الأنباء
الاثنين 6 مايو 2013

للمرة الأولى وبالتعاون مع "إسكان العالمية"

"اتحاد العقاريين" ينظم معرض "النخبة العقاري" في أكتوبر المقبل

احمد الدويهيس ومحمود عفيفي خلال الاعلان عن معرض النخبة العقاري (هاني عبدالله)

كشف اتحاد العقاريين عن تنظيم معرض النخبة العقاري للمرة الاولى خلال شهر أكتوبر المقبل بالتعاون مع شركة إسكان العالمية العقارية وذلك خلال استراتيجيته في دعم القطاع العقاري المحلي وذلك في فندق الجميرا بيتش «شاطئ المسيلة»، حيث سيكون باكورة المعارض العقارية التي ستقام في الفندق عقب إعادة افتتاحه مؤخرا.

بدوره، قال الأمين العام لاتحاد العقاريين احمد الدويهيس خلال المؤتمر الصحافي الذي عقد أمس للإعلان عن الحدث إن «الاتحاد» قرر تنظيم هذا الحدث للمرة الأولى سعيا لتجميع اكبر قدر ممكن من الشركات العقارية المحلية لعرض مشاريعها ومنتجاتها المحلية والخارجية تحت سقف واحد بالتزامن مع بعض المشاركات الخليجية والعربية لمجموعة من الشركات الرامية إلى تسويق مشاريعها داخل الكويت.

وأكد الدويهيس أن الاتحاد قرر أن تكون آلية المشاركة بالمعرض للشركات المستوفاة لشروط وزارة التجارة والصناعة بخصوص المشاريع المطروحة في المعارض العقارية، حيث سيتم التأكد من هذه المشاريع والمنتجات قبل تقديمها للجمهور الزائر.

وأشار الى أن «الاتحاد» قرر تقديم خصما على قيمة المشاركة في المعرض للشركات الأعضاء فيه وذلك ضمن مجموعة الخدمات التي يحصل عليها أعضاء الاتحاد في مختلف المناسبات التي ينظمها اتحاد العقاريين.

وبين أن «الاتحاد» حريص على تنويع المشاريع العقارية المطروحة في معارضه العقارية تحديدا لتلبية احتياجات المواطنين والمستثمرين والمقيمين، حيث يضم المعرض قلالا وشققا سكنية وأراضي للبناء إلى جانب مشاريع وفرص استثمارية مميزة في دول خليجية وعربية وبعض الدول الأوروبية، مشددا على أن «الاتحاد» سيكون حريصا على اختيار الشركات المشاركة في المعرض بحسب معايير منتقاة تتمثل في مصداقية تلك الشركات وتنوع مشاريعها المطروحة ومدى قدرتها على تحقيق قيمة مضافة للشريحة المستهدفة من زوار المعرض، بالإضافة إلى تعاملاتها ومشاريعها وانتشارها المحلي والخليجي.

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لشركة إسكان العالمية لتنظيم المعارض والمؤتمرات محمود عفيفي إن اختيار «اسكان» للاتحاد لتنظيم هذا المعرض يعود الى ثقة الشركات العقارية في الاتحاد والدور الذي يلعبه في خدمة السوق العقاري والعقاريين، لاسيما ان الاتحاد يعتبر المتحدث الرسمي باسم العقاريين في الكويت، وبين أن الشركة قد عقدت اتفاقا مع اتحاد العقاريين لتنظيم هذا الحدث الأول من نوعة سعيا لتقديم صورة مشرقة عن تنظيم المعارض العقارية في الكويت.

وشدد على ان اللجنة المنظمة للمعرض سوف تشترط على جميع الشركات التي تسوق عقارات خارج الكويت الحصول على ترخيص إعلان بيع ومطابقة التوكيل الأصلي من مالك العقار للشركة المسوقة إلى جانب اشتراط الاطلاع على وثائق ملكية العقار الأصلية، أما بخصوص العقارات المحلية فيشترط حصولها على موافقة بلدية الكويت.

وبين أن تلك الإجراءات ستكون بهدف ضمان حقوق العملاء الراغبين في تملك عقارات أو أراض داخل الكويت وخارجها سعيا لتكريس المصداقية ومنعا لعمليات الغش أو التدليس.

وأكد عفيفي أن شركة اسكان العالمية طوال مسيرتها في تنظيم واقامة المعارض تحرص دائما على اختيار افضل الشركات العقارية للمشاركة في معارضها حيث تعتبر المصداقية مع العميل من اهم الاساسيات في التعامل، فالمعرض يهدف الى تقديم افضل المنتجات العقارية التي انتجتها الشركات الكويتية في الداخل والخارج، مبينا ان سوق العقار الكويتي من افضل الاسواق حاليا حركة ونشاطا مقارنة بغيره من الاسواق الاخرى، حيث بدأت حركة البيع والشراء تعود لما قبل عام 2008 من حيث الازدهار كما بدا فعليا السوق العقاري ينشط، ويتضح ذلك من خلال اقبال العملاء على المعارض التي نقوم بتنظيمها وعمليات البيع والشراء التي تحدث يوميا وبشكل كبير، مبينا ان للمعارض العقارية دورا هاما في تنشيط العجلة الاقتصادية في اهم القطاعات وهو القطاع العقاري التي ترتكز عليه البنية التحتية للدولة لذلك لعبت شركه اسكان العالمية في الفترات الاخيرة دورا حيويا في ذلك، حيث قامت على تجميع افضل واكبر الشركات العاملة في هذا القطاع لعرض منتجاتها مباشرا على العملاء وكنا نحرص دائما على المصداقية في كافة معارضنا السابقة.

في هذا السياق وضمن الاستراتيجية التسويقية لإسكان العالمية، بين عفيفي انه سيتم تخصيص ميزانية قيمتها تفوق 70 الف دينار للحملة الاعلامية والاعلانية للمعرض، وقال ان المعرض متوقع له تحقيق الاهداف التي نظم من اجله وسيشهد زخما كبيرا من قبل المواطنين والمقيمين داخليا وخارجيا، لافتا لاهمية اقامة المعارض العقارية في الكويت، متوقعا ان تشهد شركاتها العقارية نموا ملحوظا خلال الفترات المقبلة.

● عبدالرحمن خالد

عموميتها وافقت على عدم توزيع أرباح عن 2012

المسعود: "الدولية للمنتجعات" تستعد للدخول في مشروع الضباعية السياحي بنسبة مساهمة تقارب الـ 60٪

نضال المسعود مترئسا الجمعية العمومية (قاسم باشا)

كشف رئيس مجلس ادارة شركة الدولية للمنتجعات نضال المسعود عن الاستعدادات والتجهيزات التي تقوم بها الشركة حاليا للدخول في مشروع الضباعية الذي سيضم منتجعا سياحيا على مساحة 195 الف متر مربع، مبينا انه مازال في طور التصميم واستخراج الاجراءات الرسمية، علما أن نسبة الشركة من المشروع تقارب 60٪ وهناك شركاء آخرون مساهمون في المشروع.

وقال المسعود في تصريحات صحافية على هامش الجمعية العمومية التي عقدت صباح أمس بنسبة حضور بلغت 57,49٪ ان الشركة تسعى خلال الفترة المقبلة للدخول على مشروعات الدولة التي سيتم طرحها في المزادات والتي تشهد منافسة محتدمة للفوز بها، فضلا عن وجود استراتيجية واضحة لدى الشركة للدخول على المناقصات التي ستطرح على مشاريع الـ B.O.T، داعيا الجهات الحكومية والتشريعية إلى ضرورة تعديل قانون الـ B.O.T كونه سيساعد الشركات العقارية على العمل في ظل الظروف الحالية من تحفظ البنوك على تمويل الشركات بالإضافة إلى ارتفاع الأراضي الى مستويات خيالية.

وقال المسعود في كلمته الواردة بالتقرير السنوي ان السمة العامة الرئيسية التي غلبت على كل القطاعات الاقتصادية خلال 2012 هي الحذر وعدم الثقة كنتيجة طبيعية لكل الظروف المحيطة

21,5 مليون دينار
مجموع أصول الشركة

ما انعكس على أداء الشركة، حيث منيت بخسارة بلغت 634,1 ألف دينار بواقع 4 فلوس للسهم وبنسبة عائد على حقوق الملكية 5٪ مقارنة بخسارة لعام 2011 مقدارها 2,62 مليون دينار بواقع 17 فلسا للسهم، عائد على حقوق الملكية 20٪، مبينا أن خسائر الشركة جاءت جراء بعض التمعات العينية مقابل التنازل عن بعض الاصول وبالتالي كانت هناك فروق في التقييم لهذه الاصول.

وأضاف أن مجموع الأصول انخفض بما نسبته 10٪، تقريبا نهاية العام الماضي لتبلغ 21,5 مليون دينار، مقارنة مع مجموع أصول لعام 2011 بلغت 24,1 مليون دينار، كما عملت إدارة الشركة على تخفيض المصاريف والأعباء الأخرى والتي بلغت 668,4 الف دينار، مقارنة بمبلغ 1,42مليون دينار للعام 2011.

ومضى بقوله ان هناك نبرة متفائلة ومشرقة بتعافي وانتعاش القطاع الاقتصادي خلال العام 2013 بفعل عدد من العوامل أهمها انجازات فعلية لخطة التنمية الحكومية وارتفاع اسعار النفط واستعداد الكثير من الشركات للانطلاق من جديد في ظل الرسائل الواضحة التي تبعث بها الجهات الرسمية لتعبر عن تذليل العقبات التي تواجه قطاع الاعمال لخلق بيئة مناسبة لتنفيذ العديد من مشاريع التنمية وتعظيم الانفاق الرأسمالي من خلال تطوير القوانين والتشريعات الاقتصادية والاجراءات المناسبة لتعزيز عمل المؤسسة ودعم هيكل الاقتصاد الوطني وبناء على ذلك فإن إدارة الشركة مستمرة في العمل الدؤوب والجاد للحفاظ على حقوق مساهميها وتفعيل الاغراض الرئيسية بما يحقق الملاءمة الجيدة.

ولفت الى انه في ظل وجود ازمة بالقطاع الخاص ائتمانية واستثمارية قد يساعد على تفاقم الأمر ويزيد من ارتباك كل القطاعات الاقتصادية بالإضافة الى غياب الإصلاح الإداري في الجهاز التنفيذي والقصور التشريعي يلقي بظلاله على مشاريع التنمية التي يفتقر إليها الجميع.

وشدد على ضرورة وجود فريق اقتصادي قوي ومنسجم فيما بينه تحت مظلة من التشريعات الاقتصادية للتغلب على القوانين المعرقلة للتطوير بحزمة من الإجراءات الاقتصادية المتوائمة والتي من شأنها خلق بيئة اقتصادية جاذبة للاستثمار ووقف إهدار المال العام والتوسع في المشاريع التنموية وتطوير السوق المحلي على مستوى متقدم من خلال رسم خارطة طريق معبرة عن الوضع الاقتصادي ومحددة بمعيار زمني بما يعكس قدر القطاع الخاص في تنفيذ برامج التنمية وإمكانية قياس الإنتاجية والذي بدوره يزيد ويعزز من قدرة الدولة ويخفض من أعبائها ويعظم الإنفاق الرأسمالي، لأنه المحور الرئيسي في إعادة الثقة تدريجيا للاقتصاد الوطني.

هذا وقد وافقت الجمعية العمومية على جميع البنود الواردة في جدول الاعمال وأبرزها المصادقة على تقرير مجلس الادارة ومراقبي الحسابات، كما تمت الموافقة على توصية مجلس الادارة بعدم توزيع أرباح عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2012.

● محمود فاروق

خلال اللقاء السنوي لموظفيه

"برقان" يلقي الضوء حول إنجازاته في العام 2012

صورة تذكارية لموظفي بنك برقان خلال اللقاء السنوي للبنك

عقد بنك برقان مؤخرا اللقاء السنوي الذي يجمع بين جميع العاملين في البنك وذلك في قاعة الشيخة سلوى صباح الأحمد، بهدف اظهار التقدير والاعتراف بجهود الموظفين لمساهماتهم المستمرة في مسيرة البنك على مر السنين، هذا وقد حضر الأمسية رئيس مجلس ادارة بنك برقان ماجد عيسى العجيل وجميع موظفي البنك بالاضافة الى الادارة التنفيذية وكذلك ممثلون عن المصارف التابعة للبنك.

قام الرئيس التنفيذي بعرض الإستراتيجية العامة للبنك لجميع الموظفين من خلال تسليط الضوء على اهم الملامح لأداء مجموعة بنك برقان في الكويت وخارج الكويت على مدار العام 2012 بالاضافة الى التوجه العام للبنك في الفترة المقبلة. وتضم مجموعة بنك برقان الآن اكثر من 3 آلاف موظف في شبكة فروع كبيرة مكونة من 216 فرعا منتشرة في 8 دول. وتضمن الحفل فقرات مختلفة عكست التنوع المتاح في بنك برقان، حيث تم عرض عدد من الأنشطة الثقافية من الكويت وتركيا ولبنان والاردن والجزائر وتونس والعراق. وتخللت الأمسية أيضا مجموعة واسعة من الأنشطة التفاعلية والترفيهية والمسابقات، بالإضافة الى سحوبات على هدايا متميزة للموظفين.

إن توطيد العلاقة والتواصل مع الموظفين يعد عنصرا أساسيا في نهج بنك برقان الشامل، فالتواصل مع جميع الموظفين يهدف إلى تعزيز ثقافة الحوار المفتوح والاستفادة من جميع المهارات المتاحة لخلق سفراء معتمدين لعلامة البنك التجارية.

بضمان تدفقات مالية لغاية عام 2022

"وربة" يستحوذ على المقر الجديد لشركة ويثرفورد لخدمات النفط والغاز في مسقط

تمكن بنك وربة من إضافة استثمار جديد ومميز إلى محفظته الاستثمارية عن طريق الاستحواذ على المقر الجديد لشركة «ويثرفورد ـ الشرق الأوسط» لخدمات النفط والغاز في العاصمة العمانية مسقط شركة تابعة لشركة ويثرفورد العالمية والتي يبلغ عدد موظفيها أكثر من 50 ألف موظف حول العالم ويأتي ذلك في ظل خططه الرامية إلى الاستفادة من الفرص الاستثمارية المميزة في المنطقة والعالم لينضم هذا العقار إلى سلسلة الاستثمارات الناجحة التي قام بها البنك في العديد من قطاعات الاستثمار المختلفة، والتي تبرهن على تميز إمكانات فريق الاستثمار لدى بنك وربة وقدرته على اقتناص الفرص الاستثمارية المميزة على الصعيد الإقليمي والعالمي. هذا واختار بنك وربة الاستثمار في مسقط من خلال الاستحواذ على هذا العقار المكتبي والذي يمتاز بمواصفات عالية الجودة، ويتمتع بموقع استراتيجي في منطقة العذيبة الشمالية التي تبعد بضع دقائق عن مطار مسقط الدولي.

وفي هذا السياق، قال مدير الاستثمار في بنك وربة حسام المزيعل: «ان القطاع العقاري في العاصمة مسقط قد شهد منذ نهاية العام المنصرم نشاطا ملحوظا في حركة التداول في مختلف قطاعاته، مما يدلل على تجاوز المستثمرين للآثار النفسية الناتجة عن الأزمة الاقتصادية التي ألقت بظلالها على السوق العقاري العماني منذ عام 2008، ومع دخول أسواق العقار في المنطقة موجة التعافي، توفق بنك وربة في الاستحواذ على عقاره الثاني في مسقط، لتستمر موجة النجاحات الاستثمارية التي يقوم بها البنك».

وأضاف« يتميز هذا العقار بعدة مزايا منها موقعه الاستراتيجي المميز، قوة وملاءة المستأجر، جودة التشطيبات وحداثة البناء بالإضافة إلى عقد إيجار مدته 10 سنوات بشروط مميزة مما يضمن للبنك تدفقات نقدية ثابتة على الأمد الطويل».

وزاد المزيعل قائلا: «إن الأزمة الاقتصادية قد خلقت واقعا جديدا ووضعت القطاع العقاري على مساره الصحيح، سواء من حيث الأسعار أو من حيث كم المشاريع المعروضة، فالأداء القوي لقطاع العقار في سلطنة عمان في الشهور الماضية كان دافعا محفزا لأخذ خطوة الاستثمار في مسقط خاصة أن نمو الأداء الاقتصادي الذي شهدته السلطنة كان ملحوظا في الآونة الأخيرة، في الوقت الذي تشير فيه آخر الدراسات الصادرة عن المجلس الوطني للإحصاء في سلطنة عمان إلى نمو بنسبة 13,1٪ في إجمالي الناتج المحلي في الربع الثالث 2012، والذي سينعكس بدوره إيجابيا على القطاع العقاري بكل فروعه».

وختم المزيعل قوله: «يرتكز بنك وربة في استراتيجيته الاستثمارية على التنوع في مجالات الاستثمار جغرافيا وفئويا واقتناص الفرص الاستثمارية التي تحقق للبنك عوائد مجزية مع الأخذ بعين الاعتبار مستوى مخاطر متحفظ نسبيا، وذلك من خلال المعايير العالمية التي يتبناها البنك في قراراته الاستثمارية برؤية عصرية وبمبادئ شرعية إسلامية راسخة».

حسام المزيعل

متوسط سعر المتر يقارب 3500 دولار بسبب ندرة المعروض

الكويت تستعد لبناء مدن سكنية عملاقة لحل أزمة الإسكان

العربية: تتجه الحكومة الكويتية إلى تنفيذ مشاريع إسكانية عملاقة بعد أن تفاقمت الأزمة الإسكانية للمواطنين وتجاوزت طلبات مستحقي الرعاية السكنية المئة ألف طلب، وسط ارتفاع حاد في أسعار الأراضي والمنازل، حيث بات من الصعب على العائلات والأفراد من محدودي ومتوسطي الدخل بناء منزل أو شرائه رغم الدعم الحكومي. وتلتزم الحكومة الكويتية بموجب القانون ببناء منازل أو تقديم أرض سكنية مع قرض بسعر مدعوم يتم تقسيطه على آجال طويلة.

ويقول تركي الحصم أحد منتظري منزل العمر إنه ينتظر أكثر من 7 أعوام للحصول على دور في الرعاية السكنية، بسبب تراكم طلبات المواطنين عبر الأعوام الماضية. وقد شكل تركي ومجموعة من الشباب الكويتي حملة «ناطر بيت» للضغط على الحكومة للتسريع في معالجة الأزمة، خصوصا أن طلبات المنتظرين بلغت 103 ألف طلب حسب آخر بيانات لمؤسسة الرعاية السكنية، بينما يبلغ متوسط ما توفره المؤسسة سنويا نحو 5٪ فقط من المطلوب.

وتكمن أزمة سكن المواطنين الكويتيين في تملك الحكومة أكثر من 90٪ من مساحة الدولة الصغيرة نسبيا، ما أدى الى ندرة المعروض من الأراضي السكنية والمنازل في السوق، وهو ما ينعكس بدوره على الأسعار.

وبات متوسط سعر المتر المربع يتراوح بين 3 آلاف إلى 3500 دولار في منطقة لمتوسطي الدخل، أي إن سعر منزل بمساحة 400 متر قد يصل الى مليون ونصف المليون دولار. وهذه المبالغ ليست بمقدور الشباب الكويتي الذي يشكل الأكثرية من المواطنين، وهو ما يزيد الضغوط الحياتية على هؤلاء، رغم أن الدولة غنية ويعتبر متوسط دخل الفرد فيها من الأعلى عالميا حيث يبلغ 45 ألف دولار سنويا.

ويقول رئيس اتحاد العقاريين توفيق الجراح: «إذا أردنا أن ننجح في حل المشكلة الإسكانية فيجب تحرير الأراضي وإيجاد بنية تحتية وإشراك القطاع الخاص وتغيير الفلسفة الإسكانية القائمة حاليا على تكوين الثروات وليس المأوى».

ودفع هذا الوضع الحكومة الى التسويق أخيرا لحلول جديدة خصوصا أن المشكلة باتت أشبه بكرة ثلج متدحرجة.

ومن المرتقب طرح مجموعة من المدن الإسكانية متكاملة الخدمات والمرافق على شكل شركات تنموية عملاقة، يتشارك القطاع الخاص (مواطنون وشركات) مع الحكومة في ملكيتها وبنائها، وذلك للتقليل من طلبات الانتظار وإتاحة عروض جديدة في السوق يمكنها أن تقلل الأسعار الحالية.

ويقول سالم الأذينة، وزير الإسكان والمواصلات الكويتي«لدينا حلول وهي المدن الإسكانية الجديدة، لدينا 4 مدن أساسية، مدينة الخيران 35 ألف وحدة، وفي الصبية 52 ألف وحدة، في المطلاع مدينتان وحدة 52 ألف وحدة، والأخرى 22 ألف وحدة، ومشاركة القطاع الخاص أساسية لبناء هذه المدن».

ومن الحلول أيضا تغيير الالتزام الحكومي الذي يقضي حاليا ببناء منازل للمواطنين بمساحات كبيرة نسبيا (400 متر) أو منحهم قسيمة سكنية مع قرض مدعوم بأقساط طويلة الأجل، أما الجديد فهو إعطاء خيارات عدة لمنتظري الرعاية السكنية.

ويقول المدير العام للمؤسسة العامة للرعاية السكنية صبحي الملا، إن «هناك خيارات أمام المواطن، فلن نجبره على أن يأخذ 400 متر أو 600 متر (للمناطق البعيدة عن العاصمة)، بل ستكون هناك خيارات أمامه كبيرة مثلا قسيمة، بيت، مبان، تاون هاوسز، شقق، لكن أيضا ستكون الأسعار بالطلبات حسب هذه الخيارات».

ويعتبر هذا الحل مجديا خصوصا إذا تم فتح مجال للمواطنين بالسكن العمودي، وتغيير فلسفة السكن القائمة حاليا، التي تفترض فيها كل عائلة الحصول على منزل كبير، لا تحتاجها في الغالب العائلات الصغيرة، علما أن هناك أبعادا اجتماعية تمنع بعض العائلات المحافظة من السكن بجوار آخرين في شقق سكنية على سبيل المثال، لكن هذا الوضع لا يشمل الجميع خصوصا مع الجيل الجديد الأكثر انفتاحا.

وقد ينتج عن هذه الخيارات المطلوبة في السوق ارتفاع في عدد الوحدات السكنية التي توفرها الدولة للمواطنين، حيث يبلغ متوسطها السنوي نحو 5000 وحدة، وبالتالي الى انخفاض الأسعار تدريجيا. لكن، وحسب هذه الأرقام، تحتاج الحكومة الى مضاعفة ما توفره حاليا لكي تتمكن من إنهاء الطلبات المتراكمة في 10 سنوات قادمة، بينما ستكون طلبات أخرى قد دخلت في الحسبة ناتجة عن طالبي الرعاية السكنية الجدد.

ولذلك هناك شكوك في السوق من قدرة الحكومة في إنهاء هذا الملف الشائك كما يقول توفيق الجراح، وتنمو الطلبات بين 8 آلاف و8,5 آلاف طلب سنويا.