

تنطلق أنشطته صباح اليوم بحضور الشيخ نمر الصباح

وليد القدومي: 66 شركة تعرض 200 مشروع بمعرض الكويت الدولي للعقار



وليد القدومي



عالمية وليست مشكلة كويتية فحسب، لكن حل هذه المشكلة في الكويت يكمن في تغيير العقلية من جهة، وتغيير الثقافة المجتمعية من الجهة الأخرى، إذ يجب على المواطن الكويتي أن يقبل فكرة السكن العمودي داخل بلده، خاصة أن هذا المواطن نفسه قد قبل بهذه الفكرة في الخارج، فهو عندما يمتلك عقارا في أي دولة أوروبية أو عربية فإنه لا يمانع في فكرة السكن العمودي، لكن ثقافته المحلية تجعله يرفض فكرة هذا السكن محليا، لذا فإن الأمر يحتاج إلى تغيير ثقافة وتغيير فكر ومن ثم القبول بالأمر الواقع، وهو الأمر الذي يجب على الدولة أن تدفع به وتشجع عليه على المدى الطويل.

من ناحية أخرى حث القدومي المواطنين الراغبين في تملك عقارات خارج الكويت على ضرورة التعرف على قوانين التملك العقاري في البلد الذي يرغب في الشراء فيه، وأن يعمل على الحصول على الاستشارات القانونية اللازمة حول هذا الأمر، سواء من خلال الخدمة الاستشارية المجانية التي يقدمها المعرض من خلال مشاركة مكتب المحاماة الشبخة ماضي الصباح أو من خلال محامين في بلد العقار نفسه، مضيفا أنه يجب على العميل كذلك ألا يبخل على نفسه بتذكرة سفر وبرحلة سريعة قد لا تكلفه كثيرا، بيد أنها ستضمن له التأكد من وضع العقار وجديته الشركة المسوقة له وسعة المطور في دولة العقار، فضلا عن أن رحلته إلى بلد العقار يمكن لها أن تكون رحلة سياحية.

وأشار إلى أن الإنترنت بات اليوم مصدرا كبيرا للمعلومات، وبالتالي فمن السهل جدا لأي كان أن يتحرى عن وضع الشركة اليوم منتخمة بالسبوبة الكويت الكبيرة الموجودة سواء لدى الحكومة أو القطاع الخاص الذي بات يؤمن بأن البيئة الكويتية لم تعد صالحة للاستثمار في ظل الظروف والقوانين الحالية. وأضاف أن المشكلة الاسكانية والعقارية هي مشكلة

بعشرات آلاف العملاء الجدد ينضمون سنويا إلى قائمة ملاك العقارات حول العالم، وربما تشهد الكويت وحدها تداول عقارات بالآلاف سنويا، حيث يظل الطلب على العقار حاجة ماسة لكل مواطن في بلده لأن العقار يعني المأوى والأمان والأطمئنان، كما وأنه يعني الاستقرار والطمأنينة والمستقبل. وناشد القدومي الجهات الحكومية المعنية بضرورة دعم القطاع العقاري والمعارض العقارية في الكويت، خاصة في إطار الحديث الذي يدور حاليا حول علاج الأزمة الاسكانية في الكويت، لافتا إلى ضرورة إشراك القطاع الخاص إلى جانب القطاع الحكومي في إيجاد الحل، خاصة وأن القطاع الخاص في الكويت قطاع قوي وله باع طويل في الأسواق الخليجية والخارجية. وقال

أن شركات التطوير العقاري التي تعمل حاليا داخل وخارج الكويت ستكون قادرة على العطاء إذا ما ذلت الصعاب التي تقف أمامها حاليا، حيث يمكن لهذه الشركات حل المشكلة السكنية خلال مدة لا تزيد على 5 سنوات، خاصة أن لهذا القطاع تجارب ثرية وعريقة في بناء وتطوير المدن السكنية الجديدة، خاصة أن الكويت اليوم منتخمة بالسبوبة النقدية الكبيرة الموجودة سواء لدى الحكومة أو القطاع الخاص الذي بات يؤمن بأن البيئة الكويتية لم تعد صالحة للاستثمار في ظل الظروف والقوانين الحالية. وأضاف أن المشكلة الاسكانية والعقارية هي مشكلة

العقارية في وقتنا الحاضر، وهذا بحد ذاته مؤشر إيجابي مقارنة بحالة إيقاف الفروض العقارية التي سادت بعد ظروف الأزمة المالية العالمية. وتعدى القدومي أن تقوم البنوك المحلية بنفسي الخطوات وأن تذلل الصعاب أمام الراغبين بالحصول على تمويل لشراء عقارات سواء كانت محلية أو خارجية.

وبالتقابل لفت القدومي إلى أن تزايد الطلب على العقار يقابله من الناحية الأخرى حركة عمرانية كبيرة في مختلف دول العالم، على الرغم مما تشهده المنطقة العربية من توترات سياسية، خاصة على الصعيد الدولي العزيرة على قلوب كل العرب (سورية)، لافتا إلى أن هذه التوترات قد دفعت بالعملاء إلى البحث عن مناطق أقل سخونة وأكثر أمنا. وأوضح أن العديد من الدول قد استغفرت من التداعيات السياسية التي تمر بها منطقتنا العربية، حيث لاحظنا توجهات العملاء نحو الأسواق الأوروبية والسوق التركي وبعض الأسواق الآسيوية المستقرة، خاصة وأن الطلب على العقار يظل حلم كل إنسان على وجه الأرض مهما اختلفت قدراته وإمكاناته المالية، وأن هذا الطلب لن ينهض، فلو نظرنا إلى خريطة العالم قبل 100 سنة لن تكون صورتها كما هي عليه حاليا، وكذلك الحال بالنسبة لوضع هذه الخريطة بعد 100 سنة قادمة لن يكون على نفس وضاع الحالي، وهكذا فإن فكرة في تزايد وتطور مستمر. وأضاف أن أعدادا تقدر

أكد العضو المنتدب لمجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات وليد القدومي أن معرض الكويت الدولي للعقار والذي تنظمه مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف بالتعاون مع شركة معرض الكويت الدولي خلال الفترة من 18 إلى 23 نوفمبر الجاري وتنطلق أنشطته صباح اليوم بحضور وكيل الوزارة المساعد للشؤون المالية والإدارية الشيخ نمر المالك الصباح، قد استقطب أعدادا كبيرة من المشاركين بلغ عددهم حتى الآن نحو 66 شركة عقارية تعرض أكثر من 200 مشروع في 15 دولة عربية وأوروبية.

وأضاف القدومي بتصريح صحافي بمناسبة تنظيم الدورة السادسة للمعرض أن شركات عقارية حضرت من العديد من دول العالم بدءا من الكويت ومرورا بالإمارات، السعودية، البحرين، سلطنة عمان، الأردن، مصر، لبنان، المغرب، بريطانيا، أميركا، ألمانيا، بلغاريا، جورجيا، إسبانيا، التشيك، البوسنة وتركيا، وجزرت حتى الآن أكثر من 3150 مترا مربعا داخل قاعة المعرض. وأشار إلى أن السباق المحموم والإقبال الكبير الذي شهده المعرض في دورته الحالية من قبل مختلف الشركات العقارية، ليرسخ الانطباع الذي ساد منذ بداية العام الحالي والذي يؤكد على عودة التعافي من جديد إلى القطاع العقاري المحلي والإقليمي والعالمي، بالشكل الذي يحقق طموحات الجمهور الراغب بالتملك داخل وخارج الكويت.

وأكد القدومي على أن الكثير من المؤسسات المالية والتمويلية حول العالم بدأت تخفف من اشتراطاتها وتحفظاتها المتعلقة بالتمويل العقاري، حيث بدأت العديد من الدول تشهد حالة من المرونة في منح القروض والتسهيلات العقارية، وإن جاء ذلك مقترنا برفع قيمة اللدغات المقدمة التي كانت تتراوح في السابق بين 10% و15% لتصل إلى 30 و40% من قيمة الوحدة



«ميلتون كينيز» البريطانية.. الوجهة المفضلة للكويتيين

قال نائب العضو المنتدب للتسويق في مجموعة توب العقارية محمد وليد القدومي ان مدينة ميلتون كينيز في بريطانيا مازالت الوجهة المفضلة للمواطنين الكويتيين والأكثر استقطابا للتملك منذ عشرات السنين، ويأتي ذلك لعدة أسباب، لعل من أهمها قربها من العاصمة البريطانية لندن حيث تبعد فقط 32 دقيقة بالقطار، بالإضافة إلى كبر مساحة بيوتها ذات التملك الحر ومنطقية أسعارها مقارنة بما هي عليه في لندن.

وأضاف القدومي أن أعلى أسعار البيوت الجديدة في ميلتون كينيز قد يصل إلى نحو 600 ألف جنيه استرليني بينما ذات المنزل من الحجم والمواصفات وفي مواقع قريبة من لندن قد يصل سعره إلى عدة ملايين من الجنيهات الاسترلينية وهو ما دفع بالعديد من العائلات الكويتية والخليجية خلال العامين الماضيين إلى التفكير في الشراء والاستثمار في منطقة ميلتون كينيز والتي أثبتت تجارب العديد من العائلات نجاح تملكها في المنطقة وشعورها بالراحة والأمان وتعزيز أواصر الترابط الاجتماعي وخصوصا بين الملك الجديد والمنطقة والذين سكنوا فعليا في بيوتهم، حيث تعزز وتفخر المجموعة بأنها قد أعادت ميلتون كينيز إلى الواجهة الاستثمارية بقوة خلال العامين الماضيين والحالي من خلال طرحها لحوالي 300 بيت وقيلا سكنية في مواقع مميزة ومتنوعة من المدينة قامت بتسليم جزء منها للملاك الجدد وجار العمل شهريا على تسليم وحدات إضافية ووفق جداول الأبحاث المتفق عليها بالإضافة إلى وحدات قيد الإنشاء تعمل المجموعة على تسويقها حاليا وسيتم عرضها خلال الجدد.

وقال القدومي ان المجموعة كانت قد وقعت العام الماضي اتفاقية حصرية مع شركة باريت هومز لتسويق مشاريعها في دول مجلس التعاون الخليجي وبعد ان حققت نسبة عالية من المبيعات قامت بتوقيع الشركة المطورة، شجعت الشركة الرزمية لباريت على الانضمام إلى الاتفاقية الحصرية وهي شركة ديفيد ويلسون والتي تمتاز في المنطقة ببناء بيوت على درجة عالية من الرقي والجودة والتي تراعي فيها البيئة الخضراء وأن تكون البيوت ذات مساحات رحبة سواء من حيث مساحة البناء أو الحديقة أو الأرض.

وبيّن القدومي ان المجموعة ستعرض نحو 50 بيتا خلال فترة المعرض تتفاوت مساحاتها وأسعارها، وأشار إلى ان البيوت قيد الإنشاء وسيتم تسليمها على مراحل تنتهي في نهاية العام 2015، مشيرا إلى ان العميل يقوم بدفع 10% من قيمة البيت مقدما و90% عند تسليم البيت وجميع التعاقدات والدفعات والإجراءات تتم بين محامي العميل من جهة ومحامي الشركة المطورة من جهة أخرى وبما يضمن حقوق جميع الأطراف.

وعن ميلتون كينيز قال القدومي: هي من المناطق العقارية الواعدة في بريطانيا وهي مدينة حديثة نسبيا منذ 1960 وتقع على مقربة 50 ميلا شمال لندن وترتبطها بها شبكة مواصلات جيدة وهي هدف لعدد كبير من المشاريع الجديدة التي تضمن إجراءات عالية ومستقيمة وبدأ الأسعار في ميلتون كينيز من 150 ألف استرليني، وهي ذات عوائد إيجارية عالية ومستقرة تصل إلى 6% أحيانا، وتعد المدينة من اسرع المدن نموا في بريطانيا ويبلغ عدد سكانها نحو 280 ألف نسمة. والعقارات في المدينة أرخص كثيرا من العقارات في لندن وعوائدها أفضل مقارنة بأسعارها.

من جانب آخر، أشار القدومي إلى ان المجموعة مستمرة في تقديم خدمة إدارة العقار في بريطانيا، والتي تشمل الإدارة الكاملة للعقارات السكنية التي يملكها المستثمرون في منطقة لندن الكبرى ومناطق ميلتون كينيز.

وبيّن القدومي ان المجموعة قد وقعت عددا من الاتفاقيات مع ملاك العقارات لإدارة عقاراتهم فيما قامت أيضا بتفنيذ بعض عقود الصيانة لعدد من الملاك الذين احتاجت عقاراتهم إلى اعادة التجديد والترميم.

من جانب آخر، بين القدومي ان المجموعة مازالت تعمل على تأمين احتياجات كبار المستثمرين الباحثين عن الفرص العقارية الكبيرة والمميزة. وكشف القدومي أن للمجموعة قنوات عدة تمكنها من تحقيق رغبات المستثمرين في مختلف قطاعات العقار السكنية والتجارية والسياحية في العاصمة لندن وفي عدد من المدن البريطانية الرئيسية.



علاء البحيري

البنيل للتنمية العقارية (KUWADICO)، وتتألف المرحلة الأولى للمشروع من 232 فيلا تتميز بتصميم معماري عصري وتنوع من حيث الطراز، المساحات والأحجام لتناسب شرائح مختلفة من المجتمع المصري والعربي، ومنها (فلا مستقل وفلل توين وفلل تاون هاوس). وأفاد البحيري بأن شركة مرائبات للحلول العقارية حققت نجاحا كبيرا في خلق وتوفير الفرص العقارية المتميزة لعملائها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وبعد الرضا الكبير الذي أبداه كثير من العملاء في الوطن العربي والذين سبق لهم أن استفادوا من الفرص التي أتاحت لهم من قبل الشركة من خلال فروعها العاملة في دول الخليج العربي ومصر وتركيا، تبدأ شركة مرائبات في تقديم فرص جديدة لعملائها في القارة الأوروبية، في بريطانيا وسويسرا والبوسنة.

في تركيا وقال ان «مرائبات» هي السوق الحصري مشاريع مجموعة سينباش التركية في دول الخليج وشمال افريقيا. ومن أهم مشاريعها مشروع «مدينة البسفور» ومشروع «مصور اسطنبول» في الجانب الأوروبي من تركيا ومشروع «بورصا مودرن» ببورصة. وأفاد البحيري بأن كثيرا من العملاء قد تسلموا للحلول العقارية في مشروع «بوسفور سيتي» الذي أصبح جاهزا للتسليم. وقال البحيري ان هناك مجموعة من أكبر المشاريع في مصر منها مشروع حدائق القطامية، كما أشار البحيري كذلك إلى مشروع «جراند هايتس» الواقع في مدينة السادس من أكتوبر على مساحة 3.8 ملايين متر مربع والذي يعتبر من المشاريع الرائدة في مجال المدن السكنية الذكية، وبأكورة التعاون بين الشركة الوطنية العقارية (NREC) وشركة الكويت وادي

البحيري: «مرائبات» تتوسع أوروبا وأميركا

أعلنت شركة مرائبات للحلول العقارية عن مشاركتها ورعايتها البلاينية للمعرض، وقال مساعد المدير العام بالشركة علاء البحيري أن الشركة ستقدم منتجا العقاري البتكر «وثيقة الإيجار الشرعية» ببرج هاجر.

وهو المنتج الذي يتم تطويره باستمرار خصوصا لتمكين المستثمرين والأفراد من الاستفادة من التواجد في قلب مكة المكرمة ولدة 21 عاما مع توفير نسبة كبيرة تفوق 80% من تكاليف الإقامة هناك. كما أشار البحيري إلى أن «مرائبات» بدأت عامها الثالث في تشغيل واستثمار وحداتها الفندقية في برج هاجر وتسكين العملاء، وقد تميز العام الثاني بتشغيل مميز ونجاح موسم شهر رمضان الكريم، هذا ولم يشهد العام الثاني أي شكاوى أو ملاحظات من العملاء. كما تناول البحيري مشاريع الشركة

أعلن بنك برقان عن أسماء الفائزين الخمسة في السحوبات اليومية على حساب النجمة، في المركز الرئيسي للبنك، بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة ممثلة بصفى المناعي، وقد فاز كل من: جليلندا كانديرجو ريس، نورة عبدالمحسن الطخيم، غازي محمد الرحيلي، فتح الله لطفى شنودة، جواد حليم موسى بجائزة قيمتها 7000 دينار لكل منهم. ويتميز حساب النجمة الجديد بتأهيل عملائه للفوز بجائزة يومية قدرها 7000

«التجاري» يعلن فائزي «النجمة»

أجرى البنك التجاري الكويتي السحب اليومي على «حساب النجمة»، في المركز الرئيسي للبنك، بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة ممثلة بصفى المناعي، وقد فاز كل من: جليلندا كانديرجو ريس، نورة عبدالمحسن الطخيم، غازي محمد الرحيلي، فتح الله لطفى شنودة، جواد حليم موسى بجائزة قيمتها 7000 دينار لكل منهم. ويتميز حساب النجمة الجديد بتأهيل عملائه للفوز بجائزة يومية قدرها 7000

أعلن بنك برقان عن أسماء الفائزين الخمسة في السحوبات اليومية على حساب يومي والذين فاز كل واحد منهم بجائزة 5000 دينار وكان الحظ في هذه السحوبات من نصيب: محمد ماجد بكداش ومحمد ناصر منصور الصفار وعادل عبدالرزاق رمضان بكر وحسين علي خضير عبدالله ونجاة ناصر ذياب التركي. وقام بنك برقان بإعادة إطلاق حساب يومي بحلة



«وبرقان» يعلن فائزي «يومي»

جديدة ومزايا متعددة جعلت من فتح الحساب والفوز فيه أكثر سهولة وسرعة. ومع الشروط والمزايا الجديدة أصبح بإمكان العميل فتح حساب يومي والدخول في السحب مباشرة بعد 48 ساعة من فتح الحساب وما بعد نقلة جديدة تصيف في صا سريعة ومباشرة للفوز. وقام البنك كذلك بتخفيض الحد الأدنى لفتح الحساب ليصبح 100 دينار فقط أو ما يعادلها من العملات الأخرى.

جديدة ومزايا متعددة جعلت من فتح الحساب والفوز فيه أكثر سهولة وسرعة. ومع الشروط والمزايا الجديدة أصبح بإمكان العميل فتح حساب يومي والدخول في السحب مباشرة بعد 48 ساعة من فتح الحساب وما بعد نقلة جديدة تصيف في صا سريعة ومباشرة للفوز. وقام البنك كذلك بتخفيض الحد الأدنى لفتح الحساب ليصبح 100 دينار فقط أو ما يعادلها من العملات الأخرى.



«طفل المستقبل» تستعين بالتجارب العالمية

العلامات التجارية العالمية، وهي: طفل المستقبل ووكالة عالم كارتون نت ورك وشركة الجزيرة للمشروعات (اكوا بارك) وشركة ديسكفري للألعاب السيف ووكالة كاسبرز سكير سكول العالمية وارض الفرح في السعودية والإمارات. من جهتها أعربت مديرة إدارة التسويق والعلاقات العامة إلهام مبروك عن سعادتها بتلك الرعاية لما لها من آثار إيجابية تعود على الشركة والعاملين بها وذلك عبر الاستفادة من الخبرات العالمية التي تستهدف تطوير العمالة البشرية وتدعيم ثقافة الابتكار وتنمية المهارات وتحسين سلوكيات معيئة تساهم في تطوير أداء الشركة بشكل استثنائي مما يعزز من مكانتها التنافسية داخل السوق.



جانب من الفاء

نجاح شركة طفل المستقبل وتمكنها من ريادة الترقية في الكويت ودول الخليج، ونتيجة من الناحية الإجمالية العالمي، لذلك حرصت منذ بداياتها على تبني استراتيجيات طموحة للتوسع في سوق الترفيه العالمي وأن المبادرات تتناولت محاور وأليات استثمار نمو وتطور الشركات العالمية العاملة في مجال الترفيه ولاسيما شركة ديزني العالمية التي نجحت في نيل ثقة مئات الآلاف من العاملين حول العالم وكذلك ملايين العملاء، مشيرا إلى أن سر

قيمتها السنوية نحو 6,6 تريليونات دولار وتشكل 9٪ من الناتج الإجمالي العالمي، لذلك حرصت منذ بداياتها على تبني استراتيجيات طموحة للتوسع في سوق الترفيه العالمي وأن المبادرات تتناولت محاور وأليات استثمار نمو وتطور الشركات العالمية العاملة في مجال الترفيه ولاسيما شركة ديزني العالمية التي نجحت في نيل ثقة مئات الآلاف من العاملين حول العالم وكذلك ملايين العملاء، مشيرا إلى أن سر

أعلنت شركة طفل المستقبل الترفيهية العقارية (فيوتشر كيد) أن الشركة تواصل وبشكل مستمر برامج وخطط توسعية لنشاطاتها، وذلك لوكالة حجم الطلب المتنامي على خدماتها الترفيهية المتنوعة في مناطق الكويت وذلك بعد إحصائيات أشارت إلى استقبال ما يتجاوز المليون زائر سنويا والذي يعكس بدوره رفع كفاءة التشغيل والأداء المالي للشركة.

وفي هذا السياق صرح رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة خالد الخالد في بيان صحافي بأن الشركة استقبلت دوج ليب رئيس قسم التدريب لشركة ديزني العالمية في إطار خطتها للاستفادة من التجارب العالمية الناجحة في صناعة الترفيه، ولاسيما استخدام الطرق والأساليب الحديثة في مجال تطوير خدمة العملاء مما يعكس إيجابيا على تحسين الأداء والناتج وتحقيق أهداف الشركات.

وأوضح أن الشركة تدرج تماما أهمية قطاع الترفيه في دعم ونمو قطاع السياحة والسفر في العالم والتي تبلغ