



KIPS-2013 معرض الكويت الدولي للعقار Kuwait International Property Show

«الحد المتحد» طرحت مشروعاً بإسطنبول بـ 11٪

أكد مدير عام مؤسسة الحد المتحدة العقارية بدر الحمد أن المشاركة الحالية للشركة تضمنت طرح مشروع عقاري في إسطنبول بعائد يصل إلى 11٪، مشيراً في ذات الوقت إلى أن المؤسسة تعتبر هي المالك والمطور للمشروع في نفس الوقت. وأضاف أن العائد الذي يوفره المشروع للمعيل سينتاتي من خلال تعاقد المؤسسة مع أحد المستثمرين الذي سيقوم بتحويل العقار بعد الانتهاء من تنفيذه في نوفمبر 2015 إلى مشروع شقق فندقية، مع ترك الخيار للمعيل لاختيار أكثر من وحدة ومن ثم استثمارها ضمن مشروع الشقق الفندقية أو استخدامها للسكن الخاص.



بدر الحمد

«أفكار» طرحت 4 مشاريع بتركي

قال الرئيس التنفيذي في شركة أفكار الخليجية للتطوير العقاري رافت مهنيا أن شركته طرحت 4 مشاريع في مناطق مختلفة من تركيا شملت إسطنبول، كوشاداسي، وأنطاليا. حيث تنوعت هذه المشاريع ما بين الشقق والفلل السكنية الجاهزة للتسليم الفوري. وتوقع أن تحقق الشركة مبيعات جيدة من خلال مشاركتها الحالية في المعرض بسبب الكم الكبير من الزوار الراغبين في الاستثمار في تركيا. بسبب أسعارها التي ما زالت في متناول أيدي الجميع، خاصة أن أسعار بعض الوحدات السكنية تبدأ من 10 آلاف دينار كويتي. وأكد مهنيا أن الأوضاع السياسية الإقليمية عززت من مكانة العقار التركي في الأسواق العربية والخليجية على حد سواء، بليل أن الحكومة التركية التي أدركت هذا الأمر، قامت على مدى عامين سابقين بإدخال تعديلات وتشريعات سريعة ساهمت في اسقطاب شريحة كبيرة من المستثمرين من مختلف أنحاء العالم خلال فترة قصيرة.

«دار العز» سوّقت مشروع «كوشاداسي» و«بودروم» التركيتين

أكد المدير الإداري والإقليمي في شركة دار العز للحلول العقارية أحمد الدويك أن المشروعين العقاريين اللذين طرحتهما شركة دار العز في مدينتي «كوشاداسي» و«بودروم» التركيتين شهدا إقبالا كبيرا من قبل العملاء، مما يؤكد على أن الطلب على العقار التركي ما زال في نمو متسارع، وأنه ما زال يحتل المرتبة الأولى متربعا على قمة هرم العقار حول العالم.



أحمد الدويك

وأشار إلى أن تركيا تتمتع بتعدد مناطقها وكثرة مشاريعها التي تختلف من حيث المساحة والموقع والسعر، وبالتالي فإن هذا التنوع من شأنه أن يوفر منتجات مختلفة تلبي حاجات ورغبات مختلف العملاء، مؤكداً أنه بعد نحو عام على فتح باب التملك للمستثمر الأجنبي ازدادت الثقة في العقار التركي بعد زوال هاجس التملك الحر وتسلم شريحة كبيرة من المستثمرين سندات ملكية عقاراتهم في تركيا. بعد أن كان التملك في تركيا يتطلب الكثير من الإجراءات الروتينية والبيروقراطية التي كانت تتسبب تأسيس شركة باسم المستثمر وفتح حساب بنكي ومن ثم تسجيل العقار باسم الشركة وليس باسم المالك مباشرة، وهي إجراءات تم تجاوزها من خلال إقرار قانون التملك الحر لجميع الجنسيات، بل وحتى الحق في الحصول على إقامة دائمة بمجرد تملك العقار.

«مكسب» سوّقت مشروعين في المغرب وتركيا

قال الرئيس التنفيذي لشركة مكسب لإدارة المشاريع عبدالله الهران إن مشاركة «مكسب» في المعرض تضمنت طرح مشروعين عقاريين في كل من المغرب وتركيا، حيث حظي مشروع «جاردن سيتي» الواقع في مدينة مراكش المغربية وعلى بعد 7 دقائق من المطار على إعجاب شريحة كبيرة من عملاء وزوار المعرض، خاصة أن المشروع يضم مجموعة من الفلل المميزة المختلفة المساحة والتصاميم. أما المشروع الثاني فقال إنه مشروع «هوم أقيس» الواقع في منطقة جونسلي في تركيا والذي لا يبعد عن مطار أتاتورك سوى 5 دقائق، وعلى مقربة من خطي E5، E6، مما يجعله من المشاريع التي تجذب عدداً من المستثمرين المحليين والأجانب.



عبدالله الهران

عن كوماوند متكامل الخدمات والمرافق. وأضاف أن الإقبال الكبير على مشاريع الشركة ترجع إلى حجوزات فعلية مع وعود بالشراء، متوقعا أن تحقق الشركة بناء على الحجوزات التي تمت مبيعات كبيرة.

معرض الكويت الدولي للعقار يختتم فعالياته مساء اليوم.. والتركي ملك العقارات

بـ «ملك العقارات» ليست أمراً مستغرباً، فهذا العقار هو الذي يحتل قائمة العرض والطلب في السوقين المحلي والعالمي في الوقت الراهن، تماماً كما كان عليه وضع العقار الإماراتي أو العماني أو المصري.. وهكذا، وبالتالي فقد جاء الوقت ليحتل العقار التركي كعقار آمن ومستقر سلم أولويات المستثمرين من حول العالم.

العقارات» وهو السمة الغالبة في هذا المعرض بالذات، لاسيما في ظل الانفتاح الكبير الذي تشهده الجمهورية التركية في الوقت الحالي، والتسهيلات الكبيرة التي تقدمها وما زالت الحكومة التركية لجميع جنسيات المستثمرين من حول العالم، وكما قيل سابقاً «لكل زمان دولة ورجال».

والعقار التركي ظل هو «ملك العقارات» في هذا المعرض، وعلى الرغم من تنوع العروض والمشاركات العقارية في المعرض، إلا أن العقار التركي ظل هو «ملك العقارات» في هذا المعرض، وكانت إحدى الدورات الناجحة، سواء من خلال المشاريع التي قدمتها الشركات أو من خلال أعداد الزوار الذين تضاعفت أعدادهم وتنوعت شرائحهم على نحو غير مسبوق.

المشاركين أو حتى من قبل الزوار الذين استمتعوا على مدى ثمانية أيام بمجموعة كبيرة ومتنوعة من العروض والمنتجات العقارية التي تنوعت بين شقق وقلل ومشاريع قدمتها أكثر من 65 شركة محلية وعربية وعالمية، تعمل في أكثر من 15 دولة حول العالم. وفي هذا الخصوص أكد مجموعة من المشاركين على أن الدورة

تختتم مساء اليوم دورة جديدة ومميزة من دورات معرض الكويت الدولي للعقار الذي نظّمته مجموعة توب أكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات بالتعاون مع شركة معرض الكويت الدولي على أرض المعارض الدولية بمشرف خلال الفترة من 18 وحتى 25 نوفمبر الجاري، وذلك وسط شعور بالرضا التام سواء من قبل

«الخليجية» تواصل تسويق مشاريع ضخمة بتركي

المعرض، بهدف إعطاء الفرصة للعملاء الراغبين في الشراء من الالتقاء بالمحامي والتعرف على ما لهم وما عليهم قبل الإقدام على خطوة التملك العقاري هناك، مؤكداً على أن شركته ستقوم بالتعاون مع مجموعة توب أكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات بتخصيص جناح خاص لمكتب المحاماة التركي خلال الدورات القادمة للمعرض للرد على استفسارات العملاء بشكل مباشر.

جاءت للسوق الكويتي بمشاريع في مناطق حيوية في تركيا من خلال تعاملها مع وسطاء معتمدين هناك، حيث يقوم الوسيط العقاري في تركيا بمتابعة متطلبات العميل من الألف إلى الياء، الأمر الذي أكسب الشركة ثقة عملائها خلال السنوات القليلة الماضية. وأشار الحمد إلى أن الشركة استغللت فترة انعقاد الدورة الحالية من خلال دعوة أدمكاتب المحاماة الكبرى للتواجد خلال



وائل الحمد

أوضح الرئيس التنفيذي للشركة الخليجية الدولية العقارية وائل الحمد أن الشركة واصلت خلال الدورة الحالية لمعرض الكويت الدولي للعقار تسويق مشاريعها العقارية الضخمة في تركيا، وهي المشاريع التي كان لها صدى طيب، لاسيما أن «الخليجية» تعد من الشركات القلائل التي تعرفت على السوق التركي، وعسى عقلية المعيل الكويتي في ذات الوقت.

وقال إن «الخليجية الدولية»

«الهدف الذكي»: مشاريع متميزة في تركيا والمغرب والبحرين وصلالة

قال الرئيس التنفيذي في شركة الهدف الذكي خالد علوان إن الشركة طرحت مجموعة كبيرة ومتنوعة من المشاريع التي تلبي حاجات ورغبات العملاء، من بينها مشاريع في تركيا وأخرى في المغرب وثالثة في البحرين ورابعة في صلالة. وأشار إلى أن مشروع المغرب اجذب وحده شريحة لا بأس بها من العملاء، مؤكداً تسويق نحو 40٪ من المشروع الذي يمتاز بموقعه القريب من المواقع المهمة في مدينة مراكش المغربية التي تجتذب سنوياً أكثر من 4 ملايين سائح من مختلف أنحاء العالم.



خالد علوان

أما بخصوص مشروع «البحرين» فقال إن الشركة كانت

قد تعاقدت مع مجموعة شركات مشاريعها في مملكة البحرين التي تتمتع بقرتها من معظم الدول الخليجية، بالإضافة إلى أنها من الدول التي بدأت بالاستقرار الأمني النسبي، لاسيما أن البحرين بذت حالياً في استعادة مكانتها الاقتصادية السابقة. وحول مشاريع تركيا قال علوان إن الشركة طرحت مشروع «كوزا بارك» في تركيا الواقع في أرقى مناطق إسطنبول بالقرب من المطار، علماً أن المشروع عبارة عن فندق 5 نجوم يحتوي على 105 محلات تجارية لمراكات عالمية.

«ألرجوان» طرحت مشروع «سبرادوم فادي» و«بيزم إيفلر»

قال الرئيس التنفيذي والشريك في شركة الأرجوان المتحدة العقارية إحسان أبو نفيسة أن الإقبال الكبير على المعرض كان له دور كبير في تحقيق معظم الشركات المشاركة مبيعات جيدة على كل المستويات. وأشار إلى أن الأرجوان العقارية نجحت في تسويق نسبة كبيرة من مشروع سبرادوم فادي وبيزم إيفلر، خاصة أن هذين المشروعين يقعان في مناطق تعتبر من المناطق الراقية في تركيا.



إحسان أبو نفيسة

وأضاف أن الطلب في تركيا يتركز حالياً في جانيبي السكن والاستثمار، مبيناً في ذات الوقت أن المنافسة الكبيرة بين الشركات العارضة جعل العميل يبحث عن السعر الأقل بعد أن يقوم بمقارنة المشاريع ببعضها البعض من حيث الموقع والمساحة. ولفت إلى أن «الأرجوان العقارية» لم تتأثر بالمنافسة المحيطة حالياً بين الشركات العقارية، لأن معظم المبيعات التي تحققت الشركة إنما هي بسبب القاعدة الكبيرة من العملاء الذين وضعوا ثقتهم في الشركة منذ انطلاقتها، لاسيما أن شريحة كبيرة من المستثمرين حققوا عوائد بيعة تجاوزت الـ 50 و60٪ فضلاً عن تحقيق عوائد إيجابية تراوحت بين 8 و13٪ خلال السنتين الأخيرتين.

«أمار سيتي».. حضور لافت وكبير

أكد مدير المبيعات بشركة أمار سيتي حاتم يوسف أن الإقبال على معرض الكويت الدولي للعقار كان لافتاً للنظر وحاشداً على الرغم من الظروف الجوية الصعبة التي تزامنت مع انعقاده، مشيراً إلى الأهمية الكبيرة التي اكتسبها المعرض في قلوب المواطنين.

وأضاف أنه بات واضحاً خلال الدورة الحالية تنافس عدد كبير جداً من الشركات على طرح وتسويق العقار التركي، حتى أصبح لدى المواطن الكويتي كم من المعلومات التي لا بأس بها حول تركيا ومناطقها وعقاراتها المختلفة، مبيناً أن التنافس الحالي يصب في مصلحة المعيل الذي أصبح قادراً على اختيار أفضل ما يناسبه من منتجات عقارية بأسعار ومواقع تنافسية.

وأشار إلى أنه من الملاحظ أن التركيز الحالي في المشاريع العقارية ينصب على مدن إسطنبول وبورصة، بينما انفرقت «أمار سيتي» بتقديم مشروع مميز في مدينة «طرابزون» التي يطلق عليها بسبب جمالها تميزها «سويسرا الشرق»، ناهيك عن أن الأسعار الحالية في طرابزون تعتبر أسعاراً تنافسية كون المنطقة طرقت باب الاستثمار حديثاً.

ولفت إلى أن الشركة أنهت من بيع وتسويق المرحلة الثانية من مشروعها في تلك المنطقة، وقامت بتسليم جميع الوحدات المبيعة للعملاء، فيما باعت نسبة 33٪ من المرحلة الثالثة من مشروعها المؤلف من 1001 شقة خلال 4 شهور من طرحه، لاسيما وأن المشروع واعد، ذلك أنه يقدم عائداً سنوياً لا يقل عن 10٪.

«الخطوط التركية» تقرب مشاريع «ماس العالمية»

بالمشاركة بالمناسبات التي يكون الجمهور فيها هو العنصر الأساسي ومن هنا كانت فكرة المشاركة، متقدماً بالشكر لشركة ماس العالمية على ثقته بالخطوط الجوية التركية ومرحباً في الوقت نفسه بعملاء الشركة على متن الخطوط الجوية التركية.



عبدالله الشهاب وأدم جيلان عقب التوقيع على الاتفاقية

بدوره، أوضح مدير التسويق في شركة ماس العالمية عبدالله الشهاب حرص الشركة على تقديم الخدمة المضافة للعملاء وذلك من خلال تقديم خدمات ومنتجات مبتكرة وغير مسبوق، مضيفاً أن رعاية الخطوط الجوية التركية تشمل توفير حزمة من المزايا المهمة لعملاء الشركة يأتي في مقدمتها قيام شركة ماس العالمية بتحمل جميع نفقات السفر والإقامة لعملائها والمستثمرين لديها في المشاريع العقارية الأربعة.

من خلال معرض الكويت الدولي للعقار عن وجود عروض بأسعار مميزة إلى إسطنبول خلال ديسمبر المقبل، مشيراً إلى أن أهم مرتكزات الخطوط الجوية التركية في بناء الثقة مع عملائها هو ترسيخ مفهوم التواصل الاجتماعي من خلال دعمها للأنشطة الاجتماعية والاقتصادية وحتى الرياضية ومشاركتها في المسؤولية الاقتصادية للنهوض بالعمل التجاري ويتجسد ذلك

«الرواد» طرحت قللاً وشققاً سكنية في «كوشاداسي»

ان منطقة كوشاداسي التي تشهد حالياً طرح العديد من المشاريع العقارية المميزة تعتبر من المناطق الساحلية المكتشفة حديثاً، والتي تتمتع بمناخها الخلاب وطبيعتها الجذابة. وأوضح أن شركة الرواد المتحدة طرحت من خلال مشاركتها في المعرض مشروعين عقاريين في كوشاداسي، الأول يحمل اسم «الزهرية»، ويضم مجموعة من الفلل التي تخاطب جميع فئات المجتمع الكويتي من خلال 3 نماذج مختلفة التصميم ومتساوية المساحة، فيما كان المشروع الثاني عبارة عن شقق سكنية تتمتع بأن كلا منها تقع في دور منفصل، وتطل على البحر مباشرة، ضمن مشروع يتضمن العديد من المرافق الخدمية التي من بينها حمامات السباحة.

وأكد على أن تركيا بدأت تشهد حالياً نمواً في أسعار عقاراتها بسبب الإقبال الكبير الذي تشهده الجمهورية حالياً من مختلف دول العالم، بما فيها دول الخليج العربي التي تتمتع بقدرتها الشرائية العالية. وأشار إلى أن تركيا تتمتع بتعدد مناطقها وكثرة مشاريعها التي تختلف من حيث المساحة والموقع والسعر، وبالتالي فإن هذا التنوع من شأنه أن يوفر منتجات مختلفة تلبي حاجات ورغبات مختلف العملاء، مؤكداً أنه بعد نحو عام على فتح باب التملك للمستثمر الأجنبي ازدادت الثقة في العقار التركي بعد زوال هاجس التملك الحر وتسلم شريحة كبيرة من المستثمرين سندات ملكية عقاراتهم في تركيا. بعد أن كان التملك في تركيا يتطلب الكثير من الإجراءات الروتينية والبيروقراطية التي كانت تتسبب تأسيس شركة باسم المستثمر وفتح حساب بنكي ومن ثم تسجيل العقار باسم الشركة وليس باسم المالك مباشرة، وهي إجراءات تم تجاوزها من خلال إقرار قانون التملك الحر لجميع الجنسيات، بل وحتى الحق في الحصول على إقامة دائمة بمجرد تملك العقار.

«فوربوينتس» هو أنها لا تباع أي مشروع لم ينفذ بعد، بمعنى أن كل المشاريع التي تسوقها الشركة هي مشاريع جاهزة للتسليم أو أنها أوشت على الانتهاء، مما يضيف أجواء الثقة والطمأنينة على نفسية العملاء من جهة، ويؤكد على مصداقية عمل الشركة من الجهة الأخرى. ولفت إلى قيام شركة «فوربوينتس» بتوقيع اتفاقية مع بيت التمويل الكويتي - تركيا تهدف إلى تمويل العملاء



م. حسني القاسم

«فوربوينتس» طرحت مشاريع في 3 مدن تركية كبرى

«فوربوينتس» هو أنها لا تباع أي مشروع لم ينفذ بعد، بمعنى أن كل المشاريع التي تسوقها الشركة هي مشاريع جاهزة للتسليم أو أنها أوشت على الانتهاء، مما يضيف أجواء الثقة والطمأنينة على نفسية العملاء من جهة، ويؤكد على مصداقية عمل الشركة من الجهة الأخرى. ولفت إلى قيام شركة «فوربوينتس» بتوقيع اتفاقية مع بيت التمويل الكويتي - تركيا تهدف إلى تمويل العملاء

أوضح الرئيس التنفيذي لشركة فوربوينتس العقاري حمدي علام أن المنافسة الحالية بين الشركات العقارية في طرح وتسويق المشاريع العقارية في تركيا، إنما هي أمر محدود يصب في صالح المستهلك النهائي للعقار، حيث تؤدي هذه المنافسة إلى إفراح المجال أمام عرض وتسويق مجموعة مختلفة من المنتجات العقارية في مختلف مناطق تركيا. وأكد على أن ما يميز



حمدي علام

رأى المدير الإقليمي لشركة فوربوينتس العقاري حمدي علام أن المنافسة الحالية بين الشركات العقارية في طرح وتسويق المشاريع العقارية في تركيا، إنما هي أمر محدود يصب في صالح المستهلك النهائي للعقار، حيث تؤدي هذه المنافسة إلى إفراح المجال أمام عرض وتسويق مجموعة مختلفة من المنتجات العقارية في مختلف مناطق تركيا. وأكد على أن ما يميز

«انانار» تعرض عدة مشاريع بإسطنبول

اتكنت في إسطنبول ويعد عن مطار أتاتورك حوالي 8 كيلومترات وتتميز المنطقة المحيطة به بوجود كافة الخدمات فيها بالإضافة إلى أن مدينة تيمبا بارك تقع بذات المنطقة، حيث تعد المنطقة حيوية وعوائد الاستثمار فيها ستكون عالية.

تواصل الشركة مع عملائها الذين قاموا بشراء وحدات سكنية في مشاريع الشركة والتي من أبرزها مشروعاً تيراس تيمبا وتيراس مكس، وأضاف أن مجموعة انانار تتميز بجودة مشاريعها سواء من حيث مواقعها أو تشطيباتها وحتى أسعارها وبين أن

قال مدير تطوير الأعمال في مجموعة انانار أيكوت اكسو إن ثقة الشركة في السوق العقاري الكويتي تعززت من خلال هذا المعرض بشكل كبير حيث تميزت المشاركة الحالية عن المشاركات السابقة من خلال تحقيق المجموعة عدداً لا بأس به من المبيعات بالإضافة إلى