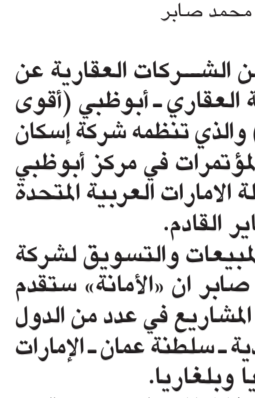


شركات جديدة تنضم لمعرض النخبة العقاري في أبوظبي



فيصل الفضلي



محمد صابر

أعلنت مجموعة جديدة من الشركات العقارية عن مشاركتها في معرض النخبة العقاري - أبوظبي (أقوى تجمع عقاري مالي واستثماري) والذي تنظمه شركة إسكان جلوبال لتنظيم المعارض والمؤتمرات في مركز أبوظبي الوطني للمعارض (أدك) بدولة الإمارات العربية المتحدة خلال الفترة من 26 إلى 29 يناير القادم.

وبهذه المناسبة، قال مدير المبيعات والتسويق لشركة الأمانة العقارية محمد حمدان صابر إن «الأمانة» ستقدم خلال فترة المعرض العديد من المشاريع في عدد من الدول العربية والأجنبية مثل السعودية - سلطنة عمان - الإمارات - مصر، إلى جانب كل من تركيا وبلغاريا.

وأضاف أن الشركة ستطرح خلال المعرض مجموعة من الشقق والأراضي السكنية والتجارية والزراعة في مدن الرياض والحجج والنعمرية والدمام والطائف بالسعودية بمساحات كبيرة تصل إلى 1000 متر وبأسعار خيالية تبدأ من 2500 دينار.. كما توفر شققاً سكنية في تركيا بأسعار تنافسية.

وتوقع صابر أن تكون السوق السعودية من الأسواق العقارية العشر الأولى في العالم، مشيراً إلى وجود شعور إيجابي للغاية حول النظرة المستقبلية للاقتصاد السعودي، وهو ما اعتبره صابر أنه يغذي الطلب على العقارات ذات الجودة الرفيعة داخل المملكة، لافتة إلى أنها تشهد طلباً قوياً من جانب كل من المستهلكين والمستثمرين الذين يبحثون عن سوق تعود عليهم بأرباح كبيرة ومستوى عال من نمو رأس المال.

السلطنة العقارية

بدوره، أكد مدير عام شركة السلطنة العقارية فيصل الفضلي مشاركة شركته في معرض النخبة العقاري، مشيراً في الوقت نفسه إلى حرص الشركة على المشاركة في المحافل العقارية ليتسنى لها التواصل مع عملائها من خلالها.

وأضاف أن الشركة ستقوم بطرح مجموعة من المشاريع المميزة في سلطنة عمان أبرزها، مشروع المروة 5 في صلالة بسلطنة عمان، حيث يأتي المشروع كاملاً لسلسلة المشاريع المروة 1 والمروة 2 والمروة 3 والمروة 4 وبنابة أفنان والتي منها ما قد تم تسليمه ومنها مازال على قيد الإنشاء.

ونصح الفضلي العملاء بالاستفادة من هذه النوعية من المشاريع التي تعود بالفائدة على العميل من عدة اتجاهات، الأول من خلال بيع الوحدة السكنية جاهزة مع انتهاء المشروع والثانية من خلال إيجارها والاستفادة من عائد سنوي يصل حتى 10٪ سنوياً.

وأضاف أن الشركة ستسترح كذلك مشروعاً جديداً عبارة عن قتل سكنية في مدينة صلالة، منطقة صحنوت الشمالية بمساحات مختلفة ونماذج معمارية وتصاميم مبتكرة تتناسب مع جميع المستثمرين بتسهيلات بالدفع. وتتضمن منطقة صحنوت الشمالية بقرتها من مطار صلالة الدولي وجامعة ظفار والعديد من المناطق السياحية مثل «وادي دريات - عين صحنوت - عين أرزات - عين جزيرين» ومن جبال ظفار التي تتميز بجمال الطبيعة وأجوائها الرائعة.

أمار سيتي

من جانبه، قال مدير المبيعات في شركة أمار سيتي العقارية محمد عبده السيد إن الشركة أعدت خلال الدورة الحالية مفاجأة جديدة تمثلت في طرح سلة متنوعة من المشاريع والعقارات العربية والدولية التي توزعت بين المانيا وتركيا والإمارات العربية المتحدة، إلى جانب من مشاريعها السابقة التي مازالت قيد التسويق.

وأضاف أن «أمار سيتي» حريصة دائماً على اقتناص الفرص الاستثمارية المميزة التي تعود بالفائدة على عملائها، وذلك من خلال اختيار أفضل العقارات وأكثرها تميزاً من حيث السعر والموقع والعائد، حيث ركزت الشركة على اختيار أكثر الاسواق العقارية استقراراً مثل السوق التركي والاسواق الأوروبية وسوق الإمارات العربية المتحدة.

وأشار إلى أن «أمار سيتي» ستكشف خلال المعرض عن مجموعة من الشقق السكنية في مدينة «لايزينغ» بالمانيا، إلى جانب مشاريع عقارية مميزة في مدن تركية مختلفة من بينها «بهشاشهير»، و«طرابزون» و«إيسنورت»، وغيرها من المدن التركية الجذابة. وأكد على أن تركيا مازالت تحظى بطلب كبير من قبل العملاء بسبب الاستقرار السياسي والاقتصادي الكبير الذي تحظى به تركيا من جهة، وبسبب النمو السريع في العائد الاستثماري على العقار التركي في ظل ما تشهده تركيا الجديدة من نهضة ونمو سريعين من الجهة الأخرى. وأضاف أن تركيز «أمار سيتي» لن يقف عند هذا الحد، حيث من المقرر أن تطرح الشركة خلال المعرض 100 قطعة أرض سكنية في إمارة عجمان بدولة الإمارات العربية المتحدة، لتوفر بذلك لعملائها منتجات عقارية متنوعة سواء في دول الجوار أو حتى في الدول الأوروبية وغيرها من الدول المتقدمة.

وأختتم السيد بقوله إن «أمار سيتي» تضع نصب عينيها دائماً المصداقية في العمل، واكتساب ثقة العملاء، مؤكداً على أن الشركة قامت خلال السنوات الماضية بتسليم جميع العملاء وفائق الملكية الخاصة بهم حتى قبل انتهاء الإقساط المستحقة عليهم، الأمر الذي عزز من ثقة العملاء بالشركة واستمراريتهم معها.



قيادات البنك الوطني يتوسطون الخريجين

«الوطني» يحتفي بتخريج دفعة جديدة من برنامج «الشباب»

والخريجين وتوفر أعلى مستويات التدريب ومنها برنامج التدريب الصيفي لطلبة المدارس والجامعات والمعاهد و«أكاديمية الوطني» المخصصة لحملة الشهادات الجامعية من الكوادر الكويتية الشابة التي تم اختيارها للعمل في البنك، إلى جانب مئات البرامج التي تعدها مجموعة الموارد البشرية للموظفين وبرامج التطوير المهني في مختلف مجموعات البنك وإداراته.

التطور المتواصل في الخدمات المصرفية، كما أن هذا البرنامج جزء لا يتجزأ من المسؤولية الاجتماعية للميلك الوطني ويندرج ضمن العديد من البرامج التدريبية السنوية التي يطلقها البنك للكوادر الوطنية والمعدة وفق معايير منهجية وعلمية متطورة تهدف إلى صقل الكفاءات والقدرات للطلبة والخريجين. ويقوم البنك الوطني سنوياً بإطلاق برامج تدريبية تستهدف الطلبة

فرصة للخريجين الجدد للتدريب والتأهيل تشمل تعلم المهارات الأساسية في العمل المصرفي وبناء الأداء المتميز والتغيير والابتكار إلى جانب علم الإدارة والاتصال الفعال مما يؤهل المتدربين لاحقاً الالتحاق مباشرة بالعمل الميداني. ويتأسي «برنامج الشباب» ضمن البرامج التدريبية التي يطلقها البنك وللتحاق بالعمل في إدارات البنك. ويوفر «برنامج الشباب»

الكويت الوطني أحمد خالد الخضرمساعد مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني محمد خالد العثمان إلى جانب قيادات من البنك. وقد كرم الوطني خلال هذا الاحتفال المتدربين بالعمل أن اجتازوا بنجاح برنامجاً تدريبياً مكثفاً مدته شهران ونصف الشهر، وذلك استعداداً للتحاقهم بالعمل في إدارات البنك.

احتفل بنك الكويت الوطني بتخريج الدفعة السادسة من الموظفين الجدد من برنامج الشباب المخصص للكوادر الوطنية الشابة من حملة الدبلوم حديثي التخرج، وذلك في إطار استراتيجية البنك الهادفة إلى استقطاب الكفاءات الوطنية وتنمية قدراتها. وحضر الاحتفال مدير عام مجموعة الموارد البشرية عماد أحمد العبدان ونائب مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك

تطبيقه سيزيد من حجم سوق التأمين

«وثاق» تدعو لضرورة التأمين على المباني المدرسية ضد الحوادث

وشدد على ضرورة قيام شركات التأمين بالإشراف على المدارس ووضع خطط للطوارئ والكشف الدوري على أجهزة الإطفاء، وذلك جنباً للخسائر المادية والمعنوية التي ستدفعها إذا شح حريق في هذه المدارس أو حصلت حوادث للطلاب. وأفاد العلي بأنه يمكن تنفيذ التغطية لتغطي الحوادث التي تقع ضمن منطقة جغرافية معينة، أو يتم توسيعها لتشمل جميع دول العالم ضمن شروط واستثناءات معينة، وغالباً ما تشمل التعويضات جميع الأضرار التي تنتج من الحوادث.

التأمين، مطالباً بإيجاد وثيقة خاصة بالمدارس ضد الحوادث الشخصية التي تقع للطلاب والطالبات في المدارس. وأوضح العلي أنه رغم أن الحوادث الشخصية للطلاب أقل من تلك التي تقع للعاملين في المصانع والمنشآت، نتيجة اختلاف النشاط الذي يقوم به الطرفان وطبيعة المكان، إلا أنها تتوافق في حال تضمنت رحلة الذهاب والعودة من المنزل إلى المدرسة، كون الحوادث المرورية تصل ذروتها خلال فترة الذهاب إلى المدرسة والعودة، إذ تصادف ساعة الذروة لدينا.

المدارس بأخذ الاحتياطات اللازمة، مقترحاً أن تتم إضافة قيمة بوليصة التأمين على الطلاب إلى رسوم الدراسة في المدارس الخاصة، ويمكن أن تحصل الحكومة على سعر منخفض من شركات التأمين في حال التأمين على الطلاب ضد الحوادث، وذلك لوجود عدد كبير من الطلاب في المدارس الحكومية. وبين العلي، أنه يجب أن تضع شركات التأمين على المدارس مجموعة احتياطات معينة وأجهزة سلامة ومخرجا للطوارئ، وهذه المطالبات ستنتج عليها في وثيقة



ماجد العلي

إضافة إلى التأمين على الطلاب ضد الحوادث التي قد تحصل أثناء الدوام المدرسي، مشيراً إلى أن التأمين لا يلغي قيام

طالبت شركة وثاق للتأمين التكافلي الجهات المعنية، بضرورة التشديد على الجهات المعنية، التأمين على المباني المدرسية ضد الحوادث، وكذلك التأمين على الطلاب والكوادر الإدارية، ضد الحوادث الشخصية التي يمكن أن تحدث خلال اليوم الدراسي، لافتة إلى أنه قد يؤدي تطبيق هذا النوع من التأمين إلى زيادة حجم سوق التأمين.

وبهذه المناسبة، أكد المدير العام للشركة، ماجد العلي، على أهمية إلزام المدارس الحكومية والخاصة بالتأمين على مبانيها ضد الحوادث،

لافتتاح فرع الجديد بمجمع سيمفوني ستايل

«التجارية العقارية» توقع عقداً مع «سلطان شيف»

شيف أن الشركة وبعد النجاح الكبير الذي لاقته من افتتاح فرعها الأول في برج التجارية ونسبة الإقبال العالية، تقوم حالياً بالتوسع لافتتاح فرعين جديدين في بداية عام 2015 في مشاريع بارزة مملوكة من قبل الشركة التجارية العقارية، أحدهما في سيمفوني ستايل مول والآخر في مطاعم لايت في المهبولة، ولتلبية التوقعات العالية لمحبي الأطباق التركية ونخبة الذواقة في الكويت تسعى الشركة لإطلاق مفهوم جديد من سلسلة مطاعمها، وذلك في بداية عام 2015 في مجمع سيمفوني ستايل أحد المشاريع التابعة للتجارية، وذلك بالإضافة إلى أفرع جديدة لمطعم سلطان شيف.

هذه العقود يأتي مسانداً لاستراتيجية الشركة وسعيها الدائم إلى استقطاب كل ما هو جديد ومتفرد في عقاراتها. ولا شك في أن الإضافة الجديدة لهذين المطاعمين المتميزين في سيمفوني ستايل ستمنح الذواقة من المجتمع الكويتي، فرصة للتمتع بأشهى الأطباق التركية. فلغشاق اللحوم والستيكات يقدم مطعم سلطان شيف أكثر من 20 صنفاً من اللحوم ذات الجودة العالية والمطهورة بشكل ممتاز على الفحم، كما يتميز المطعم بجودة ورقى الخدمة المطرزة على فخامة الأصول التركية. وفي هذا الإطار أضاف محمد فوزي القصار - المدير العام لسلسلة مطاعم سلطان



لقطة جماعية خلال توقيع العقد

أعلنت الشركة التجارية العقارية عن توقيع عقد مع الشركة الكويتية التركية للتجهيزات الغذائية لافتتاح أكثر المطاعم التركية شهرة مطعم «سلطان شيف التركي للستيكات»، وذلك في الطابق الأرضي من مجمع سيمفوني ستايل الواقع على شارع الخليج العربي. إضافة إلى ذلك أعلنت التجارية عن توقيع عقد آخر مع الشركة الكويتية التركية للتجهيزات الغذائية لافتتاح مطعم آخر وبمفهوم جديد كلياً (سيتم الإعلان عنه لاحقاً) وذلك في الميزانين من مجمع سيمفوني ستايل، وصرح محمد فساروق العبدالرحيم - نائب مدير إدارة العقار في الشركة التجارية العقارية بأن توقيع

«القطرية».. شركة الطيران الأكثر شعبية

حقت الخطوط الجوية القطرية إنجازاً جديداً الأسبوع الماضي عندما أصبحت أكثر شركة طيران عالمية «محبوبة» على موقع فيسبوك الاجتماعي متفوقة بذلك على أقرب منافسيها حيث تحظى عدد متعدي من إعجابات مستخدميها على موقع التواصل الاجتماعي الأكثر رواجاً في العالم 8 ملايين إعجاب. وتمكنت الناقلة في غضون ستة أشهر فقط من زيادة عدد معجبيها على فيسبوك من أربعة ملايين إلى ثمانية ملايين معجب لتصبح بذلك أكثر شركة طيران «محبوبة» على الموقع. كما تمكنت القطرية الحائزة جائزة «أفضل مستخدم لمنصة ثايم» خلال حفل جوائز SimpliFlying السنوي الخامس الذي أقيم في نيويورك قبل شهرين، من زيادة حجم قاعدة معجبيها بنسبة 2,560 تقريباً خلال عامين فقط، ويأتي صعود القطرية إلى الصدارة نتيجة لأنشطتها التفاعلية المتزايدة مع معجبيها عبر الإنترنت والتي تشمل إطلاق عروض ترويجية خاصة بمناطق

معينة وشركتها العالمية مع نادي برشلونه الرياضي لكرة القدم، وإضافة إلى استقطاب المعجبين من خلال إطلاق وجهات جديدة، حشدت الناقلة الكثير من المعجبين عندما قامت بتسيير طائرتها الجديدة إيرباص A380 إلى كل من لندن وباريس وبنكوك وقرب تسلمها طائرة إيرباص XWB A350 التي تعد العميل الأول لهذه الطائرة. كما ساهمت المسابقات مثل سفاري جرام و«انضم إلى نادي برشلونه»، إضافة إلى استهداف المعجبين بلغة بلدهم في نمو عدد معجبيها وزيادة تفاعلهم معها. وحول ذلك، صرح أكبر الباك، الرئيس التنفيذي للمخطوط الجوية القطرية: «تدرك القطرية مدى أهمية وسائل الإعلام الاجتماعية بالنسبة لها كشركة تجارية. استخدام طرق وأساليب جديدة ومبتكرة لجذب المعجبين وزيادة تفاعلهم معنا يساهم في بقائنا في الصدارة في مجال خدمة العملاء وفي الوقت ذاته يساعدنا على البقاء على تواصل مع مسافرينا ومعرفة احتياجاتهم وتطوير خدماتنا

باستمرار، ووصولنا إلى مرتبة أكثر شركة طيران محبوبة على فيسبوك دليل على نجاحنا في ذلك، كما صرحت سلام الشوا، نائب أول الرئيس التنفيذي لشؤون التسويق والاتصال: «نحن فخورون جداً بهذا الإنجاز. فقد تمكنا في أقل من 18 شهراً من الصعود من المرتبة 94 إلى المرتبة الأولى كما نجحنا خلال هذه الفترة من استقطاب أكثر من ثمانية ملايين معجب وذلك من خلال موكبة وسائل التواصل الاجتماعية الحديثة والمتطورة باستمرار مقارنة بوسائل الإعلام التقليدية وكذلك من خلال تصميم محتوى ذي قيمة والتفاعل المستمر مع متابعينا». وإضافة إلى فيسبوك، تنصدر القطرية المرتبة الأولى على موقع بنترست والمرتبة الثانية على إنستغرام والخامسة على لنكدان. وتستخدم الناقلة ما مجمله 13 موقعا اجتماعياً للتواصل مع مسافرينا.