



عرض بياني – علاقات المستثمرين كونفرنس إيه إف جي هيرميس 2025



TMG Holding S.A.E.
34/36 Mossadek St., Dokki
Giza, Egypt

مجموعة طلعت مصطفى القابضة ش.م.م.
٣٤/٣٦ شارع مصدق، الدقي
الجيزة، مصر

+20 2 3331 2000
IR@tmg.com.eg
www.talaatmoustafa.com

Publicly held since 2007
EGX: TMGH.CA / TMGH EY



TMG

تحقيق إنجازات هائلة خلال 2024، وجميع الأهداف الإستراتيجية المنشودة بما يؤكد مكانة المجموعة التي لا يضاهاها فيها أي منافس آخر كشركة رائدة في المنطقة

الرسملة السوقية
(كما في مارس 2025)
~EGP111bn

حجم الأعمال (السنة المالية
2024)
EGP 42.7 bn

المبيعات غير المثبتة
(السنة المالية 2024)
EGP 294 bn

إجمالي الأصول (السنة المالية
2024)
EGP 357 bn

تواصل المجموعة ريادتها في السوق العقاري بفضل خبراتها الإدارية ورؤيتها الاستراتيجية الفريدة، ما يجعلها الشركة الأبرز دون منازع من حيث حجم المبيعات وجودة المشروعات المقدمة للعملاء.

وقد أسست المجموعة مكانتها الرائدة وسجل إنجازاتها المتميز من خلال إدارتها ورؤيتها السديدة التي تضع باستمرار معايير جديدة في القطاع العقاري، حيث تمكنت من ابتكار أسواق جديدة بالكامل، مثل السوق العقاري في الساحل الشمالي، وكانت سباقة في تصدير المنتجات العقارية المصرية إلى الأسواق الإقليمية، مثل السعودية.

وفي عام 2024، تفوقت المجموعة على جميع منافسيها المحليين، لتصبح القوة الإقليمية الرائدة، حيث استحوذت على 43% من السوق خلال العام المالي 2024، محققة مبيعات قياسية وغير مسبقة تعدت النصف تريليون جنيه مصري، مع استمرارها في التوسع إقليمياً وإدخال خدمات غير سكنية جديدة ذات هامش ربحية مرتفعة.

أما في الربع الأول من عام 2025، فقد سجلت المجموعة مبيعات بلغت 77 مليار جنيه، بزيادة قدرها 25% على أساس سنوي، مما يؤكد جاذبية علامتها التجارية وقدرتها على تحقيق أهدافها السنوية المحددة لمشروعاتها القائمة. ولا تزال TMG الشركة المفضلة للعملاء، إذ توفر علامتها التجارية الموثوقة درع الحماية ضد أي مخاطر عامة في السوق، وهو ما يظهر جلياً في نجاحها الكبير في مشروع ساوث ميد وغيره من المشروعات الأخرى.

وفي عام 2024، أكدت المجموعة ريادتها كوجهة مفضلة للاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال استحواذها على سلسلة فنادق مميزة، وهو ما أدى إلى تحقيق نمو هائل في إيرادات قطاع الضيافة بمعدل 3.3 ضعف، وزيادة كبيرة في الإيرادات الدولية خلال العام المالي 2024 وما بعده.

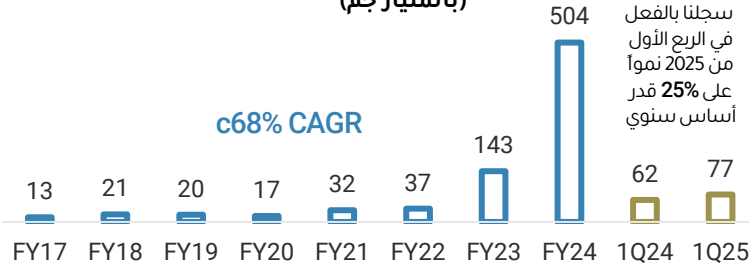
وسجل قطاع الضيافة إيرادات بلغت 11.5 مليار جنيه خلال العام المالي 2024، بمعدل نمو سنوي مذهل بلغ 225% مقارنة بعام 2023، بالإضافة إلى أرباح قدرها 719 مليون جنيه مرتبطة بعملية الاستحواذ على ليجاسي هوسبيتاليتي والتي تم إدراجها ضمن أرباح عام 2024. والأهم من ذلك، أن هامش الربح لهذا القطاع ارتفع إلى 59% مقارنة بـ 43% في 2023. وقد وسعت المجموعة محفظتها الفندقية إلى نحو 3,500 غرفة بعد استحواذها على ليجاسي هوسبيتاليتي، مع خطة طموحة لرفع العدد إلى 5,000 غرفة في المستقبل القريب، مما يعزز مكانتها كأحد أكبر مجموعات الضيافة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

إلى جانب ذلك، شهدت الإيرادات المتكررة نمواً كبيراً بمقدار الضعف مقارنة بالعام السابق، حيث تشمل هذه الإيرادات أنشطة متعددة، منها: (1) تأجير وإدارة مساحات تجارية متميزة تتجاوز 448 ألف متر مربع، (2) تشغيل الأندية الرياضية والاجتماعية وملعب الجولف، (3) تقديم خدمات متنوعة مثل المواصلات وإدارة وتوزيع المرافق.

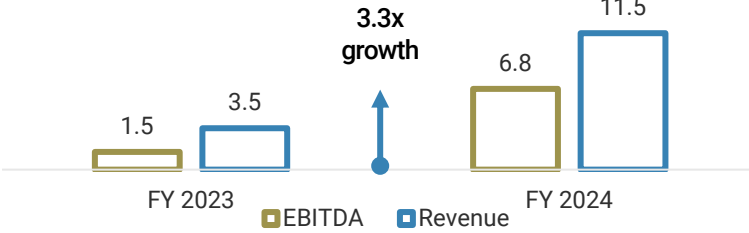
وتماشياً مع الأهداف الاستراتيجية المعلنة منذ عام 2017، تشكل الإيرادات المتكررة حالياً 59% من إجمالي أرباح المجموعة، متجاوزة التوقعات السابقة التي حددت الحد الأدنى عند 40-45%.

وصول المبيعات العقارية لمستويات غير مسبوقة خلال 2024

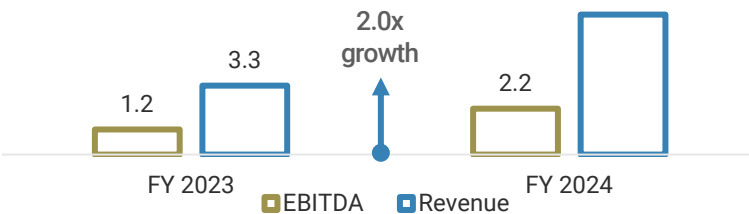
(بالمليار جم)



Hospitality revenue expands 3.3x following one-of-a-kind Legacy acquisition (EGPbn)



Other recurring income streams (leasing, clubs, etc.) expand 2.0x (EGPbn)



مشروعات سكنية

دخل متكرر

مشروعات فندقية

مشروعات تجارية

مشروعات ترفيهية

ساوث ميد - وجهة عالمية جديدة على ساحل البحر المتوسط- 281 مليار جم/ مبيعات بقيمة 12 ألف وحدة منذ إطلاق المشروع في يوليو 2024- بما يتجاوز مبيعات أكبر شركة منافسة منذ إنشائها في 2006

نظرة على المشروع

- النموذج الفريد لتطوير مشروع SouthMed، القائم على نهج "asset-light" ومنخفض المخاطر مصمم لتحقيق عوائد قوية للمستثمرين، حيث ستحقق التحصيلات من العملاء إيرادات للمجموعة تتجاوز 100 مليار جنيه مصري حتى اكتمال المشروع. وسيلعب المشروع دوراً محورياً في تعزيز إيرادات المجموعة السنوية وربحياتها، ودعم تدفقاتها النقدية، وتوسيع مصادر دخلها المتمركز ذات الهوامش العالية. وسيسهم ذلك ليس فقط في تعزيز المركز المالي للمجموعة، بل أيضاً في تحسين نموذج أعمالها بشكل أكبر لتحقيق أقصى دخل سنوي متكرر عالي الهامش وتنويع مصادر الإيرادات جغرافياً وعبر مختلف القطاعات، مما يعزز التدفقات السنوية ويسهم في دعم توزيعات الأرباح في المستقبل.
- وضع تصميم المشروع كل من مكتب SWA و OBMI، وهو عبارة عن مشروع فاخر على الساحل الشمالي المصري، ويجمع بين الفخامة العصرية والهدوء الذي يمتاز به الطبيعة الساحلية للمكان. تقع منطقة مارينا ووترفرونت في قلب ساوث ميد، وهي مستوحاة من جمال العمارة والتصميمات بجزيرة سانتوريني ومدن أمالفي الساحلية، وتضم أحدث الخدمات لعشاق اليخوت.
- ويمتد الشاطئ من المارينا لمسافة 8 كيلومترات من المياه النقية الصافية، مما يخلق وجهة مثالية للاسترخاء وممارسة الأنشطة المائية. بالإضافة إلى ذلك، يضم المشروع أيضاً شبكة من البحيرات من المياه النقية والتي تناسب أجوائها أنشطة مثل اليوغا والسباحة والتجمعات العائلية.
- يمكن لعشاق الجولف الاستمتاع بملعب جولف مقام وفق المعايير العالمية ويضم 18 حفرة، ويمتاز بإطلالته على البحر، كما سيتوفر كذلك بالمشروع رياضات أخرى عبر المركز الرياضي.
- وبالإضافة إلى التجربة الفريدة وإسلوب الحياة المتميز الذي يوفره المشروع، يضم ساوث ميد أيضاً خيارات مقامة على وفق أعلى المعايير العالمية للمطاعم والتسوق إلى جانب مدينة ملاهي.
- تُعد الاستدامة من المبادئ الأساسية التي يراعيها مشروع "ساوث ميد"، حيث يتضمن التقنيات الذكية والصديقة للبيئة مثل الألواح الشمسية والإضاءة الذكية وأنظمة الري الخضراء، تحرياً للحفاظ على البيئة في سائر نواحيه.
- سيقدم المشروع خدمات يومية شاملة، لضمان راحة واستجمام المقيمين والزائرين. ويشمل هذا خدمات التسوق، ومرافق الرعاية الصحية، والأعمال التجارية، والخدمات الإدارية.

موقع متميز



يقع ساوث ميد في الكيلو 165 على طريق الإسكندرية - مطروح على جنوب البحر المتوسط في الساحل الشمالي المصري. ويمتاز هذا الموقع المتميز بسهولة الوصول إليه، بما لا يستغرق ساعتين إلى 5 ساعات فقط بالطائرة من دول أوروبا والخليج. وبالإضافة إلى ذلك، يقع مطار العلمين على بُعد 15 دقيقة فقط بالسيارة، مما يسهل من تنقلات وسفر مقيمي المشروع وزائريه.

المخطط الرئيسي



قبل دخول مجموعة طلعت مصطفى لسوق الساحل الشمالي، لم تكن هذه المنطقة تشهد سوى بيع حوالي 2,000 وحدة سنوياً بحد أقصى، بقيمة إجماليها حوالي 40 مليار جنيه مصري. ولكن في غضون أشهر قليلة فقط، تمكنت TMG من بيع أكثر من 12,000 وحدة، أي ستة أضعاف حجم السوق التقليدي، مما يؤكد قدرتها الفريدة على خلق أسواق جديدة بالكامل. ويرجع هذا النجاح إلى قوة علامتها التجارية وخبرتها الهائلة في فهم وتلبية احتياجات عملائها المستهدفين.



الشركة تمتلك قيمة هائلة غير منعكسة بالكامل في سعر السهم، لكنها تتحقق باستمرار بفضل الإدارة المتميزة ورؤيتها السديدة



إجمالي قيمة المبيعات المتوقعة في المشروعات القادمة يتجاوز 2.5 تريليون جنيه مصري مما يعني أن هناك محفزات قوية لارتفاع السهم في المستقبل القريب.

- حتى نهاية مارس 2025، بلغت المبيعات بالفعل 77 مليار جنيه مصري، مسجلة نمواً بنسبة 21% مقارنةً بالعام السابق، مما يؤكد الازدهار القوي في المبيعات ضمن المجتمعات السكنية التي تحمل علامة TMG التجارية، ويُبشّر بنتائج إيجابية للعام المالي 2025.
- مشروع جديد متعدد الاستخدامات متوقع إقامته في شرم الشيخ بقيمة مبيعات متوقعة تفوق 120 مليار جنيه مصري.
- إطلاق مشروع داون تاون مدينتي (الاسباين)، بإجمالي قيمة مبيعات تفوق 1 تريليون جم.
- توسع محتمل بدخول السوق العراقي وغيرها من الفرص الأخرى في مصر وخارجها.

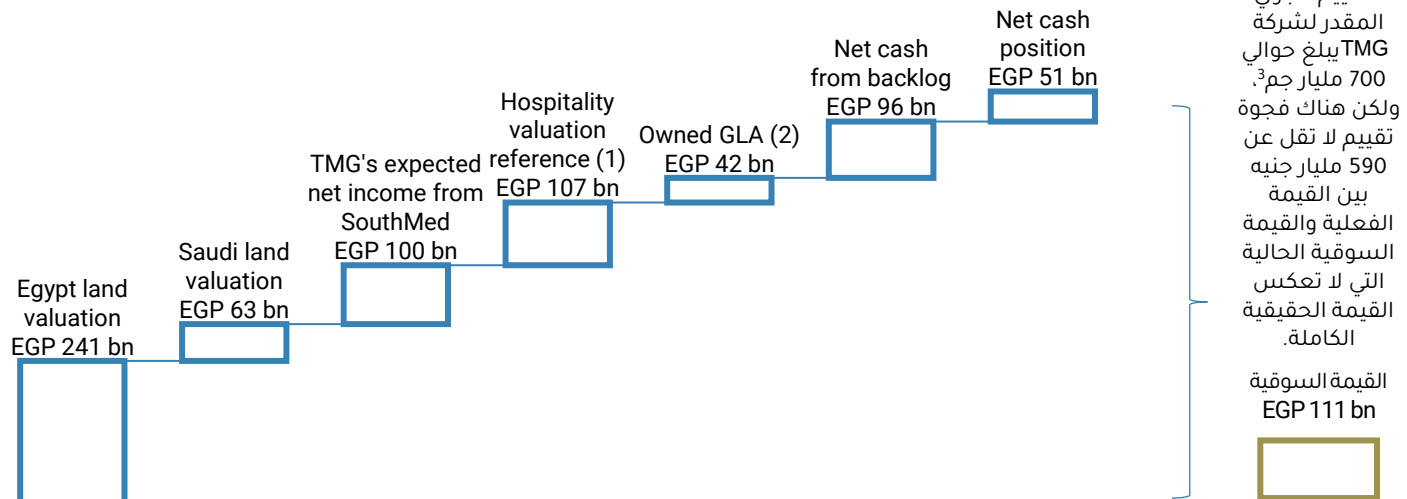
الشركة تعتمد على معايير تقييم موثوقة وقابلة للتحقق، وترى أنه توجد احتمالات مغرية للغاية بارتفاع سعر السهم، فضلاً عن أن القيمة الحقيقية لأصولها الأساسية تتجاوز قيمتها السوقية بأكثر من 6 أضعاف.

■ جاء حوالي ثلث إيرادات 2024 من مصادر بعمولات أجنبية، مما يساهم في تحقيق عوائد قوية للمستثمرين. وجاء 13% من مبيعات العام من خارج مصر، وهناك توقعات بزيادة هذه النسبة مستقبلاً. وتحفظ المجموعة بـ 666 مليون دولار أمريكي في الودائع، وهو ما يعادل 30% من قيمتها السوقية.

■ ويعد الاستثمار في TMG بمثابة بيئة خصبة لتحقيق عائدات كبيرة في المستقبل نظراً لقوة اسمها وعلامتها التجارية وقدرة فريق إدارتها على تدبير وتنفيذ مشروعات جديدة ضخمة على نحو يتسم بالدقة والكفاءة.

■ تمكنت TMG بفضل قيادتها ذات الرؤية المستقبلية الاستباقية من رصد واستغلال الاتجاهات الجديدة في السوق، مما يساعدها في الحفاظ على ريادتها وضمان نموها المستدام. ويعزز تركيزها على الضيافة الفاخرة والإيرادات المستقرة من قدرتها على توزيع الأرباح للمساهمين في المستقبل، ويؤهلها بجدارة للمنافسة في الأسواق الإقليمية وتحقيق نمو هائل ومستدام.

تمثل TMG فرصة استثمارية غير مسبقة حيث مازالت قيمتها السوقية لا تعكس بالكامل كل القطاعات التشغيلية بالشركة



Note 1: Based on the recent capital increase, prior to Legacy Hospitality acquisition.

Note 2: Calculated on 120k SQM of prime retail space, valued at a conservative 350k EGP/SQM. Not including value from property management services covering over 440k SQM of all space delivered in TMG domains

Note 3: Partial total, not including future expansions and other recurring revenues.

أكبر مطور عقاري في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا يتيح لمستثمريه فرصة الاستثمار الآمن في أبرز القطاعات التي تشهد نمواً مستمراً في الاقتصاد المصري

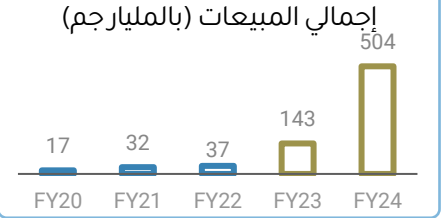
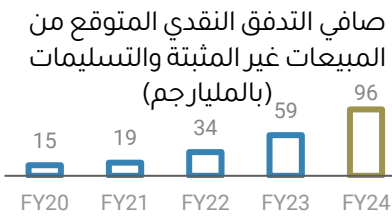
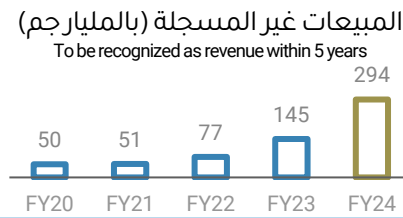
توفر المجموعة لمستثمريها فرصة الاستثمار بشكل يتسم بالتوازن والتنوع في قطاعات المشروعات السكنية والخدمية وأعمال الضيافة، وهي القطاعات التي تشهد نمواً متسارعاً في مصر والمملكة العربية السعودية. وتستفيد الشركة من استراتيجيتها الإدارية السديدة وقوة علامتها التجارية التي لا مثيل لها وقدراتها التنفيذية الواسعة لخلق فرص جديدة والاستفادة منها. وباعتبارها أكبر شركة غير مصرفية مدرجة في البورصة المصرية وأكثرها سيولة، فإن الاستثمار فيها يتيح فرصة آمنة لدخول السوق المصري، وذلك من خلال عوامل التحوط الآتية التي تمتاز بها المجموعة:

- امتلاكها لأصول عقارية وأصول ضيافة متميزة
- جاء حوالي ثلث إيرادات العام مقوماً بالعملات الأجنبية
- 59% من إجمالي الربح ناتج من قطاعات الدخل المتكرر، بما يتجاوز الأهداف التاريخية السابقة
- صافي مركز نقدي ضخم يبلغ 51 مليار جنيه مصري (حوالي نصف القيمة السوقية)
- أدنى نسبة ممكنة من الديون والقروض (نسبة صافي النقدية لإجمالي حقوق الملكية 39%)
- من أبرز الشركات الشقيقة التابعة للمجموعة الشركة العربية التي تتمتع بأعلى تصنيف بين الشركات المصرية.

المطور العقاري رقم 1 في مصر من حيث القيمة السوقية سجل تجاري حافل بالإنجازات على مدار 50 سنة

مشروعات على مساحات 107 مليون م² من الأراضي 97 مليون م² في مصر و10 مليون م² في السعودية

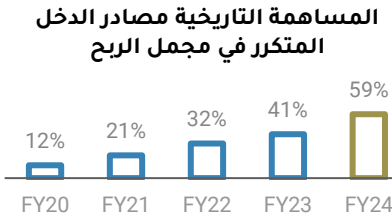
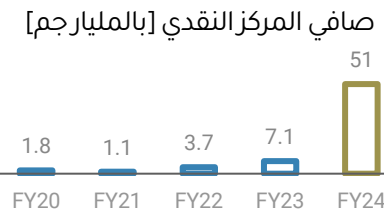
مبيعات بقيمة 0.5 تريليون جم (في السنة المالية 2024) نحو 13.5% من المبيعات من مشروع السعودية (مقومة بالريال السعودي)



نحو 3500 غرفة فندقية عاملة وحوالي 1500 غرفة مازالت قيد التطوير

438 ألف م² من محفظة المساحات المتميزة المتاحة للتأجير تحت الإدارة منها 120 ألف م² مملوكة مباشرة ومؤجرة بالكامل تقريباً

مجموع عضويات النوادي المتاحة أكثر من 200 ألف بيع منها 86 ألف عضوية تقريباً أكثر من 600 ألف م² من مساحات النوادي التي مازالت قيد التطوير تم بيع نحو 19 ألف عضوية مقدماً



نحو 30% من الإيرادات في 2024 مولدة بالعملية الصعبة، وتستهدف الشركة تحقيق 60%

العائد على متوسط حقوق الملكية خلال السنة المالية 2024
17.0%
مقارنة بـ 8.8% في 2023

إجمالي صافي الربح المجمع في 2024 14.5 مليار جم بنمو بمعدل 4.4 مرة على أساس سنوي

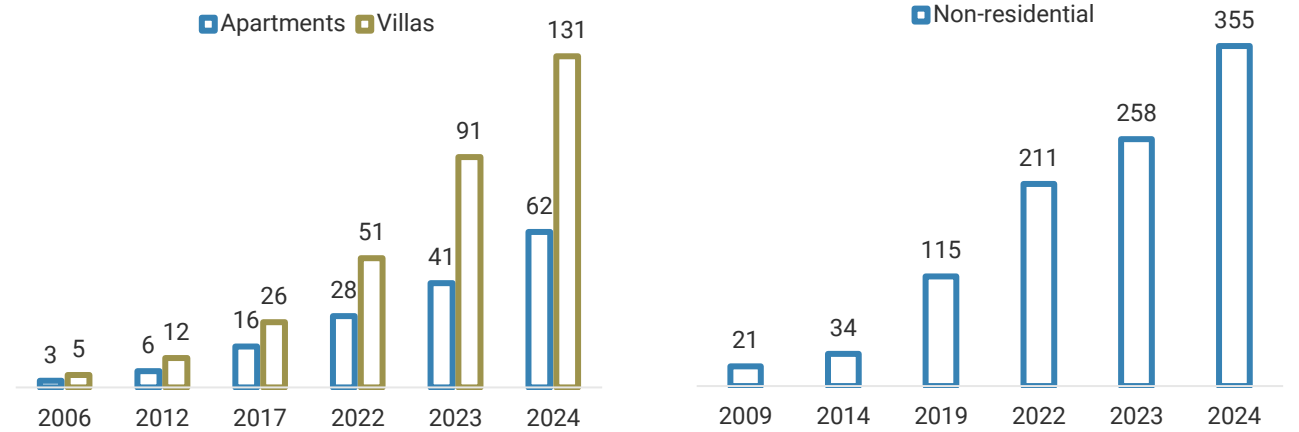
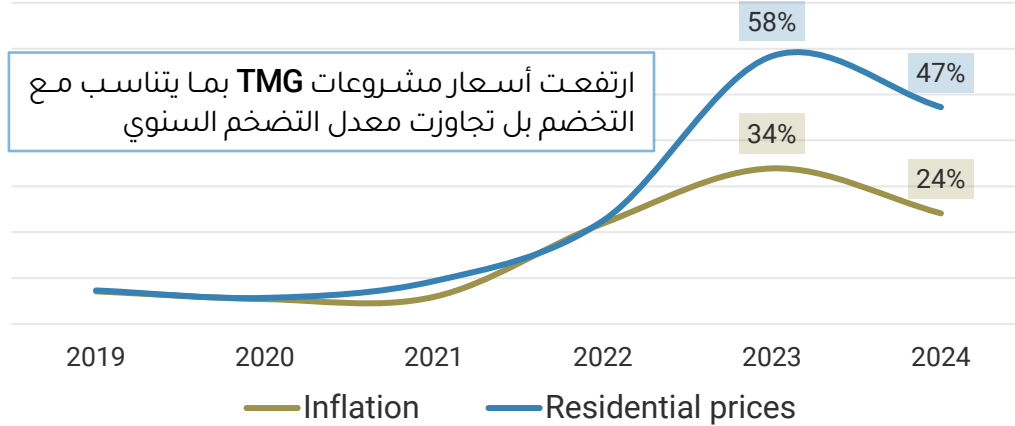
666 مليون دولار من الودائع بالعملات الأجنبية بما يمثل 30% من القيمة السوقية

قدرة مثبتة على زيادة الأسعار، وخلق قيمة لمشروعاتها لما تتضمنه من مرافق متميزة وخدمات راقية لقاطنيها، وتصميمات متبكرة، والحرص على صيانة المشروعات باستمرار



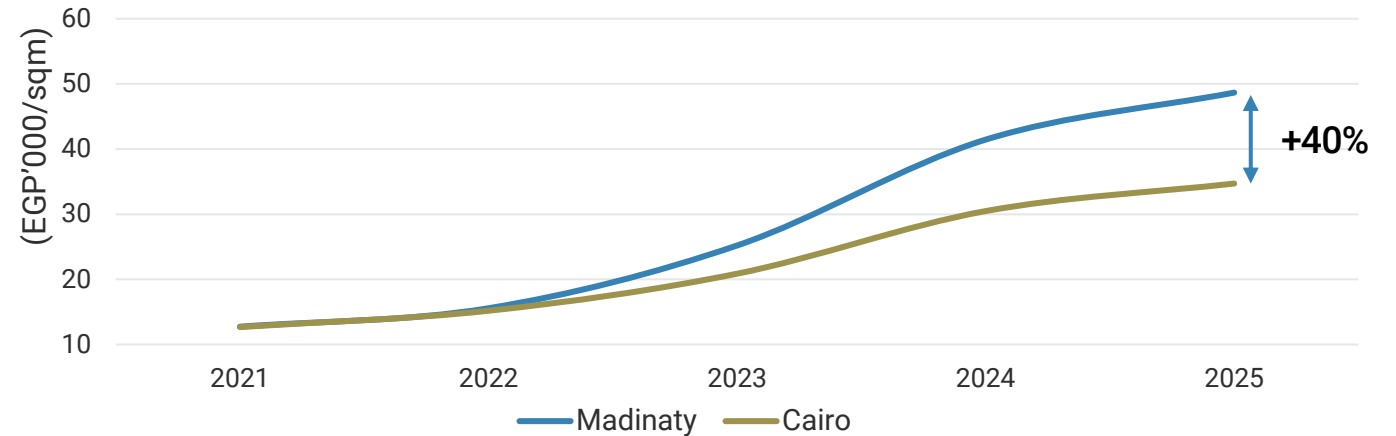
ارتفع متوسط أسعار البيع عبر مختلف أنواع الوحدات التي تباعها TMG بمعدل 25% سنوياً بشكل تراكمي منذ 2019

تطور أسعار الوحدات السكنية والتجارية في مدينتي منذ إطلاق المشروع مما يؤكد على قوة علامة TMG التجارية (EGP'000/sqm)



السعر الضمني للمتر المربع بالمشروعات الفندقية

ارتفاع أسعار العقارات في سوق إعادة البيع داخل مدينتي مقارنة ببقية القاهرة يعد دليلاً قوياً على نجاح TMG في تعزيز قيمة مشروعاتها



تبنى إستراتيجية فريدة من نوعها وتحقيق أهداف طويل الأجل

1.



الحفاظ على قوة المبيعات الهائلة

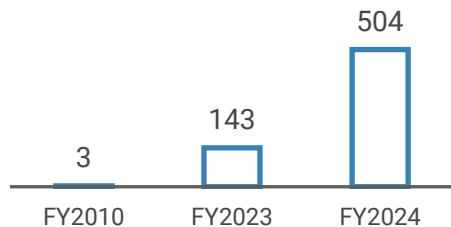
■ بلغت المبيعات العقارية 0.5 تريليون جنيه (حوالي 10 مليار دولار) حتى الآن في 2024. وهو نمو بمعدل 3.5 ضعف مقارنة بالعام السابق.

■ تم إطلاق مشروعين جديدين في 2024:

■ ساوث ميد (الساحل الشمالي - مصر): بلغت مبيعاته 281 مليار جنيه خلال 2024.

■ مدينة بنان بالسعودية: جذب مبيعات تجاوزت 68 مليار جنيه بعملة الريال السعودي خلال السنة المالية 2024.

مبيعات جديدة (بالمليار جم)



2.



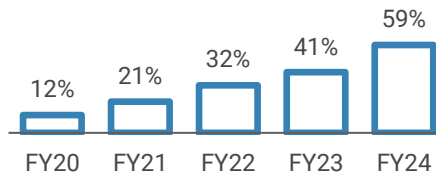
التوسع في مصادر الدخل المتكرر

■ الاستحواذ على 7 فنادق فاخرة في مصر، إضافة 2,500 غرفة، مما ساهم في نمو إيرادات هذا القطاع بمعدل 3.2 ضعف على أساس سنوي في 2024.

■ شهد إجمالي الأنشطة المدرة للدخل المتكرر (الفنادق، والتأجير، وغيرها) نمواً بمعدل 2.6 ضعف في 2024.

■ تطوير 1,500 غرفة فندقية جديدة ستدخل التشغيل في 2026/2027.

مساهمة مصادر الدخل المتكرر في مجمل الربح (%)



3.



الحفاظ على نمو رأس المال وزيادة الإيرادات المقومة بالعملة الأجنبية

■ المحافظة على قيمة رأس المال مع تقليل المخاطر من خلال التوسع في مصادر الإيرادات بالعملة الأجنبية.

■ الاعتماد على مصادر دخل آمنة ومستقرة تاريخياً، مثل السوق السعودي والأصول ذات الدخل المتكرر وخاصة محفظة الفنادق.

■ خفض الديون المالية إلى مستوى لا يذكر حيث أصبحت نسبة الدين لحقوق الملكية 1 إلى 7.9 (12.6%)، علماً بأن أغلب القروض بالجم المصري.

من المتوقع أن وصول إيرادات الفنادق لحوالي 255 مليون دولار أمريكي بناءً على الحسابات التقديرية أو الافتراضية.

4.



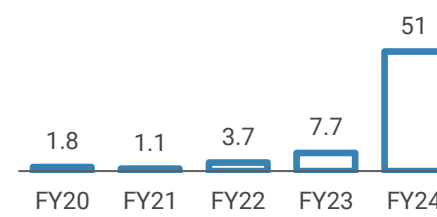
تسريع وتيرة تسجيل الأصول وزيادة مبلغ السيولة لدى الشركة

■ القدرة على بيع أصول ضخمة (بما في ذلك الأراضي) لمؤسسات استثمارية، مما يتيح للشركة تحقيق سيولة وأرباح فورية.

■ رصيد نقدي ضخم وما في حكمه بقيمة 59.8 مليار جنيه مصري بنهاية 2024.

■ تبني نموذج أعمال جديد "خفيف الأصول"، يحقق إيرادات ضخمة دون التزامات رأسمالية كبيرة، مما يعزز الربحية.

صافي الموقف النقدي (بالمليار جم)



5.



التوسع في محفظة الأراضي محلياً وإقليمياً

■ التوسع في مخزون الشركة من الأراضي، ويدعمها في ذلك إبرام شراكات إستراتيجية قوية ودخول أسواق جديدة:

■ في السعودية تم شراء 10 مليون م2 في موقع متميز في شرق الرياض لإقامة مشروع مدينة بنان.

■ وفي مصر: نموذج جديد خفيف الأصول من خلال عقد شراكة مع مالك الأرض لتطوير 23 مليون م2 في الساحل

مشروعات على مساحة 107 مليون م2 من الأراضي
97 مليون م2 منها في مصر
10 مليون م2 في السعودية

خمسة قطاعات رئيسية يتولد عنها إيراد ثابت بالجنيه المصري والعملات الأجنبية

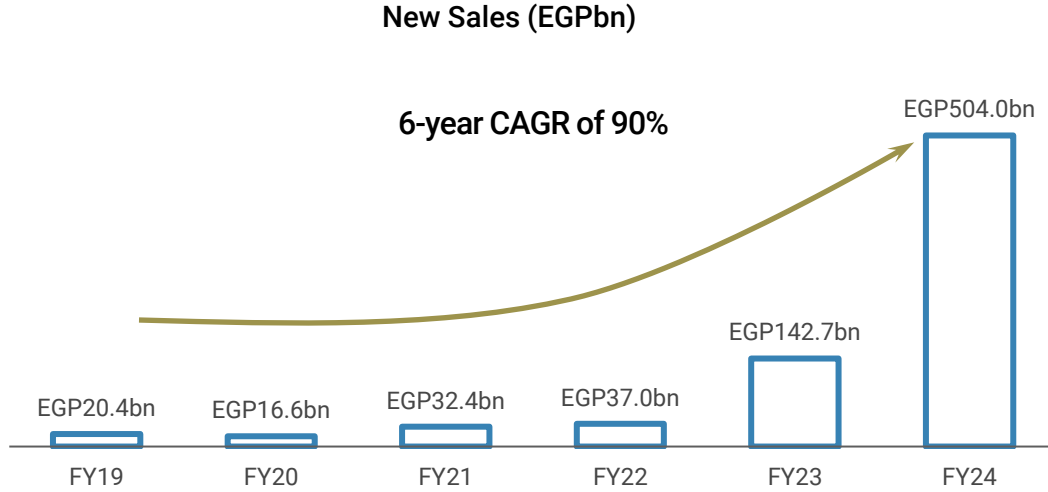
تحوّلت المجموعة إلى مُصدّر كبير للخدمات العقارية والسياحية. وقد أدى هذا التحول إلى توليد دخل كبير بالعملة الأجنبية، ومن ثم حماية قيمة عملياتها بأصول ومشروعات عقارية فريدة من نوعها. وفيما يلي أبرز الملامح المالية الرئيسية (لعام 2024) والعوامل التي تساعد على رفع القيمة لكل قطاع من قطاعات المجموعة

قطاعات أخرى		الأندية الرياضية		التأجير (الوحدات المؤجرة)		الضيافة		التطوير العقاري		
أهم مؤشرات الأداء الرئيسية	- بلغت الإيرادات 3.8 مليار جنيه مصري مساهمة بنسبة 9% من إجمالي الإيراد بمعدل نمو بلغ 110% على أساس سنوي. - بلغت إجمالي الأرباح 604 مليون جنيه مصري مساهمة بنسبة 4% من الأرباح الإجمالية، بمعدل نمو بلغ 87% على أساس سنوي.		- بلغت الإيرادات 1.97 مليار جنيه مصري وساهمت بنسبة 5% من إجمالي الإيرادات بمعدل نمو بلغ 160% على أساس سنوي. - بلغت إجمالي الأرباح 827 مليون جنيه مصري وساهمت بنسبة 5% من إجمالي الأرباح بمعدل نمو بلغ 139% على أساس سنوي.		- بغت الإيرادات بقيمة 920 مليون جنيه مصري وساهمت بنسبة 2% من إجمالي الإيراد بمعدل نمو بلغ 39% على أساس سنوي. - بلغت إجمالي الأرباح 751 مليون جنيه مصري مساهمة بنسبة 5% من إجمالي الأرباح بمعدل نمو بلغ 45% على أساس سنوي.		- بلغت الإيرادات 11.5 مليار جنيه مصري وتساهم بنسبة 27% من إجمالي الإيرادات، وبمعدل نمو بلغ 225% على أساس سنوي - بلغت إجمالي الأرباح 6.8 مليار جنيه مصري وساهمت بنسبة 44% من الأرباح الإجمالية بمعدل نمو قدره 340% على أساس سنوي.		- بلغت الإيرادات 24.5 مليار جنيه مصري وساهمت بنسبة 57% من إجمالي الإيرادات بنمو قدره 14% على أساس سنوي. - بلغت إجمالي أرباح 6.3 مليار جنيه مصري وساهمت بنسبة 41% من الأرباح الإجمالية، بمعدل نمو بلغ 7% على أساس سنوي.	
	قطاعات بأنشطة أخرى: - المقاولات - المواصلات - إدارة المرافق (المياه- الصرف- إلخ) - الخدمات الشخصية (خدمات التنظيف – أعمال السباكة- صيانة السيارات- إلخ).		النوادي العاملة: - الرحاب - مدينتي - مدينتي جولف - سيليلا (يعمل بشكل جزئي) النوادي القادمة: - بريفادو - نور - امتداد مدينتي - بنان بالسعودية		أبرز المشروعات التجارية: - مول أوبن آير (مدينتي) - أول سيزونز بارك (مدينتي) - إيست هب (مدينتي) - جيت واي موال (الرحاب) - أفينيو مول (الرحاب) - مول سان ستيفانو (الإسكندرية) مشروعات مستقبلية: - ال سباين (مدينتي) - مساحات تجارية ومحلات في مشروع بنان بالسعودية		الفنادق العاملة: - فورسيزونز نايل بللازا (القاهرة) - فورسيزونز شرم الشيخ - فورسيزونز سان ستيفانو (الإسكندرية) - كيمبينسكي النيل (القاهرة) - ماريوت مينا هاوس (الجيزة) - ماريوت عمر الخيام (القاهرة) - سوفيتل أولدكتاركت (أسوان) - سوفيتل وبتربالاس (الأقصر) - منتجع موفينيك (أسوان) - شتايجنبرجر سيسيل (الأسكندرية) - شتايجنبرجر التحرير (القاهرة) المشروعات الفندقية المقبلة: - فورسيزونز مدينتي - فورسيزونز الأقصر - منتجع مرسى علم - فورسيزونز منطقة الأهرامات		المشروعات المقامة في مصر: - الرحاب (10 مليون م2) - مدينتي (33.6 مليون م2) - سيليلا (2.1 مليون م2) - نور (21 مليون م2) - ساوث ميد (23 مليون م2)⁽¹⁾ المشروعات الإقليمية: - مدينة بنان (10 مليون م2) في الرياض بالسعودية	
	الدخول في مشروعات تخلق قيمة للمساهمين		إطلاق نوادي رياضية في مشروعات جديدة وسيولة من النوادي الحالية.		إطلاق مشروع السباين والمساحات التجارية والمحلات في بنان.		تجديد أصول ليجاسي وتخصيص النفقات الرأسمالية وتغيير شركات التشغيل. التوسع في الأسواق العالمية.		تطوير المشروعات الحالية التوسع في التواجد الإقليمي من خلال تطوير مشروعات جديدة	
Maintaining quality of the group's communities while diversifying revenue streams and improving renovation		Complementing the group's projects in creating a community while increasing recurring revenue		Increasing group's recurring income contribution and FX denominated revenues		Enhancement in ADRs & occupancy as a result of improvement in asset quality		Increasing group's landbank and geographic footprint		

TMG

كان لسجل إنجازات المجموعة وما تحظى به من ثقة عملائها جل الأثر في ارتفاع الطلب بشكل غير مسبوق على مشروعاتها في 2024، بفارق هائل عن منافسيها

TMG continue booking record-high new sales



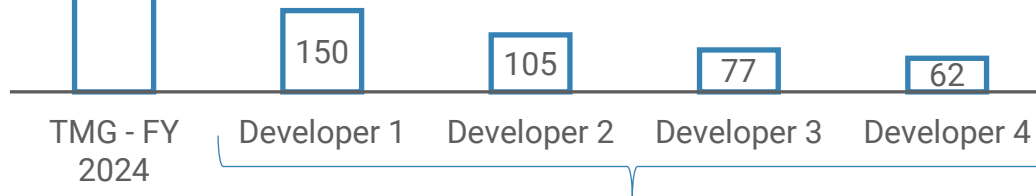
المبيعات الجديدة المسجلة في 2024 وصلت إلى 0.5 تريليون جنيه مصري، بنمو كبير بنحو 3.5 ضعف على أساس سنوي، مما يؤكد الطلب القوي على المنتجات التي تحمل علامة المجموعة ويعزز مكانتها كشركة رائدة في السوق بلا منازع. وعلى ضوء هذه الأرقام من المبيعات تصبح منتجات المجموعة أعلى شركة من الأكثر مبيعاً في الشرق الأوسط في هذه الفترة.

نواصل تلبية احتياجات السوق بنجاح من خلال محفظة منتجاتنا المتنوعة بشكل جيد واستراتيجية تسعير مدروسة بدقة، مما يجذب شريحة واسعة من العملاء من ذوي القدرة الإنفاقية العالية، الذين تجذبهم ريادة المجموعة التي لا يضاهيها فيها غيرها من الشركات الأخرى من حيث الحصة السوقية وقوة العلامة التجارية والمرافق التي يتم تشغيلها والبنية التحتية والصيانة وخدمات ما بعد البيع. ونواصل الاعتماد على فريق المبيعات الخاص بنا بدلاً من الاستعانة بوسطاء بيع خارجيين.

وبحلول نهاية شهر ديسمبر، وصلت المبيعات الجديدة بالفعل إلى 0.5 تريليون جنيه مصري، وذلك على خلفية الإقبال القوي المدعوم بإطلاق "ساوث ميد" في الساحل الشمالي بمصر و"بنان" في المملكة العربية السعودية. وقد حقق إطلاق "ساوث ميد" مؤخراً مبيعات قياسية بلغت 281 مليار جنيه مصري بحلول نهاية العام. كما حققت مبيعات "بنان" نتائج ممتازة أيضاً، حيث بلغ إجمالي المبيعات حوالي 68 مليار جنيه مصري منذ إطلاقها في مايو من هذا العام، متجاوزة بالفعل المستهدف السنوي.

وتعد المبيعات السنوية لمجموعة طلعت مصطفى هي الأعلى في السوق منذ عام 2017 وتعد المجموعة الآن هي المهيمنة بلا منازع في منطقة شرق القاهرة، حيث أن غالبية المعروض في السوق هي منتجاتها التي تحمل علامتها التجارية الشهيرة. وخلال أول 3 شهور من 2025، سجلت الشركة مبيعات جديدة بقيمة 77 مليار جنيه مصري، وهو النمو الذي نتوقع استمراره طوال العام. ولا تزال القوة والثقة التي تتمتع بها علامة المجموعة تمثل العامل الأساسي المحفز للطلب على منتجاتها والاستثمار بحصة أكبر من السوق. وهو ما يبشر بالإقبال الإيجابي على المشروعات الجديدة المتوقع إطلاقها هذا العام.

بناءً على أحدث التقارير الاستشارية وتقارير تحليل السوق تغطي السنة المالية 2024، فقد بلغ إجمالي مبيعات أكبر 10 شركات في مصر بلغ حوالي 1.2 تريليون جنيه مصري. واستحوذت TMG وحدها على نصف هذا الرقم. بينما حقق المنافس الثاني في السوق مبيعات أقل بنسبة تفوق 70% مقارنة بـ TMG خلال نفس الفترة



Booked by selected competitors in FY 2024

«شرم باي» .. وجهة عالمية جديدة على البحر الأحمر ... لتعزيز السياحة وإنعاش سوق الاستجمام في المنطقة من خلال مشروع يقترن بمستوى الجودة الذي تشتهر به علامة TMG

■ وجهة فاخرة جديدة ستعيد تعريف مفهوم الحياة الراقية والاستجمام.

■ يقع المشروع في قلب مدينة شرم الشيخ، بجوار فندق فورسيزونز، في واحدة من أكثر المواقع المتميزة في البحر الأحمر، وعلى بُعد دقائق قليلة من المطار ويطل على محمية رأس محمد.

■ ويضم المشروع مجموعة متنوعة من الوحدات، بما في ذلك الفيلات الفاخرة و boathouses والشقق المصممة بأناقة، بما يقرب من 3,000 وحدة سكنية.

■ ويكتمل هذا المعروض السكني الفخم بمجموعة واسعة من الخدمات المتميزة، بما في ذلك مارينا مقامة على الطراز العالمي، ومحلات ومنافذ للأنشطة الترفيهية ومركز صحي ومرافق رياضية.

■ وستقام المارينا على طراز عالمي لإعادة التعريف بجاذبية وسحر شرم الشيخ من خلال تحويلها إلى وجهة رئيسية لليخوت الفاخرة والاستجمام، وستمتاز المارينا بقدرتها على استضافة ما يصل إلى

320 يخت، بما في ذلك يخوت يصل طول بعضها إلى 70 متراً، وستجذب المارينا نخبة من صفوة العملاء، وترفع من مستوى المرافق المحلية، وتعزز مكانة شرم الشيخ كمركز عالمي للسفر والاستجمام الراقي.

■ ونظراً لما تمتاز به المجموعة من تاريخ واسع وسجل يحفل بإنجازاتها، فسيعمل مشروع شرم باي على ترسيخ مكانة TMG كشركة رائدة في سوق مشروعات المارينا الفاخرة والحياة الفخمة على ساحل منطقتي البحر المتوسط والبحر الأحمر.

نظراً للطلب الكبير والمثبت على المنتجات التي تحمل علامة مجموعة طلعت مصطفى في الوجهات البحرية، فمن المتوقع أن يستفيد مشروع شرم باي من الطلب العالمي على الحياة الساحلية الراقية وتجارب المارينا الفاخرة.



تعد TMG من أبرز شركات التطوير الرائدة بالمنطقة، ولها تواجد قوي في مصر والسعودية، كما أنه من المتوقع دخولها أسواق أخرى جديدة، مما يجعلها واحدة من كبريات المجموعات العاملة في مجال المشروعات العقارية والضيافة

التوسع الإقليمي | دخول السوق السعودي

بنان - الرياض (السعودية)



10m Sqm

إجمالي مساحة
المشروع

+120,000

التعداد السكاني المتوقع
بالمشروع

c. 27,000

وحدة سكنية

كان لنجاح المجموعة الباهر في مصر دوراً بارزاً في اجتذابها لاهتمام أسواق دول الجوار، حيث خصص للمجموعة في 2023 قطعة أرض هائلة ومتميزة في شرق العاصمة السعودية الرياض على مساحة 10 مليون م2، بالقرب من المطار، لتطوير مدينة حديثة متكاملة الخدمات ومستدامة ومتعددة الاستخدامات، على غرار مشروعي الرحاب ومدينتي.

وكان تتمتع المجموعة بسجل يحفل بإنجازات مثبتة وبعلامة قوية ومرموقة بين أقرانها في المنطقة عظيم الأثر في تمكّنها من شراء قطعة الأرض المذكورة وفق شروط ميسرة، والتي يتم تمويلها كلها تقريباً من مصادر ذاتية من خلال نموذج أعمال المجموعة القائم على البيع قبل التطوير.

وبعد هذا المشروع بمثابة أول توسع للمجموعة في السوق الدولي خارج مصر، إيماناً بانطلاقها نحو التواجد على الساحتين الإقليمية والعالمية في المستقبل. وستستفيد المجموعة من الخبرة الواسعة التي تتمتع بها إدارتها في تطوير مشروعات مجتمعية ضخمة ومتكاملة الخدمات على مدار 50 عاماً من تواجدها في السوق المصري. وتطمح المجموعة لأن يكون هذا المشروع بمثابة نموذجاً يُحتذى به في تطوير مدن مجتمعية مستدامة ومبتكرة بما يتماشى مع رؤية المملكة 2030.

ووصلت المبيعات حتى نهاية ديسمبر 2024 إلى 68 مليار جم (أكثر من 4 آلاف وحدة مبيعة في بنان)، وهو ما يمثل مبيعات قياسية في السوق السعودي تم تحقيقها خلال بضعة أشهر قليلة منذ فتح باب البيع في المشروع.

تعد المجموعة بمثابة المطور العقاري الأبرز في مجال تطوير مجتمعات متكاملة الخدمات، بما في ذلك المشروعات العقارية والفندقية متعددة الاستخدامات



مدينتي



33.6 مليون م2
إجمالي مساحة الأراضي

c. 800,000
عدد السكان
الحاليين

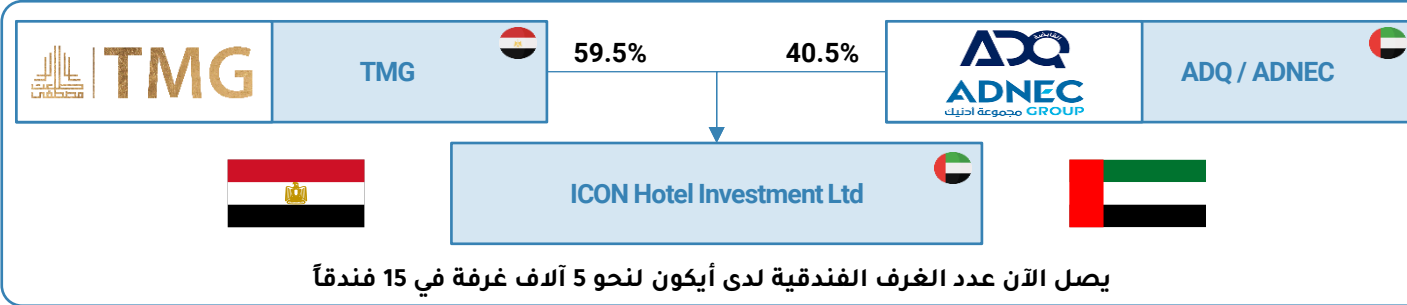
الرحاب



10 مليون م2
إجمالي مساحة الأرض

c. 400,000
عدد السكان
الحاليين

من المتوقع أن يصل تعداد السكان في مشروعات الشركة بالرحاب ومدينتي ونور إلى 1.7 – 1.8 مليون نسمة عند إتمام تلك المشروعات



نجحت مجموعة طلعت مصطفى في الاستحواذ على ليجاسي هوسبيتاليتي، مما أدى إلى تحقيق قوائد كبيرة للمجموعة، أبرزها: نمو إيرادات قطاع الضيافة بمقدار 3.3 ضعف، وزيادة أرباح EBITDA بمقدار 4.5 ضعف مقارنة بالعام الماضي، مما ساهم بشكل كبير في تعزيز الربحية الإجمالية للمجموعة. السداد كامل الديون المقومة بالعملة الأجنبية المرتبطة بشركة ICON، والتي بلغت 217 مليون دولار أمريكي، مما عزز من قوة المركز المالي للمجموعة.

يصل الآن عدد الغرف الفندقية لدى أيكون لنحو 5 آلاف غرفة في 15 فندقاً

محفظة فنادق TMG الأصلية (مملوكة بنسبة 100% لمجموعة أيكون)

تضم 8 فنادق مملوكة بالكامل لأيكون، منها 4 فنادق عاملة، و3 فنادق قيد الإنشاء، وفندقاً واحداً في مرحلة التصميم، وجميعها تقع في أهم المدن السياحية والمواقع الرئيسية في مصر

الفنادق العاملة



Four Seasons Nile Plaza, Cairo
[365 keys, opened 2004]



Four Seasons Sharm El Sheikh
[315 keys, opened 2002]



Four Seasons San Stefano, Alexandria
[170 keys, opened 2007]



Kempinski Nile Hotel, Cairo
[191 keys, opened 2010]

Under construction



Four Seasons Madinaty
[346 keys, exp. opening 2026]



Four Seasons Luxor
[200 keys, exp. opening 2026]



Marsa Alam Resort
[394 keys, exp. opening 2026]

الفنادق التاريخية التي تم الاستحواذ عليها مؤخراً «ليجاسي» (تمتلك مجموعة أيكون حصة 51% فيها)

7 فنادق تاريخية تضيف نحو 2500 غرفة للمحفظة



Marriott Mena House, Giza
[c330 keys, opened 1886]



Marriott, Omar Khayyam, Cairo
[c1,060 keys, opened 1982]



Sofitel, Old Cataract, Aswan
[c140 keys, opened 1899]



Sofitel Winter Palace, Luxor
[c200 keys, opened 1907]



Steigenberger Tahrir, Cairo
[c.300 keys, opened 2017]



Steigenberger Cecil, Alex.
[c.80 keys, opened 1929]



Movenpick Resort Aswan
[c400 keys, opened 1974]

تحسين وتطوير جميع نواحي العمليات بالذراع الفندقية، لإضافة قيمة وتحقيق عائدات أعلى

تعمل المجموعة على تعزيز تواجدتها في صناعة الضيافة الفاخرة من خلال قيامها بعقد شراكات استراتيجية وأعمال توسعية تجمع بين الحفاظ على أصولها التراثية التاريخية مع القيام في الوقت نفسه بإدخال تحسينات حديثة لتعزيز جاذبيتها بالسوق وزيادة الربحية.

أحدث الأخبار



تعمل أيكون على توقيع اتفاقيات مع كبريات شركات التشغيل الفندقية، لتغيير علامة فندقية "أولد كاتاراكت أسوان" و"ونتر بالاس الأقصر" وإعادة ترسيخ مكانتهما في السوق، ومن ثم تعزيز جاذبيتهما في السوق وزيادة الربحية وضمان الحفاظ على القيمة التاريخية للأصلين والاحتفاء بهما كتراث ثمين. وتتضمن الاتفاقيات حد أدنى مضمون من الأرباح لأيكون، وهو ما يؤكد قدرة أيكون الكبيرة على التفاوض مع شركات الإدارة الفندقية.



ستخضع هذه الفنادق لتجديدات شاملة، مع الحرص على الحفاظ على أهميتها الثقافية، وتعزيز سلامتها هيكلها وبنيتها، وتقديم خدمات وتجهيزات حديثة بها، وتحسين تجارب النزلاء والرواد فيها بشكل عام بما يتماشى مع المعايير الفندقية المعاصرة



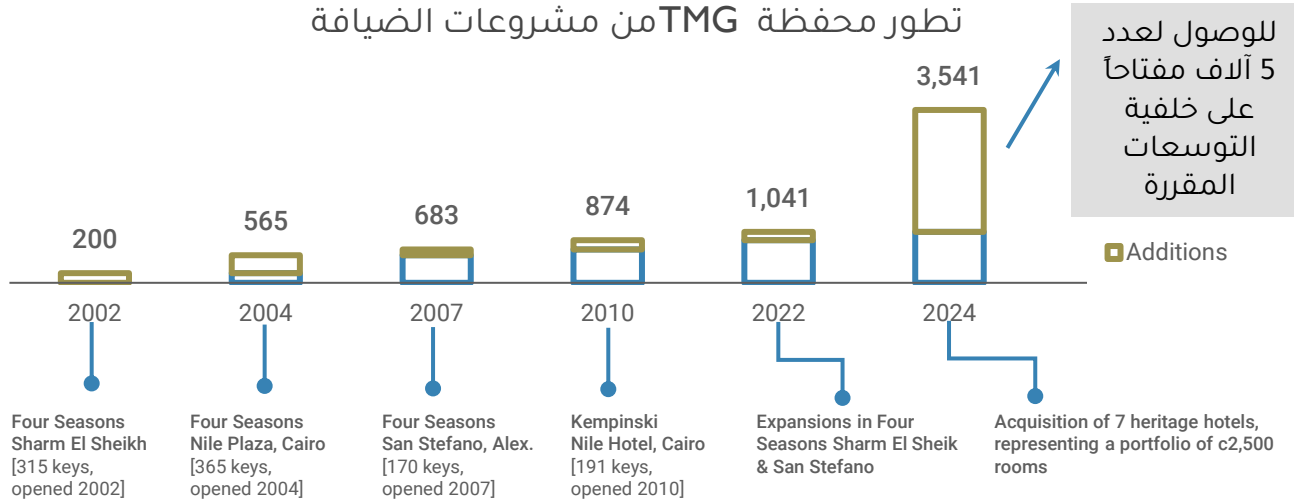
تنفيذ خطة توسع طموحة، حيث يوجد حالياً 3 فنادق قيد التطوير وفندق آخر في مرحلة التصميم، في أبرز الوجهات السياحية الرئيسية في مصر، لتلبية احتياجات فئات العملاء المختلفة، سواء من المسافرين بغرض الترفيه أو رجال الأعمال.



وتعكف المجموعة حالياً على دراسة فرص الاستحواذ المتاحة في السوق الدولية بدقة، لتعزيز فرص نمو ذراع أعمال الضيافة التابع لها

عدد الغرف الفندقية (#)

تطور محفظة TMG من مشروعات الضيافة



زادت إيرادات أنشطة الضيافة في 2024 بنسبة 3.25 مرة على أساس سنوي بعد التوسع غير المسبوق الذي خطته الإدارة بمهارة كبيرة، مما ساهم في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلاد:

مع الاستحواذ على ليجاسي هوسبيتاليتي، ارتفعت محفظة غرف المجموعة بنحو 2,500 غرفة فندقية ليصل إجمالي عدد الغرف إلى نحو 3,500 غرفة. وتعتزم المجموعة زيادة إجمالي محفظتها من الغرف الفندقية إلى حوالي 5,000 غرفة في السنوات المقبلة، مما سيعزز من مكانتها كواحدة من أكبر مجموعات الضيافة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

سجل قطاع الضيافة إيرادات إجمالية بلغت 11.5 مليار جنيه مصري في 2024، مقارنة بـ 3.5 مليار جنيه مصري في النصف الأول من عام 2023، بنمو ملحوظ بنسبة 225% على أساس سنوي، بالإضافة إلى نحو 719 مليون جنيه مصري من الأرباح المتعلقة بالاستحواذ على ليجاسي في 2024. والأهم من ذلك، ارتفع هامش الربح على إيرادات أعمال الضيافة في هذه الفترة إلى 59%، بزيادة ملحوظة بـ 15.4 نقطة مئوية على أساس سنوي، من نسبة الـ 43% المسجلة في 2023.

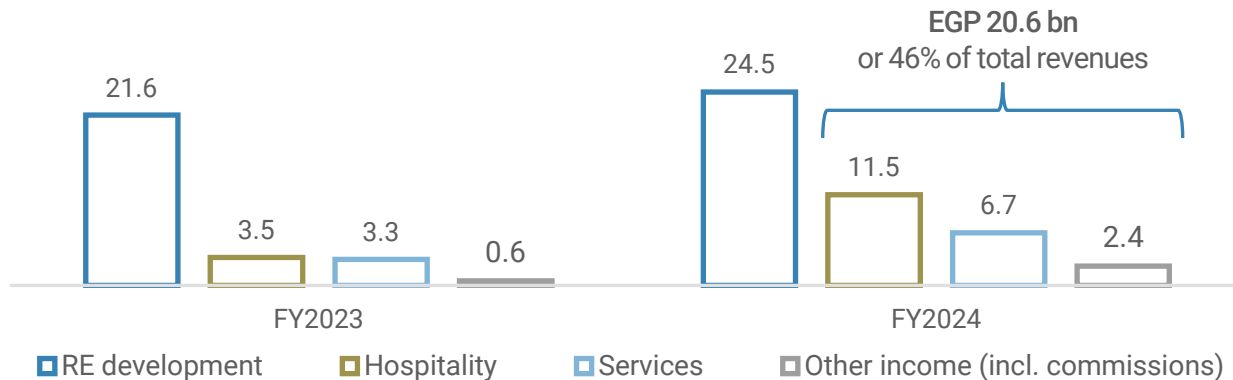
وبحلول نهاية شهر مارس 2025، سجل قسم الضيافة بالفعل إيرادات قوية بلغت 69 مليون دولار أمريكي، بنمو بنسبة 4% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ويأتي ذلك متماشياً مع استراتيجية المجموعة وتوقعاتها، ومدفوعاً بالعدد الكبير من السياح الوافدين وارتفاع متوسط أسعار الغرف.

بلغت الإيرادات من المولدة من مصادر الدخل المتكرر والأنشطة الخدمية حوالي 6.7 مليار جنيه مصري في 2024، مقارنة بـ 3.3 مليار جنيه مصري في عام 2023، بمعدل نمو ملحوظ بلغ 101% على أساس سنوي.

بلغت الإيرادات من أنشطة التأجير في مولات المجموعة 920 مليون جنيه مصري، حيث شهدت نمواً بنسبة 39% على أساس سنوي مع تطبيق الزيادات السنوية في الإيجارات وعرض مساحات جديدة.

ارتفعت إيرادات قطاع النوادي الرياضية بنسبة 160% على أساس سنوي لتصل إلى 1.97 مليار جنيه مصري.

تحليل الإيرادات المجمعة



بناء محفظة ضخمة من المساحات التجارية، مستفيدين في ذلك من عدم تلبية السوق للطلب على الوجهات التجارية، وقيامنا بتكرار قصص نجاحنا في قطاعات أخرى من السوق



محفظة قوية تدخل متكرر بفضل الاستفادة من مشروعات المجموعة متكاملة الخدمات

تخدم المساحات التجارية بالفعل التعداد السكاني المتزايد في مدن المجموعة المجتمعية

... ومازال هناك فرص هائلة لتطوير المزيد من مصادر الدخل المتكرر

المخطط الرئيسي لمشروع السباين



يعد مشروع السباين بمثابة مشروع متكامل الخدمات في قلب مدينتي. وسيكون بمثابة مركز شامل متعدد الاستخدامات في المدينة وسيعيد تشكيل منطقة شرق القاهرة

2.4mn sqm
Total Land Area

+3.7mn sqm
Total BUA



Madinaty Open Air Mall
Area: [92,000] m²



San Stefano Mall
Area: 11,468 m²



South Park Development
Area: 8,995 m²



Madinaty Service Block
Area: 3,032 m²



Rehab Mall 1
Area: 2,292 m²



Rehab Mall 2
Area: 4,627 m²



Rehab Food Court
Area: 632m²



Arabesque Mall
Area: 2,492 m²



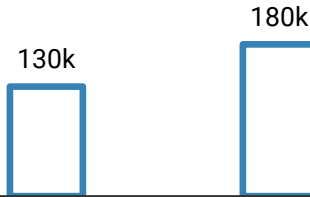
أكثر من 1.2 مليون نسمة

في الرحاب ومدينتي وحدهما، ونستهدف وصول التعداد السكاني إلى 1.8 مليون نسمة عند إتمام مشروع نور

يبلغ تعداد سكان القاهرة الآن أكثر من 22 مليون نسمة وفي تزايد

يُقدر التعداد السكاني للطبقة المتوسطة وفوق المتوسطة بأكثر من 9 مليون نسمة

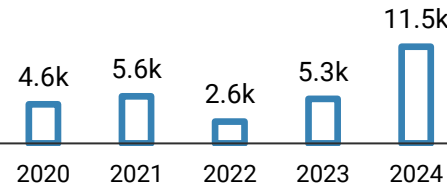
من المتوقع نمو عدد الوحدات السكنية المتاحة للبيع لدى TMG



Delivered to date Deliverable by 2030

مع تسارع ارتفاع الاستهلاك السكاني بالفعل

Electricity meters installed each year



Select Tenants

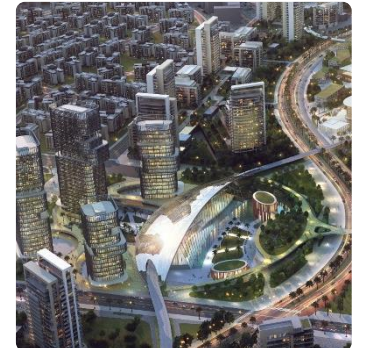


بناء وجهات جديدة متكاملة الخدمات ومتعددة الاستخدامات تغير المشهد العقاري في منطقة شرق القاهرة



من المخطط أن يكون مشروع الـ سباين بمثابة وجهة محورية هامة، على غرار مراكز الجذب في غالبية المدن المطورة عالمياً.

- يضيف المشروع مساحات تجارية وإدارية وترفيهية جديدة وكذلك خدمات ضيافة ووحدات سكنية فاخرة ومساحات خضراء إضافية للوحدات السكنية المعروضة حالياً.
 - ويركز المشروع على إضافة أصول أخرى جديدة لتأجيرها ضمن محفظة الشركة الحالية، ومن ثم التوسع في وتحسين مزيج الإيراد وتعزيز نمو مصادر الدخل المتكرر.
 - ولن تقتصر خدمات المشروع على خدمة قاطني مدينتي فحسب حيث سيعمل الموقع الإستراتيجي للمشروع على جذب زائرين من خارج المدينة أيضاً، نظراً لسهولة الوصول إليه من طريق السويس ومن العاصمة الإدارية الجديدة.
 - يراعي المخطط الرئيسي لمشروع الـ سباين سهولة الوصول إليه وتوفير مزيج متنوع ومتكامل وفائق الجودة من المساحات السكنية والإدارية والتجارية والترفيهية وخدمات الضيافة، في قلب واحدة من المناطق التي تشهد أعلى معدلات نمو في القاهرة ومصر ككل.
 - ويعد مشروع بهذا الحجم بمثابة دليلاً دامغاً على رؤية الإدارة الجريئة والطموحة وقدرتها على إعادة تعريف وتشكيل المشهد العقاري في مصر، من خلال تخطيط وتقديم مفاهيم جديد وابتكارية، مما يسهم بشكل جوهري في تحقيق نمو اقتصادي مستدام وتحسين جودة الحياة بالمجتمعات المحلية.
 - وسيضم المشروع نحو 2.3 مليون م2 من الوحدات السكنية الفاخرة، إلى جانب المعروض السكني الحالي، مضيفاً تصميماً حديثاً وجذاباً للوحدات الحالية. كما سيتم إضافة 531 أف م2 من المساحات التجارية (مسطحات المباني) لخدمة قاطني مدينتي والزائرين من خارجها ورواد الـ سباين بشكل يومي.
 - ونستهدف تلبية الطلب الكبير من الشركات، وذلك من خلال تطوير 602 ألف م2* من المساحات الإدارية، بخطة بيع/ تأجير مدروسة، ومجهزة بأحدث التقنيات ومجموعة متنوعة من الخدمات الفاخرة والممتازة. كما سيشمل المشروع حوالي 440 مفتاح فندقية بالإضافة إلى حوالي 118 ألف م2 تقريباً من المساحات الترفيهية.
- ومن المقرر إطلاق المشروع في عام 2025، وتحقق مبيعات وأسعار تاريخية في منطقة بريفادو المجاورة (تتجاوز الآن 100 ألف/ م2)، وأسعار المنتجات الأخرى، مما يبشر بإمكانية تحقيق مبيعات إيجابية للغاية.



**2.4 mn
Sqm**

إجمالي مساحة
الأرض

3.7mn Sqm

إجمالي مسطحات
المباني

يضم المشروع وحدات
سكنية وغير سكنية
فاخرة وخدمات
ومساحات خضراء
مفتوحة

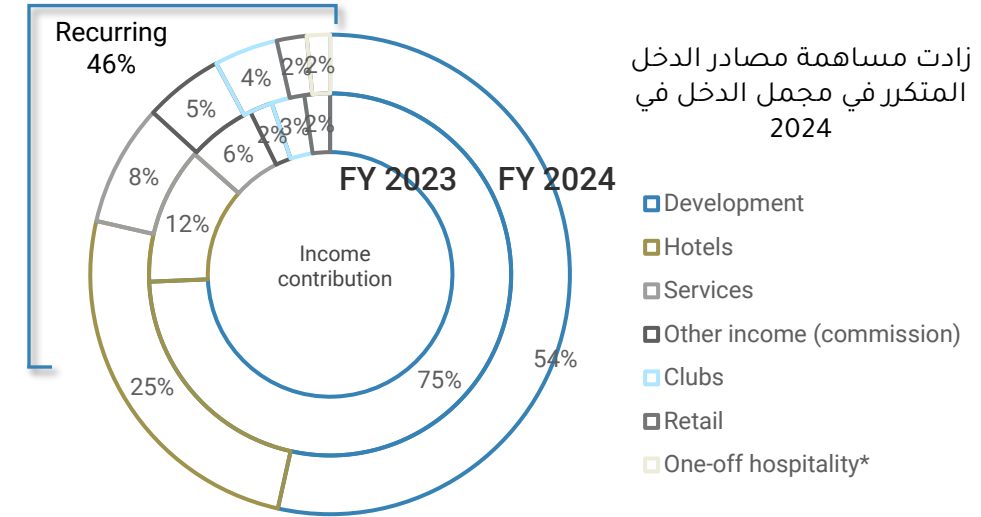
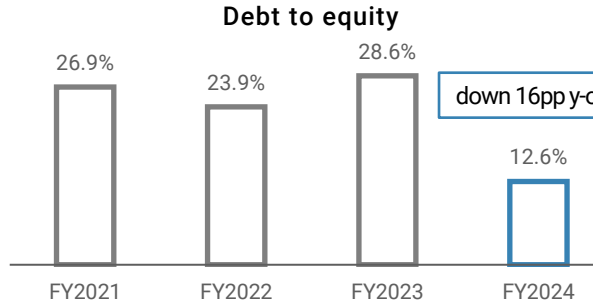
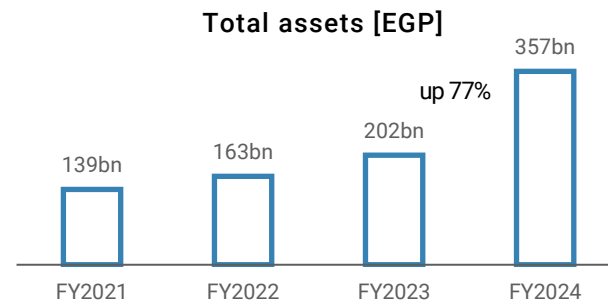
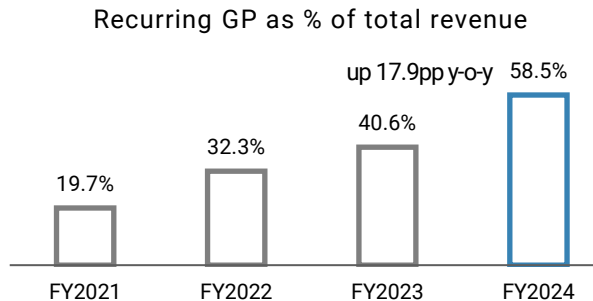
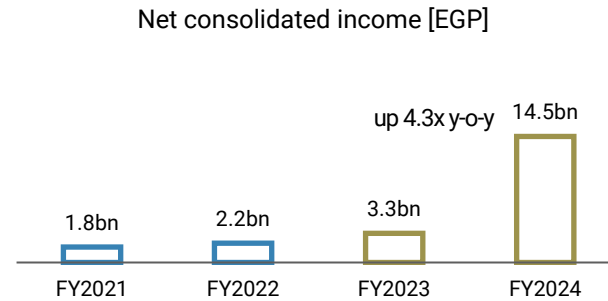
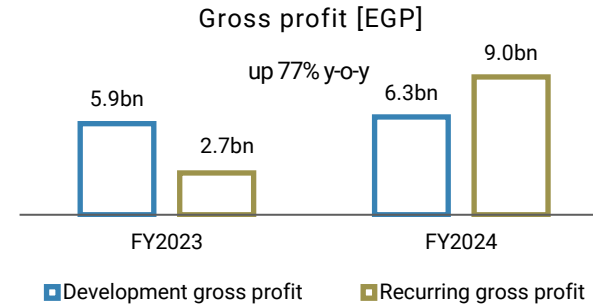
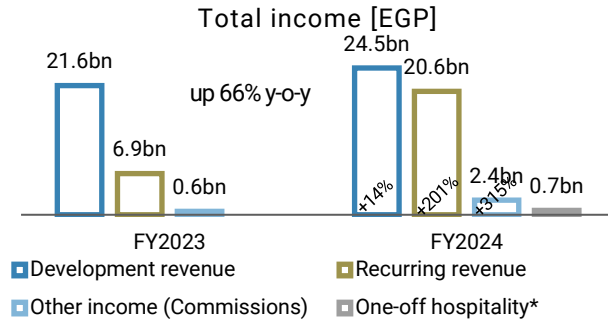
**EGP
~1,000bn**

إجمالي المبيعات
المتوقعة في السباين

مستوى قياسي من الأداء ونمو صافي الدخل بنسبة 224% على أساس سنوي TMG حققت في 2024، متفوقة على جميع المطورين العقاريين الآخرين



أدى التنفيذ الناجح لرؤية الإدارة طويلة الأجل وانتهاجها لإستراتيجية قوية وسديدة إلى تحقيق نمو مستمر في الربحية وتحقيق نتائج مالية قوية خلال السنة المالية 2024



زادت مساهمة مصادر الدخل المتكرر في مجمل الدخل في 2024

وقد حققت المجموعة إيرادات مجمعة بلغ إجماليها حوالي 43 مليار جنيه مصري، وهو ما يمثل زيادة كبيرة عن الـ 28 مليار جنيه مصري المحققة خلال نفس الفترة من العام السابق، كما حققت المجموعة نمواً ملحوظاً بنسبة 50% على أساس سنوي. علماً بأن هذا الرقم لا يشمل مبلغ 719 مليون جنيه مصري الناتج عن الاعتراف بالإيرادات المستحقة لشركة ليجاسي هوسبيتاليتي عن السنة المالية 2023، و2.4 مليار جنيه مصري من الإيرادات الأخرى بما في ذلك الدخل من عمولات المبيعات لصالح الغير.

ارتفع إجمالي الأرباح بنسبة 77% على أساس سنوي، ليصل إلى 15 مليار جنيه مصري، منها 59% من أصول الإيرادات المتكررة.

وبلغ صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية 10.7 مليار جنيه مصري، بزيادة 224% على أساس سنوي.

وبلغ صافي المركز النقدي 51 مليار جنيه مصري في نهاية العام المالي 2024، مقارنة بـ 7.1 مليار جنيه مصري في نهاية العام المالي 2023.

يبلغ صافي النقد إلى حقوق الملكية 39%، ونسبة الدين إلى حقوق الملكية 12.6% فقط، وتظل TMG واحدة من الشركات التي لديها أقل نسبة مديونيات في القطاع العقاري. وفي أوائل عام 2024، قامت الشركة بسداد الديون المقومة بالعملات الأجنبية التي كانت قائمة على قطاع الضيافة.

نظرة على مصادر إيرادات المجموعة المقومة بالعملات الأجنبية

وتركز المجموعة بشكل أساسي على التوسع في مصادر إيراداتها المقومة بالعملات الأجنبية من خلال الاستفادة من قطاع أعمال الضيافة التابعة لها وتعزيز تواجدها على المستوى الإقليمي. ويهدف هذا النهج الاستراتيجي إلى تعزيز تدفقات العملات الأجنبية، مما يدعم الاستقرار المالي للشركة على المدى الطويل ويحمي مساهمي المجموعة من تقلبات العملة المحلية



الضيافة

- دعم مضمون من قاعدة مساهمين قوية تجمع بين الخبرة المحلية ممثلة في مجموعة طلعت مصطفى وأفضل الممارسات العالمية في مجال الحوكمة ممثلة في ADQ / ADNEC
- الاستحواذ مؤخراً على 7 فنادق تاريخية ذات قيمة ثقافية هائلة، وتضيف حوالي 2,500 غرفة إلى المحفظة. وتمتلك الفنادق التي تم الاستحواذ عليها مؤخراً إمكانات هائلة لزيادة متوسط أسعار الغرف بعد إتمام أعمال التجديد والتحسين على الفنادق.

المشروعات الإقليمية

- في 15 مايو، فتحت المجموعة باب البيع في مشروع بنان. والذي يمثل باكورة مشروعاتها في إطار جهودها التوسعية على المستوى الإقليمي.
- نجح المشروع بالفعل في اجتذاب طلب قوي من السوق المحلي، حيث تم تسجيل حجوزات ومبيعات بقيمة 68 مليار جنيه مصري بحلول نهاية ديسمبر، متجاوزاً بذلك المبيعات المستهدفة للعام بأكمله.
- سيولد المشروع ما بين 3.5 إلى 4.5 مليار ريال سعودي من الدخل الإضافي المقوم بالعملات الأجنبية للمجموعة، ومن المتوقع أن يدر دخلاً متكرراً يتراوح بين 600 و800 مليون ريال سعودي سنوياً خلال السنوات العشر القادمة.



- تدرس TMG أيضاً دخول أسواق جديدة في منطقة الشرق الأوسط.

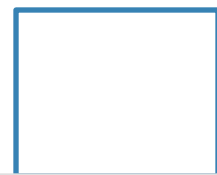
الإيراد المسجل من محفظة أعمال الضيافة التابعة للمجموعة (بالمليون دولار)

115



FY2023

255



FY2024

أدت الإستراتيجية التي تتبعها المجموعة لتسييل الأصول إلى تحسين السيولة والاستقرار المالي ومن ثم تمكينها من إعادة استثمار الأرباح في فرص نمو واعدة



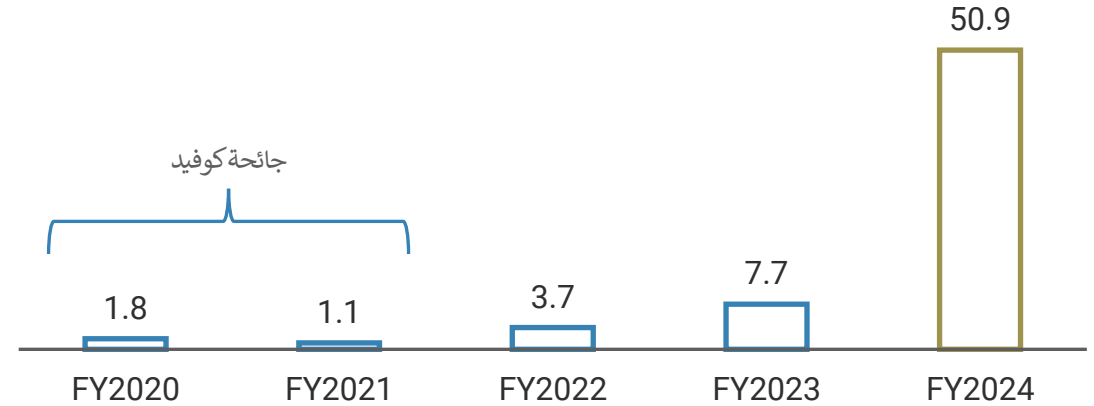
■ وقد حقق الأداء التشغيلي والمالي للمجموعة ولا يزال يحقق جميع الأهداف الاستراتيجية، متجاوزاً التوقعات الأولية ويعد بتحقيق النمو المتوقع خلال في السنوات القادمة. ويدعم هذا النمو نموذج أعمال المجموعة الذي يتسم بالمرونة وانخفاض المخاطر المرتبطة به، والمصمم بشكل يحرص على تحقيق عوائد قوية للمستثمرين.

■ ويؤكد المركز النقدي الصافي للشركة على القوة المالية للمجموعة ونموذج أعمالها القوي، حيث بلغ إجمالي صافي النقد 51 مليار جنيه مصري كما في السنة المالية 2024، مقارنة بـ 7.7 مليار جنيه مصري في العام المالي 2023. وفي نفس الفترة، بلغ الرصيد النقدي والاستثمارات المالية وما في حكمها 59.8 مليار جنيه مصري.

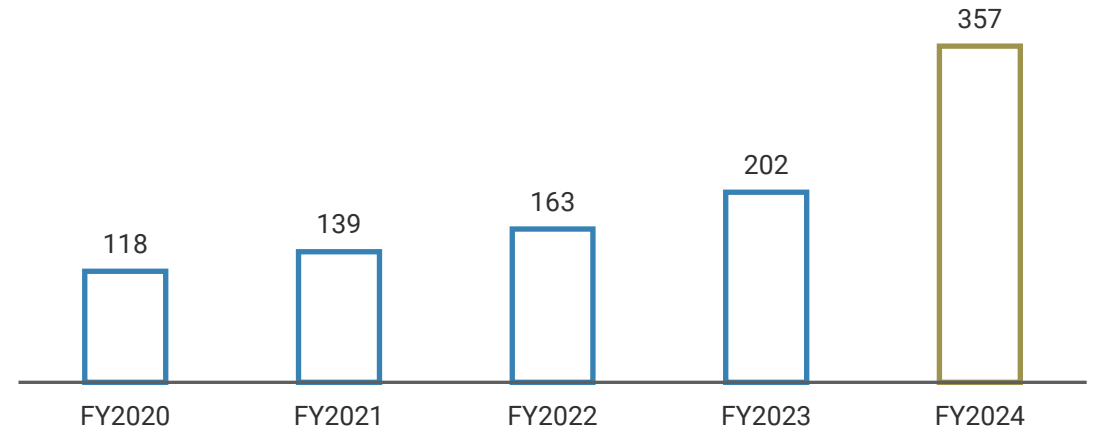
■ وتمكنت الإدارة بمهارة من تجميع النقد مع خفض رصيد القروض والتسهيلات من 11.1 مليار جنيه مصري في العام المالي 2023 إلى حوالي 8.9 مليار جنيه مصري كما في السنة المالية 2024، وأصبحت القروض الآن مقومة بالكامل تقريباً بالعملة المحلية. وقد تحقق ذلك من خلال السداد المعجل في بداية عام 2024 للقروض المقومة بالعملة المحلية التي كانت قائمة على قطاع الفنادق.

■ وبلغت نسبة الدين إلى حقوق الملكية 1 إلى 7.9 (أو 12.6%)، وهو مستوى منخفض بشكل استثنائي مقارنة بالشركات الأخرى المنافسة، مما يؤكد على قوة الشركة المالية ونموذج أعمالها الناجح، مدعومة في ذلك بميزانية عمومية قوية، حيث بلغ إجمالي رصيد الأصول 357 مليار جنيه مصري، وسيولة ضخمة. كما يمثل صافي السيولة النقدية في 2024 نسبة 50% تقريباً من إجمالي حقوق الملكية.

صافي المركز النقدي [بالمليار جم]

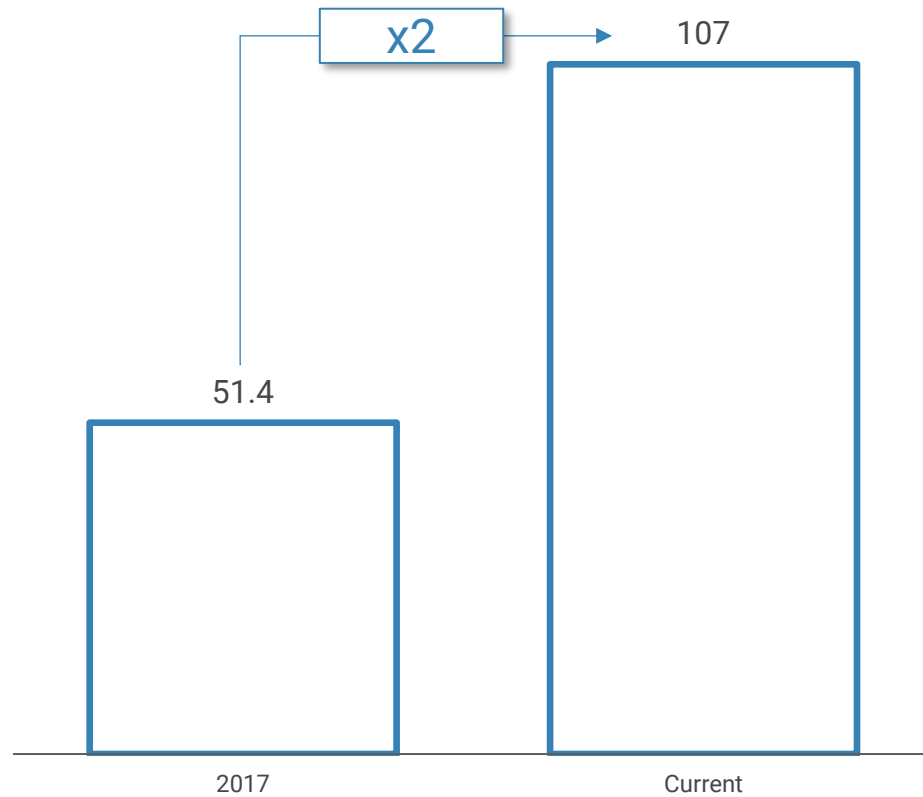


إجمالي رصيد الأصول [بالمليار جم]

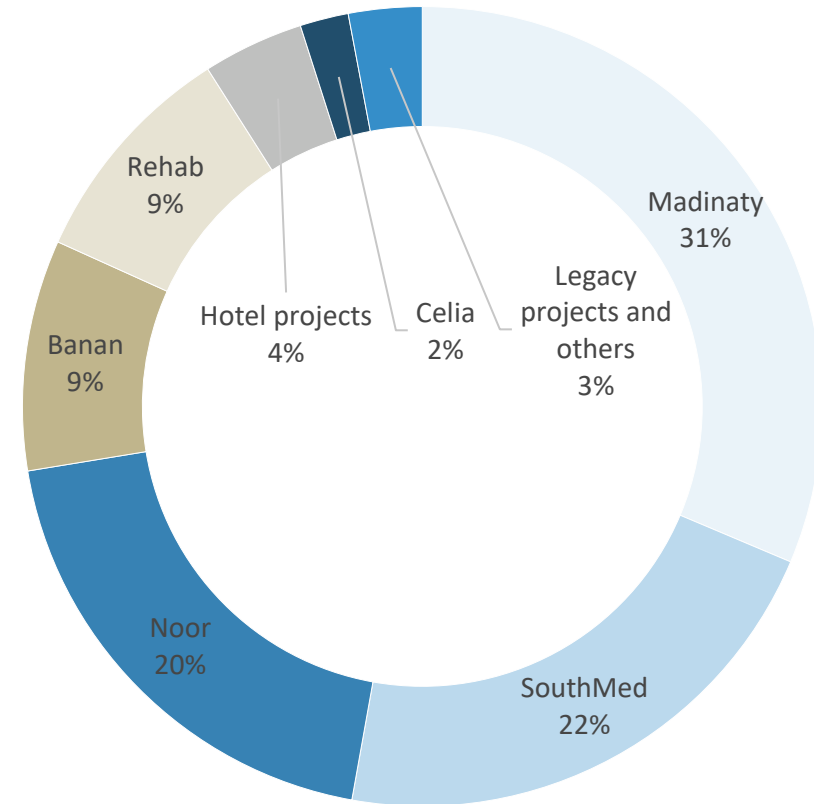


نظرة على مخزون أراضي المجموعة

حجم مخزون الأراضي (بالمليون م2)



تحليل مخزون الأراضي حسب المشروع



تعد مجموعة طلعت مصطفى القابضة ("مجموعة طلعت مصطفى القابضة"، "مجموعة طلعت مصطفى") بمثابة صرح مصري شهير يتمتع بتاريخ عريق يمتد لأكثر من 50 عامًا في القطاع العقاري كما أنها ثاني أكبر شركة مدرجة على مؤشر إيجيكس 30 من حيث القيمة السوقية كما في مارس 2025.

وتتميز مجموعة طلعت مصطفى بنموذج أعمالها العقاري المتكامل الذي لا مثيل له بين أقرانها، حيث تتفوق المجموعة وبخاصة في تطوير فئات من الأصول العقارية المتنوعة – ومنها المساحات السكنية والضيافة والمساحات التجارية والإدارية والترفيهية والمرافق الطبية. وتساهم هذه الجهود في إنشاء مدن مجتمعية ضخمة ومتكاملة الخدمات ومتعددة الاستخدامات، وتقوم المجموعة بتشييد هذه المشروعات على نطاق واسع للغاية لا يضاهيها فيه أي مطور آخر سواء على الصعيد المحلي أو الإقليمي. ونظراً لضخامة حجم أعمال المجموعة وما تتمتع به من سجل يحفل بإنجازاتها غير المسبوقة وقوة علامتها التجارية، فإن نجاحاتها لا تقتصر على مجرد تشييد مشروعات فحسب، بل تقوم المجموعة باستحداث وجهات جديدة تماماً وترسخ مكانتها وتصدرها منفردة في هذه المناطق بالسوق. كما أن القوة المتزايدة لمصادر دخلها المتكرر من قلب مشروعاتها المجتمعية، بالإضافة إلى قدرتها المتزايدة على توليد إيرادات كبيرة بالعمولات الصعبة، تجعلها مختلفة ومتميزة عن بقية الشركات المتواجدة بالسوق.

وبدأت المجموعة أعمالها التطويرية في عام 1985، وتطورت حتى أصبحت أكبر مطور للمشروعات المجتمعية المتكاملة في مصر. وتشتهر مجموعة طلعت مصطفى بقدرتها الاستثنائية على إنشاء مدن مجتمعية نابضة بالحياة وتوفر لقاطنيها مزيجاً من وسائل الراحة وإسلوب معيشة راقى في مشروعات مجتمعية متكاملة. ويتحقق ذلك من خلال مجموعة متنوعة من الحلول السكنية التي تمتاز بارتفاع جودتها، وتوفر نطاق واسع من الخدمات الراقية، والمساحات الخضراء الواسعة، والبنية التحتية المخطط لها جيداً.

وشهدت المجموعة في السنوات الست الماضية وحدها نمواً ملحوظاً في مبيعاتها العقارية، حيث ارتفعت من 13 مليار جنيه مصري في عام 2017 إلى 143 مليار جنيه مصري في عام 2023، وسجلت رقماً هائلاً قدره 0.5 تريليون جنيه مصري في عام 2024، وهو رقم لم يسبقها غيرها في تحقيقه في مصر. ويؤكد هذا الارتفاع الهائل في المبيعات على قوة العلامة التجارية للمجموعة وقدرتها على اجتذاب العملاء باستمرار.

ويتمتع تأثير المجموعة إلى قطاع الضيافة، حيث تمتلك محفظة من الفنادق الفاخرة في أبرز الوجهات السياحية المهمة في مصر، بداية من افتتاح أول فندق فورسيزونز في شرم الشيخ عام 2002 إلى امتلاك 3,500 غرفة عاملة في 11 فندقاً راقياً، مع وجود 1,500 غرفة إضافية قيد التطوير، مما رسخ مكانة المجموعة كشركة بارزة في قطاع الضيافة. وحققت المجموعة مؤخراً أكبر إنجاز لها في عمليات الضيافة في عام 2024 باستحواذها على حصة مسيطرة بنسبة 51% في ليجاسي هوسبيتاليتي، والتي أضافت لمحفظة المجموعة 7 فنادق تاريخية مميزة في القاهرة والإسكندرية والأقصر وأسوان.

ويتمتع تأثير المجموعة إلى قطاع الضيافة، حيث تمتلك محفظة من الفنادق الفاخرة في أبرز الوجهات السياحية المهمة في مصر، بداية من افتتاح أول فندق فورسيزونز في شرم الشيخ إلى امتلاك 3,500 غرفة عاملة في 11 فندقاً راقياً، مع وجود 1,500 غرفة إضافية قيد التطوير، مما رسخ مكانة المجموعة كشركة بارزة في قطاع الضيافة. وحققت المجموعة مؤخراً أكبر إنجاز لها في عمليات الضيافة في عام 2024 باستحواذها على حصة مسيطرة بنسبة 51% في ليجاسي هوسبيتاليتي، والتي أضافت لمحفظة المجموعة 7 فنادق تاريخية مميزة في القاهرة والإسكندرية والأقصر وأسوان.

وعلى مدار سنوات من التوسع الطموح والحرص على اقتناص الفرص الاستثمارية المناسبة، أصبح الآن مخزون أراضي المجموعة يمتد على مساحة شاسعة تبلغ 107 مليون متر مربع، في جميع أنحاء مصر والمملكة العربية السعودية. وثبتت المشروعات العملاقة التي شيدتها المجموعة مثل مشروعى الرحاب ومدينتي، وهما مدينتان مستدامتان متكاملتان تبلغ مساحتهما 10 ملايين متر مربع و33.6 مليون متر مربع على التوالي، التزام المجموعة بالارتقاء بمستوى المعيشة في مشروعاتها ووضع معايير جديدة في صناعة المدن المجتمعية، مع قدرتها الفريدة التي لا مثيل لها على تنفيذ أكبر المشروعات العقارية في البلاد والمنطقة. وأطلقت المجموعة مؤخراً أول مشروعاتها الدولية "بنان"، وهو عبارة عن مدينة ذكية مستدامة على مساحة 10 ملايين متر مربع في الرياض بالمملكة العربية السعودية، بالإضافة إلى مشروعها الأول في الساحل الشمالي المصري "ساوث ميد" الذي يمتد على مساحة تزيد عن 23 مليون متر مربع، والذي يعد أنجح مشروع عقاري تم إطلاقه إقليمياً وعالمياً مؤخراً في السوق المصري، حيث تجاوزت مبيعاته 281 مليار جنيه مصري في أقل من 3 شهور. في إنجاز فريد من نوعه باعت مجموعة طلعت مصطفى بمجرد دخولها سوق الساحل الشمالي بيع أكثر من 12,000 وحدة - متجاوزة بذلك مبيعات جميع شركات التطوير العقاري الكبرى في المنطقة خلال العقدين الماضيين.

وبالإضافة إلى المشروعات السكنية ومشروعات الضيافة الراقية، قامت المجموعة بتطوير 438 ألف متر مربع من المساحات غير السكنية المتميزة داخل مدنها المجتمعية، إلى جانب احتفاظها بملكية 120 ألف متر مربع من المجلات والمساحات التجارية في مواقع استراتيجية متميزة. وبرزت المجموعة أيضاً في قطاع الترفيه والاستجمام، حيث برزت على ساحة الأندية الرياضية في القاهرة من خلال ناديي رياضيي عاملين يخدمان حوالي 200 ألف عضو، مع خطط لإقامة المزيد من النوادي في المشروعات القادمة، مثل نور وسيليا وبريفادو وبنان وغيرها من المشروعات القادمة.

وتواصل المجموعة من خلال حرصها الدائم على النمو والابتكار تحقيق خطوات كبيرة لتعزيز تواجدها على الصعيدين المحلي والعالمي كعلامة رائدة في قطاعي المشروعات العقارية والارتقاء بمستوى المعيشة. بيان إخلاء المسؤولية

بعض المعلومات المفصّل عنها في هذا العرض البياني تتكون من بيانات مستقبلية تعكس رأي الشركة في الوقت الراهن حول أحداث مستقبلية، وتخضع هذه البيانات لمخاطر وغيريات وافتراضات معينة. وقد تتسبب العديد من العوامل في أن تختلف النتائج أو أداء الشركة أو إنجازاتها الفعلية اختلافاً جوهرياً عن أي نتائج أو أداء أو إنجازات مستقبلية قد تتضمنها تلك البيانات، بما في ذلك الاتجاهات العالمية والمناخ الاقتصادي والسياسي في مصر والشرق الأوسط والتغيرات في استراتيجية العمل وغيرها من العوامل الأخرى. وفي حالة تحقق أي من تلك المخاطر أو الغيبيات أو ثبوت عدم صحة أي من الافتراضات، فقد تختلف النتائج الفعلية بشكل جوهري عن النتائج الواردة ضمن هذه البيانات المستقبلية.

