

وقعت اتفاقية شراكة مع «جسر الخليج» لتوفير مزيد من ساعات الإنترنت إبراهيم: 35٪ حصة «مدى» في سوق الإنترنت بالكويت

يدرس التوسع في السوق المصري خلال الفترة المقبلة «شيبيل دوت كوم» ي دشن مواقع الجديدة في السعودية والإمارات

دوت كوم» قد فأن بجائزة الكويت الإلكترونية لعام 2011 في فئة التجارة الإلكترونية كأفضل موقع بيع إلكتروني من قبل مؤسسة الكويت للتقدم العلمي وهي أكبر جائزة عربية من نوعها. وأشار المزيدي إلى أن شركة توصيل دوت كوم للتجارة العامة من أكبر شركات الشرق الأوسط في التجارة الإلكترونية وتمتلك 4 فروع (مكاتب ومحازن) وفي الكويت والسعودية والإمارات ومصر، مشيراً إلى أن نشاط الشركة شهد توسعاً مطرداً منذ إنطلاق أعمالها في عام 2006 من خلال إدارة عدد كبير من المتاجر الإلكترونية التي تهدف إلى تقديم خدمة أفضل للمستهلكين في الأسواق العربية.

المتميزة عبر عروض يومية لا تضاهي، مضيفاً أن افتتاح موقع خاص لكل سوق من شأنه إضفاء طابع محلي على هذا السوق والتواصل المباشر مع العملاء وتقليص مدة تسليم البضائع إلى أقل وقت ممكن مع تقديم منتجات وخدمات أفضل تلبي متطلبات السوق المحلي. وذكر المزيدي أن فكرة موقع «شيبيل دوت كوم» تتمثل في التركيز على منتج واحد في اليوم الواحد وتوفير كميات كبيرة من ذلك المنتج وطرحها للبيع بأسعار أقل من جميع الأسواق والمتاجر التي تعرض نفس المنتج. وأكد المزيدي أن التوسع في السوقين السعودي والإماراتي يأتي نتيجة جهد مستمر، وحرص على اختيار أنسب السلع وتقديمها للعملاء بأفضل الأسعار مع الحرص على تسليمها إليهم في وقت قبلي مما يمنح العميل أفضل الفرص للحصول على متعة التسوق عبر الإنترنت.

في إطار خطته الاستراتيجية للتوسع في أسواق المنطقة أعلن موقع «شيبيل دوت كوم» أول وأكبر موقع متخصص في الصفقات اليومية عبر الإنترنت في الخليج والشرق الأوسط عن إطلاق خدماته رسمياً في السوق السعودية والإمارات إلى جانب السوق الكويتي. وبهذه المناسبة قال نائب المدير العام للشركة توصيل دوت كوم للتجارة العامة المالك لموقع «شيبيل دوت كوم» أن تدشين خدمات الشركة في السوقين السعودي والإماراتي وهما من أكبر أسواق المنطقة يأتي ضمن خطط التوسع الجغرافي للشركة والتي تستهدف الوصول إلى غالبية أسواق دول الشرق الأوسط كاشفاً أن الشركة تدرس حالياً التوسع في السوق المصري خلال الفترة المقبلة.

وأشار إلى أن موقع «شيبيل دوت كوم» الذي تم افتتاحه بالكويت في 19 يناير 2011 يقوم بتوفير عدد كبير من السلع التي تحظى بطلب وإقبال واسع في أسواق المنطقة وتشمل الأجهزة المنزلية والإلكترونية والعبء الأطفال والمعدات الرياضية وغيرها. وأوضح المزيدي أن الموقع الذي يقدم خدماته في دول الخليج، منذ إنشائه يسعى إلى الاقتراب أكثر وأكثر من قاعدة عملائه المتنامية من خلال افتتاح موقع متخصص للسوقين السعودي والإماراتي بهدف إتاحة أفضل وسيلة شراء للمبشرين عن الصفقات

شركة مدى بتأجيل مسالة إدراج الشركة إلى وقت لاحق، وبناء على هذه الرغبة لا توجد أي خطوات في هذا المجال، وبالنسبة لاتفاقية الشركة مع «جبي بي أي» قال: «مدة الاتفاقية 15 عاماً، تزود «جبي بي أي» من خلالها شركة مدى بساعات فائقة السرعة». وفي رده على سؤال حول مدى تأثير شركة مدى بالشركات التي تقدم خدمة الإنترنت بشكل مجاني قال: «تتمنى للشركات التي تطرح هذه المبادرة التوفيق، السوق يستوعب الشركات الموجودة، وكل مناه خدماته المتميزة». وحول ما إذا كانت شركة مدى تستخدم نظام الاتصال عبر البروتوكول في الخدمة التي طرحها مؤخراً وما التقنية المستخدمة في هذه الخدمة؟ قال رئيس شركة «مدى» للاتصالات: «الخدمة تحول المشترك الاتصال من اشتراكه الأرضي التابع لوزارة المواصلات لكن عبر الراوتر الخاص بشركة مدى، وبالتالي نستخدم تقنية الاتصال عبر نظام البروتوكول VOIP في هذه الخدمة».

وقال: «خدمة الـ ISDN هي باختصار ربط هاتف ارضي بجهاز الراوتر الخاص بشركة مدى، والفكرة ليست الخط الأرضي الذي اعتدنا عليه في المنزل ولكن هو عبارة عن خط هاتف جديد يتم توفيره حسب باقات معينة من

تقديم أفضل الخدمات لعملائنا. ولقت إبراهيم إلى أن شركة «مدى» تمتلك اليوم 15٪ من الحصة السوقية للأفراد في السوق الكويتي، فيما تصل الحصة السوقية لشركة مدى على صعيد الشركات إلى 35٪. أما بالنسبة للشبكات والأبراج في الكويت فقال إبراهيم: «هناك مشكلة كبيرة في الأبراج، ولم نجد حتى اليوم أي تنظيم من قبل البلدية في هذا الخصوص، كل ما هنالك دراسات وأبحاث لم يطبق شيء منها. أما بالنسبة لأبراج شركة مدى فهي تستخدم المعايير الأوروبية العالمية في هذا المجال والتي لا تضر بصحة الأفراد». وأعرب عن رغبة مجلس إدارة

وقعت شركة جسر الخليج الدولية «جبي بي أي» ومدى للاتصالات اتفاقية شراكة تقدم من خلالها شركة «جبي بي أي» سعة إنترنت إضافية لشركة مدى للاتصالات في الكويت. وخلال المؤتمر الصحفي، قال رئيس مجلس إدارة شركة مدى للاتصالات أحمد إبراهيم أن اتفاقية الشراكة مع شركة جسر الخليج الدولية إنما جاءت لتوفير مزيد من ساعات الإنترنت. واعتبر إبراهيم أن هذه الشراكة تأتي كنتيجة طبيعية للعلاقات الوثيقة بين الشركتين. وأضاف: «تأتي هذه الاتفاقية ضمن التزامنا بتحقيق أعلى مستوى من الأداء والكفاءة لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا في الكويت، إضافة إلى تعزيزها لجهودنا المتواصلة لتوفير أحدث الشبكات التكنولوجية لقاعدة عملائنا والتي تنعكس بدورها على جودة الخدمة، وتلبي في ذات الوقت طموحاتهم وريغاتهم في ظل الإقبال المتزايد على الخدمات المتميزة التي تقدمها شركة مدى».

وأشار إلى أن شركة «جبي بي أي» التي أطلقت شبكة كوابل الألياف الضوئية الخاصة بها في 19 فبراير الماضي ستقدم خدمات الإنترنت التي تتميز بالأمان والفعالية والسرعة العالية لشركة مدى لتتمكن من

شركة مدى بتأجيل مسالة إدراج الشركة إلى وقت لاحق، وبناء على هذه الرغبة لا توجد أي خطوات في هذا المجال، وبالنسبة لاتفاقية الشركة مع «جبي بي أي» قال: «مدة الاتفاقية 15 عاماً، تزود «جبي بي أي» من خلالها شركة مدى بساعات فائقة السرعة». وفي رده على سؤال حول مدى تأثير شركة مدى بالشركات التي تقدم خدمة الإنترنت بشكل مجاني قال: «تتمنى للشركات التي تطرح هذه المبادرة التوفيق، السوق يستوعب الشركات الموجودة، وكل مناه خدماته المتميزة». وحول ما إذا كانت شركة مدى تستخدم نظام الاتصال عبر البروتوكول في الخدمة التي طرحها مؤخراً وما التقنية المستخدمة في هذه الخدمة؟ قال رئيس شركة «مدى» للاتصالات: «الخدمة تحول المشترك الاتصال من اشتراكه الأرضي التابع لوزارة المواصلات لكن عبر الراوتر الخاص بشركة مدى، وبالتالي نستخدم تقنية الاتصال عبر نظام البروتوكول VOIP في هذه الخدمة».

وقال: «خدمة الـ ISDN هي باختصار ربط هاتف ارضي بجهاز الراوتر الخاص بشركة مدى، والفكرة ليست الخط الأرضي الذي اعتدنا عليه في المنزل ولكن هو عبارة عن خط هاتف جديد يتم توفيره حسب باقات معينة من

تقديم أفضل الخدمات لعملائنا. ولقت إبراهيم إلى أن شركة «مدى» تمتلك اليوم 15٪ من الحصة السوقية للأفراد في السوق الكويتي، فيما تصل الحصة السوقية لشركة مدى على صعيد الشركات إلى 35٪. أما بالنسبة للشبكات والأبراج في الكويت فقال إبراهيم: «هناك مشكلة كبيرة في الأبراج، ولم نجد حتى اليوم أي تنظيم من قبل البلدية في هذا الخصوص، كل ما هنالك دراسات وأبحاث لم يطبق شيء منها. أما بالنسبة لأبراج شركة مدى فهي تستخدم المعايير الأوروبية العالمية في هذا المجال والتي لا تضر بصحة الأفراد». وأعرب عن رغبة مجلس إدارة

وقعت شركة جسر الخليج الدولية «جبي بي أي» ومدى للاتصالات اتفاقية شراكة تقدم من خلالها شركة «جبي بي أي» سعة إنترنت إضافية لشركة مدى للاتصالات في الكويت. وخلال المؤتمر الصحفي، قال رئيس مجلس إدارة شركة مدى للاتصالات أحمد إبراهيم أن اتفاقية الشراكة مع شركة جسر الخليج الدولية إنما جاءت لتوفير مزيد من ساعات الإنترنت. واعتبر إبراهيم أن هذه الشراكة تأتي كنتيجة طبيعية للعلاقات الوثيقة بين الشركتين. وأضاف: «تأتي هذه الاتفاقية ضمن التزامنا بتحقيق أعلى مستوى من الأداء والكفاءة لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا في الكويت، إضافة إلى تعزيزها لجهودنا المتواصلة لتوفير أحدث الشبكات التكنولوجية لقاعدة عملائنا والتي تنعكس بدورها على جودة الخدمة، وتلبي في ذات الوقت طموحاتهم وريغاتهم في ظل الإقبال المتزايد على الخدمات المتميزة التي تقدمها شركة مدى».

وأشار إلى أن شركة «جبي بي أي» التي أطلقت شبكة كوابل الألياف الضوئية الخاصة بها في 19 فبراير الماضي ستقدم خدمات الإنترنت التي تتميز بالأمان والفعالية والسرعة العالية لشركة مدى لتتمكن من



أحمد المزيدي

«باز العقارية» استعرضت منتج «حصص المشاع» في الملتقى العربي - التركي الأول للسياحة

وتمتوعة جغرافيا، من بينها مشروع منتج منازل العين في مكة المكرمة الذي يعد أول منتج في قلب مكة المكرمة، مشروع فندق «كويثورن» في منطقة بورسعيد في دبي، بالإضافة إلى ما يزيد عن 22 مشروعاً قيد الإنشاء في مصر، والواقع في منطقة مرسى علم، وهو عبارة عن منتج فخم على شاطئ البحر الأحمر، بواجهة بحرية تمتد لأكثر من 120 متراً بمحاذاة الممشى السياحي للمدينة، ولأقت هذه المشاريع إقبالاً مهماً من قبل الشركات والمستثمرين في حين أن الهدف الثالث تمثل في رصد الفرص الواعدة الموجودة في تركيا، لاسيما أن هذه السوق باتت من الوجهات السياحية الرئيسية للسياح العرب والكويتيين بصفة خاصة، وتسعى الشركة لتوظيف الثقة العربية التي تحظى بها في أسواق المنطقة، في استقبال مزيد من العملاء من خلال مشاريع جديدة.

وأضافت الشركة في بيان صحافي أن مشاركتها في هذا الملتقى كانت من خلال منتجها الاستثماري «حصص المشاع» والذي يلقى رواجاً وإقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين بالنظر إلى المزايا والخصائص التي يوفرها مشيرة إلى أنه نظام ملكية خاصة مشاعاً للمنفعة دون العين، ينتفع بموجبها كل شريك بنسبة حصته في المشاريع ويكون ذلك منسوباً إلى إجمالي قيمة الحصص في العين المشاع، كما يوفر هذا المنتج للملك «حصص المشاع» فرصة الاستفادة من تلك الوحدات موضوع التعاقد، من خلال إشغالها أو تأجيرها للغرب، ويسري عليها كل ما يسري على أي ملكية عقارية من حق انتفاع وتأجير وتوريث، هذا بالإضافة إلى أن للحصة نصيبها من أرباح تشغيل المرافق العامة للمنتج من محلات تجارية وناد صحي ومطاعم ومقاه، ما يعكس المزايا الاستثمارية التي توفرها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

أعلنت شركة باز للنظم العقارية، أنها شاركت في الملتقى العربي - التركي الأول للسياحة، الذي أقيمت انشطته تحت رعاية وحضور رئيس الحكومة التركية رجب الطيب أردوغان، في مدينة بورصة التركية في 22 أبريل الماضي، وذلك بناء على دعوة المنظمة العربية للسياحة إحدى مؤسسات جامعة الدول العربية.

وأضافت الشركة في بيان صحافي أن مشاركتها في هذا الملتقى كانت من خلال منتجها الاستثماري «حصص المشاع» والذي يلقى رواجاً وإقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين بالنظر إلى المزايا والخصائص التي يوفرها مشيرة إلى أنه نظام ملكية خاصة مشاعاً للمنفعة دون العين، ينتفع بموجبها كل شريك بنسبة حصته في المشاريع ويكون ذلك منسوباً إلى إجمالي قيمة الحصص في العين المشاع، كما يوفر هذا المنتج للملك «حصص المشاع» فرصة الاستفادة من تلك الوحدات موضوع التعاقد، من خلال إشغالها أو تأجيرها للغرب، ويسري عليها كل ما يسري على أي ملكية عقارية من حق انتفاع وتأجير وتوريث، هذا بالإضافة إلى أن للحصة نصيبها من أرباح تشغيل المرافق العامة للمنتج من محلات تجارية وناد صحي ومطاعم ومقاه، ما يعكس المزايا الاستثمارية التي توفرها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

هذا وحظي الملتقى العربي - التركي الأول للسياحة باهتمام عربي وتريكي واسع على حد سواء، واكتسب أهمية سواء لتوقيت انعقاده أو لناعية المشاركة النوعية التي شهدتها، حيث استقطب الخطة الفاعلة والناجحة في مجالها، وذلك بناء على دعوة رسمية من جامعة الدول العربية ممثلة المنظمة العربية للسياحة، في حين أنه انعقد في مرحلة تشهد فيها العلاقات التركية - العربية تطورات مهمة لاسيما على المستوى الاقتصادي، وأفاقاً كبيرة للنمو على مستوى مؤسسات القطاع الخاص، وافتتح الملتقى بكلمة لرجب الطيب أردوغان سلط فيها الضوء على أهم التطورات الحاصلة في الاقتصاد التركي في ظل النمو الذي يشهده، بالإضافة إلى الجهود التي تبذلها الحكومة لتعزيز شراكتها الاقتصادية مع الدول الخليجية والعربية، وتوفير مناخ استثماري ملائم للمستثمرين، والتي توجت مؤخراً من خلال إقرار قانون حق التملك العقاري للخليجيين، وفي مؤشر على تطور العلاقات، فقد سجل التبادل التجاري بين تركيا والدول العربية ارتفاعاً إلى 33.5 مليار دولار في العام 2010 مقارنة بنحو 13 ملياراً في العام 2004، في حين أن إجمالي الاستثمارات العربية هناك بلغت نحو 14 مليار دولار في السنوات الست الماضية، فيما تقدر حجم الاستثمارات الكويتية وحدها بنحو 5 مليارات دولار.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

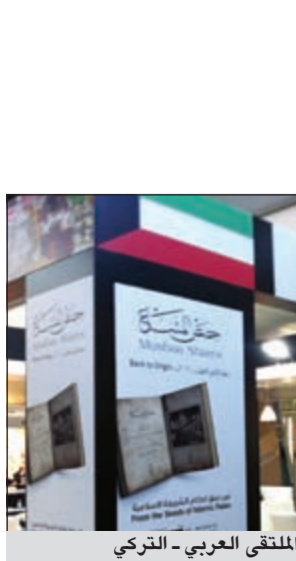
وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.

وأوضحت «باز للنظم العقارية» أن المشاركة في هذا المعرض حقق ثلاثة أهداف رئيسية، فهو أولاً فرصة لاستعراض مزايا منتج حصص المشاع في تركيا، حيث تلقي الأدوات الاستثمارية، المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحة، رواجاً وإقبالاً مهماً في هذا السوق وارتفاعاً ملحوظاً في الطلب عليها من قبل الأفراد والشركات، مشيرة إلى أنه ونتيجة لهذا الواقع بدأت عدة شركات تركية متخصصة في مجال الفنادق والسياحة والسفر محادثات جديدة معها، لطرح مشاريعها في العالم العربي وفق الصيغة التي يطرحها المنتج، إذ من المتوقع أن تعلن الشركة قريباً عن نتائج محادثات مع الشركات التركية عبر مشاريع مشتركة، وذلك بعد استكمال التصور النهائي حولها.



جناح شركة باز للنظم العقارية في الملتقى العربي - التركي

