

مينا نيوز



مشروع مينا جاردنز

يشهد إقبال بيبي معبراً عن العديد من المزايا

مينا ع

فتح باب الحجز في مرحلة جديدة بقرية مينا ع

الألوان

اللون الأخضر



www.mena.com.eg



ميناء نيبوز

عدد ربع سنوي

أكتوبر (٢٠٠٩)

نشرة مجانية تصدرها إدارة العلاقات العامة

المحتويات

رؤية عقارية

- ٢ تأجيل القرار ومرحلة ما بعد الأزمة

مشروعات جديدة

- ٣ مشروع ميناء جاردينز
٤ مشروع سنابل
٥ القرية الذكية

أخبار

- ٦ ميناء ترعى مؤتمر إتحاد الأطباء السودانيين بإنجلترا من خلال الياسمين ريزيدانس
٧ ميناء راعي المؤتمر الدولي للمدن الجديدة
٨ ميناء فتح باب البيع لمرحلة جديدة من مشروع تركواز الجمعية العمومية لميناء للإستثمار تعتمد توزيع سهم مجاني لكل ١٠ أسهم
٩ ميناء وإليكتروستار يستحوذان على مساحة ٢ مليون متر^٢ بمشروع المطور الصناعي
١٠ فوز الأستاذ / جمال فتح الله بأول مقعد عن الشركات المقيدة بمجلس إدارة البورصة المصرية
١١ ميناء تضيف شهادة جديدة للأيزو
١٢ حفل سحور رمضاني تنظمه أسرة الياسمين ريزيدانس

- ١٢ كلمة أ / محمد فؤاد المدير الأقليمي للمبيعات
كلمة أ / عثمان سلمان المفوض العام للجهاز الإستثماري للضمان الإجتماعي
تغطية خبرية إعلامية من قناة الشروق في حوار مع المهندس / فتح الله فوزي رئيس مجلس الإدارة

الألوان

- ١٣ اللون الأخضر

إعادة البيع

- ١٤ وحدات مميزة للبيع

السودان

- ١٧ توقيع عقد تمويل مع بنك الخرطوم لمشروع الياسمين المنطقة التجارية
إرتفاع معدلات البيع في النصف الأول لعام ٢٠٠٩ رغم الظروف الإقتصادية العالمية
١٨ إستمرار تسليم وحدات المرحلة الأولى
بدء الأعمال في المرحلة الثانية لمشروع الياسمين ريزيدانس
قرب نفاذ وحدات المرحلة الثانية للمشروع
١٩ نقل بوابة التفتيش بطريق مدني



www.mena.com.eg

مينا للإستثمار السياحي والعقاري
القاهرة

٢٣ شارع ندهاب - المهندسين
ص.ب. ٣٦ - العجوزة - الجيزة
تليفون: ٣٣٠٢٢٢٢٢ (+٢٠٢)
فاكس: ٣٣٠٢٤٧٤٨ (+٢٠٢)

٣ شارع ٢٦ يوليو - ميدان لبنان
تليفون: ٣٣٠٢٢٢٣٨ (+٢٠٢)
فاكس: ٣٣٠٥٢٩٩٩ (+٢٠٢)

لجنة التحرير
أحمد عبد العزيز
رينا أمون
مهاصلاح

المدير الفني
ضياء أحمد صادق

المصمم
سلوى خليل

تصميم وطباعة
Xlab Advertising

تأجيل القرار ومرحلة ما بعد الأزمة

بقلم : م / فتح الله فوزي
رئيس مجلس الإدارة



بعد كل أزمة حيث يكثُر الطلب والمعروض حالياً في السوق لا يفي به حيث أن الدولة والقطاع الخاص معاً لا يقدران على الوفاء بالإحتياج الفعلي من الوحدات السكنية بمختلف مستوياتها وخاصة أن تلك الأزمة

متوقع لها أن تتلاشى مع بداية العام القادم وفقاً للتوقعات العالمية وعلى كل من عاصر الأزمات السابقة أن يرجع بالذاكرة ليتأكد أن في كل مرة أعقبها قفزة سعرية كبيرة وصلت بنا إلى ما نحن عليه اليوم من سعر للمتر.

هو مفهوم أردت ترسيخه في أذهان كل من يجتهد دون دراية وأن يوجه السوق نحو المسار الخاطئ ، وعلى كل من يتطلع لشراء وحدة سكنية اليوم أي كان مستواها وأي كانت الشركة التي سيشتري منها فعليه أن يعجل باتخاذ القرار ولا يؤجله، فحتى لو طاللت الأزمة عن الوقت المحدد لها فأؤكد على أن الأسعار لن تتراجع والشركات لديها حلول بديلة لتخطي تلك الأزمات ليس لها علاقة بالبيع بسعر أقل من التكلفة الفعلية وإلا من الأفضل أن توقف نشاطها، وحينما تتوارى تلك الأزمة فبعدها سيأخذ السوق إتجهاً تصاعدي نحو المزيد من الإرتفاعات ولن يكون وقتها خاسراً أكثر من الذي أرجئ قرار الشراء إنتظاراً للمزيد من الهبوط للأسعار وخاصة إذا كان هناك حاجة فعلية وملحة لتلك الوحدة السكنية، السوق العقارية لن تجد أفضل من تلك الحقبة إستقراراً لمستوى الأسعار وتتنافس فيها الشركات لإعطاء أفضل خدمات ومزايا في السداد وإبتكار منتج عقارى يتمشى مع الحاجة الملحة للسكن ومن هنا لن يكون هناك وقت أفضل مما نحن فيه الآن للشراء والأيام القادمة ستثبت صحة ذلك .

إلى عدم الإلتزام من جانب هذه الشركات في التسليم وتوقف المشروع وكانت النتيجة فشل العميل في الحصول على وحدة سكنية أو حتى إسترداد ما سدده من مبالغ مالية ، وهو أمر يرتبط بخبرة الشركات العقارية في تحديد شكل وسعر المنتج العقاري في أوقات الأزمة ، دليل آخر على أن هذا البند (مواد البناء) لا يمثل سوى النسبة المشار إليها في قيمة العقار بأن الشركات العقارية التي لها باع في السوق لم تتراجع بأسعارها لأنها تعلم جيداً إن القيمة الأكبر للعقار تتمثل في الأرض وهي الجزء الأعلى في حساب تكلفة الوحدة السكنية (هذا ما تعرضنا إليه كثيراً في تحليلات قيمة الوحدة السكنية) لكن الأمر الذي يجب التركيز والتأكيد عليه أن السكن عموماً هو مثل المأكل والمشرب بكافة مستوياته ووفق التوزيع لفئات المجتمع وفي الوقت الذي توجهت فيه الشركات ذات الخبرة لمنتج يتمشى مع فاعليات السوق وأخرى لجأت إلى تقديم تسهيلات وطرق سداد أكثر مرونة ألخ.

فلا يتبقى لنا سوى أصحاب الحاجة للسكن (العميل) أو الطلب الذي يعتمد التباطؤ إنتظاراً لمزيد من الإنهيار للأسعار ، فقد يجد مقصده في شركات عديمة الخبرة مثل الذي أشارنا لها وهو ما يعرضه إلى خسارة فادحة تكلفه ضعف فرق السعر أو ضياع إستثماراته مثلما هو الحال مع بعض الشركات التي تمر بأزمات حالياً في مواجهة عملائها حيث إنها لم تف بالالتزاماتها فيما أعلنت عنه ، والسوق العقارية قد تشهد العديد من هذه الحالات خلال المرحلة المقبلة لمن أخطأوا تقدير التكلفة الفعلية للوحدة السكنية .

أما فيما يخص المترقبون (الطلب المحجب) المنتظرون لمزيد من الهبوط في الأسعار وهم أصحاب حاجة فعلية للسكن فأؤكد لهم أن الأسعار لن تتراجع ونصيحتي لهم (مدعومة برؤية مستقبلية لمجريات السوق ومستعدة إلى تجارب أزمات سابقة مرت بها السوق العقارية) أن يبادروا باتخاذ قرار الشراء لأن الأسعار سوف تشهد طفرات وقفزات وهو الأمر المؤكد حدوثه

لا شك وأن الأزمة الإقتصادية العالمية قد ألقت بظلالها وخلفت نتائج وسلوكيات ومفاهيم وقرارات منها المدروسة ومنها الغير مدروسة على جميع المستويات سواء الفردية أو المؤسسية بمختلف قطاعاتها وأياً كان حجمها ، وعلى الرغم من التأثير النسبي لهذه الأزمة حيث طالبت البعض بشكل مباشر بينما إسمت بمحدودية التأثير على البعض الآخر وفقاً لعاملين غاية في الأهمية أولهما : قوة الكيان الذي يتعرض لتلك الأزمة وإمكانية صموده في ظل التراجع الذي يشهده السوق ، كما أن قوة الكيان وما يتمتع به من صورة ذهنية عالية تبرز قيمتها في تحديد مدى ثقة العميل في هذا الكيان وقت الأزمة وثانيهما : هو خبرة التعامل مع أزمات مماثلة ووجود كوادرات تستطيع أن تدير مجريات الأمور داخل المؤسسة في ظل المستجدات التي طرأت على السوق .

وهنا أجد مدخلاً قوياً للتحدث عن السوق العقارية التي تمس صناعاتنا لمدة تقارب الثلاثون عاماً فإن تلك السوق لها طبيعة خاصة وذات تأثير قوى على الإقتصاد العام وهي القاطرة لأكثر من مائة صناعة مرتبطة وحينما تنتعش تلك الصناعة فإن السوق بأكملها تتحرك بالتعبية وتحدث رواجاً في الإقتصاد العام وحينما تبطئ أو تتراجع فيعقبها تباطؤ عام في العديد من المجالات الصناعية والتجارية والإقتصاد العام بشكل كبير. حال السوق العقارى اليوم يتعرض إلى تباطؤ في الطلب مرجعه مفهوم خاطئ لدى الكثيرين سواء المشتريين أو بعض المحللين للسوق العقارية بأن تأجيل قرار الشراء سوف يصل بأسعار العقارات إلى مستويات متدنية وبالطبع هذا المفهوم الخاطئ لا يتأتى من سند أو تحليل مقنع فنرى البعض أو من يروجون لهذا الإعتقاد يستندون إلى تراجع أسعار الحديد أو مواد البناء بشكل عام غير مدركين بأن مواد البناء نسبتها لا تزيد عن ١٠٪ من قيمة العقار كما أن أسعارها سريعة التغير وكان لتغيرها تأثير مباشر في التقييم الخاطئ في حساب تكلفة الوحدة للعديد من الشركات وبالتالي سعر البيع النهائي وهو ما أدى



مشروع مينا جاردنز

يشهد إقبال بيعى معبراً عن العديد من المزايا



خدمة مشروع مينا جاردنز ليعبر عن تميزها فى التوجه نحو مشروعات منتقاه من حيث الموقع والتشطيب والتخطيط والقدرة على صيانة تلك القيمة العقارية بعد سنوات من تسليمها وهو ما يعد قيمة مضافة لها وأنها من مطور ملتزم و متمتع بالثقة العالية ، وقد جاء الإقبال على المشروع منذ طرحه من شهر تقريباً كأصدق تعبير عن ذلك .

وعلى صعيد آخر يتم الآن إنشاء نموذج للوحدات متكاملة التشطيبات داخل موقع المشروع ليساعد العملاء فى التصور عن الشكل النهائى للوحدات السكنية ومدى تميزها .

التسويقية هو تمتعه بسلسلة من المزايا التى تكفل له أن يكون من أقوى المشروعات التى طرحت بالقاهرة الجديدة ومنها أنه يجمع بين السكن والإستثمار لتمييز موقعه الملاصق للجامعة الأمريكية بالإضافة إلى تنوع المساحات بشكل يغطى كافة الإحتياجات حيث تتراوح ما بين ٧٥ - ٢٢٠ متراً وتبدأ الوحدات من غرفة نوم حتى ٤ غرف نوم ويضم المشروع سلسلة من الخدمات الأساسية (كلوب هاوس) ومسجد ومناطق إنتظار سيارات علاوة على جراجات تحت الأرض وتمثل المباني فقط ١٥ ٪ من المساحة بينما ٨٥ ٪ للمساحات الخضراء والخدمات حيث تبلغ مساحة المشروع ١١٥ فدان ، لقد وضعت الشركة خبرة ٢٩ عاماً بالسوق العقارية على المستوى الإقليمى فى

مدفوعاً بالعديد من المزايا التسويقية وبعد دراسات تسويقية متماشية مع رغبات قطاع كبير من العملاء شهد مشروع مينا جاردنز إقبالاً بيئياً بدأ من مرحلة فتح البيع على نطاق العملاء السابقين ثم توالى ذلك على نطاق أوسع بعد الإفصاح عن المشروع من خلال الحملة الإعلانية ليمثل ذلك علامة فارقة وهامة فى التوجه نحو مشروعات مينا أينما وجدت ، حيث جاء الإقبال على المشروع معبراً عن تقرب لمشروع بحجم مينا جاردنز ومن مطور له خبرة كبيرة فى السوق العقارى يضع فى الإعتبار أن يكون المنتج العقارى متماشياً مع حاجة السوق ورغبات وطموح العميل فى سكن فاخر متميز ، الأمر الذى عضد الطلب على مشروع مينا جاردنز والتي بنت عليه الشركة سياستها

مشروع سنابل يعبر عن طموحات الشباب في سكن عصري

عرفت بها ويكون هديتها لشباب مصر، وقد شهد المشروع بداية العمل بمرحلته الأولى بمجموعة من العمارات قبل بداية البيع بعد أن تعاقدت الشركة مع مجموعة من أكبر شركات المقاولات التي ستولى عملية الإنشاء في المراحل المختلفة ليطمأشئ مع الخطة التنفيذية لإنجاز المشروع.

خدمات تتماشى مع طبيعة المشروع، يضم المشروع ٢٢٠٠ وحدة سكنية بمساحات ٦٣ صافي للمتر في عمارات صممت بيد أكبر الإستشاريين وتمت مراعاة البعد البيئي للمشروع بتوفير المساحات الخضراء الشاسعة وتوزيعها بين العمارات التي تتكون كل عمارة منها من أرضى وخمسة أدوار متضمنة أحدث المصاعد ليعد المشروع إضافة لشركة مينا وتعبيراً منها عن تقديم منتج بجودة مينا المعتادة في أرقى التشطيبات التي

مشروع سنابل لإسكان الشباب يعد خطوة نحو مشاركة القطاع الخاص في البرنامج الانتخابي للسيد رئيس الجمهورية بتوفير السكن المناسب لكل شاب، وعلى الرغم من أن المنتج بمساحة تتماشى مع الشروط المحددة لهذا المشروع إلا أنه بمجرد فتح باب البيع كان تعبيراً عن طموحات قطاع كبير من الشباب في سكن عصري حيث يقام المشروع على مساحة ٣١ فدان في أكثر الأماكن تميزاً بمنطقة حدائق أكتوبر ويتمتع بسلسلة





عن القرية الذكية

التصميم

هو مبنى إدارى مكون من:

- دور أرضى.
- ٢ طوابق نموذجية.
- ٢ طوابق سفلية.

وكل طابق مكون من ٢ مناطق إدارية التصميم والخصائص.

- كما يحتوى المبنى على ما يلى:
- ١- مصاعد عالية الجودة.
- ٢- تكييف مركزى.
- ٣- إمدادات الطاقة الإحتياطية لتوفير خدمة غير منقطعة.
- ٤- خلايا كهروضوئية وشبكة الإتصال ذات النطاق العريض.
- المبنى مجهز بجدران من الزجاج العالى الجودة والصلب الذى لا يصدأ والألومنيوم والجرانيت والرخام.
- تشطيب الأرضيات من المطاط.
- الرش الآلى لنظام مكافحة الحرائق.
- نظام المرشحات المائية.
- نظام الأمن يعتمد على الدوائر التلفزيونية المغلقة ونظام مراقبة الدخول.



مينا ترعى مؤتمر إتحاد الأطباء السودانيين بإنجلترا من خلال الياسمين ريزيدانس



الياسمين ريزيدانس والذي لاقى إستحساناً كبيراً لدى الحاضرين من الأطباء السودانيين العاملين بالدولتين وتعبيراً عن رغبة العديد منهم فى وجود منتج عقارى بهذه الجودة وبالخدمات المتكاملة خصوصاً فى ظل إرتباط وثيق وهدف مستقبلى بالعودة للسودان وقد يكون وجود منتج سكنى بهذه القوة على أرض السودان نواة لنهضة عمرانية وتحقيقاً لرغبة الكثيرين فى سكنة بهذا المستوى خاصة بعد تحقيق طفرة فى إنجاز فيلات المرحلة الأولى بالياسمين وبدء تسليمها وتحقيق سمعة جيدة داخل وخارج السودان.

فى إحداثية نحو تبنى شركة مينا للإستثمار السياحى والعقارى الأحداث السودانية الخاصة والهامة قامت برعاية المؤتمر العام لإتحاد الأطباء السودانيين بإنجلترا وأيرلندا . وهو يضم مجموعة كبيرة من صفوة الأطباء وقد دخلت مينا كراعى رسمى لمؤتمر هذا العام الذى أقيم بمدينة برمنجهام الإنجليزية بحضور المهندس / فتح الله فوزى رئيس مجلس الإدارة ، ويأتى ذلك فى إطار من التواصل مع فئة مستهدفة للسكنة الراقية فى أول منتج سكنى يقام بالسودان حيث قام الأستاذ/ محمد فنؤاد مدير البيع الإقليمى بالشركة بتقديم عرض تفصيلى عن منتج

مينا راعى المؤتمر الدولى للمدن الجديدة



بحضور المهندس / أحمد المغربى وزير الإسكان والمرافق والتنمية العمرانية والدكتور / محمود محى الدين وزير الإستثمار ووزراء التجارة والصناعة والنقل والتنمية المحلية ومحافظو القاهرة والإسكندرية والجيزة و٦ أكتوبر وحلوان ، شاركت مينا للإستثمار السياحى والعقارى كراعى للمؤتمر الدولى الذى أقيم بمناسبة مرور ٣٠ عاماً على إنشاء المدن الجديدة بمكتبة الإسكندرية وبمشاركة ١٦ دولة عربية وأجنبية كما شاركت فى المعرض الذى أقيم على هامش المؤتمر بسلسلة من مشروعاتها وقد أطلع الحضور على تجربة مينا العقارية على مدار ٢٩ عاماً كان أكثرها تركيزاً بالمدن الجديدة وكانت مينا صاحبة الريادة فى دخول مدينة السادس من أكتوبر كأول منتج فيلات بالمدينة يتم إنشائه وتسليمه هو مينا جاردن سيتى ، بالإضافة إلى مشروعاتها المتميزة بالساحل الشمالى والقاهرة الجديدة علاوة على الدخول فى مشروعات تأخذ نفس طابع التوسعات العمرانية والفكر التمشى بالسودان وسوريا ومن قبلها لبنان. وقد أفتتح جناح مينا المهندس / أحمد المغربى وزير الإسكان بصاحبه الدكتور / محمود محى الدين وزير الإستثمار وكان فى إستقبالهم المهندس / فتح الله فوزى رئيس مجلس الإدارة الذى شارك فى فعاليات المؤتمر كأحد أهم وأول المطورين العقاريين الذين ساهموا فى إحداث طفرة تنموية عقارية بالمدن الجديدة.

فتح باب الحجز فى مرحلة جديدة بقرية ميناء

كونها مصيف حيث يبلغ متوسط مساحة شاليهات هذه المرحلة ٧٥ متراً وتتكون من أرضى وثلاث أدوار تتمتع بكافة خدمات القرية التى تعمل منذ عامين متمثلة فى المناطق الترفيهية والألعاب المائية والملاعب المتنوعة بالشاطئ ووسط القرية والسوق التجارى الذى يضم أنشطة متنوعة هذا بالإضافة إلى المنطقة الترفيهية الخلفية التى تطل عليها تلك المرحلة مباشرة. ولمزيد من التفاصيل يمكن مراجعة إدارة البيع بالشركة. كما يشهد صيف ٢٠٠٩ إفتتاح مسجد قرية ميناء ٤ حيث تم الإنتهاء من جميع أعماله بعد نهاية الصيف الماضى وهو الآن مجهز ومعد لإقامة الشعائر الدينية ، من ناحية أخرى تم الإنتهاء من تشطيب وتجهيز المبنى الإدارى للقرية الذى يضم جهاز الإشراف على إدارة القرية بالإضافة إلى أنه سيضم إدارة البيع فرع الساحل الشمالى.

التشطيبات) ، ومن المتوقع بدء التسليم لعدد كبير من وحدات هذه المرحلة خلال صيف ٢٠٠٩ .

وبتصميم عالمى ورائد بالساحل الشمالى تطرح الشركة مجموعة جديدة من الشاليهات متوسطة المساحات بالمنطقة الخلفية بقرية ميناء ٤ روعى فيها بدقة ضرورة الرؤية الواضحة للبحر والحفاظ على التناسق العام للقرية ومستوى الخصوصية وخاصة فى ظل تقدم حركة الإنجاز بالقرية الأمر الذى يعبر عن رغبة الشركة فى إستكمال جميع مراحل المشروع وإنجازه بأسرع وقت ممكن ، والجديد فى الوحدات المطروحة إنها تتماشى مع تقديم منتج عقارى لا يبعد عن فكر ميناء ويحقق رغبة قطاع كبير وطلب على ميناء ٤ بأسعار تتناسب مع السوق العقارية بالساحل الشمالى حيث تتميز مساحات الوحدات بتناسبها مع

تماشياً مع مرحلة الإنجازات التى شهدتها أعمال المرحلة الثانية بقرية ميناء ٤ من أعمال تحتية للإنتهاء من جميع أعمال الشبكات (صرف - رى - كهرباء تليفونات - طرق) بالإضافة إلى الإنتهاء من مرحلة الإنشاءات الخرسانية وأعمال البناء للمرحلة بالكامل والواجهات والإنتهاء التدريجى من أعمال الزراعة واللاند سكيب والأماكن المتنوعة لإنتظار السيارات التى تتخلل الشاليهات وتشبيد حمام السباحة الخلفى بالقرية على مساحة ١٢٠٠ متراً وإفتتاح المسجد والمبنى الإدارى. تشهد القرية نشاطاً مكثفاً فى أعمال التشطيبات الداخلية التى تتبع فيها إدارة الشركة أدق التفاصيل ومراجعاتها بطريقة جيدة من خلال إدارة خدمة العملاء لتكون على الشكل المرضى والمعهود من ميناء وما يعرف عنها فى هذه الجزئية (مستوى



تركواز يشهد طفرة بنائية

فتح باب البيع لمرحلة جديدة من المشروع تتماشى مع الطلب على الساحل الشمالى

الذى يضمن روعة المكان فى تحقيق رؤية للبحر للوحدات حيث تضم جميع وحدات المشروع روف يطل على المساحات الخضراء التى تمثل نصف مساحة المشروع وحمامات السباحة المتنوعة للكبار والصغار والسيدات بالإضافة إلى ضمان رؤية البحر لتدرج وحدات المشروع بشكل متقن ، كما يضم المشروع الخدمات الترفيهية والتجارية المتنوعة .

ويشهد المشروع حالياً العديد من الأعمال الإنشائية والهياكل الخرسانية لعدد كبير من الوحدات بالإضافة إلى منطقة الخدمات والسوق التجارى .

المساحة التى تعبر عن إحتياج عدد من العملاء والسعر المناسب ومنتج يصلح للإستثمار فى أوقات غير مشغولة فيها الوحدة العقارية وخاصة بعد وضع الساحل الشمالى ضمن المخطط السياحى للدولة فى السنوات القادمة .

بهذا المفهوم تطرح الشركة مرحلة جديدة متميزة بمشروع تركواز بالمنطقة الخلفية بقرية مينا ٣ بالكيلو ٧٦ إستكمالاً للإنتاج البيعى والطلب المتنامى الذى شهدته المرحلة الأولى من طرح هذا المشروع الصيف الماضى ، وقد جاء هذا المشروع بمساحاته التى تتراوح بين ٥٠ إلى ١٤٥ متراً ليمثل تنوعاً فى الإحتياج للمصيف وبالمستوى المتميز من التشطيبات والتخطيط

وتحقيقاً لمؤشر الطلب على مشروعات مينا المتنوعة بالساحل الشمالى نظراً للسمعة الطيبة التى حققتها من خلال أول قرية قطاع خاص وكأول شركة تشييد ٦ مشروعات بالساحل الشمالى خاصة فى ظل تحقيق أعلى درجات الرضا لعملائها وتميزها فى الصيانة وإدارة تلك المشروعات وهو ما ترجمته إحصائيات البيع للعملاء متكررى الشراء بمشروعات الشركة أو المشترين عن طريق رائدى تجربة الشراء من مينا - وخاصة الساحل الشمالى المعروف عنه أهمية ودور الصيانة - هذا الطلب المتجدد لمنتج عقارى يتصف بالجودة وفق أفضل المقاييس والذى يحقق معادلة التوازن بين مصيف عصرى يجمع بين



الجمعية العمومية لمينا للإستثمار تعتمد توزيع سهم مجاني لكل ١٠ أسهم



أعتمدت الجمعية العمومية لشركة مينا للإستثمار السياحي والعقارى التى عقدت بفندق بيراميزا الدقى نتائج أعمال العام المالى المنتهى فى ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨ والتى حققت صافى ربح ١٥,٩ مليون جنيه ، وقد أعتمدت الجمعية العمومية التوزيعات المقترحة من مجلس إدارة الشركة بتوزيع سهم مجاني لكل ١٠ أسهم أصلية وقد أوضح رئيس مجلس الإدارة بأن تلك التوزيعات ترجع لرغبة الشركة فى توظيف جزء من السيولة لإنجاز المشروعات التى سيتم تسليمها والإهتمام بالعمليات التى تؤثر بشكل أكبر فى جذب المزيد من العملاء وبالتالي تعظيم الربحية، وقد أعتمدت الجمعية أيضاً الترخيص لمجلس الإدارة بإبرام عقود معاوضة وإعتماد التعديلات التى تمت على مجلس الإدارة.

وقد أستعرض المهندس/ فتح الله فوزى حركة الإنجازات البيعية التى تمت فى مشروعات الشركة خلال عام ٢٠٠٨، وكشف عن سلسلة واعدة من المشروعات الجديدة التى تعد لها الشركة وتؤثر فى الربحية والعائد على السهم.

فى تكامل عقارى صناعى

مينا وإليكتروستار يستحوذان على مساحة ٢ مليون متر^٢ بمشروع المطور الصناعى

إليكتروستار فى التطوير الصناعى وخبرة شركة مينا للإستثمار فى التطوير العقارى حيث تنص شروط هيئة التنمية الصناعية فى المطور أن يكون له سابق خبرة فى إقامة مناطق صناعية لا تقل عن ٢ ملايين متر^٢ أو مناطق سكنية بمساحة ٢٥٠ ألف متر^٢ وهى الشروط التى توافرت فى التحالف .

بالمشروع الذى يستهدف تطوير المساحة ومدتها بالمرافق والخدمات وتأهيلها وبيعها للصناعات المتوسطة والصغيرة علاوة على إنشاء منطقة تخزينية على مساحة من الأرض وهو منتج يتمتع بالطلب العالى .

الجدير بالذكر أن التحالف بين الشركتين جاء بنتائج إيجابية للفوز بالإستحواذ على مساحة المشروع نظراً للتكامل الذى تم بين خبرتين تتمثل فى خبرة شركة

بالتحالف مع شركة إليكتروستار للصناعات الهندسية وشركة مينا للإستثمار السياحي والعقارى وضمن مشروع المطور الصناعى الذى تم طرحه عن طريق هيئة التنمية الصناعية أستحوذت الشركتان على مساحة ٢ مليون متر^٢ بالمرحلة الثانية للمشروع بمدينة العاشر من رمضان ويجرى الآن تأسيس شركة خاصة بهذا المشروع بنسبة مشاركة ٥٠% لكل شركة وهى نفس نسبة المشاركة

فوز الأستاذ / جمال فتح الله بأول مقعد عن الشركات المقيدة بمجلس إدارة البورصة المصرية

ويضيف أ / جمال فتح الله بأنه يهدف أيضاً بعد نجاحه لمجلس إدارة البورصة العمل بجدية في جعل البورصة المصرية تتمتع بالصيغة الإقليمية الشاملة وسوف تستطيع هذه البنوك تقديم كافة الدعم للشركات المدرجة لتوسيع قاعدة ملكيتها ومموليها إقليمياً بل وعالمياً .

ويقول على الرغم من أنى مرشح عن الشركات المقيدة ولكنى أحمل إهتماماً كبيراً بالشركات المتوسطة والصغيرة والتي يقل حجم رؤوس أموالها عن ٢٥ مليون جنيه . و لقد كانت مينا منذ أكثر من سبع سنوات تدرج تحت هذه النوعية من الشركات ولدى خبرة كبيرة فى التحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة وأتمنى إذا إنتخبت عضواً فى مجلس إدارة البورصة أن أساهم فى وضع الأسس والقواعد التي تسهل من اندماج الشركات الصغيرة والمتوسطة داخل منظومة البورصة المصرية وجعل قواعد عملها أكثر سهولة وكفاءة وتكون البورصة عامل هام فى نمو وتفوق الشركات المصرية الصغيرة والمتوسطة فى كافة المجالات.



طويلة الأجل تساعد الشركات المدرجة على تفعيل خططها التنموية طويلة الأجل وفى نفس الوقت توفر عائد مجزى لصاحب السند/صك وهنا يظهر بوضوح دور البورصة فى تفعيل سوق السندات والصكوك وجعلها متداولة بشكل فعال . كما أن وجود البورصة كسوق فعال ونشط للسندات والصكوك يدعم من نشاط البنوك ويساعد جداً فى خلق جو نشط لحركة التمويل داخل الإقتصاد المصرى مما يساعد فى الخروج من الأزمات العالمية .

ويضيف أ / جمال فتح الله بأن زيادة الإهتمام بالصكوك كمادة تمويل محكمة بعيدة عن الطمع تهدف إلى تحقيق أهداف ومناخ متبادلة عادلة بين الشركة المصدرة ومشتري الصك وقد صدرت بعض التقارير الصحفية فى الأيام الماضية تشير إلى الإهتمام من مؤسسات وحكومات غربية فى الإستثمار فى سوق الصكوك . وتستحق البورصة المصرية أن تكون سوقاً واعداً إقليمياً للصكوك حيث تكون البورصة المصرية عاملاً هاماً لجذب الأموال المهمة بتداول الصكوك وتوسيع قاعدة عملها .

أما عن الأسهم الممتازة فيقول العضو المنتدب لشركة مينا للإستثمار بأنها باب واسع متنوع أتمنى إذا إنتخبت أن أشارك فى جعله أكثر قبولاً وسهولة عند الشركات المدرجة مما يؤدي إلى تنوع مصادر التمويل فى حقوق الملكية ومن الأسهم الممتازة أنواع من الممكن أن تؤدي إلى إضافة هامة للشركات المدرجة حيث يتيح بعضها عائد سنوى للمساهمين مقابل إرتفاع تقييم السهم كما إنها تزيد قدرة الشركات المدرجة على جذب حجم أكبر من الأموال بنفس عدد الأسهم خاصة الشركات التي لها عوائد نقدية ثابتة فى المستقبل ومنها أيضاً ما يتيح دخول مستثمر إستراتيجى هام لشركة مدرجة دون الحصول على نسبة الأغلبية وبدون خوف هذا المستثمر من الخلاف مع الإدارة حيث أن السهم الممتاز الذهبى يتيح له الاعتراض على قرارات إستراتيجية هامة . وهذا النوع هام جداً للتغلب على رغبة كثير من المستثمرين

الإستراتيجيين الحصول على نسبة الأغلبية وعدم رغبة الشركات المدرجة فى حدوث ذلك ولكن على الرغم من ذلك يريد أن ينضم هذا المستثمر لمجموعة ملاكها بل قد تساهم هذه النوعية من الأسهم فى تعجيل عملية الخصخصة والتغلب على بعض المشكلات التي تواجه حالات الخصخصة .

تهنئة

يتقدم المهندس / فتح الله فوزى رئيس مجلس الإدارة وجميع أعضاء المجلس واسرة العاملين بالشركة بالتهنئة على الفوز التاريخى والمستحق للأستاذ / جمال فتح الله نائب رئيس مجلس الإدارة بعضوية مجلس إدارة البورصة المصرية عن مقعد الشركات المقيدة لأول مرة فى تاريخ البورصة .. متمنين له التوفيق والنجاح .

فى منافسة قوية وشرسة على مقعد الشركات المقيدة الذى تم إدخاله لأول مرة فى تاريخ البورصة المصرية إستطاع الأستاذ/ جمال فتح الله نائب رئيس مجلس إدارة شركة مينا للإستثمار السياحى والعقارى والعضو المنتدب الفوز بهذا المقعد بفارق ١٤ صوت عن عقيل بشير رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية للإتصالات أقوى المنافسين وقد أسفرت نتائج الإنتخابات التي أجريت بقاعة عابدة ببنديق ماريوت القاهرة عن حضور ٩٢ شركة مقيدة حصل الأستاذ / جمال فتح الله على ٤٩ صوتاً بينما حصل عقيل بشير على ٣٥ صوتاً بينما حصل على الوردانى رئيس مجلس إدارة شركة المصريين للتعمير على ٩ أصوات، ويعد هذا الفوز للأستاذ / جمال فتح الله تاريخى بكل المقاييس لأنها المرة الأولى التي تم فيها تخصيص مقعد للشركات المقيدة للبورصة فى تاريخ إنتخابات البورصة كما أنه جاء أمام منافسين يتمتعان بمكانة وسمعة مرموقة فى الإقتصاد المصرى وخاصة عقيل بشير . مما يدل ويشير إلى تفوق ومكانة شركة مينا للإستثمار السياحى والعقارى وسط الشركات العملاقة ودورها وإرتباطها الوثيق بالبورصة علاوة على تميز ومكانة آل فتح الله فى أوساط المال والأعمال والإقتصاد المصرى .

ويقول أ / جمال فتح الله أنه ركز أهدافه على الإهتمام بالأدوات المالية المدرجة بالبورصة المصرية حيث يتم التداول فيها أساساً على الأسهم العادية ولكن قانون هيئة سوق المال يتيح العديد من الأدوات المالية الأخرى التي لو تم تفعيلها والتداول عليها فسوف تعود بعائد إيجابى جداً على الإقتصاد والشركات المدرجة والمتعاملين وسوف أسعى بالتعاون مع باقى أعضاء مجلس إدارة البورصة خلال المرحلة المقبلة تفعيل أداتان ماليتان أساسيتان هما السندات والصكوك والأسهم الممتازة والتي تمثل العلاقة المباشرة بين الشركات المدرجة وكافة المتعاملين فى الأسواق المالية شيئاً هاماً جداً ، وأسعى أن تكون السندات والصكوك جزءاً هاماً وفعالاً من هذه العلاقة وليس الأسهم فقط حيث تعد السندات والصكوك أدوات تمويلية

مينا تضيف شهادة جديدة للأيزو



حصلت شركة مينا للإستثمار السياحي العقارى على أحدث إصدارات الأيزو ٩٠٠١ خلال منتصف أغسطس ٢٠٠٩ وهى الأيزو ٢٠٠٨ : ٩٠٠١ والتي تشير إلى إتباع أساليب الجودة الشاملة فى كافة التعاملات الداخلية والخارجية ووفق معايير دولية فيما يتعلق بإخراج المنتج النهائى وتحقيق الجودة لدى العميل وإتباع أحدث منهجية فى أسلوب إدارة الأعمال الداخلية. والجدير بالذكر أن شركة مينا للإستثمار السياحي والعقارى تعد أول شركة إستثمار عقارى قد حصلت على شهادة الأيزو كما إنها الأولى فى مواكبة التطورات التى أدخلت عليها من خلال عدة إصدارات تحدثت منها.

حفل سحور رمضانى تنظمه أسرة الياسمين ريزيدانس

قامت أسرة مشروع الياسمين ريزيدانس وبحضور مجموعة كبيرة من العملاء والشخصيات العامة بتنظيم حفل سحور شرقى بفندق السلام روتانا وقد حضر أيضاً القنصل المصرى بالسودان أ/ معتر مصطفى كامل وكان فى إستقباله المهندس / فتح الله فوزى رئيس مجلس إدارة شركة النيل الأزرق للبناء والتشييد المحدودة. والأستاذ/ عثمان سلمان المفوض العام للجهاز الإستثمارى للضمان الإجتماعى والذى ألقى كلمته والتي كانت تتضمن شكر وتقدير لأسرة مشروع الياسمين لدعوة سيادته لمثل هذا الحفل البهيج وعن نمو الإستثمار العقارى فى السودان فى الآونة الأخيرة.





كلمة أ / محمد فؤاد المدير الإقليمي للمبيمات

وقد افتتح الحفل بكلمة أ / محمد فؤاد - المدير الإقليمي للمبيمات بشركة مينا للإستثمار السياحي والعقارى عن إنجازات مشروع الياسمين وتطور المنطقة التجارية بالمشروع وقرب البدء فى فتح المرحلة الثالثة وكان فى نهاية الكلمة مفاجاة الحفل وهو خصم ١٥% على السداد الفورى .



كلمة أ / عثمان سلمان المفوض العام للجهاز الإستثمارى للضمان الإجتماعى

والتي كانت تتضمن ترحيب بالضيوف وتهنئته بمناسبة شهر رمضان وإنتظار تعاون جديد بين شركة مينا للإستثمار السياحي والعقارى والجهاز الإستثمارى للضمان الإجتماعى .



تغطية خبرية إعلامية من قناة الشروق فى حوار مع المهندس / فتح الله فوزى رئيس مجلس الإدارة

قامت قناة الشروق السودانية بعمل تغطية خبرية من خلال حوار أجرته مع المهندس/ فتح الله فوزى رئيس مجلس إدارة شركة النيل الأزرق للبناء والتشييد المحدودة وأوضح فيه الدوافع من دخول السوق العقارى السودانى وما يتمتع فيه من مزايا من خلال إنشاء أول مجمع سكنى متكامل بالسودان - الياسمين ريزيدانس وركز على الإنجازات التي تمت بهذا المشروع العملاق وما حققه من سمعة طيبة فى الأوساط السودانية وصل ذيعها إلى السودانين المغتربين كما تناول حركة الإقبال المتتالية على المشروع فى مراحلہ السابقة وتناول بالشرح مراحل المشروع ومكوناته التي تتم عن سكن عصري متميز وما يحققه من فائدة على المفهوم العقارى بالسودان .

اللون الأخضر



- الحرية لمتابعة الأفكار الجديدة .
- الحماية من المخاوف والهموم المرتبطة بمطالب الآخرين .

خصائص الأحجار الكريمة (الخضراء)

وتستخدم الأحجار الكريمة ذات اللون الأخضر لجذب الأموال والرخاء والثروة. فهي أحجار ترمز إلى تعزيز النمو والخصوبة. يمكنك أن تحمل أو ترتدي أو تضع الأحجار الكريمة الخضراء حول المنزل أو في المكتب لتعزيز التوازن والتغيير والنمو.

إرتداء الأخضر

ارتدى الأخضر عندما ترغب في التغلب على الشعور بإحباط الطموح. الأخضر يرمز إلى النمو - التوازن - الوثام. وهو لون العلاقات السليمة.

لون "شاكرا" مرتبط باللون الأخضر

الأخضر هو لون قلب "الشاكرا". والشاكرا هي مراكز للطاقة المتواجدة حول الجبل الشوكي في الإنسان. وقلب الشاكرا هو مركز الحب والعواطف.

الأخضر هو لون آمن، وإن كنت لا تعرف اللون المناسب لإستخدامه في أى مكان إستخدم اللون الأخضر.

الأخضر هو اللون المفضل للشخصيات المتوازنة. يعتبر اللون الأخضر هو المعالج. وغالباً ما يرمز إلى المال. وكان يعتقد أن اللون الأخضر هو شفاء للعيون. كما أن المصريون يستخدمون اللون الأخضر في ماكياج العيون مثل الكحل وظل الجفون. ومن أجل صحة جيدة، عليك بأكل الأطعمة ذات اللون الأخضر.

الطاقة الخضراء

يحتوى اللون الأخضر على الطاقات القوية فى الطبيعة، والنمو، والرغبة فى التوسع والزيادة. كما أنك تجد التوازن والإحساس فى اللون الأخضر. وكما هو معروف فإن التغيير والتحول هو ضرورى للنمو، وبالتالي فإن هذه القدرة فى المحافظة على التغيير جزء كبير منها موجود فى الطاقة الخضراء.

أضف بعض الأخضر فى حياتك عندما تريد:

- التوازن.
- تشعر بالحاجة إلى التغيير أو النمو.

الألوان تحيط بنا من كل جانب. ولكن معظمنا ليس لديهم أدنى فكرة عن تأثير الألوان فى حياتنا، بل هذا التأثير فى أغلب الأحيان يكون غير ملاحظ. بمعنى أننا أحياناً نشعر بعدم الإرتياح فى بعض الغرف، أو براحة شديدة فى غرف أخرى، لكننا نسمى ذلك الحالة المزاجية. ولكن الحقيقة أن لون الغرف لها أثر كبير على الحالة المزاجية.

اللون هو إنعكاس الضوء. لذلك فإن اللون الذى نراه فى إضاءة معتمة يختلف تماماً عندما نراه فى ضوء الشمس الساطع. الجدير بالذكر أن جميع الناس لا يرون تردد الضوء بنفس الطريقة. على سبيل المثال، أنا أرى لون أسميه أزرق / أخضر أى أننى أراه أزرق مع لمسة من اللون الأخضر ولكن شخص آخر قد يراه أخضر/أزرق وذلك لأنه يرى اللون الأخضر أكثر. حتى أولئك المصابون بعمى الألوان يتأثرون بالألوان المحيطة بهم.

معنى اللون الأخضر

الأخضر هو لون الطبيعة والخصوبة والحياة، كما أن لون العشب الأخضر هو الأكثر راحة. الأخضر يرمز إلى إحترام الذات والرفاهية. هو لون التوازن. ويعنى أيضاً التعلم والنمو والإنسجام.



نصف تشطيب



بدروم



سطح



دش

وحدات مميزة للبيع



حمام سباحة



حديقة



سوبر لوكس



جراج



تكييف مركزي

FOR SALE



مينا جاردن سيتي

٢٤٦٢	مساحة المباني
٣	إستقبال
٣+ مكتب	غرفة نوم
٣	حمام
١	مطبخ



تليفون: ١٦١٤٤

FOR SALE



مينا جاردن سيتي

٢٧٣٥	مساحة المباني
٤	إستقبال
٥	غرفة نوم
٤	حمام
١	مطبخ



تليفون: ١٦١٤٤

FOR SALE



مينا جاردن سيتي (توين هاوس)

٢٣٢٣	مساحة المباني
٣	إستقبال
٣	غرفة نوم
٣	حمام
١	مطبخ



تليفون: ١٦١٤٤

FOR SALE

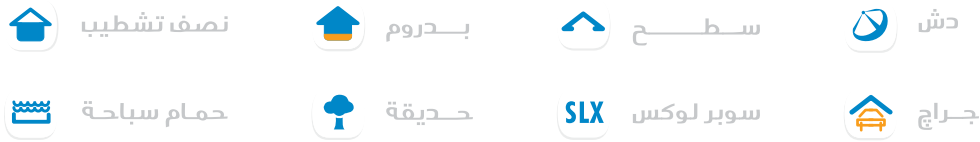


مينا جاردن سيتي (تاون هاوس)

٢٢٥٤	مساحة المباني
٣	إستقبال
٣	غرفة نوم
٣	حمام
١	مطبخ



تليفون: ١٦١٤٤



وحدات مميزة للبيع

تكييف مركزي

ميناء ٤ (بانث هاوس)

جاهزة للتسليم

٢٤٤م	مساحة المباني
٣	إستقبال
٣	غرفة نوم
٣	حمام
١	مطبخ

تليفون: ١٦١٤٤



FOR SALE

ميناء ٤

٢٩٤م	مساحة المباني
٣	إستقبال
٣ + غرفة المربية	غرفة نوم
٣	حمام
١	مطبخ

تليفون: ١٦١٤٤



FOR SALE

ميناء ٣

١٠٠م	مساحة المباني
٢	إستقبال
٢	غرفة نوم
١	حمام
١	مطبخ

تليفون: ١٦١٤٤



FOR SALE

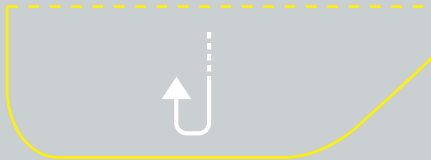
ميناء ريزيدانس

٣٥٠م	مساحة المباني
٢	إستقبال
٣	غرفة نوم
٣	حمام
١	مطبخ

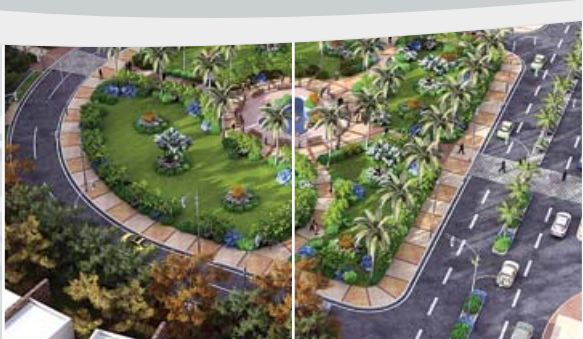
تليفون: ١٦١٤٤



FOR SALE



HAI EL MAL



EL YASMINE RESIDENCE



SUDAN
السودان



EL YASMINE RESIDENCE



HAI EL MAL



فى خطوة نحو زيادة الحصص السوقية لمينا بالسودان

توقيع عقد تمويل مع بنك الخرطوم لمشروع الياسمين



من جهة الشرق بمنطقة سوبا على بعد ٢٠ دقيقة (١٨ كم) من مطار الخرطوم الدولي ، ويقام المشروع على مساحة ١٠٣ فدان ويشتمل على ٥٩٥ فيلا وتوين هاوس وبيت العائلة وتاون هاوس تقدر قيمتها بأكثر من ٢٠٠ مليون دولار وتمثل المساحات الخضراء نسبة ٥٠٪ من إجمالي مساحة المشروع، كما يضم سلسلة من الخدمات مثل النادي الصحي والإجتماعى والمنطقة التجارية التى تضم العديد من الأنشطة التجارية والمحلات بالإضافة إلى عيادة طبية وصيدلية ومحطة تموين سيارات وتوجد شركة متخصصة لإدارة وإيجار الوحدات بعد الإستلام لصالح الملاك بعائد مجزى ، وقد تم بدء تسليم وحدات المرحلة الأولى فى إحتفالية كبرى قامت خلالها حرم الرئيس السودانى بتسليم أول وحدة بحضور وزير الإقتصاد السودانى ووزيرة الشؤون الإجتماعية والسفير المصرى بالخرطوم وقد حقق المشروع سمعة طيبة فى أوساط الإستثمار بالسودان وحقت المرحلة الثانية نسبة بيع جيدة.

وأضاف المهندس / فتح الله فوزى بأن هذا التمويل سوف يحقق تأثيراً إيجابياً فى زيادة معدلات الإنجاز بالوحدات المباعة لتسليمها خلال العام المتفق عليه مع البنك وهو ما سيكون له ترجمة لسرعة دوران رأس المال والدخول فى مشروعات جديدة بنفس الحجم والقيمة.

وقد قام بتوقيع العقد المهندس/ فتح الله فوزى رئيس مجلس الإدارة والسيد / كاشف نعيم مدير الخدمات المصرفية ببنك الخرطوم بحضور كل من الدكتورة/ فاطمة الزهراء محسن مستشار رئيس مجلس الإدارة والأستاذ/ حسام دياب المدير المالى من جانب شركة النيل الأزرق بينما حضر من جانب بنك الخرطوم كل من الأستاذ/ فاتح عبد الرحمن والأستاذ/ فهد أحمد صدقى والأستاذة/ سارة سلامة مديري مبيعات التمويل العقارى.

الجدير بالذكر أن مشروع الياسمين ريزيدانس يعد أول تجمع فيلات متكامل بمفهوم جديد للسكن العصري بالخرطوم ويقع فى موقع متميز على طريق الخرطوم ويطل على النيل الأزرق

فى خطوة تعد الأقوى نحو توفير السيولة وتحقيق معدلات إنجاز وزيادة معدلات البيع لوحدات مشروع الياسمين ريزيدانس بالسودان تعاقدت شركة مينا للإستثمار السياحي والعقارى من خلال شركة النيل الأزرق للبناء والتشييد المحدودة التى تساهم فيها بنسبة ٢٥٪ مع بنك الخرطوم لتوفير التمويل اللازم لمشتري فيلات الياسمين لوحدات المرحلة الثانية أو ما يتبعها من مراحل أخرى من المراحل الخمس للمشروع سواء للوحدات الجاهزة أو تحت التنفيذ بنسبة فائدة تتراوح ما بين ٧ - ٩,٥٪ وفقاً لمدة السداد التى تصل إلى ١٥ سنة ومدى المخاطر التى ترتبط بالعميل على أن يتم ذلك من خلال عقد ثنائى بين البنك والعميل وعلى الجانب الآخر يلتزم البنك فى هذا التعاقد بسداد قيمة الوحدة للشركة على ٤ دفعات خلال عام واحد كما تلتزم شركة النيل الأزرق بمقتضى هذا العقد بتسليم الوحدة خلال عام للبنك الذى يقوم بدوره برهنها حتى إنتهاء سدادها من العميل.

وقد صرح المهندس / فتح الله فوزى رئيس مجلس إدارة شركة النيل الأزرق التى تأسست خصيصاً لمشروع الياسمين بأن هذا التمويل سوف يحقق العديد من المزايا لجميع أطرافه فالمشتري سوف يحصل على مدة سداد أطول تصل إلى ١٥ سنة بسعر فائدة مناسب جداً وفقاً للمدة حيث أنه يقوم بالسداد على ٢ سنوات لو قام بالتعاقد مباشرة مع الشركة وهو ما يسهل على عدد كبير من راغبي الشراء والفئات المستهدفة الحصول على وحدة بالياسمين مع البنك الذى يعد ذلك التمويل إستثمار جيد لفائض السيولة به ودخوله لتمويل مشروع بحجم الياسمين يضيف لإحترافيته فى تمويل العقار بالسودان حيث يعد من أكبر وأقدم البنوك السودانية كما أنه البنك الوحيد الذى يعطى التمويل العقارى ، أما على مستوى الشركة والمشروع فإن هذا التمويل يحقق مزايا أكبر نسبياً حيث يحقق زيادة الحصص السوقية للمشروع فى مراحل المتبقية بعد أن تم إنجاز بيع المرحلة الأولى بالكامل وعدد كبير بالمرحلة الثانية التى تبلغ وحدات كل منها ٩٠ وحدة بينما هناك ٣ مراحل لم يتم فتح البيع بها ستستفيد بالكامل من هذا التمويل.





المنطقة التجارية

إلتزاماً منا للوفاء بالوعد من قبل الشركة للعملاء قرب الإنتهاء من أعمال المنطقة التجارية بنهاية هذا العام وتقدم المنطقة التجارية شتى المتطلبات الخدمية والتجارية لجميع سكان المشروع بداخله أو خارجه وتتميز بإنها ملحقة بالمشروع وتضم مجموعة من الأنشطة التجارية ومحلات متعددة بالإضافة إلى عيادة طبية وصيدلية لتوفير كافة الأغراض التي يحتاجها المالك أثناء إقامتهم ومسجد وسوبر ماركت ومبنى لإتحاد المالك.



إرتفاع معدلات البيع

في النصف الأول لعام ٢٠٠٩

رغم الظروف الإقتصادية العالمية

في إشارة واضحة للسمعة الحسنة والثقة العالية التي حظى بها مشروع الياسمين إرتفعت معدلات البيع بالمرحلة الثانية للمشروع عام ٢٠٠٩ محققة نتائج تفوق المعدل المتوقع. هذه النتائج تؤكد مدى الصدق التي وصل إليها المشروع في سوق العقار السوداني والنجاح المتواصل الذي تحقق على يد أفراد العمل جميعاً بفضل ثقة العملاء وإعجابهم بسرعة الإنجاز. شعار الياسمين "أنت في قلب السودان" أصبح شعاراً معروفاً في كل مكان.



إستمرار تسليم

وحدات المرحلة الأولى

في نجاح متميز لمشروع الياسمين فتفخر إدارة المشروع بإستمرارية تسليم مجموعة من الوحدات المنفذة في عام ٢٠٠٩ في وقت قياسي (فبراير ٠٦-٤ - فبراير ٠١-٥ - فبراير ٠٤-٣) يفوق الموعد المحدد للتسليم بقرابة عام. وكل المؤشرات توحى وتبشر بضخامة الإنجاز وتؤكد المصداقية التي إكتسبها المشروع كواحد من أكبر المشاريع العقارية في السودان.

بدء الأعمال فى المرحلة الثانية بمشروع الياسمين ريزيدانس

فى نهاية عام ٢٠٠٨ وبعد أن قاربت المرحلة الأولى على تسليم وحداتها . دارت عجلة البناء والتشييد بالمرحلة الثانية من مراحل المشروع الخمس لتسرع بخطوات متتابعة لتأكيد الإنجاز الذى تم الوعد به . لقد كانت الياسمين ريزيدانس مع موعد مع التآلق كعهد مشروعات شركة مينا .



قرب نفاذ وحدات المرحلة الثانية للمشروع

نظراً للثقة الكبيرة التى إكتسبها المشروع فى السوق السودانى فقد سارعت أعداد كبيرة بشراء وحداتها فى الياسمين ريزيدانس بالمرحلة الثانية فور طرحها ، والأرقام تدل على إرتفاع معدلات البيع بالمرحلة الثانية مما يعكس ثقة العميل السودانى فى المشروع .



فى إطار الوعود التى تلتزم بها إدارة المشروع من قبل عملاءها فقد تم البدء فى عملية نقل بوابة التفتيش بطريق الخرطوم مدنى إلى ما بعد مشروع الياسمين ريزيدانس بحوالى ١٦ كيلو (تقريباً) .

نقل بوابة التفتيش بطريق مدنى



The Launch of The Works In The Second Phase

At the end of 2008 and after delivering almost all the first phase units, construction work began in the project second phase to speed up in sequential steps to fulfill the promised achievement. It was about time for El Yasmine residence to shine just as previous Mena projects.



Second Project Phase Almost Done

Due to the great trust in the project by the Sudanese market, a number of customers rushed into buying units in El Yasmine residence at its second phase as soon as it was posed, and the figures show the high sales rate in the second phase which reflects the trust of the Sudanese customer in the project.

Check-in-gate Move

Since we are committed to fulfill our promises, we've taken further steps in moving the check-in-gate from Khartoum road to about 16 km after El Yasmine residence project.

Commercial Area

Our commitment to fulfill the promises by the company to customers near the completion of the commercial area of the end of this year and make the business district of the various trade and service requirements for all residents inside or outside the project and the project is characterized as a supplement and a group of business activities and multi-store medical clinics to the pharmacy for all purposes staffing needed during their stay, a mosque, supermarket, and building owners of the Union



High rates of sales in the first half of 2009 despite global economic conditions

A clear reference to the good reputation and trust that has received the draft rates El Yasmine sale the second phase of the project in 2009 edited results beyond the expected rate. These results confirm the extent of the truth which had been reached by the project in the real estate market of Sudan and the continuing success achieved by all members of the work by the confidence customers and admired rapidly to completion. El Yasmine slogan of "you are in the heart of Sudan" has become a slogan known everywhere.



The continued delivery of the first phase units

In an outstanding success of El Yasmine, the project management is proud of the continuity of units' delivery which were carried out in a record timing in 2009 - one year ahead of schedule (Villa 406-Villa 511-Villa 519-Villa 374). All indicators suggested the enormity of the achievement and promised and confirmed the credibility of its project as one of the largest real estate projects in the Sudan.



SUDAN

In a step towards increasing Mena's Market Share in Sudan

Signing a contract funding for El Yasmine project with El Khartoum Bank



In a step towards providing the strongest liquidity and fulfilling high achievements besides increasing the sales rate of El Yasmine residence units in Sudan, Mena for Touristic & Real Estate Investment Company has reached an agreement with El Khartoum Bank (through Al Neil Alazrag for Building and Construction Co. which has a 25% share) to provide the necessary funds for El Yasmine villas purchasers of the second phase units or any other upcoming phases whether these units were finished or under construction with 7 to 9.5% interest, based on the payment period which could reach up to 15 years and unanticipated risks. This should be done under a bilateral contract between the bank and the customer; on the other hand the bank is committed towards paying the unit's value to the company on 4 batches through one year while the Al Neil Alazrag for Building and Construction Co. is committed towards delivering the unit through 1 year to the bank which in turn mortgages the unit until being discharged by the customer.

Eng. Fathallah Fawzi Chairman of Al Neil Alazrag for Building and Construction Co. (which was established especially for El Yasmine project) has announced that this funding will attain lots of benefits for all parties, where the purchaser will get a payment period that could reach more than 15 years with a reasonable interest rate.

The purchaser will be pay in 3 years time if he contracts directly with the company; which enables a lot of purchasers and targeted segments to get a unit in El Yasmine residence through the bank which considers this funding a reliable investment for its excess liquidity, besides funding a project as El Yasmine will

add to the banks professionalism in real estate funding in Sudan.

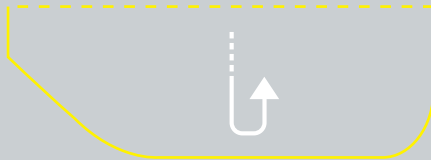
This bank is considered one of the leading and biggest Sudanese banks besides being the only bank which provides real estate funding. Speaking about the company and the project, this funding will add great benefits as it will increase the rate of the project's market share for the remaining phases after selling all the first phase units and most of those of the second phase which are equal to 90 units, where there are still 3 phases not set for sale yet will benefit a lot from this funding.

Eng. Fathallah Fawzi has also added that this funding will attain a positive effect in increasing the achievement rate for the sold units to be delivered within the year agreed upon with the bank which will reflect in increasing the capital turnover and entering into new projects with the same size and value.

Eng. Fathallah Fawzi (Chairman) and Mr. El Sayed Kashif (Manager of Banking Services in El Khartoum Bank) have signed the contract with the presence of Dr. Fatma El Zahraa Mohsin (Chairman Consultant) and Mr. Hosam Diab (Financial Manager) from the Al Neil Alazrag for Building and Construction Co. side, where Mr. Fateh Abd El-Rahman, Fahd Ahmed Sedky and Ms. Sarah Salama (Real Estate Sales Managers) have also attended on El Khartoum Bank side.

Worth mentioning, El Yasmine residence is considered the first integrated villas complex with a new concept of modern residency in El Khartoum. It lies in a distinct location on El Khartoum road and overlooks the Al Neil Alazrag for Building and Construction Co. from the eastern side in Soba area, 20 minutes (18 kms) from El Khartoum International Airport.





Magnificent Units



Central Air Condition



Roof



Basement



Swimming Pool



Garage



Garden



Satellite



Semi - Finished



Super lux

FOR SALE



Mena 4 (Pent House)

Area Built	244 m ²
Reception	3
Bedrooms	3
Bathrooms	3
Kitchen	1

For Sale Now

Telephone: 16144

FOR SALE



Mena 4

Area Built (Sea View)	294 m ²
Reception	3
Bedrooms	3 + 1 nanyroom
Bathrooms	3
Kitchen	1



Telephone: 16144

FOR SALE



Mena 3

Area Built	100 m ²
Reception	2
Bedrooms	2
Bathrooms	1
Kitchen	1



Telephone: 16144

FOR SALE



Mena Residence

Area Built	350 m ²
Reception	2
Bedrooms	3
Bathrooms	3
Kitchen	1

Telephone: 16144

Magnificent Units



Central Air Condition



Roof



Basement



Swimming Pool



Garage



Garden



Satellite



Semi - Finished



SLX Super lux

Mena Garden City

Area Built	462 m ²
Reception	3
Bedrooms	3 + Office
Bathrooms	3
Kitchen	1

Telephone: 16144



FOR SALE

Mena Garden City

Area Built	735 m ²
Reception	4
Bedrooms	5
Bathrooms	4
Kitchen	1

Telephone: 16144



FOR SALE

Mena Garden City (Twin House)

Area Built	323 m ²
Reception	3
Bedrooms	3
Bathrooms	3
Kitchen	1

Telephone: 16144



FOR SALE

Mena Garden City (Town House)

Area Built	254 m ²
Reception	3
Bedrooms	3
Bathrooms	3
Kitchen	1

Telephone: 16144



FOR SALE



GREEN COLOR

Color is all around us. We see it all the time. Most of us have no idea the impact color has on our lives. This impact of the many colors in our environment is usually not conscious. Sometimes we get an uneasy feeling in certain rooms or very relaxed in another, but we call this a mood. The "color of mood" can be what is surrounding us.

Color is a vibration of light. In dim light, the color we see will seem different than in bright sun light. Everyone doesn't see the color frequency in exactly the same way. For example, I see a color I call blue/green, which to me is blue with a touch of green. Someone else may call the color green/blue, because he sees more green than I do. Even color-blind people are affected by color.

Green color meaning

Green is the color of nature, fertility, life. Grass green is the most restful color.

Green symbolizes self-respect and well being.

Green is the color of balance. It also means learning, growth and harmony. Green is a safe color, if you don't know what color to use anywhere use green.

Green is favored by well balanced people. Green symbolizes the master healer and the life force. It often symbolizes money. It was believed green was healing for the eyes. Egyptians wore green eyeliner.

Green eyeshades are still used. You should eat raw green foods for good health. Friday is the day of green. Green jade is a sacred stone of Asia.

Green Energy

Green contains the powerful energies of nature, growth, desire to expand or increase. Balance and a sense of order are found in the color green. Change and transformation is necessary for growth, and so this ability to sustain changes is also a part of the energy of green.

Put some green in your life when you want:

- A new state of balance.

- Feel a need for change or growth.
- Freedom to pursue new ideas.
- Protection from fears and anxieties connected with the demands of others.

Green gem stone properties

Green gemstones are used to attract money, prosperity and wealth. They are balancing stones that promote growth and fertility. Carry, wear or place green gemstones around your home or office to promote balance, change and growth.

Wearing Green

Wear green when you want to overcome a sense of thwarted ambition.

Green says growth balance - harmony. It is a color of healthy relationships.

Chakra associated with Green

Green is the color associated with the Heart "Chakra". This Chakra deals with higher consciousness and love.

A Word By: Mr. Mohamed Fouad - Regional Sales Manager

The ceremony was opened by Dr. Mohamed Fouad's word - Regional Sales Manager of Mena Company for Touristic & Real Estate which mainly focused on the achievements of El Yasmine project and the development of the commercial area near the project as well as the beginning of the third phase and eventually declaring the surprise of the festival which offered 15% discount on all cash payments.



Mr. Osman Salman - General Commissioner of the Social Security Investment Authority

His speech focused on welcoming the guests and congratulating them for the holy month of Ramadan, as well as looking forward for a new collaboration between Mena Company for Touristic & Real Estate Investment & Social Security Investment Authority.



News media coverage of El-Shorouqe Channel in an Interview With The Chairman Eng. Fathallah Fawzi

El-Shorouqe Channel has made a news media coverage through an interview with Eng. Fathallah Fawzi - Chairman of Al Neil Alazrag for Building and Construction Co. and clarified the motives of penetrating the Sudanese real estate market highlighting all the benefits that could be gained through establishing the first integrated residential complex in Sudan (El Yasmine Residence) and focused on the achievements made in this gigantic project and the good reputation it got within the Sudanese circles which reached the Sudanese expatriates. He also addressed the successive demand on the project in previous stages and elaborated on the earlier phases of the project and its components, which reflected a modern distinct housing and how it affected the concept of real estate in Sudan.



Mena adds a new ISO certificate

Mena for Touristic & Real Estate Investment Company has attained the latest releases of ISO 9001 through mid-August 2009 "ISO 2008: 9001". Obtaining such a certificate indicates following total quality methods in all internal and external transactions in accordance with international standards in terms of getting the final product under superior quality as well as following the

latest methodologies in internal management system.

It is worth mentioning that Mena for Touristic & Real Estate Investment Company is the first real estate investment company that has obtained this ISO certificate and also the first to keep pace with the developments that had been introduced recently.



Ramadan Sohor Ceremony

Organized by El Yasmine Residence Staff



In a prestigious night, El Yasmine Residence Staff has organized oriental sohor ceremony in Al-Salam Rotana hotel with the attendance of a large group of clients and public figures led by Mr. Moataz Mostafa Kamel, the Egyptian consul in Sudan, who was greeted by Eng. Fathallah Fawzi (Chairman of Al Neil Alazrag for Building and Construction Co.) and Mr. Osman Salman (General Commissioner of the Social Security Investment Authority); who delivered a speech which included thanks and appreciations to El Yasmine Residence staff for inviting him to such a cheerful event besides speaking about the recent growth of the real estate investment in Sudan.

Mr. Gamal Fathallah won the first seat of registered companies in the board of directors of the Egyptian Stock Exchange

Congratulation

Engineer Fathallah Fawzi (Chairman of the Board) and all members of the Board and employees would like to congratulate Mr. Gamal Fathallah (Vice-Chairman of the Board) for his deserved and historic winning of the first seat of registered companies in the board of directors of the Egyptian Stock Exchange for the first time in the history of the stock market. We all wish him best of luck and success.

After a strong and fierce competition on the seat of registered companies, which was introduced for the first time in the history of the Stock Exchange Mr. Gamal Fathallah Vice-Chairman of the Board of Directors of MENA for Touristic & Real Estate Investment Company and the managing director, was able to win this seat by 14 votes than his strongest competitor Mr. Okiel Bashir, President of Board of Directors of Telecom Egypt. The results of the elections which were held in Aida Hall - Marriott Hotel in Cairo disclosed the attendance of 93 registered companies, where Mr. Gamal Fathallah got 49 votes and Mr. Okiel Bashir got 35 votes, while Mr. Ali El-Werdany - Chairman of El Masryen Company for Construction got 9 votes.

This winning is considered a historic victory by all means for Mr. Gamal Fathallah, as this is the first time to allocate a seat in the Egyptian Stock Exchange for the registered companies, besides it came against competitors with notable and remarkable rank and reputation in the Egyptian economy, especially Mr. Okiel Bashir, which indicates and refers to the superiority of the status of MENA for Touristic & Real Estate Investment Company among giant companies and its role and close association with the Stock Exchange in addition to the distinguished rank of Fathallah family in the Egyptian business, finance and economy. Mr. Gamal Fathallah stated that he has focused to concentrate on financial instruments listed in the Egyptian Stock Exchange, which are

traded mainly on ordinary shares while the law of the Capital Market Authority offers a number of other financial instruments that had been activated and trading on them would create a very positive return on the economy, listed companies and clients. Besides, he'll seek to cooperate with other members of the Board of the Stock Exchange in the next phase to activate two essential financial instruments, which are bonds and preference shares, which represent a direct relationship between listed companies and all the dealers in the financial markets. He also stated that he won't depend only on shares but he'll work on making bonds and bills an important and effective in this relationship, where bonds and bills are considered long term financial instruments which will help listed companies in activating its long term development plans and at the same time, providing attractive return to the bond owner.

This clearly demonstrates the role of the stock market in activating the market of bonds and bills and making it traded effectively. Besides, the existence of an active stock market and an active market for bonds and bills will support banking activities and help in creating an active atmosphere for the funding in the Egyptian economy, which helps in breaking out of the global crisis.

In addition, Mr. Gamal Fathallah stated that focusing on bills as a mastered financial matter away from greed, will help in achieving the objectives of a fair and mutual benefits between the company and the bill buyer. Some press reports which were published recently indicated the interest of Western governments and institutions to invest in the bills market. Worth mentioning, the Egyptian Stock Exchange deserves to be a regional promising market for bills, where the Egyptian Stock Exchange is an important factor to attract bills funding and broadening its trade.

As for the preference shares, the Managing Director of Mena Investment Company states that it is a wide variety and if being elected he wishes to share in making it more acceptable and easier for the listed companies, leading to a diversity of sources of funding in the property rights and the types of preference shares that could lead to an important addition to the listed companies. Some of these shares provides annual returns to shareholders in return for an increase in the stock assessment as well as increasing the ability of listed companies to attract more funds with the same number of shares, especially companies that have stable cash dividends in the future some of which allow the entrance of important strategic investors for listed companies without getting the majority proportion and without the fear of any disagreement that might flare with the management, where as the golden share authorizes them to object on important strategic decisions.



The General Assembly of MENA Investment Approves Distribution Of 1 Share Free Per 10 Shares

The General Assembly of Mena for Touristic & Real Estate Investment Company held in Pyramiza Hotel, approved the results of the fiscal year ending December 31, 2008, achieving 15.9 million pounds net profit. The assembly has approved the proposal presented by the Board of Directors in distributing 1 free share per 10 shares.

The Chairman has clarified that such distributions are due to the desire of the company in investing part of the liquidity to work on other projects that will be delivered shortly and focusing on the operations that have great effect in attracting more customers and hence increasing profitability.

The assembly has also approved the authorization to the board of directors in endorsing contracts and approving any adjustments. Besides, Eng. Fathallah Fawzi has illustrated the sales achievements during 2008, revealing a number of upcoming and promising projects which will definitely reflect in the profitability and returns on share.



In a Constructional Industrial Alliance

Mena & Electrostar Acquire 2 Million m² For The Industrial Developer Project

Within the industrial developer project which has been raised by the industrial development authority and after mutual alliance between Electrostar Company for Engineering Industries and Mena for Touristic & Real Estate Investment Company, both companies were able to acquire an area of 2 million m² in the project's second phase in 10th of Ramadan city.

A specific company for the project is being established nowadays with a rate of 50%

share per company. Such a project aims to develop and supply this area with all necessary utilities and services and thus selling it to medium and small scale industries besides setting up a storage area.

Worth mentioning, the mutual alliance between both companies has resulted in positive outcomes in acquiring the area needed for the project and this is due to the integration of both companies expertise highlighted in Electrostar's experience in the industrial

development and Mena's experience in real estate development and investment. Worth mentioning, the terms and conditions of the industrial development authority states that the developer should acquire previous experience in establishing industrial areas not less than 3 million m² or residential areas of 250.000 m², and such conditions were fulfilled in the alliance.

Turquoise Attains a Construction Booming

Opening Sales For A New Phase That Meets North Coast Demand

Due to the great reputation the company has achieved after the first constructed village in the private sector and being the first company in constructing 6 projects in the North Coast especially after achieving the highest levels of satisfaction to its customers besides its distinctive capabilities in maintaining and managing these projects, all of that was reflected in the sales analysis undertaken by the company through the great demand of frequent customers and new customers. This continuous demand illustrates the quality of our product with the highest standards and achieving this

balance between a modern summer resort that attains suitable area and reasonable price and a product that is susceptible for investment any time, especially after setting the North Coast to be one of the country's planned areas for tourism in the upcoming years.

Having this concept in mind, the company raises a distinctive new phase in its project Turquoise in the back area of Mena 3 in the 76th Km. This step is a result of the continuous demand that the first phase had since last summer. This project (with an area of 50 to

145 m²) is considered a diversity in summer needs and fancy finishing and planning which ensures a splendid structure with a fascinating sea and garden view. Worth mentioning, all units are attached with a roof with a view over green areas that represent half of the projects area as well as swimming pools for (adults & children) besides having various entertaining and commercial facilities.

Moreover, various construction jobs and concrete structures are being set for a large number of units as well as the shopping and facilities area.



Mena 4... Launches A New Phase



To keep pace with the achievements of the second phase operations in Mena 4 like; infrastructure work and finishing all networks as (sewage, irrigation, electricity, phone, road works) as well as concrete construction jobs, frontages, farming, landscape and different parking slots, besides chalets, swimming pool on 1200 m², mosque and the administrative building. Mena 4 witnesses extensive work in interior finishing jobs where the company undertakes intensive auditing on every single detail through the customer service department to be delivered in an acceptable state as well known by Mena's finishing, and it is to be expected to start delivering a large number of units through summer 2009.

With a leading international design in the North Coast, Mena has launched a new group of medium size chalets in the back area of Mena 4. While designing, it was taken into consideration clear sea view as well as privacy, besides maintaining the overall Mena 4 harmony, especially under this continuous achievement which shows the desire of the company to be done with all the projects phases as soon as possible.

What makes these new units so special is presenting a structure that goes with same Mena flow and meets the desire of many besides setting them in a reasonable price that copes with the real estate market in the North Coast. Moreover, the sizes of the chalets meet the requirements needed for a summer

resort, where the approximate size for all chalets is about 75 m² consisting of one ground floor and 3 floors. Various facilities and services are available like, entertainment areas, water activities, various arenas, shopping area and much more.

For more details refer back to the sales department.

We will declare the opening of Mena 4 mosque where all finishing jobs were done by the end of last summer and now its ready for undertaking all religious rituals, on the other hand the administrative building is now ready, this building will include the supervisory team for Mena 4 as well as the sales department for the North Coast branch.

The Sudanese Doctors Federation in England Sponsored by El Yasmine Residence



In an initiative towards sponsoring special and important Sudanese events, Mena for Touristic & Real Estate Investment Company has announced sponsoring the general conference of the federation of Sudanese doctors in England and Ireland which includes a number of elite doctors.

Mena was the official sponsor for the conference this year which was held in Birmingham city with the attendance of Chairman Eng. Fathallah Fawzi.

This comes in an integration with a targeted segment for classy residence in the first residential area constructed in Sudan, where

Mr. Mohamed Fouad (Regional Sales Manager) presented a detailed illustration of El Yasmine residence which was highly appreciated by the attendees (Sudanese Doctors) who claimed their willingness of having such superior structure with perfect services which consequently motivates them to return back to Sudan. Besides, having such fine residential area in Sudan will be the beginning of further constructional booming in Sudan that satisfies the needs of many who've been dreaming of having a structure with such an utmost quality, specially after finishing and delivering the first phase villas in El Yasmine and thus having high reputation inside and outside Sudan.

Mena sponsors the International Conference for New Cities

Mena for Touristic & Real Estate Investment Company has participated in sponsoring the International Conference for New Cities which was held in Bibliotheca Alexandrina to celebrate 30 years of constructing new cities with the participation of 16 Arab & foreign countries with the presence of Eng. Ahmed

El-Maghraby (Minister of Housing, Utilities and Urban Developments), Dr. Mahmoud Mohey El-Din (Minister of Investment), long with trade, industrial, transport, local development ministers, as well as Cairo, Alexandria, Giza, 6th of October and Helwan Governors. Mena has participated in the exhibition that

was held on sidelines of the conference with a list of its projects. The attendees have been acquainted with Mena's real estate experiment over 29 years which focused mostly on new cities. Mena was the leading company in entering and constructing 6th of October city. The first villas resort in the city was Mena Garden City, in addition to its distinct projects in the North Coast and New Cairo, besides getting into new projects with the same pattern of urban expansion and development vision that was implemented in Sudan, Syria and Lebanon.

Eng. Ahmed El-Maghraby (Minister of Housing) and Dr. Mahmoud Mohey El-Din (Minister of Investment) have declared the opening Mena's partition. Eng. Fathallah Fawzi (Chairman) has greeted them and he shared in the conference events as one of the most important real estate developers who contributed in making a real estate boom in new cities.



About Smart Village



The building is an administrative building composed of:

- Ground floor.
- 3 Typical floors.
- 2 Basement floors.

Each floor is composed of 2 admin areas

Design and features:

- The building is equipped with high performance glass curtain walls, stainless steel, aluminum, granite as well as marble wall cladding.
 - Floorings are finished with raised floors and rubber tiles.
 - Automatic sprinkler fire fighting system.
 - Wet riser hydrant system.
 - Security system including a basic CCTV and access control system.
- Our building contains the following:
 1. Highest quality elevators.
 2. Central air-conditioning.
 3. Backup power supply for uninterrupted service.
 4. Fiber optics and network broadband connectivity.



Sanabel Project

Reflects the aspirations of youth in modern housing

Sanabel housing project for youth is a step towards the participation of the private sector in the electoral program of the President of the Republic to provide adequate housing for all youth. Although the product area is in line with the conditions laid down for this project, it was an expression of the aspirations of a large segment of youth in modern housing once it was set for sale.

The project is established on an area of 31 acres in one of the most distinctive locations

in October parks and has a series of services in line with the nature of the project, where it includes 2200 housing units sizes from 63 to 70 m² designed by professional consultants. It was taken into consideration the distant area of the project, therefore vast green areas have been provided and distributed among apartment buildings. Each apartment building consists of one ground and typical floors along with an elevator and fine finishing.

Such a project is considered an increment to Mena Company and also considered as a gift to the Egyptian youth.

The first phase of the project (a number of apartment buildings) is now under construction before setting the units for sale and this was after the company has contracted with a number of leading contracting companies to start working on the construction process with its different phases to be on schedule with the operational plan that was set for the project.



Mena Gardens Project

Expressing many of advantages



Driven by a lot of marketing advantages and after going through huge market researches to be in line with the desires of many of our customers, Mena Gardens Project has attained great demand from our former customers as soon as it was set for sale. The demand kept on increasing continuously especially after launching the advertising campaign which represented a significant milestone towards going for Mena projects wherever they exist.

The demand for the project illustrates the anticipation for a project as huge as Mena Gardens and for a developer with a great expertise in the field of real estate as well as knowing that such a product will fulfill the market and customers demands in a distinct

fancy housing. All of these previous points increased the demand for Mena Gardens and helped the company in building its marketing policy in stressing on its list of benefits that makes this project one of the leading and strongest projects that were launched in New Cairo. One of these benefits is combining between housing and investment, where its unique location is side by side with the American University in Cairo (AUC) as well as having different sizes available to meet all needs starting from 75 to 230 m². The unit starts from 1 bedroom to 4 bedrooms. The project contains a list of essential facilities and services like, club house, mosque, and parking slots besides underground garages. The buildings represent 15% of the total area and

85% green areas and facilities. Moreover, the total area of the project is 115 acres.

Mena has emplaced the expertise of 29 years in the real estate market under regional standards in establishing Mena Gardens which shows its uniqueness in establishing well selected projects in terms of location, finishing, planning and its capability of maintaining this structure after years of delivery. All of that is considered added value to the company and to a committed developer that has high reliability, and the great demand on the project illustrates that greatly. On the other hand, a prototype for the finished units is being formed right now to help our customers conceive the final form of the units and there uniqueness.

Postponement of Decision and Post-crisis

Written By Eng. Fathallah Fawzi

There is no doubt that the global economic crisis has overshadowed and left over results, concepts, behaviors and decisions at different individual or institutional sectors, some of which were deliberately studied and others were not.

In spite of the relative impact of the crisis, some got directly affected while others were barely influenced. This is due to two major factors:

1- The strength of the entity being subjected to the crisis and the possibility of standing still under the noticed market slump. Besides, the strength of the entity as well as its image and reputation has a great impact on the customers trust in this entity during the crisis.

2- Experience in dealing with similar crises and the presence of high calibers who can effectively handle the course of events in the institution under new conditions.

The real estate market today suffers from a considerable recession due to a misconception among many buyers or some real estate analysts. A conception where they believe that delaying the purchasing decision will result in a great drop in prices. Of course this concept is totally misleading and is based on no logic analysis.

We can see some or those who promote this belief relate this to the decrease in prices of iron or building materials in general, while they're unaware that the rate of the prices of the building materials are no more than 10% of the total price of the property and these prices flow rapidly and this rapid change has led many companies to under-evaluate the price of the unit and thus under-evaluate the final selling price which made many companies not to abide by the delivery time or terminate the project. The result was the customers failing to get a housing unit or even to get a refund of the sums of money they paid previously.

A further proof that the item (building materials)

represent no more than the percentage referred to in the value of the property, efficient real estate companies are quite aware that the greatest value of the property is in the price of the land and raw materials and this is the most expensive part in calculating the cost of a housing unit (this was what we referred to several times before in analyzing the value of a housing unit). But what we must emphasize and focus on, that housing is just like food and drinks. It depends on the life standard of different classes in the society. Thus, some experienced companies offered a product that matches with the market changes, while others offered facilities and more flexible payment methods ...etc.

Leaving us now with the customer, or the demand, that has been deliberately slow waiting for a further collapse of prices. Customers might find there goals with inexperienced companies (as we mentioned earlier), which will lead them to a great loss that might cost them twice the price difference or losing there investments and that's the case of many companies facing crisis in dealing with its customers as they have not fulfilled there obligations. Worth mentioning, the real estate market will be facing many of these cases during the next stage due to the wrong estimation of the actual cost of the housing unit.

Regarding those who are in real need for housing and the prospects for further declines in prices, I would like to assure them that prices will not fall back and my advice to them (supported by solid vision of the future course of the market and based on experiences of previous crises the real estate market has gone through before) to take there decision to purchase since prices will see breakthroughs and leaps, which is certainly going to happen after each crisis, where demand increases and supply doesn't meet the market needs.

Besides, the government and the private sector

together could not meet the actual need of housing units at its various levels especially that this crisis is expected to fade away by the beginning of next year – according to the global expectations – and all of those who witnessed previous crises should recall what happened before to be sure that every crisis is followed by a price jump that brought us to today's rates (price per meter).

That's the concept I wanted to set in the minds of those who come up to conclusions with no awareness and strive to direct the market to a misleading path. For all of those who are looking forward to purchasing a housing unit from any company at any standard; I advice them to speed up since postponing the decision will be of no help, and not to pay attention to those misleading people who start making up fake assumptions about declines in prices.

Even if the crisis lasted for long, I assure you that prices will not fall back and companies do have other alternatives to overcome these crises other than selling at a price less than the actual cost or else it will be much better to terminate there activities. On the other hand, when the crisis starts fading away, the market will take its normal progressing pace, and there will be no loser but the one who postponed the purchasing decision waiting for more price slumps, especially if there was a real and urgent need to such housing units. At that point, the real estate market will find no better era to stabilize prices and companies will start competing in providing best services and benefits in payments besides creating a real estate product line that matches with the real need of a housing unit. That is to say, there is no better time to purchase than today and coming days will prove this.



mena news

Quarterly Newsletter

October (2009)



A free bulletin issued by the public relations department

index

Real Estate Vision

- Postponement of Decision and Post-crisis 2

New Projects

- Mena Gardens Project 3
- Sanabel Project 4
- Smart Village 5

News

- The Sudanese Doctors Federation in England Sponsored by El Yasmine Residence 6
- Mena sponsors The International Conference for New Cities 7
- Mena 4 8
- Turquoise Attains a Construction Booming 8
- The General Assembly of MENA Investment 9
- Mena & Electrostar In a Constructional Industrial Alliance 10
- Mr. Gamal Fathallah won the first seat of registered companies in the board of directors of the Egyptian Stock Exchange 10
- Mena adds a new ISO certificate 11
- Ramadan Sohor Ceremony Organized by El Yasmine Residence Staff 11

- A Word By: Mr. Mohamed Fouad - Regional Sales Manager
- Mr. Osman Salman General Commissioner of the Social Security Investment Authority
- News media coverage of El-Shorouge channel in an interview with the Chairman Eng./Fathallah Fawzi 12

Colors

- Green Color 13

Resale

- Magnificent Units 14

Sudan

- Signing a contract funding for El Yasmine project with El Khartoum Bank 17
- Commercial Area
- High rates of sales
- The continued delivery of the first phase units 18
- The launch of the works in the second phase
- Second Project Phase Almost Done
- Check-in-gate Move 19

Editorial Board

Ahmed Abdel Aziz
Rita Edmon
Maha Salah

Art Director

Diaa A. Sadek

Senior Designer

Salwa khalil

Designed By

Xlab Advertising

CONTACT MENA

Cairo

23, shehab street, elmoHANDESSIN
P.O.BOX: 36, ELAGOUZA, GIZA
TEL:(+202) 33 022222
FAX:(+202) 33 024748

3A, 26July Street,Lebanon Square

TEL:(+202) 33 022238

FAX:(+202) 33 052999

URL:www.mena.com.eg



www.mena.com.eg

mena news



Mena Gardens Project Expressing many of advantages

Mena 4

Launches a new phase

Colors

Green Color



www.mena.com.eg