

سباق الشركات يتواصل لاستقطاب العملاء بمعرض العقار والاستثمار



عبرت عن سعادتها بما يشهده المعرض الحالي من تنافس شريف وإقبال كبير، مؤكداً على أن معرض العقار والاستثمار يعد من أكبر المعارض العقارية في الكويت وأكثرها قدرة على استقطاب العملاء وتحقيق المبيعات التي ترضي نهم الشركات المختلفة التي جاءت من مختلف دول العالم إلى المواطن الكويتي المعروف بحبه للتملك والاستثمار العقاري حول العالم.

مشاريع متنوعة جاءت بها من السعودية ومصر والبحرين والإمارات وعمان والكويت وتركيا وأوروبا والبوسنة.. وغيرها. تتسابق اليوم لعرض ما لديها من مشاريع واستقطاب العملاء الذين باتوا اليوم أكثر تحفظاً للاستثمار والتملك العقاري في ظل محدودية الفرص الاستثمارية الأخرى، وجاذبية الفرص الحالية في عدد من الدول المستقرة اقتصادياً وسياسياً. وفي الإطار نفسه فإن الشركات المشاركة

يواصل معرض الاستثمار والعقار - معرض المعارض العقارية في الكويت - والذي تنظمه مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات بالتعاون مع شركة معرض الكويت فعاليات الكبرى التي تستمر حتى 12 أبريل الجاري بمشاركة أكثر من 70 شركة عقارية ومالية تعرض أكثر من 200 مشروع عقاري بنحو 17 دولة خليجية وعربية وعالمية. الشركات المشاركة في المعرض والتي تعرض

«الدولي»: إقبال بجناح البنك في «مجموعة مواهب»



جناح البنك في المعرض

قال مدير التسويق في بنك الكويت الدولي - أفضل بنك إسلامي للعام 2014 جاسر النجدي إن جناح البنك في معرض مجموعة مواهب الرابع الذي لازلت فعالياته تتواصل في معرض الكويت الدولي فاعة 5 في منطقة مشرف خلال الفترة من تاريخ 8 إلى 12 أبريل 2014، لا يزال يشهد إقبالاً كبيراً من قبل الزوار، لاسيما فئة الشباب، الذين حرصوا على التعرف على المنتجات والخدمات التي يقدمها، إما من خلال تواصلهم المباشر مع موظفي البنك بالجناح. وأعرب عن سعادته لمشاركة البنك في ذلك المعرض المتميز فكرة وشكلاً ومضموناً، وحث الذين لم تسمح لهم ظروفهم بعد لزيارة المعرض، على عدم تفويت هذه الفرصة، وزيارته خلال ما تبقى له من أيام للتعرف على المنتجات والخدمات والعروض التي يواصل «الدولي» طرحها أمام عملائه، مشيراً إن الطبيعة الخاصة التي تميز هذا المعرض عن غيره من المعارض، هي شموليته، وقدرته على احتضان جميع المواهب الشبابية في الكويت في بقعة واحدة، وتحت سقف واحد.

«مكسب»: 3 مشاريع جديدة «مرايحات» تسوق أجنحة فندق «سلطان»

أكد الرئيس التنفيذي في شركة مكسب لإدارة المشاريع عبدالله الهزان أن شركته ركزت خلال مشاركتها في الدورة الحالية لمعرض العقار والاستثمار على طرح 3 مشاريع عقارية ضخمة في مناطق مختلفة في فرنسا هي (جنوب فرنسا - نيس - مرسيليا)، عبارة عن مجموعة من الشقق السكنية قيد الإنشاء.



عبدالله الهزان

وأضاف أن القانون الفرنسي يتشابه بشكل كبير مع قوانين التملك العقاري في عدد من الدول الأوروبية، حيث يمنح القانون الفرنسي ضماناً لكل عميل يقوم بتملك عقار في فرنسا، وذلك من خلال تملك الوحدة السكنية وتملك الأرض التي يقع عليها المشروع ملكية حرة وليست محددة بـ 99 عاماً فقط.

وأشار الهزان إلى أن «مكسب» توفر لعملائها خدمات خاصة من بينها الضمان العقاري الذي يمتد على مدى 10 سنوات من تاريخ شراء العقار، مع العلم أن التملك في فرنسا متاح لجميع الجنسيات، كما أنه يؤهل مالكة للحصول على الإقامة الدائمة في حال انطبقت عليه القوانين الفرنسية.

إلى جانب مشاريع أخرى في وسط لندن في (ماربل آرش، مايفيسير، كيناري، وورف، ميلتون كينز، ليفربول). وأضاف أن الشركة طرحت إلى جانب ذلك كله مشروع برج هاجر في مكة المكرمة، ومشاريع عقارية في التجمع الخامس و6 أكتوبر في جمهورية مصر العربية، بمعنى أن مرايحات توفر لعملائها دائماً منتجات متنوعة في عدد كبير من مناطق العالم باستثمار وانفتاح آمن وعوائد مجدية.



أحمد الرفاعي

قال مدير إدارة المبيعات في شركة مرايحات للحلول العقارية أحمد الرفاعي إن مشاركة «مرايحات» في الدورة الحالية لمعرض العقار والاستثمار تضمنت طرح مشاريع جديدة من بينها مشروع أجنحة «سلطان سويتس الفندقية» في اسطنبول، معرباً عن فخر الشركة بتقديم هذا المنتج الجديد الذي ي طرح للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط، والذي يتألف من 25 غرفة خاصة تناسب رغبات ومتطلبات

«كويت لإدارة المشاريع».. مبيعات جيدة

المستثمرين للاستثمار مع الشركة من جديد في مشاريعها الحالية، إضافة إلى استقطاب عملاء جدد بعد تحقيق النجاح السابق في هذه المشاريع. وقال إن الشركة طرحت خلال الدورة الحالية للمعرض مشاريع عقارية هامة من بينها مشاريع في مكة المكرمة والمدينة المنورة، إضافة إلى مشاريع أخرى



فالح المطيري

أكد نائب الرئيس التنفيذي لإدارة المبيعات في شركة كويت لإدارة المشاريع فالح المطيري تحقيق الشركة لمبيعات جيدة منذ الأيام الأولى للمعرض، خاصة أن توقيت المعرض تزامن مع بدء الشركة بتوزيع العوائد الصافية للمستثمرين والتي بلغت نسبتها 10٪، الأمر الذي ساعد على عودة

«باز» تسوق أجنحة فندقية بإسطنبول

أوضح مدير التسويق في شركة باز للنظم العقارية محمد إبراهيم أن مشاركة باز في الدورة الحالية للمعرض تركزت على تسويق مشروع لأجنحة الفندقية في الجزء الأوروبي من إسطنبول، وتحديدًا في منطقة «اسيلوت» التي تعتبر من المناطق السكنية الواعدة نظراً لإحتوائها على مجموعة من الأبراج السكنية الراقية والمجمعات التجارية الفاخرة. وأشار إلى



محمد إبراهيم

أن المشروع الذي طرحته الشركة مؤلف من 192 وحدة سكنية تقع في 16 طابقاً، ويتضمن كافة الخدمات والمرافق من حمامات سباحة منفصلة، ناد صحي، جاكوزي، مطاعم وملاعب أطفال. أما عن نظم التسويق المتبعة فقال إن الشركة طرحت نظامين مختلفين للتسويق الأول خاص بـ «حصص المشاع» ونظام

الإسابع التي تباع بنظام الصكوك الإسلامية المتضمنة ملكية الأرض وملكيتها جزء من المحلات التجارية إلى جانب ملكية الوحدة المبيعة وبأسعار تبدأ من 295 ديناراً لدى الحياة، فيما يتعلق النظام الآخر بالتملك الحر ضمن نظام حصص المشاع للوحدة السكنية والمحلات التجارية الواقعة ضمن المشروع.

مفاجأة «الميثاق»

قال مدير التسويق في شركة مركز الميثاق المتحدة العقارية داود الكندري إن الشركة أعدت مفاجأة للمواطنين الباحثين عن فرص استثمارية جذابة خلال معرض العقار والاستثمار، حيث طرحت مجموعة محدودة جداً من الأراضي السكنية بمساحات مختلفة في أول حور من المرحلة الرابعة ضمن مشروعها الواقع في مدينة صباح الأحمد بسعر 205 آلاف دينار للأرض، وهو سعر تنافسي إن يتكرر على الإطلاق. وأضاف أن الأراضي التي طرحتها الشركة والتي تمتاز بأسعارها التنافسية تتميز كذلك بموقعها القريب جداً من مدخل ومخرج الطريق الجديد للمشروع والذي يحمل الرقم (285)، ناهيك عن إمكانية حصول العميل على وثيقة تملك حر للأرض صادرة عن إدارة التسجيل العقاري والتوثيق بوزارة العدل. وأكد الكندري إن أراضي الخيران الحالية تعتبر بمنزلة فرصة العمر للمواطنين الكويتيين الباحثين عن الهدوء والراحة في أرقى مشاريع الكويت في مدينة صباح الأحمد التي أصبحت تعتبر بمنزلة أعجوبة الكويت المائنة، كما أن القسائم المطروحة حالياً في المرحلة الرابعة من المشروع تطل كلها على البحر فقط، بمعنى أنه ليس هناك صف ثان من الشاليهات ضمن هذه المرحلة.

«الإدارة الوطنية» تطرح مشروعين بتركيا

مديرة المبيعات بشركة الإدارة الوطنية ميرفت أبوكرم قالت إن مشاركة «الإدارة الوطنية» في معرض العقار والاستثمار تضمنت طرح مشروعين عقارين كبيرين في مدينة «كوشاداسي» التركية، يتألفان من مجموعة من الشقق السكنية يبلغ عددها الإجمالي 92 شقة، تبدأ من غرفة وصالة وتصل إلى 5 غرف



ميرفت أبوكرم

وصالة بنظام الدوبلكس وبأسعار تناسب جميع الفئات وبإقساط مريحة وبمقدم 10٪. وأضافت أن مشاريع الشركة تمتاز عن غيرها من المشاريع الأخرى من خلال مواقعها المميزة والتي تم اختيارها بعناية ودقة، مؤكدة أن الشركة توفر لعملائها المشروع مجاناً لمعالجة المشروع على الطبيعة قبل الشراء في حالة المشاريع القائمة، أو لمساهمة أرض وموقع المشروع في حالة المشاريع قيد الإنشاء.

ولفتت إلى إقبال العملاء الكبير على الوحدات السكنية التي طرحتها الشركة وبخاصة شقق الدوبلكس المكونة من 5 غرف، وذلك بسبب طبيعتها التي تناسب الأسرة الكويتية والخليجية بشكل عام، حيث تبلغ مساحة هذه الشقق 368 متراً مربعاً.

كل من البوسنة ومنطقة الخيران في الكويت، حيث حظيت هذه المشاريع باهتمام وإقبال شريحة كبيرة من العملاء كل على حسب رغباته وتوجهاته الاستثمارية المحلية والخارجية والدينية. وأشاد المطيري بمعرض العقار والاستثمار الذي قال إنه يعد من أهم المعارض العقارية في الكويت.

«أمار سيتي» تسوق 6 مشاريع جديدة

لما تمتاز به هذه المدينة الساحلية من إطلالة خلابة على البحر الأسود، ناهيك عن طبيعتها الساحرة التي تستهوي المصطافين من حول العالم صيفاً وشتاءً. وأضاف أن (طرابزون) تعتبر ثالث أكبر المدن التركية من حيث المساحة، كما وإن تاريخها يعود إلى حقبة العصر العثماني، بالإضافة إلى أنها تحتوي على مطار دولي ومجمعات تجارية ومتاحف تاريخية، الأمر الذي جعلها تحظى باهتمام على أعلى المستويات من قبل المسؤولين في الجمهورية التركية في ظل وفرة كبيرة من المنتجات العقارية التي تعرض في هذا السوق الصغير منذ نحو 4 سنوات مضت وحتى الآن.



حاتم يوسف

قال مدير التسويق في شركة أمار سيتي العقارية حاتم يوسف أن شركته قد استغلت فرصة المعرض وشغف المستثمرين وتطلعاتهم، فقامت بطرح 6 مشاريع عقارية متنوعة في مدينة (طرابزون) في تركيا، وهي المشاريع التي حظيت بإقبال مختلف شرائح العملاء، نظراً

«أفكار» تطلق 3 مشاريع بتركيا

أرقى مناطق تركيا. وأشار إلى أن مشاريع الشركة تمتاز بانها جاهزة للتسليم الفوري، وبأسعارها التنافسية التي تجعل منها استثماراً مضموناً، خاصة وأنها تقع بالقرب من مناطق التجمعات السكنية والجامعات ومجمعات التسوق، الأمر الذي يساعد على إعادة بيعها



رافت مينا

الرئيس التنفيذي في شركة أفكار الخليجية للتطوير العقاري رافت مينا قال إن شركته طرحت 3 مشاريع عقارية في مناطق (إسطنبول الآسيوية - إسطنبول الأوروبية - كوشاداسي) في تركيا، وجميعها عبارة عن مجمعات سكنية متكاملة (كمباوند) وتحتوي على جميع الخدمات وتقع في

«القصور» تسوق مشاريع ضخمة

يحظى دائماً بإقبال جماهيري كبير، وهو ما تلمسه كافة الشركات المشاركة، لاسيما شركة القصور الحديثة التي طرحت مشاريع عقارية ضخمة في منطقة «كوشاداسي» التركية تتضمن مشروعاً للشقق السكنية وآخر لفلل النخبة الفاخرة بأسعار تبدأ من 10 آلاف دينار وتصل إلى 100 ألف، مع تسهيلات بالدفع ومن دون مقدم وبإقساط تمتد على مدى 10 سنوات بالتعاون مع بيت التمويل الكويتي - تركيا. وتوقع فتحى أن يشهد السوق الكويتي تشعباً من ناحية العقار التركي بعد نحو ستة من الآن متوقعاً في ذات الوقت أن يتجه المستثمر الكويتي والخليجي إلى الاستثمار في سوق دبي.



محمد فتحى

أشاد مدير عام شركة القصور الحديثة محمد فتحى بمعرض العقار والاستثمار واصفاً إياه بأكبر وأقوى معرض عقاري في الكويت، بدليل حرص عدد كبير من الشركات المحلية والأجنبية على المشاركة في دورته اللتين تقامان سنوياً على أرض المعارض الدولية. وأكد على أن المعرض

«آفاق»: مشاريع عقارية بالبحرين

كافة تلك الدول. وأضاف أن شركته تفخر بتفقيدها مشاريع عقارية جذابة في البحرين، حيث انتهت مؤخراً من تنفيذ وتسليم الشقق السكنية لعملائها في (أبراج ناصر) الواقعة في منطقة (البيساتين) والتي كانت تتألف من 100 شقة سكنية تم بيعها بالكامل، في حين انتهت



محمد الحفار

قال الرئيس التنفيذي في شركة آفاق المستقبل العقارية محمد الحفار إن عمل شركة آفاق يتركز في مملكة البحرين التي تمتاز بقرتها من كافة الدول الخليجية المجاورة والتي من بينها الكويت والسعودية وقطر والإمارات، حيث تعتبر البحرين محطاً سياحياً هاماً لمواطني

حملة «التجاري» يازين تراننا» بمدرسة «عقيلة بنت عبيد»



الطالبات في جانب من المشاركة

قام البنك التجاري بتنظيم زيارة إلى مدرسة عقيلة بنت عبيد الابتدائية - بنات التابعة لمنطقة الفروانية التعليمية لإطلاع الطالبات على فعاليات الحملة الترويجية «يا زين تراننا» التي أطلقها البنك مؤخراً. وقد جاءت هذه الزيارة لتعزيز سبل التواصل مع الطالبات وإثراء معلوماتهم الترويجية عن العادات الكويتية وأنماط الحياة التي عاشها الآباء والأجداد في الماضي. وفي هذا السياق، صرحت مساعده المدير العام - لإدارة الإعلان والعلاقات العامة أماني الورع «لقد قمنا بترتيب هذه الزيارة لدراسة عقيلة بنت عبيد في إطار برامج وفعاليات الحملة الترويجية والزيارات المدرسية التي تتضمنها الحملة»، وأضافت «ندرك في البنك التجاري أن التراث الكويتي غني بالمعاني والعبر، وأن تقاليد وأنماط الحياة التي عاشها الآباء والجداد الأولى من أهل الكويت يجب المحافظة عليها حتى لا تذهب بطي النسيان، ومن هنا جاءت حملة التجاري لإحياء التراث الكويتي وما شملته من زيارات للمدارس لإطلاع الطلبة والطالبات على فعاليات الحملة الترويجية». وقد ضم برنامج زيارة مدرسة عقيلة بنت عبيد عرض الفيلم التعليمي الذي يجسم بعضاً من العادات والتقاليد التي كان آباؤنا وأجدادنا يتحلون بها، بالإضافة إلى شرح بعض الكلمات القديمة بالإضافة إلى إطلاع الطالبات على أكبر قدر من المعلومات الترويجية والألعاب الشعبية والمهن والأعمال التي كانت تتداول في الماضي.

معرض أمن تكنولوجيا المعلومات برعاية «كانون الإمارات»

تشارك «كانون الإمارات»، إحدى الشركات التابعة لشركة «كانون الشرق الأوسط» الرائدة عالمياً في حلول التصوير، كراع بلائتي فعاليات «معرض أمن تكنولوجيا المعلومات 2014» الذي تنظمه مؤسسة (IDC) العالمية، وذلك بهدف تسليط الضوء على أبرز تقنيات الحماية الحديثة المتاحة للشركات والقيمة الإضافية لتعزيز مستويات أمن الوثائق والمخرجات ومهام سير العمل وتقليل الأضرار البيئية.



شادي بخور

وفي هذا السياق، قال خالد بوأنطون، مدير خدمة إدارة الطباعة (MPS) في «كانون الإمارات»، عن أهم فوائد هذه الخدمات قائلاً: «تساهم حلولنا وخدماتنا المتقدمة في مجال الطباعة في تحقيق وفورات في التكلفة وتعزيز مستويات الكفاءة وأمن الوثائق. وبالإضافة إلى توفير أفضل الخدمات في هذا

القطاع، يمثل دورنا في زيادة الوعي حول كيفية الاستفادة من تقنيات الحماية المتقدمة المتاحة للشركات». ووفقاً للبيانات الصادرة عن مؤتمر مديري المعلومات في الشرق الأوسط الذي نظمته مؤسسة (IDC) العام الماضي، فإن منع فقدان بيانات المعلومات (IDLP) يعد من أهم أولويات المتخصصين في أمن وحماية المعلومات. واعتبر ما يقرب من نصف المشاركين في استطلاع للرأي أن الحفاظ على مستويات الأمن يمثل ثاني أكبر تحد لهم. وأدى تزايد التهديدات الأمنية وحوادث اختراق أنظمة الحماية إلى تعزيز الاستثمارات في حلول أمن تكنولوجيا المعلومات، وخاصة مع توجه المؤسسات حالياً نحو اعتماد مفهوم الحماية الاستباقية بدلاً من استراتيجيات رد الفعل أثناء تطوير البنية التحتية لأنظمة حماية الأعمال. ومن جانبه، قال شادي بخور، المدير العام لـ «كانون الإمارات»: «تمثل الاستدامة البيئية واحدة من الأدوار والوفاء الرئيسية التي تساهم بها خدمة إدارة الطباعة (MPS)، كما أنها واحدة من الركائز الأساسية التي تعكس فلسفة شركتنا والتي تتجسد في الحياة والعمل معاً من أجل الصالح العام». وأضاف: «نحرص «كانون» على توفير الحماية الاستباقية للشركات بحيث تتم إدارة عملية الطباعة لتكون مريحة ومرنة، فضلاً عن الحد من البصمة الكربونية الإجمالية للشركة عبر تخفيض معدلات الطباعة واستهلاك الطاقة، مما يساهم بالتالي في تعزيز سعي المؤسسات والشركات لزيادة الإنتاجية وتحقيق أهداف المسؤولية الاجتماعية».