحدات

خد وقتك في المعاينة وسجل كل الملاحظات. زور الوحدة في أوقات مختلفة.

٤ التحقق من المستندات

اطلب المستندات الأصلية: سند الملكية، رخصة البناء، الموافقات، وشهادة الضرائب.

استعين بمحامي عقاري يراجع المستندات قبل التوقيع!

٥ التفاوض على السعر

بعد التأكد من كل حاجة، خلي البروكر يتفاوض نيابةً عنك واتفق على سعر وطريقة سداد.

٦ توقيع العقود

لازم العقد يكون فيه كل التفاصيل: وصف الوحدة، المساحة، السعر، الغرامات، موعد التسليم.

اقرأ العقد كلمة كلمة! متمضيش على أي بنود غير واضحة.

٧ استلام الوحدة

عمل محضر استلام مفصل، وإصلاح أي عيوب، وإجراءات التسجيل في الشهر العقاري.

النصيحة الذهبية

متدفعش فلوس كاش! استخدم شيكات بنكية أو تحويلات موثقة، وخلي كل دفعة مربوطة بمرحلة محددة. خليك حذر ولا تستعجل - العقار مش هيطير وأي استعجال ممكن يكلفك غالي.

خلاصة الكتاب

ملخص النقاط الرئيسية والنصائح الذهبية

بعد الرحلة الطويلة دي في سوق العقارات المصري، وصلنا للخلاصة. هنلخص أهم النقاط اللي اتكلمنا عنها عشان تبقى مرجع سريع ليك وانت بتدور على شقة أحلامك أو استثمارك العقاري الناجح.

العقار: أمان واستثمار

العقار من أكتر الاستثمارات أماناً في مصر. مش بس بيحميك من التضخم، لكن كمان بيديك فرصة للسكن أو دخل من الإيجار. أهم حاجة: **"ركز على اللوكيشن، المطور، والتسعير المناسب"**.

البرايمري والريسيل

البرايمري (الشراء من المطور) مناسب للاستثمار وتحقيق عائد، بينما الريسيل مناسب لو عايز وحدة جاهزة للسكن أو الاستخدام الفوري. **"ادرس المزايا والعيوب لكل خيار"**.

اختيار الموقع المناسب

الموقع أهم عامل. حدد أولوياتك: قرب من شغلك، مدارس، خدمات، مواصلات. اعتبر مستقبل المنطقة وزيادة الأسعار. **"قريب ولا بعيد؟ حسب احتياجاتك مش رغبات غيرك"**.

اختيار المطور المناسب

المطور "التقيل" بيكون عنده تاريخ طويل، مشاريع ناجحة، والتزام بالمواعيد. ماتستعجلش قبل ما تتعامل مع أي مطور. **"تقيل ولا خفيف؟ خليك مع التقيل"**.

النصائح الذهبية

١ ماتشتريش بسبب الضغط أو الإعلانات. **خد وقتك وزور المكان أكتر من مرة** في أوقات مختلفة.

٢ ادرس ميزانيتك كويس. **متدخلش في مشروع يستهلك أكتر من 40% من دخلك** على فترة السداد.

٣ شوف المسافة للخدمات المهمة ليك. **الوقت في المواصلات هيأثر على حياتك اليومية**.

٤ اسأل عن رسوم الصيانة والكهرباء والمياه. **المصاريف الشهرية المخفية** ممكن تكون عبء.

٥ اقرأ العقد كويس واستعين بمحامي. **الشروط الجزائية والغرامات** حاجات مهمة.

٦ متتقش في البروكر لوحده. **تأكد من الأوراق بنفسك** واسأل سكان المشروع عن تجربتهم.

قاموس المصطلحات العقارية

الجزء الأول - المصطلحات الأساسية

عشان تفهم سوق العقارات كويس، لازم تعرف المصطلحات المهمة اللي بنستخدمها. دي أهم المصطلحات اللي قابلناها في الكتاب وشرح مبسط ليها بالبلدي:

برايمري

Primary Market

هو سوق الوحدات الجديدة اللي بتتباع من المطور مباشرة، يعني وحدات لسه متسكنتش قبل كده، وغالباً بتكون تحت الإنشاء أو لسه مخلصتش تشطيب.

ريسيل

Resale Market

هو سوق الوحدات اللي بتتباع من مالكها (مش المطور)، يعني وحدات اتباعت قبل كده على الأقل مرة، وممكن تكون متشطبة ومسكونة أو مسكنتش.

كمبوند

Compound

تجمع سكني مسور بيكون فيه شقق أو فيلات أو الاتنين مع بعض، وبيكون فيه خدمات مشتركة زي حمامات سباحة، نادي، حدائق. بيتمتع بالأمان والخصوصية والمساحات الخضرا.

التقسيط

Off-plan Reselling

هي عملية بيع وحدة اشتريتها من المطور قبل ما تستلمها، يعني بتبيع حقك في الوحدة لحد تاني وهي لسه تحت الإنشاء، وبتاخد الفرق بين سعر الشراء والبيع كربح.

التشطيب

Finishing

هي مرحلة تجهيز الوحدة للسكن، وبتشمل أعمال السيراميك والنجارة والسباكة والكهرباء والدهانات. أنواعها: سوبر لوكس، لوكس، نصف تشطيب، على المحارة.

التسليم

Delivery

هي لحظة استلام الوحدة من المطور، وفيها بيتم توقيع محضر استلام، وتسليم المفاتيح، وتشغيل العدادات. مهم تتأكد إن كل حاجة شغالة وزي ما هو متفق عليه.

قاموس المصطلحات العقارية - الجزء التاني

كملنا المصطلحات اللي هتحتاجها في رحلة شرا العقار

نكمل معاكم شرح أهم المصطلحات العقارية اللي لازم تبقى عارفها وانت بتدور على شقتك أو فيلتك. المصطلحات دي هتساعدك تفهم كلام السمسار والمطور وتقدر تتخذ قرارات صح.

عقد الحجز *Reservation Contract*

هو العقد اللي بتوقعه لما بتحجز الوحدة وبتدفع مقدم الحجز (عادةً بيكون من 5% ل 10% من قيمة الوحدة). ده مش العقد النهائي، لكنه بيحفظ حقك في الوحدة.

شهر عقاري *Notary Public*

هي عملية توثيق العقد في الشهر العقاري عشان يبقى رسمي ومعترف بيه قانونياً. لازم تعمل شهر عقاري للعقد النهائي عشان تثبت ملكيتك للوحدة بشكل قانوني.

مصاريف الصيانة *Maintenance Fees*

هي فلوس بتدفعها للمطور أو اتحاد الملاك بشكل سنوي أو شهري مقابل خدمات زي النظافة والأمن وصيانة المرافق المشتركة. بتختلف من مشروع للتاني حسب الخدمات.

نسبة البناء *Building Ratio*

هي النسبة اللي مسموح ببنائها من مساحة الأرض. مثلاً: نسبة بناء 50% معناها إن مسموح تبني على نص الأرض بس والباقي لازم يكون مساحات مفتوحة أو لاند سكيب.

الارتفاع *Height Limit*

هو أقصى ارتفاع مسموح بيه للمبنى. عادة بيتحدد بعدد الأدوار (مثلاً: أرضي + 4 أدوار) أو بالمتر. بيختلف من منطقة للتانية حسب قوانين البناء.

استلام نصف تشطيب *Semi-Finished*

هو لما بتستلم الوحدة وفيها الحيطان متلسة، الأرضيات مصبوبة، السباكة والكهرباء أساسية متمددة، لكن من غير بلاط، سيراميك، أبواب، شبابيك، أجهزة صحية، الخ.

فيو مفتوح *Open View*

هو إطلالة الوحدة على منظر مفتوح (مش على عمارة قدامها). زي الإطلالة على البحر، حديقة، مساحة خضرا، أو حمام سباحة. الفيو المفتوح بيزود سعر الوحدة.

مياه العداد *Metered Water*

هي المياه اللي بتوصل للوحدة عن طريق عداد مياه خاص بيك. بتدفع تكلفتها حسب استهلاكك الشخصي. عكسها المياه المشتركة اللي بتتقسم تكلفتها على كل الوحدات.

سنة الاستلام *Delivery Year*

السنة اللي المفروض تستلم فيها الوحدة. في عقود البرايمري، بيكون في تاريخ محدد للاستلام، والمطور لازم يلتزم بيه وإلا هيدفع غرامة تأخير.

اتحاد الملاك *Owners Association*

هو مجموعة من ملاك الوحدات في المشروع بيتشكلوا لإدارة المشروع بعد ما المطور يسلم المشروع. هما اللي بيحددوا مصاريف الصيانة وبينظموا الخدمات المشتركة.

شكراً لقراءتك

نتمنى يكون الكتاب أفادك

مبروك! دلوقتي انت فهمت أساسيات سوق العقارات المصري وبقيت عندك المعلومات اللازمة عشان تتخذ قرار استثماري سليم. خد وقتك في الاختيار وافتكر دايماً: "الاستعجال من الشيطان".

احنا واثقين انك هتقدر تختار العقار المناسب ليك، سواء كنت عايز تسكن أو تستثمر!

فريق العمل

عندك أسئلة؟ تواصل معانا

اتصل بينا

ابعتلنا إيميل

واتساب