

عمومية الشركة وافقت على توزيع 5٪ نقدا وانتخب مجلس إدارة جديدا لـ 3 سنوات

«عقارات الكويت»: الانتهاء من تطوير «لؤلؤة المرزوق».. والتأجير يبدأ الشهر الجاري

أحمد مغربي



إبراهيم الذريان الثالث من اليمين وبجانبه عماد العيسى خلال عمومية «عقارات الكويت».

قال رئيس مجلس الإدارة في شركة عقارات الكويت إبراهيم صالح الذريان: إن الشركة في المراحل النهائية من تطوير وتجديد عقار لؤلؤة المرزوق في منطقة السالمية، متوقعا أن يتم البدء بتأجير المحلات التجارية اعتبارا من شهر أبريل الجاري.

وأوضح الذريان خلال الجمعية العمومية العادية للشركة التي عقدت يوم الخميس الماضي بنسبة حضور بلغت 68,3٪، أن الشركة ومن خلال تطبيق الخطة الموضوعية من قبل مجلس الإدارة لبيع بعض الأصول العقارية وذلك لندني دخلها وصغر حجمها بالنسبة لباقي الأصول، قامت ببيع مجمع ريم سنتر السالمية بمبلغ 4,8 ملايين دينار محققة ربحا قدره 3,3 ملايين دينار، وظهر ضمن بيان الدخل.

ولفت الذريان إلى أن الشركة ستعمل على تطبيق الخطة الثلاثية الموضوعية من قبل مجلس الإدارة والمتعلقة في زيادة المحفظة العقارية وتطوير عقاراتها والدخول في مشاريع ذات العائد المجدي.

صيانة جذرية

وأشار إلى أن الشركة باشرت القيام بأعمال الصيانة الجذرية للسوق الكبير وسوق الكويت لتجهيزها إلى رونقها السابق، لافتا إلى أنه تم تغيير المصاعد والتكييف والسلامة الكهربائية، متوقعا في الوقت نفسه الانتهاء من تطوير السوقين خلال العامين المقبلين، حيث سينعكس ذلك التطوير

على الإيرادات التجارية من هذين السوقين. وبين الذريان أن الشركة قامت بشراء أرض مجمع أرابيلا الترفيهي - البدر بمبلغ 25,5 مليون دينار، مشيرا إلى أن هذا المجمع يمتاز بموقع وإطلالة خاصة للغاية، حيث يضم أشهر المطاعم في الكويت، مشيرا في الوقت نفسه إلى أن عوائد المشروع تصل إلى ما بين 8 و 9٪.

ولفت إلى أن «عقارات الكويت» تمتلك عدة أصول عقارية متنوعة ما بين شقق وقلل وأراض في كل من دبي والشارقة والمناحة، مشيرا إلى أن الشركة تتطلع لوصول أسعار تلك الأصول للمستوى المطلوب لبيعها لتحقيق ربح أو إعادة الاستثمار في أصول ذات عائد أفضل في تلك الأسواق.

المحفظة العقارية

وتابع: «قامت الشركة

الذريان: إستراتيجية ثلاثية للشركة تتمثل في زيادة المحفظة العقارية وتطوير عقاراتها والدخول في مشاريع ذات



عائد توسعات في مشاريع أميركا.. وراقب الفرص العقارية في الخليج

مصر قال الذريان «متفائلون بجل مشكلتها سواء إذا كانت في النهاية زراعية أو سكنية، حيث أن الشركة تجري مباحثات مع الحكومة المصرية وأن وضع مصر حاليا إلى الأفضل والأرض في أمن. وحول إعادة تطوير وتحديث المكاتب الرئيسية للشركة قال الذريان «من مبدأ تجديد وتطوير الشركة فقد قمنا بتغيير شعار الشركة عام 2013، وبإشرنا في تحديث المكاتب الرئيسية في الطابق الثامن من سوق الكويت، في حين أننا وضعنا تصميما عصريا يوفر مساحات جيدة للموظفين والمرجعين بما يضمن أفضل إنتاجية وأداء للجميع، وسيتم الانتقال إلى المكاتب الجديدة منتصف العام الحالي».

ولفت إلى أن المصاريف التشغيلية زادت من 5,5 ملايين دينار إلى 7,9 ملايين دينار نتيجة لزيادة المخصص المكون لمقابلة التزام عقدي وزارة المالية الخاص بكل من سوق الكويت والسوق الكبير، والبدء في تطوير كل من هذين الموقعين حسب العقد الموقع مع الوزارة. وتابع «ارتفعت حقوق المساهمين لتصل إلى 126 مليون دينار عام 2014،

وعن أرباح «عقارات الكويت» لفت الذريان إلى أن الشركة حققت أرباحا بلغت 6,7 ملايين دينار، مقارنة بـ 6,7

زيادة محفظتها العقارية في دبي خلال العام المنصرم، في حين تمت زيادة محفظة الشركة في أميركا من خلال عقارات سكن الطلاب وفنادق يوتل». ولفت إلى أن الشركة تخرجت من عدة أصول عقارية من خلال شركتها التابعة في أميركا لشركة «هيارا»، حيث حققنا العائد المطلوب منها.

ولفت إلى أن الشركة لديها توسعات في مشاريعها بأميركا وتحديدا في ميامي ونيويورك وسان فرانسيسكو، لافتا إلى أن الشركة تهدف إلى التوسع في السوق البريطاني وراقب الفرص العقارية في دول الخليج وخصوصا في دبي.

أرض مصر

وفي سؤال من مساهم خلال الجمعية العمومية حول الأرض المملوكة للشركة في

العيسى: الانتهاء من تطوير السوق الكبير وسوق الكويت في 2016

بيعت عقار ريم سنتر وحققت ربحية بلغت 3,3 ملايين دينار. وعن مجمع أرابيلا قال العيسى: إنه يجمع عدة مطاعم، وأن الشركة كانت في السابق حصلت عليه بنظام الـ (بي أو تي) ورات أن الوقت مشجع للغاية لشراؤه. ووجدنا نية البيع لدى الملك وقمنا بشراء الأرض الخاصة بالمشروع بـ 25,5 مليون دينار وإضافتها إلى أصول الشركة.

ذكر الرئيس التنفيذي في شركة عقارات الكويت عماد العيسى أن الشركة ستنتهي من عمليات التجديد والتطوير لسوق الكويت والسوق الكبير في عام 2016، لافتا إلى أن الشركة قامت بتجديد التكييف في السوقين وقامت بتغيير المصاعد أيضا. وذكر العيسى أن الشركة استقادت من ارتفاع السوق العقاري مؤخرا، وقامت

مشاريعها بأميركا وتحديدا في ميامي ونيويورك وسان فرانسيسكو، لافتا إلى أن الشركة تهدف إلى التوسع في السوق البريطاني ومراقبة الفرص العقارية في دول الخليج وخصوصا في دبي.

الجمعية العمومية

من جانب آخر وافقت الجمعية العمومية للشركة على بنودها كافة والتي كان أبرزها تقرير مجلس الإدارة والموافقة على توزيع أرباح نقدية بواقع 5٪ نقدا، وانتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ثلاث سنوات مقبلة وهم، إبراهيم الذريان، عصام محمد عبدالرحمن البحر، أحمد القطامي، عثمان أحمد عثمان السميط، مشاري الدخيل، شركة عسجد الكويت، شركة منارة الأفق العقارية، شركة مراسي الأفق للتجارة العامة والمقاولات.

مقارنة بـ 124 مليون دينار عام 2013، وبالتالي أصبحت القيمة الدفترية للسهم 140 فلسا مقارنة بـ 137 فلسا عام 2013. وتابع «تم زيادة إيرادات التشغيل التجارية لتصل إلى 13,5 مليون دينار مقارنة بـ 11,8 مليون دينار عام 2013، وزيادة مقدارها 14٪ نتيجة لزيادة القيم التجارية لوحات العقارية، وبشكل خاص بكل من سوق الكويت والسوق الكبير».

ولفت إلى أن المصاريف التشغيلية زادت من 5,5 ملايين دينار إلى 7,9 ملايين دينار نتيجة لزيادة المخصص المكون لمقابلة التزام عقدي وزارة المالية الخاص بكل من سوق الكويت والسوق الكبير، والبدء في تطوير كل من هذين الموقعين حسب العقد الموقع مع الوزارة. وتابع «ارتفعت حقوق المساهمين لتصل إلى 126 مليون دينار عام 2014،

ولفت إلى أن المصاريف التشغيلية زادت من 5,5 ملايين دينار إلى 7,9 ملايين دينار نتيجة لزيادة المخصص المكون لمقابلة التزام عقدي وزارة المالية الخاص بكل من سوق الكويت والسوق الكبير، والبدء في تطوير كل من هذين الموقعين حسب العقد الموقع مع الوزارة. وتابع «ارتفعت حقوق المساهمين لتصل إلى 126 مليون دينار عام 2014،

بين الذريان أن الشركة لديها أراض في البحرين والشارقة، وأراضي البحرين ستكون مجمعا تجاريا وأراضي الشارقة والبالغة نصف مليون متر مربع ستكون أراض سكنية وتجارية، وستنتهي الشركة من إجراء التراخيص لها مع نهاية العام الحالي. ولفت الذريان إلى أن الشركة لديها توسعات في

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

توسعات خليجية

تحت عنوان «تخطى التحديات ونصنع الإنجازات»

«زين» تعقد مؤتمرها السنوي للموزعين في إسطنبول



لقطة جماعية لمؤتمر «زين» في إسطنبول

لتكون الميثاق المتجدد بيننا وبينكم شركاء حقيقيين لنا في تنفيذ خططنا التجارية والتسويقية، وإذ أشارت على أن شركاء زين هم جزء أصيل من عائلة زين الكبيرة، فقد بينت في ذات الوقت أنهم يلعبون دورا كبيرا في تنفيذ استراتيجيتنا عمل الشركة، وعلاقتها المثبتة معهم ما هي إلا ترجمة لعلاقتها الممتدة مع المجتمع الذي هم جزء لا يتجزأ منه، وعلى هذا الأساس فإن الإدارة التنفيذية من قبل هذه الاجتماعات الدورية لاستعراض خطط العمل لرسم الصورة بشكل واضح أمامهم. يذكر أن زين اختتمت أعمال المؤتمر بحفل عشاء أقامته على شرف شركائها، تخلله أسبوعا غنائية جميلة أحياها الفنان مطرف المطرف، كما أن الشركة انتهزت هذه الأجواء وقامت ببرنامح حافل لشركائها في مدينة إسطنبول الجميلة، والتي عكست من خلالها مثانة العلاقة وروح المودة بينها وبين شركائها من الموزعين المعتمدين.

التجارية في زين الكويت خلال كلمتها التي ألقاها في الجلسة الافتتاحية لأعمال المؤتمر، «إن هذا اللقاء فرصة للتعرف على تحديات شركائنا من الموزعين، حيث أن تحديات زين في بلا شك تحديات لشركائنا في نفس الوقت، ونجاحها في تخطي هذه التحديات هو بالمتأكد نجاح لهم، فالجميع يمشون معا في مسار واحد، وهو مستقبل مشترك، وهدف واحد، وشهدت في حديثها إلى الموزعين المعتمدين على ضرورة الشفافية خلال هذا اللقاء، مشيرة إلى أن «إبداء كل ما يراه الشركاء من مصاعب أو تحديات خلال هذا اللقاء أمر مهم للغاية، فالحوار هنا لهم، وستصفي الشركة جيدا لكل بئري الية العمل بينهم لتحقيق الإنجازات المرجوة». وأضافت على «إن اجتماعنا السنوي معكم، لا يمثل فقط جلسة عمل لمراجعات الأداء والبحث عن المحطات الإيجابية والسلبية في مسيرة العام الماضي، بل هو بمنزلة وثيقة تعاون تكتسب بنودها معا،

الإنجازات تماشيا مع خطتها الاستراتيجية، مستلهمة شعار لقاء هذا العام «تخطى التحديات ونصنع الإنجازات» من هذا المفهوم، وبهذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي في زين الكويت عمر سعود العمر «دائما ما ينظر الآخرون إلى المستقبل على أنه أمر بعيد، ولكننا في زين ننظر إلى المستقبل بعين مختلفة، فنحن نرى المستقبل في الحاضر، نراه في قيماننا، نراه في طريقة إدارة أعمالنا، نراه في حوارنا مع عملائنا، فنحن نؤمن بأن تخطى مستوى التوقعات دائما ما يحمل المستقبل إلى حاضرا، وأكد العمر بقوله: «المستقبل بالنسبة لنا هو الإنجازات، ولهذا اخترنا عنوانا للقاء هذا العام ليمثل هذا المفهوم، فإذا كان طموحنا مع شركائنا دائما هو تخطى توقعات عملائنا بتقديم خدمات عالية المستوى، فإنه يجب علينا أن نعمل بجدية وشفافية في العمل بيننا وبينهم بالأدوات التي نخدم هذا المسار». من جانب آخر، قالت مريم العيسى الرئيس التنفيذي للشؤون

عقدت شركة زين اجتماعها السنوي الحادي عشر مع موزعيها المعتمدين في إسطنبول، وهو التجمع الذي تعزز الشراكة من جهودها لإقامته سنويا بهدف تأكيد مفهوم المستقبل الغني بالإنجازات مع موزعيها المعتمدين، وكشفت الشركة في بيان صحفي أن هذا المؤتمر السنوي يمثل خطوة مهمة ورئيسية نحو تحقيق المزيد من الإنجازات التي تشكلون المزيد مع شركائنا من الموزعين المعتمدين، وهو الأمر الذي يصب في النهاية في مصلحة هدفها الرئيسي وهو طرح وتقديم أفضل وآخر الخدمات لعملائها الذين يشكلون أكبر عائلة مشتركين في الكويت. وبينت زين أن المؤتمر قد شهد تنظيم العديد من الجلسات الحوارية والنقاشية التي استتمت بمبدأ الحوار المفتوح وتطبيق مبدأ الشفافية وذلك للاستثمار في مشاريع قياداتها التنفيذية، مبيئة أنها وفي هذا الإطار حرصت على تعزيز التواصل مع شركائها بهدف تحقيق المزيد من

عمر العمر:

طموحنا مع

شركائنا هو تخطي

توقعات عملائنا

بتقديم خدمات

عالية المستوى

مريم علي:

اجتماعنا السنوي

ميثاق متجدد

بيننا وبين

شركائنا في تنفيذ

خططنا التجارية

والتسويقية

قيمتها مليون ونصف المليون جنيه إسترليني

«الشبكة العربية» تبرم صفقة للاستثمار في مشاريع «RIM»



عمرو علي

يعاودها المرتفعة والتي تصل إلى +10٪، لمدة 6 سنوات، مع إمكانية إعادة الشراء بعد نهاية هذه المدّة. وتعليقا على عقد هذه الصفقة، دعا المدير التنفيذي للمجموعة عمرو علي، «RIM»، في المملكة المتحدة البريطانية، وهي عبارة عن مشاريع استثمارية الفرص والعروض التي توفرها «الشبكة العربية»، فهي بمنزلة أرض للفرص

أبرمت مجموعة الشبكة العربية العقارية، ممثلة بمديرها التنفيذي عمرو علي، صفقة استثمارية مع رجل أعمال كويتي بلغت قيمتها مليون ونصف المليون جنيه إسترليني، وذلك للاستثمار في مشاريع «RIM»، في المملكة المتحدة البريطانية، وهي عبارة عن مشاريع استثمارية الفرص والعروض التي توفرها «الشبكة العربية»، فهي بمنزلة أرض للفرص

أبرمت مجموعة الشبكة العربية العقارية، ممثلة بمديرها التنفيذي عمرو علي، صفقة استثمارية مع رجل أعمال كويتي بلغت قيمتها مليون ونصف المليون جنيه إسترليني، وذلك للاستثمار في مشاريع «RIM»، في المملكة المتحدة البريطانية، وهي عبارة عن مشاريع استثمارية الفرص والعروض التي توفرها «الشبكة العربية»، فهي بمنزلة أرض للفرص

أبرمت مجموعة الشبكة العربية العقارية، ممثلة بمديرها التنفيذي عمرو علي، صفقة استثمارية مع رجل أعمال كويتي بلغت قيمتها مليون ونصف المليون جنيه إسترليني، وذلك للاستثمار في مشاريع «RIM»، في المملكة المتحدة البريطانية، وهي عبارة عن مشاريع استثمارية الفرص والعروض التي توفرها «الشبكة العربية»، فهي بمنزلة أرض للفرص

عبدالعزیز الدغيشم

مروة أبل

جمال النصر الله

الانتشار الكبير والسريع لمشاريع شقق التمليك في الكويت، وما تبعه من إقبال على هذه المشاريع من قبل شريحة كبيرة من المواطنين الكويتيين. وشدد النصرالله على ضرورة وجود دراية كاملة لدى المواطنين عموما وأصحاب الشقق الطبقية خصوصا فيما يتعلق بالراسم والقوانين المنظمة لهذه الأملاك وإدارتها، داعيا إلى «إنشاء اتحاد أو جمعية نفع عام مختصة بملاك الشقق السكنية الطبقية والأبراج». وأبدى النصرالله أسفه لغياب التوعية الكاملة لدى الملاك بالقوانين المتبعة خصوصا من حيث تفسيرها الذي يحتاج إلى أشخاص مختصين ومدى أصحاب الخبرة والمعرفة بالقوانين، مشيرا بداية إلى «وجود العديد من التناقضات التي تشوب مرسوم اللائحة العامة لإدارة ملكية الطبقات والشقق الصادر في العام 1981 بناء على المادة 860 من القانون المدني لعام 1980». واستعرض عددا من الأمور والمواد التي تركت عائدة بحيث يمكن تفسيرها بأكثر من اتجاه ومصحة أكثر من طرف، داعيا إلى إلقاء نظرة على القوانين بما يلزم من شروط لضمان الحصول على الحقوق وأداء الواجبات المطلوبة بعيدا عن أي عوائق، مبديا أسفه لقلّة عدد القانونيين والمستشارين العقاريين الذين يقفون قوانين التملك كاملة، مشددا على ضرورة إعادة ترتيب اللوائح والأنظمة وترتيب الالتزامات. وفي حين لفت إلى «عدم وجود قوانين مرعية الإجراء توضح ما للشقق الطبقية من حقوق وإجراءات يجب اتباعها»، طالب ب«تفعيل المرسوم الصادر في العام 1981 وإعادة جدولته بنوده من خلال الشرح والتحديد للأمر كي لا تبقى مهمة ويمكن تفسيرها على أكثر من نحو». وأشار إلى أن «اللوائح الداخلية لأي برج سكني أو برج تملك عامة تختلف من عقار إلى آخر... فلكل برج لائحته الداخلية التي تختلف عن برج آخر والتي تفسر المرسوم حسب اتفاق الملاك، والذين في مرحلة ما يسعون إلى تغيير مفهومهم للأمر حسب طبيعة المشاكل التي يواجهونها».

من جهة أخرى، يشارك الخبير والمقيم العقاري عبدالعزیز الدغيشم في جلسة أخرى من جلسات المؤتمر تحت عنوان (بيع وشراء العقار ومدى تأثره بالدورة المستندية داخل وخارج الكويت)، حيث يستعرض خلالها أهم المشاكل التي يعاني منها السوق العقاري في الكويت في مجال بيع وشراء العقارات، لاسيما في ظل غياب الرقابة على الكثير من مكاتب الوساطة العقارية، وما يتسبب فيه ذلك من مشاكل تضر بسعة السوق العقاري بشكل عام. وفي هذا الخصوص، يؤكد الدغيشم على أهمية تنظيم السوق العقاري وتنظيمه من الداخل، خاصة أن هناك من يأخذ رخصا من أصحابها ويعمل بها بدون وجه حق، مما يساعد في تخريب السوق وتعزيز المشاكل فيه.

من المقرر أن يتناول مؤتمر النخبة العقاري الذي تنظمه مجموعة «إسكان جوليب» لتنظيم المعارض والمؤتمرات على مدى يومي 4 و5 مايو المقبل محورا رئيسيا بعنوان «قانون اتحاد ملاك العقار.. ما له وما عليه»، وهو المحور الذي سيشارك فيه شخصيتان من أصحاب التجربة الفعلية في هذا المجال هما مروة أبل وجمال النصر الله، اللذان خاضا بالفعل تجربة رئاسة اتحادات ملاك عقار بشكل فعلي. ومن المقرر أن يستعرض كل من مروة أبل وجمال النصر الله تجربتهما الشخصية التي بدأت بجهود ذاتية، وما زالت قائمة حتى يومنا هذا على الرغم من أنها فكرة «اتحاد الملاك، ما زالت جديدة على الكويت، حيث لم تلتفت الدولة بعد لمثل هذا الأمر على الرغم من تزايد أعداد الشقق التمليك في مختلف مناطق الكويت الاستثمارية، ومن ثم تزايد أعداد المواطنين الكويتيين الذين دخلوا في هذا المجال وتعرضوا في الكثير من الأحيان للمشاكل والصعوبات. وحول هذا الأمر قالت مروة أبل رئيسة اتحاد ملاك أحد العقارات الواقعة في منطقة بنيد القار إن فكرة تأسيس الاتحاد جاءت بعد أن تملك هي شخصيا شقة استثمارية في إحدى العمارات السكنية، حيث اكتشفت فيما بعد أن العقار يدار بطريقة عشوائية، وبالتالي كان لا بد من أن يتم الدفع نحو تنظيم العمل بطريقة مهنية ومؤسسية لضمان نجاح هذا العقار بأفضل حال. وأضافت أنها استطاعت بجهود شخصية جمع عدد كبير من الملاك والالتقاء بهم بعد فترة طويلة من الزمن، ومن ثم مخاطبة وزارة العدل وأجل تأسيس كيان قانوني مستقل لاتحاد ملاك العقار، لتتفاجأ بأن وزارة العدل ليس لديها الهيكل القانوني الأساسي لتأسيس اتحاد ملاك العقار على اعتبار أن هذا الأمر جديد على الكويت.

وحول أهم المشاكل التي تواجه اتحادات الملاك أكدت أبل أن هناك مشاكل عديدة يأتي على رأسها موضوع «العزاب»، حيث يجب أن تتضمن وثيقة اتحاد الملاك بندا واضحا يمنع من خلاله تأجير العزاب بأي شكل من الأشكال، وفي حال تمت مخالفة هذا البنود من قبل المالك يجب إخلاء العقار بشكل فوري مع تحميل المالك تبعات عملية الإخلاء. وطالبت أبل الجهات المسؤولة بالدولة وعلى رأسها وزارة العدل بالتدخل والإشراف على اتحادات ملاك العقار المختلفة، وذلك على غرار الدور الذي تقوم به وزارة التجارة والصناعة مع الشركات المساهمة، بمعنى أن يتواجد ممثل من وزارة العدل في اجتماعات الجمعيات العمومية لاتحادات الملاك، واعتماد القرارات الصادرة عنها. بدوره، أكد رئيس اتحاد «برج النخيل» جمال النصرالله أنه قد آن الأوان لبدء العمل بقانون لاتحاد ملاك العقار في الكويت، خاصة في ظل