



**KIPS-2015**  
معرض الكويت الدولي للعقار  
Kuwait International Property Show

## مشاركون في معرض «الكويت الدولي للعقار»: ضرورة تنظيم عمل المعارض بالكويت

وقال عدد من مسؤولي الشركات العقارية إن تأثير هذا الكم الكبير من المعارض بدأت تظهر آثاره على حركة المعارض نفسها، وعلى حركة المبيعات بعد المعرض، بمعنى أن كثرة المعارض العقارية قد شنت العميل الذي أصبح غير قادر على اتخاذ قرار للشراء في ظل تزايد أعداد الشركات المسوقة للعقار، وكذلك في ظل تزايد أعداد المعارض العقارية المتلاحقة، فضلا عن انه قد ادهق ميزانية الكثير من الشركات التي أصبحت غير قادرة على مجاراة هذا الكم الكبير من المعارض العقارية الشهيرة.

ولفت المشاركون إلى ضرورة الالتفات سريعاً إلى مثل هذا الأمر قبل أن تفقد المعارض العقارية برقيتها ومصداقيتها، خاصة وأن العميل أصبح متردداً في اتخاذ قرار الشراء بعد أن أصبحت المعارض العقارية كثيرة ومتقاربة، حتى أن هناك شريحة كبيرة من العملاء قد أصبحوا يزورون المعارض بشكل روتيني ليس بهدف الشراء وإنما بهدف التسلية والبحث عن أفضل الفرص العقارية حتى ولو بعد حين.

أكد عدد من الشركات العقارية المشاركة في معرض الكويت الدولي للعقار الذي تنظمه مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف، والذي تتواصل فعالياته حتى مساء غد السبت، على ضرورة تنظيم عمل المعارض العقارية في الكويت بشكل أفضل، لاسيما وأن فتح الباب على مصراعيه أمام تنظيم أكثر من 20 معرضاً عقارياً خلال العام الواحد قد أثر كثيراً على الشركات المشاركة في المعرض، ناهيك عن تأثيراته السلبية على شرائح العملاء المختلفة.

## «ري فاليو»: هدفاً للتوسع الأفقي للتسويق العقاري

مؤكد أنه عندما تم إنشاء شركة ري فاليو كان لها هدف واحد وهو التوسع الأفقي للتسويق العقاري بمهنية قائمة على خبرات وعلاقات الشركاء في كل دولة والبحث والتطوير المهني العالي. وقال إن سبب سكيب الكويت قدمت لعملائها في معرض الكويت الدولي العديد من الفرص الرائجة في تركيا والبوسنة، بدءاً بمشروع رائج في أرقى مناطق تركيا في منطقة باسین اكسبريس، بمواصفات عالية من الفخامة والرفاهية، وبأسعار منافسة جداً وأساليب عديدة مسيرة للسداد، إلى جانب قطع أراضٍ في منطقة سليفري بتركيا، تتمتع برؤية ساحرة للبحر، مع إمكانية تقديم الدعم لبناء فيلات متميزة على هذه الأراضي لتحقق ما يصبو إليه العميل من فيلات فخمة رائعة في أجمل مناطق تركيا.

أكد العضو المنتدب لشركة ري فاليو محمد صادق أن شركة سبتي سكيب هي الوكيل الحصري لشركة ري فاليو في الكويت، لافتاً إلى أن هذه الشركة تكللت من خلال إثراء السوق العقاري الكويتي بأكبر المشروعات في تركيا والبوسنة، لتلبي احتياجات العميل بما يصبو إليه من عقارات، شقق سكنية، أراضٍ، استثمارات عقارية في تركيا والبوسنة وقريباً في العديد من الدول التي تحتل فيها العقارات المرتبة الأولى من اهتمام الجمهور العقاري في العالم أجمع. وأضاف أن شركة ري فاليو تحرص دائماً على الشراكات الناجحة مع الشركات المحلية في العالم العربي، وهو ما دفعها لشراكة بنائة مع شركة سبتي سكيب الكويت، لتحقيق رغبات السوق العقاري الكويتي، بأعلى مستوى من المهنية والاحترافية.



محمد صادق

## «عقود» تشارك للمرة الأولى.. وأبدت انبهارها

أشاد المدير المالي لشركة عقود العقارية طارق معوض بمعرض الكويت الدولي للعقار الذي تشارك به الشركة للمرة الأولى بعد انطلاقته في السوق المحلي، والتي تضمنت طرح مشروع «المدينة الفضية» بمدينة إسطنبول الأوروبية بالجمهورية التركية، وتحديداً في منطقة بيليك دوزو مدينة المعارض والمؤتمرات، إلى جانب مشروع «الكريديا» الواقع في مدينة طرابزون والذي يقدم عائداً استثمارياً بواقع 12٪ لمدة 11 عاماً. وأعرب عن انبهاره بحجم الإقبال الذي يشهده المعرض، الأمر الذي انعكس بالتبعية على مشاريع الشركة التي قال أنها تتمتع بالعديد من المميزات التي من بينها المواقع والخدمات والأسعار التنافسية.



طارق معوض

## «تبارك»: الإقبال على المعارض العقارية أصبح متوسطاً

ان زوار المعارض العقارية أصبحوا ينقسمون إلى فئتين، الأولى تلك الفئة الباحث عن الفرص الاستثمارية المميزة، والثانية هي تلك الباحثة عن تملك عقار في دولة معينة لجرد التملك العقاري لا أكثر ولا أقل. وأكد صقر أن شركة تبارك التي تعتبر من الشركات الرائدة في مجال العقار المصري ما زالت تستقطب شريحة المستثمرين الراغبين في التملك العقاري في مصر، وهي شريحة كبيرة في ظل أعداد الحالية المصرية في الخارج أو حتى المواطنين الخليجيين الباحثين عن فرص استثمارية مناسبة في مصر.

وصف مدير فرع الكويت لمجموعة تبارك القابضة وليد صقر معرض الكويت الدولي للعقار بأنه أحد أهم المعارض العقارية في الكويت ومن أفضلها تنظيماً وترتيباً، مؤكداً أن المعرض مازال يحظى بثقة واهتمام شريحة لا بأس بها من المستثمرين العقاريين. وقال إن الإقبال على المعارض العقارية بشكل عام أصبح متوسطاً لأسباب عدة من أهمها تزايد أعداد المعارض التي تقام خلال العام الواحد، مما تسبب في تفتت شريحة العملاء وتوزيعها على هذه المعارض بشكل اثر على حجم أعمال الشركات المشاركة في المعارض وحملها المزيد من التكاليف والأعباء. وأشار إلى

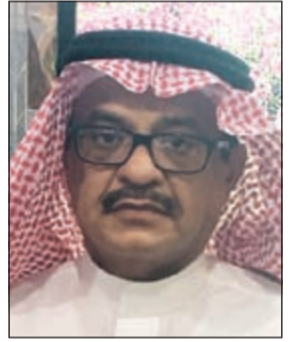


وليد صقر

## «سياحية»: تطرح منتجاً سياحياً في أبها

أكد عضو مجلس الإدارة في الشركة الوطنية لسياحة عليه اسم «أبها الجديدة» ويتألف من 150 فيلا، حيث حاز المشروع على إعجاب شريحة كبيرة من المواطنين الكويتيين الذين أبدوا رغبتهم بالتملك الجاد في هذا المشروع، الأمر الذي دفع مجلس إدارة الشركة إلى اتخاذ قرار بالمشاركة في كافة المعارض العقارية التي تقام في الكويت بعد أن أعطاها معرض العملاء الدولي للعقار والعملاء الكويتيين دفعة وحافزاً كبيراً للمشاركة المستقبلية وبمشاريع أخرى جديدة.

أكد عضو مجلس الإدارة في الشركة الوطنية لسياحة (سياحية) عبدالعزيز العتيق انه لم يكن يتوقع من خلال مشاركته الأولى في المعرض ذلك الحجم الكبير من الإقبال والحضور والمشاركات العقارية، لافتاً إلى أن الشركة كانت تهدف من وراء مشاركتها إلى مجرد التعريف بالمشروع ومميزاته، لكنها تفاجأت بتحقيق حجوزات ورغبات فاقت كل التوقعات، مما يتوقع معه تحقيق نتائج إيجابية عند نهاية المعرض. وقال إن (سياحية) طرحت منتجاً



عبدالعزیز العتيق

## «كابيتال لاند» تعرض «ترحاب - فندق وريزدنس» بالشارقة

أكدت مديرة التسويق وإدارة العقارات في شركة منازل العقارية ليلي العوضي أن مشاركتها في المعرض كانت تحت مظلة شركة كابيتال لاند للتطوير العقاري، حيث قامت بطرح مشروع «ترحاب - فندق وريزدنس» الواقع في منطقة التعاون بإمارة الشارقة بدولة الإمارات العربية المتحدة. وأضافت أن المشروع المؤلف من جزأين الأول فندق والثاني عبارة عن شقق فندقية يبلغ عددها 290 شقة تحت إدارة شركة أكو العالمية لإدارة الفنادق، حاز إعجاب شريحة كبيرة من عملاء وزوار المعرض، خاصة أن المشروع راعي خصوصية الأسرة الخليجية من خلال

المساحات الرحبة والمناسبة، بالإضافة إلى خصوصية المرأة العربية والخليجية من خلال إيجاد ناد صحي للنساء مغطى بالكامل وحمام سباحة خاص بالنساء. وقالت إن المنطقة التي يقع بها المشروع تعتبر منطقة استراتيجية حيوية، حيث يقع المشروع في منطقة التعاون التي تقع ما بين حدود دبي والشارقة وبالقرب من المجمعات التجارية وغيرها من المرافق، حيث تعتبر هذه المنطقة من المناطق الراقية. وألححت إلى أن الدراسات الحالية أثبتت أن الطلب على الشقق الفندقية المؤقتة والمخدمة بالكامل يزداد كلما اقترب موعد إقامة معرض إكسبو 2020 في دبي.



ليلى العوضي

## «المسيلة»: منح تسهيلات للمستثمر الخليجي بعمان

أكد مدير عام شركة المسيلة المتحدة على الجهوري أن إقبال العملاء الكويتيين على المشاريع التي تطرحها شركات العقار العمانية مازال مرتفعاً، خاصة وأن الحكومة العمانية لم تفعل بعد قرار سحب الأراضي غير المطورة الذي صدر على العمالي. وقال إن الحكومة العمانية منحت تسهيلات للمستثمر الخليجي الذي يقوم ببناء وتطوير الأرض التي تملكها، بحيث أصبح بإمكان المستثمر بيع الأرض بعد سنة واحدة من تملكها بشرط أن يكون قد انتهى من مرحلة البناء وحصل على شهادة إتمام البناء، وإعفاؤه من شرط عدم التحويل قبل أربع سنوات والذي يتم تطبيقه فقط على الأراضي التي لم يتم تطويرها، وذلك بهدف الحد من ظاهرة المضاربة على الأراضي السكنية.



علي الجهوري

## «داون تاون»: السوق البريطاني يدر عوائد عالية

مفلس السوق البريطاني والألماني والإسباني، خاصة أن السوق الإسباني أصبح يقدم للمستثمرين العقاريين تسهيلات وقروضا مباشرة منذ الهبوط الذي تعرض له أثناء الأزمة المالية العالمية وما بعدها، وقال إن التوجه الحالي في السوق البريطاني ينصب على العقار السكني وعقارات السكن الطلابي التي تدر عوائد عالية، في حين تعتبر أسعار العقار السكني مناسبة خاصة في مناطق شمال إنجلترا، مما يجعلها خيارات مناسبة للمستثمرين الراغبين في تحقيق عوائد مستقرة قليلة المخاطر.

أكد مدير عام شركة داون تاون العقارية المهندس أيوب الصفار أن المعرض أثبت أن العقار يبقى هو الخيار الأنسب للمستثمر الكويتي، لاسيما في خضم تذبذب سوق الأوراق المالية، وهبوط أسواق النفط والذهب وغيرها وإن كان حجم الإقبال الحالي ليس في نفس المستويات السابقة التي كان عليها الوضع في السابق. وأشار إلى أنه بات من الملاحظ أن هناك هجرة فعلية لرؤوس الأموال العقارية إلى الأسواق الآمنة والمستقرة والتي يأتي على رأسها في الوقت الحالي الأسواق الأوروبية



أيوب الصفار

## «القرين كازا»: المعرض حقق معدلات جيدة جداً في التنظيم

قال الرئيس التنفيذي لشركة القرين كازا العقارية عمرو عبدالرحمن أن معرض الكويت الدولي للعقار حقق معدلات جيدة جداً من التنظيم والإقبال والإشادات، خاصة أنه يعتبر من المعارض الرئيسية بالنسبة للكويت. وأضاف أن «القرين كازا» لاحظت إقبالا لا بأس به على المعرض وبخاصة في الفترات المسائية، لافتاً إلى أن شريحة كبيرة من العملاء باتت تبحث عن العقارات الأوروبية باعتبارها تقع في دولة آمنة ومستقرة اقتصادياً وسياسياً. والمج إلى أن تعدد المعارض العقارية في

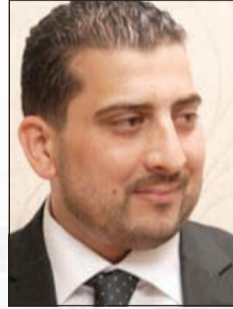
الكويت كان سبباً رئيسياً في تشتت العملاء وتأخر الكثير من قرارات الشراء التي أصبحت تؤول مرة تلو الأخرى، مما كبد الشركات المشاركة في المعارض أموالاً كبيرة وربما حملها بعض الخسائر المادية المباشرة. وأعرب عبدالرحمن عن أمه له أن تواصل مجموعة توب اكسبو المنظمة لمعرض الكويت الدولي للعقار مسيرة التميز والعطاء التي حافظت عليها طوال السنوات الماضية، لاسيما في ظل تزايد أعداد الشركات المنظمة للمعارض والمنافسة الشرسة التي بات يشهدها هذا القطاع المهم في الكويت.



عمرو عبدالرحمن

## «ريماكس» تطرح شقق تملك في سراييفو

قال الرئيس التنفيذي لمؤسسة ريماكس العقارية خالد قطوم ان التوجه الحالي في سوق العقار أصبح ينصب نحو الحصول على مردود من الاستثمار، حيث بات الكثير من العملاء يتجهون إلى أسواق تركيا والبوسنة وبعض دول الخليج العربي بسبب توافر العائد المجدي بالنسبة لهم، عوضاً عن تجميد أموالهم في عقارات دون الاستفادة من عوائدها المالية. وأضاف أن مؤسسة ريماكس كانت إحدى الشركات العقارية التي طرحت خلال المعرض فرصاً استثمارية للعملاء لاقست استحسانهم، حيث قامت بطرح مشروع شقق تملك تسليم فوري في جمهورية سراييفو وفي موقع قريب جداً من المرافق والخدمات ومراكز التسوق الرئيسية هناك ويعوائد مضمونة وعقود رسمية. وأشار قطوم إلى أن مشروع «سراييفو بانوراما» الذي طرحتة الشركة يعتبر مشروعاً جديداً من نوعه من حيث الفكرة والتسليم الفوري، هذا إلى جانب طرحها لأراضٍ في سلوفاكيا تقع بالقرب من جميع المنتجعات العلاجية وعلى بعد ساعة من مطار فيينا.



خالد قطوم

## «بريستيج»: العميل الكويتي أصبح أكثر وعياً

من معرض إلى آخر للمبعت عن المزيد من العروض المميزة والفرص الاستثمارية، كذلك أكد المالك أن العميل الكويتي أصبح أكثر وعياً في السؤال والبحث عن العقار الجاهز، بالإضافة إلى بحثه عن العوائد المرتفعة والأسعار الرخيصة، بدلين أن هناك شريحة كبيرة من العملاء الذين تملكوا أراضي في جمهورية البوسنة وغيرها من الدول التي تمتاز برخص أسعارها، خاصة أن أسعار أراضي البوسنة تبدأ من 7000 دينار للقطعة الواحدة.

اعتبر المدير العام وعضو مجلس الإدارة في شركة بريستيج العقارية خالد بريستيج المالك أنه على الرغم من أن الوقت الحالي يعتبر بداية الموسم العقاري في الكويت، إلا أن الملاحظ أن الطلب على العقار ليس كما كان عليه في السابق، وذلك نظراً للظروف السياسية والاقتصادية المتقلبة التي تشهدها العديد من دول المنطقة العربية بشكل عام، ناهيك عن تزاحم المعارض العقارية التي دفعت العميل إلى التاني وتأخير قرار الشراء



خالد المالك