



جناح شركة آغا أغلو للتطوير العقاري

آغا أغلو.. أكبر شركة تطوير عقاري تركية في الكويت

أوغلو» كانوا يسدون ثمن تلك الوحدات لإدارة أملاك الدولة التركية مما شكل لهم ضمانا لعمليات الشراء بنسبة 100٪. وحول الخطة المستقبلية لشركة آغا أغلو، قال ديمرهان إن الشركة بدأت بالتوسع الخارجي، حيث إنها تخطط لتنفيذ مشاريع في الكويت والسعودية وباقي أسواق دول الخليج، مبيّنا أن الشركة لديها مكتب إقليمي في دبي وآخر في برلين، وثالث في لندن، وقريبا مكتب في روسيا.

إن الشركة تمكنت خلال عام 2012 من تحقيق نمو بنسبة 130٪ في المبيعات و50٪ في النمو النشط، لاسيما في قطاع الإنشاءات، مضيفا أنه مع صدور قانون التعامل بالمثل في مجال بيع العقارات للأجانب عام 2012، اكتسب القطاع رؤى جديدة. وبلغت قيمة مبيعات مجموعة شركات آغا أغلو للأجانب خلال هذه الفترة 350 مليون دولار. وأكد ديمرهان أن كافة العملاء الذين تملكوا وحدات عقارية من خلال شركة «آغا

وأشار إلى أنه وفي ظل الإقبال الكبير من قبل المواطنين الكويتيين والخليجيين على الجمهورية التركية، فقد نجحت الشركة في بيع أكثر من 300 وحدة سكنية على مواطنين خليجيين خلال العام الماضي 2012، فيما يتوقع أن يرتفع إجمالي أعداد الوحدات العقارية المباعة خلال هذا العام 2013 إلى ضعف الرقم السابق. وأعطى ديمرهان معلومات حول تطور واستثمارات الشركة، فقال

قال رئيس مجلس إدارة شركة آغا أغلو للتطوير العقاري (شركة تركية) خليل إبراهيم ديمرهان إن شركته تعتبر من أكبر شركات التطوير العقاري في تركيا، ذلك أنها مملوكة للحكومة التركية بنسبة 35٪، فيما يعمل لدى الشركة حاليا أكثر من 350 مهندسا ومعماريًا و16 ألف عامل، مؤكدا أن الشركة نجحت في إنجاز 35 ألف وحدة سكنية تم تسليمها بالفعل للمواطنين والمستثمرين الأتراك والخليجيين.

الخشني: مؤتمر يحول أفكار اللامعين إلى مشاريع واعدة الشباب الكويتي المتميز برعاية «زين» اليوم

هذه الرعاية التي تأتي في إطار مسؤولية زين الاجتماعية تجاه قطاع الشباب الذي يعتبر من أهم ركائز المجتمع الكويتي». الجدير بالذكر أن زين تولى اهتماما مختلفا للمشاريع الصغيرة والمبادرات الخاصة بالشباب الكويتي، حيث تسعى إلى توفير بيئة مناسبة لطاقتهم وإبداعاتهم، وذلك في ظل إيمانها بأنهم الثروة الحقيقية للوطن، حيث اختتمت زين برنامجها Zain Great Idea الخاص بالمشاريع الصغيرة الشهر الماضي والذي حقق صدى واسعاً، بالإضافة لرعايتها لمشروع «تمكين الشباب» الثاني والذي شارك فيه نخبة من المتحدثين العالمين كالشريك المؤسس لشركة «آبل» العالمية ستيف وزنيك والشريك المؤسس لسلسلة مقاهي «ستارباكس» العالمية زيف سيجال ومجموعة من المتحدثين المحليين المميزين. وأكدت الشركة على مواصلة دعمها المستمر للمشاريع والمؤتمرات المختلفة التي تعنى بالشباب من خلال تطوير برامجها الحالية ضمن استراتيجيتها ذات الخطة الواضحة للمساهمة في تقديم جيل من الشباب الكويتي القادر على المشاركة في تنمية الاقتصاد الوطني بكفاءة.

المبادرات التي تسلط الضوء على الإنجازات الكويتية في مختلف المجالات، حيث يعرض المؤتمر نماذج كويتية متميزة في المجالات التربوية، المهنية، الأكاديمية، التكنولوجية، الثقافية، الفنية، والرياضية، كما أن باب المشاركة مفتوح في الأعمال التطوعية وذلك من خلال استضافة فرق تطوعية مشاركة في معرض الفرق التطوعية الخاص بالمؤتمر. وقال مدير العلاقات والاتصالات بالشركة وليد الخشني بهذه المناسبة: «لقد حرصت زين على دعم ورعاية هذا المؤتمر الشبابي السنوي لما يحمله من أهمية لتبادل التجارب بين الشباب الطموح وكوخبه من ألمع الشخصيات في المجتمع تمكنوا من تحويل أفكار ومبادرات بسيطة إلى مشاريع واعدة وبناءة على أرض الواقع، حيث تؤمن زين أن أهم الركائز لتنمية كوادر شبابية واعية ومبدعة قادرة على العمل باحتراف ومهنية هو تبادل التجارب العملية والخبرات في شتى المجالات». وأضاف الخشني: «نحن نقف أن المؤتمر الثالث لشباب الكويت للتميز سيعمل على زيادة إقبال الشباب الكويتي على الأعمال التطوعية، ولذلك حرصنا على

اعلنت «زين» عن رعايتها البلاطينة لفعاليات «مؤتمر شباب الكويت الثالث للتميز»، الذي يهدف إلى تقديم ورش عمل تخصصية في مجالات التميز الفردي والوطني المجتمعي للإنجازات الكويتية، والذي تنطلق فعالياته اليوم في فندق حياة ريجنسي الكويت. وأفادت الشركة في بيان صحافي بأن رعايتها لمؤتمر شباب الكويت للتميز للعام الثاني على التوالي تأتي ضمن جهودها المستمرة لدعم جميع



وليد الخشني

القلاب وغضنفر ووهبة يفوزون بـ 5000 دينار في جوهرة «الوطني»

بما يكرس ريادته في السوق المصرفية المحلية، حيث زاد من فرص عمله للفوز بـ 5000 دينار أسبوعياً و125 ألف شهرياً و250 ألف دينار ربع سنوياً. ويؤهل حساب الجوهرة جميع عملائه لتلقائياً للدخول في السحوبات الأسبوعية والشهرية وربع السنوية مقابل كل 50 دينار فقط، وكلما ازداد رصيد العميل، ازدادت فرصه بالفوز بإحدى هذه السحوبات الثلاثة. وتجدر الإشارة إلى أن حساب الجوهرة يتيح للعملاء إجراء عمليات السحب والإيداع في أي وقت ولدى أي من فروع الوطني المنتشرة في جميع أنحاء الكويت.

بما يكرس ريادته في السوق المصرفية المحلية، حيث زاد من فرص عمله للفوز بـ 5000 دينار أسبوعياً و125 ألف شهرياً و250 ألف دينار ربع سنوياً. ويؤهل حساب الجوهرة جميع عملائه لتلقائياً للدخول في السحوبات الأسبوعية والشهرية وربع السنوية مقابل كل 50 دينار فقط، وكلما ازداد رصيد العميل، ازدادت فرصه بالفوز بإحدى هذه السحوبات الثلاثة. وتجدر الإشارة إلى أن حساب الجوهرة يتيح للعملاء إجراء عمليات السحب والإيداع في أي وقت ولدى أي من فروع الوطني المنتشرة في جميع أنحاء الكويت.

أعلن بنك الكويت الوطني عن أسماء الفائزين الثلاثة بجائزة 5000 دينار في السحوبات الأسبوعية لحساب «الجوهرة»، خلال شهر نوفمبر، والتي جرت في المركز الرئيسي للبنك تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة. وقد فاز عملاء البنك الوطني



أحمد الحميد يسلم الفائز بدر القلاف جائزته

القدومي: تمديد معرض الكويت الدولي للعقار إلى الاثنين

أول يومين من أيام المعرض فيما شهد المعرض على مدى أيامه الأخرى استقطاباً مميّزاً لاعداد جيدة من الزوار ولتوعية جادة ومهتمة بالتملك العقاري. وقدم القدومي نصيحة للعملاء مفادها أن استثمار اليوم أفضل من استثمار الغد، إذ إنه كلما تأخر المستثمر في الشراء فأتت عليه الكثير من الفرص الميزة والتي من بينها خيارات واسعة على العقار المحلي والخليجي والعربي والتركي والأوروبي.

وحول سبب التمديد، قال القدومي إن توقيت الدورة الحالية للمعرض تزامن مع عدد من الأحداث الخارجة عن الإرادة والتي كان من بينها استضافة الكويت لمؤتمر القمة العربية - الأفريقية الذي عقد على مدى يومي 19 و20 نوفمبر وما صاحبها من إجراءات بإغلاق وتحويل بعض الطرق والازدحامات فيها، وكذلك مع ظروف جوية سيئة ساهمت جميعها في تقيد جزئي لحركة زوار المعرض خلال

أعلن العضو المنتدب لمجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات وليد القدومي عن مد أجل معرض الكويت الدولي للعقار الذي تنظمه مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات بالتعاون مع شركة معرض الكويت الدولي على أرض المعارض الدولية بمشرف قاعة 8 يومين إضافيين على أن ينتهي بنهاية يوم الاثنين المقبل 25 نوفمبر الجاري.

«المباني الذكية» تطرح قللاً فخمة في مراكش

وأشجار الزيتون والوان الورد المزروعة دوراً بالغ الأهمية في جمال وإبداع المنظر العام للمنتجع هذا، بالإضافة إلى الطابع المراكشي في التصميم الهندسي المعماري للقلل.

بمنطقة النخيل وبيدع دقائق فقط وبجانبه ملعب الغولف وستاد مراكش الدولي ومن مميزات هذا، أيضاً أنه يحتوي على عدد محدود جداً من القلل ولكل قبال حمام السباحة والحديقة والمدخل الخاص بها، وتلعب المساحات الخضراء والمشروع والتي تزيد مساحتها على 63٪

غالبية تم العظمى من فرنسا وإيطاليا وإنجلترا والدول العربية، لما تتمتع به من مناخ متميز طوال العام ومقومات سياحية ثرية جداً منها جامع الفنا والمنارة وقصر علي بن الفلاح، فضلاً عن مطاعمها العالمية الشهيرة بالأطعمة المغربية الرائعة الأصلية. والمشروع مقام على مساحة 9 آلاف متر مربع

صرح خالد علوان الرئيس التنفيذي لشركة المباني الذكية العقارية بأن الشركة تقدم أفضل الفرص الاستثمارية لعملائها وتعتمد على المصداقية والشفافية التي هي ركيزة نجاح الشركة واستمرارياتها بين مقيلاتها بالكويت حتى تاريخه. وتحتدب مراكش ما يزيد على 4 ملايين سائح سنوياً



خالد علوان

«الخليج»: تتويج مليونير الدانة يناير 2014

عباس السيد يوسف السيد. ويتضمن برنامج سحوبات الدانة لعام 2013 السحوبات اليومية على جائزتين بقيمة كل منهما 1000 دينار (أيام العمل)، أما السحوبات ربع السنوية على الجوائز الكبرى فستعقد كعادتها حيث سيتم عقد السحب الرابع والأخير في 9 يناير 2014 على الجوائز النقدية بقيمة 50 ألف دينار و250 ألف دينار، كما سيتخلل هذا السحب تتويج مليونير الدانة لعام 2013 الذي سيحصل على جائزة بقيمة مليون دينار.

أعلن بنك الخليج عن الفائزين بالسحوبات اليومية لحساب الدانة الذي يمنح جائزتين بقيمة كل منهما 1000 دينار لكل فائز خلال أيام العمل، والفائزون هم: أشرف محمد عطية عبدالله، عبدالعزيز صلاح نزيه نافع، عبد الرحمن حجي علي أحمد المهدي، سالم سيكلالاو كاليمودين، خالد خليفة حسين عبدالله، نوف حمد مخلد العازمي، فاضل عباس علي أحمد، حميد أحمد محمد الرشيد، نواف أحمد ماجد الشاهين، عبداللطيف السيد

محامية تركية: استشارة المحامي قبل شراء العقار.. ضمان أكيد

استضاف معرض الكويت الدولي للعقار المحامية التركية المتخصصة في شؤون قوانين التملك العقاري زليخة جوزدن التي جاءت لتؤكد على أهمية وجود محام لأي مواطن أو مستثمر يرغب بالاستثمار أو التملك العقاري في تركيا. وفي هذا الخصوص، قالت جوزدن أن أي مواطن عربي يرغب في التملك العقاري في تركيا يجب عليه الاستعانة بمحام متخصص يساعده على التعرف على القوانين التركية بالدرجة الأولى، خاصة إذا ما كان المستثمر أو المواطن بصدد شراء عقار تحت الإنشاء، لاسيما أن شراء هذا النوع من العقارات فيه خطورة نسبية نوعاً ما، وإن كانت تمتاز بعوائدها الكبيرة. وأضافت أن أهمية المحامي تكمن في أنه سيكون قادراً على إجراء التحريات اللازمة حول وضع العقار وسلامته من الناحية القانونية، والتأكد من ملكيات الأراضي وطبيعة المشروع، من خلال مراجعة إدارات البلدية المتخصصة، وقراءة المخططات المطروحة، بالإضافة إلى التأكد من الملاءة المالية للمطور ومنفذ المشروع، ودراسة تاريخه المهني وسابقه أعماله ومشاريعه ووضع المالي في وقت تنفيذ المشروع. وأشارت إلى أنه وبعد التأكد من كافة الأمور السابق ذكرها، تبدأ المرحلة

الثانية والمتعلقة بقراءة كافة بنود العقد للتعرف على التفاصيل الدقيقة المتعلقة بتاريخ بدء ونهاية المشروع، والشروط الجزائية التي يتضمنها العقد، والمواصفات الخاصة بالعقار وغيرها من الأمور التي قد لا يتمكن المستثمر من الوقوف عندها والتأكد منها بنفسه. وقالت إن المحامي يمكنه في مراحل لاحقة القيام بتسليم الوحدة العقارية نيابة عن العميل في حال عدم تواجده داخل تركيا، وذلك من خلال الاستعانة بشركات عقارية متخصصة، حيث تقوم تلك الشركات بالتأكد نيابة عن العميل من مطابقة الوحدة العقارية المتسلمة للشروط المتضمنة ضمن العقد، خاصة أنه بعد أن يتسلم العميل الوحدة السكنية المبيعة ويقوم بالتوقيع على عقد التسليم فإن الشركة المطورة تكون قد أخذت مسؤوليتها عن أي اختلاف في المواصفات يظهر بعد ذلك. وأكدت جوزدن على أن القوانين التركية أعطت الحق لكل مواطن عربي يملك عقاراً في تركيا بالحصول على إقامة لمدة سنة قابلة للتجديد طالما بقيت ملكيته للعقار موجودة، وأن هذه الملكية المتواصلة تمنحه فيما بعد الحق في الحصول على الجنسية التركية بعد سنوات معينة.



زليخة جوزدن

درس «الدولي» لروضة العمرية

براعم اليوم.. وهم شباب الغد الذين سيعول الوطن عليهم في بناء نهضته ورفعته وحضارته، مشيراً إلى أن برنامج الزيارة اشتمل على فقرات تثقيفية وتوعوية موجزة عن مزايا التوفير، وكيفية الادخار والتي تم تقديمها للطلاب بأسلوب مبسط وجاذب يتناسب مع مخيلاتهم ومداركهم الصغيرة، وذلك بمشاركة شخصية «حبيب» الذي خص به «الدولي» هذه الشريحة العمرية وما في مستواها. وأعرب السرحان عن بالغ سعادته لنجاح البرنامج الذي قال إنه استحوذ على مشاعر الصغار واستقطب تفاعلهم واهتمامهم لاسيما بعد اختتم بتوزيع الهدايا التذكارية الرمزية عليهم التي أسعدتهم بدورها كثيراً، وأدخلت البهجة والسرور إلى قلوبهم البيضاء ونفوسهم النقية، ورسمت البهجة والإسامة على وجوههم البريئة، والتي وفقتها الصور التذكارية التي حرص البنك على أن يأخذها معهم ومع الطاقم الإداري والتعليمي للروضة.

قام موظفو العلاقات العامة في بنك الكويت الدولي بزيارة لروضة العمرية، وذلك استكمالاً لسلسلة الزيارات التي قام بها لعدد كبير من مدارس وزارة التربية والتعليم من بنين وبنات، وبمختلف مراحلها الدراسية ضمن فعاليات برنامج حملته «وفر..واكبر مع الدولي»، التي أطلقها مؤخراً بالتعاون مع الشرك

الإستراتيجي منظمه «مالية» CYFI، لغرس قيم الادخار والتوفير في نفوس الأطفال في هذه المرحلة العمرية المبكرة. وقال مسؤول أول العلاقات العامة السيد فهد السرحان: إن مسؤوليتنا المجتمعية تجاه أطفال الرياض لا تقل أهمية عن مسؤوليتنا تجاه تلاميذ وطلبة كل المراحل الدراسية الأخرى المختلفة بدءاً بالمرحلة الابتدائية مروراً بالمرحلة المتوسطة، وصولاً للمرحلة الثانوية، وانتهاءً بالمرحلة الجامعية، وذلك لان أطفال الرياض.. هم



موظفو «الدولي» في روضة العمرية