

على سيارات
مازيراتي
الجديدة

الزياني: كفاءة 5 سنوات مجانية دون تحديد للمسافة



اكتسبت شهرة عالمية. يطغى المحرك القوي المقصورة الكبيرة على تصميم «كواتروبرتيه»، الذي يتميز بمدخل هواء مقعر يعمل كهمزة وصل بين السيارة وطرازي «كواتروبرتيه» و«گران توريزمو» Gran Turismo الحاليين. وقد زودت مازيراتي سياراتها «كواتروبرتيه» GTS، و«كواتروبرتيه S» و«كواتروبرتيه» بأحدث المحركات القوية المزودة بشواحن توربو وحقن مباشر للوقود، حيث يتألف محرك GTS من ثماني أسطوانات على شكل «V» سعة 3.8 ليترات، ومحرك S و«كواتروبرتيه» من ست أسطوانات على شكل «V» سعة 3.0 ليترات. جرى تصميم كلا المحركين في قسم المحركات لدى مازيراتي وتم تجميعهما بواسطة فيراري في مارانيو.

ولا يعتبر طراز GTS الأسرع فحسب بل هو الأقوى والأكثر اقتصادية في السيارات التي تصنعها مازيراتي بأربعة أبواب. ولتعزيز أدائها، خفضت «كواتروبرتيه» GTS، من استهلاكها للوقود وانبعاثاتها بنسبة 20 مقارنة بطراز «كواتروبرتيه».

أما «كواتروبرتيه S» فهي متوافرة بشكل اختياري مع نظام مازيراتي للرفع الرباعي الأول من نوعه، ومع نظام مازيراتي Q4 المتطور والذي تم تطويره لتعزيز الأداء المتفوق ونظام الدوران المطلق في «كواتروبرتيه» S. بالإضافة إلى مميزات السلامة والقدرة الحقيقية على القيادة في جميع الأحوال الجوية.

تجدر الإشارة إلى أن مازيراتي غران توريزمو أم سي ستراديلي تأتي فقط مع 3 سنوات كفاءة مجانية دون تحديد للمسافة.

لعمها الثاني تستمر شركة الزياني في تقديم عرضها المميز، فكل عميل يشتري أي من سيارات مازيراتي الجديدة يحصل على خمس سنوات كفاءة مجانية (دون تحديد المسافة)، يأتي هذا العرض كقيمة مضافة دون أي تكاليف يتحملها العميل ويعكس مدى اهتمام شركة الزياني بخدمة عملائها وتعهدها لهم بضمان تمتعهم بأعلى مستوى من خدمة ما بعد البيع مما يضمن لهم مزيداً من راحة البال، وهذا التوجه من شركة الزياني يتماشى مع التزام مازيراتي بمعايير الجودة التي تطبقها في كل مرافق إنتاج الشركة. وتعليقاً على هذا العرض المميز صرح ستيف براون مدير عام شركة الزياني: «كل سيارة من سيارات مازيراتي هي مزيج مثالي من الابتكار والأناقة والإبداع والذي ينعكس على سيارات مازيراتي لتظهر في أروع حالاتها، ونحن سعداء جداً بردود الفعل سيضمن استمرار تمتع سيارات الممتد لأكثر من 100 عام، أصبح مازيراتي للمرة الأولى في تاريخ الشركة الممتد لأكثر من 100 عام، أصبح مازيراتي أربعة موديلات مختلفة، السيارة السيدان الرياضية جيبيلي، مازيراتي غران توريزمو، غران كابريو، فضلاً عن الجيل السادس من كواتروبرتيه، غران في عام 2013، أطلقت مازيراتي الجيل السادس من «كواتروبرتيه» Quattroporte، الجديدة كلياً لنماذج GTS «كواتروبرتيه» و«كواتروبرتيه» S في منطقة الشرق الأوسط. تعتبر سيارات الفئة السادسة من «كواتروبرتيه» نموذجا يضع المعايير للتكنولوجيا المتقدمة التي تستخدمها الشركة في الفئات المستقبلية إلى جانب إخلاصها إلى تاريخ مازيراتي الطويل. منتجات سيارات مازيراتي تتميز بحجمها الكبير وخفتها ورفاهياتها وعملياتها مقارنة بسيارات أخرى

معارض

المشاركون أكدوا على نجاحهم في تحقيق أهدافهم التسويقية والبيعية

معرض الكويت الدولي للعقار يختتم فعالياته مساء اليوم بأرض المعارض الدولية



في هذا المعرض، فيما أكد عدد آخر من المشاركين في المعرض على أن الهدف من مشاركتهم في هذا المعرض ليس تحقيق مبيعات أو توقيع عقود فحسب، وإنما يتمثل الهدف الرئيسي بالنسبة لهم في التواجد والتواصل مع العملاء في مثل هذه الفعاليات، وهو الهدف الذي تحقق لهم بالفعل، ومن ثم فإن المشاركات المستمرة في مثل هذه المعارض هي أمر لا بد منه على المدى البعيد لهذه الشركات.

من هؤلاء المشاركين على أنهم قد حققوا أهدافهم التسويقية والبيعية وذلك في ظل إقبال جماهيري لافت من ناحية، وفي ظل جدية معظم العملاء في الشراء من الناحية الأخرى. وفي السياق نفسه أكدت شريحة كبيرة من الشركات المشاركة في المعرض رغبتها في حجز مواقع لها ضمن خريطة المعرض القادم، وذلك بعد النجاح الكبير والنتائج الإيجابية التي حققتها من خلال مشاركتها

تختتم مساء اليوم السبت فعاليات معرض الكويت الدولي للعقار الذي نظّمته مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف بمشاركة 74 شركة ومؤسسة عقارية خلال الفترة من 5 إلى 10 أكتوبر. وقد أكد المشاركون في معرض الكويت الدولي للعقار على أن الدورة الحالية كانت ضمن سلسلة المعارض الناجحة التي نظّمها مجموعة توب اكسبو بشكل دوري كل عام، حيث أكد عدد كبير

«أمان واستثمار»: الإقبال على العقارات المحلية كبير للسكن والاستثمار



المحلي كان لافتاً منذ اليوم الأول للمعرض، خاصة في ظل رغبة شريحة كبيرة من المواطنين في تملك شقق بهدف السكن أو الاستثمار، وذلك حرصاً منه على البقاء بالقرب من استثماره في دولة مستقرة كدولة الكويت. وفي الوقت نفسه، أعلن الراشد عن استعدادات الشركة لمواجهة الموسم العقاري الجديد بمشاريع جديدة طور الإنشاء ومشاريع جاهزة للتسليم في مختلف مناطق الكويت والمربوغة من قبل المستثمرين مثل حولي والسالمية ولؤلؤة الخيران.

أشاد المدير التنفيذي في شركة أمان واستثمار للخدمات العقارية مشعل الراشد بالحضور والإقبال الممتاز على المعرض بشكل عام، وعلى مشاريع الشركة بشكل خاص، مشيراً إلى أن مشاريع «أمان واستثمار» حازت استحسان شريحة كبيرة من المواطنين كونها مشاريع محلية تضم مجموعة من شقق التمليك في المناطق الاستثمارية المرغوبة (حولي والسالمية) وبأسعار تنافسية تناسب شريحة كبيرة من صغار المستثمرين. وأكد الراشد على أن الإقبال على هذا النوع من الاستثمار

«الحوار العقارية»: الإقبال على المعرض يجعله الأفضل خليجياً

قال مدير عام شركة الحوار العقارية (الشارقة) طالب بوحامدي أنه لاحظ من خلال مشاركته الحالية التي تعد الأولى من نوعها في معرض الكويت الدولي للعقار إقبالا لافتاً للحضور في هذا المعرض، معتبراً أن هذا المعرض كان أفضل بكثير من عدد من المعارض الأخرى التي شاركت بها شركته على الصعيد الخليجي، مما شكّل فارقاً كبيراً بالنسبة له، الأمر الذي يجعله متواجداً في المعارض العقارية المقبلة في الكويت بكثرة.



طالب بوحامدي

«سنيار الدولية»: العقار التركي مازال مرتفعاً

طبيعة العقود والشروط التي تتضمنها، وضمانات العقار وغيرها من الأمور التي تدل على ارتفاع مستوى الوعي لدى العملاء. وأشار إلى أنه رأى أن مازال في مستويات مرتفعة، حتى أن شريحة كبيرة من العملاء باتوا أكثر إطلاعاً على الكثير من المشاريع، خاصة في ظل تزايد زيارات العملاء لتركيا أو للمعارض العقارية التي تقام بشكل كبير في الكويت، هذا إلى جانب اهتمام العميل الكويتي بالاستثمار في السوق المحلي من خلال البحث عن الفرص الاستثمارية المناسبة.

لمعرض الكويت الدولي للعقار يرى أن المعرض الحالي شهد أكبر عدد من زوار المعارض خلال الفترة الأخيرة، مقارنة بالمعارض السابقة التي ربما تراجع فيها أعداد الزوار بسبب موسم الإجازات والإعياء والسفر، مضيفاً أنه لا يكفي القول إن أعداد الزوار كانت كبيرة في هذا المعرض، وإنما يجب التأكيد على تميزه بنوعية وجودة العملاء والزوار. وأكد العمومي أن شريحة كبيرة من زوار المعرض كانوا أكثر وعياً من أي وقت مضى، بمعنى أن العميل الحالي بات يسأل الكثير من الأسئلة التفصيلية الدقيقة حول

قال مدير تطوير المشاريع في شركة سنيار الدولية العقارية علي العمومي ان المتابع

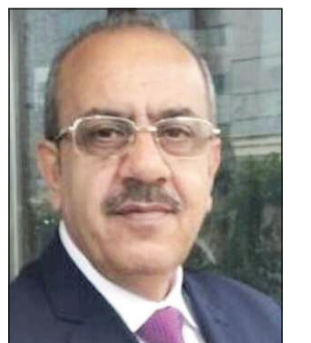


علي العمومي

«دار الرؤية»: العقارات الجورجية والبلغارية جذبت الكثير من المستثمرين

الاراضي السكنية في مدينة حفر الباطن والخفجي بالسعودية بصوك شرعية. وأشار التركي إلى أن المتابع لحركة السوق العقاري يلمس توجه واضحاً من قبل شريحة العملاء الحاليين نحو الأسواق العقارية المستقرة سياسياً واقتصادياً، بالإضافة إلى ارتفاع الطلب على الأسواق الخليجية القريبة من الكويت، وأشار إلى أن شريحة أخرى من المستثمرين بدأت تتجه للسوق الجورجي والبلغاري اللذين يعتبران من الأسواق الأوروبية المستقرة والتي ما زالت أسعار العقارات فيها في متناول شريحة كبيرة من الأفراد، فضلاً عن أن مستوى المعيشة في تلك الدول مازال رخيصاً ومناسباً.

قال مدير عام شركة دار الرؤية العقارية سامر التراكوي إن الشركة التي أصبحت وكلاً حصرياً لشركة داماك الإماراتية في الكويت، طرحت خلال الدورة الحالية للمعرض مجموعة كبيرة ومتنوعة من المشاريع العقارية في عدد من الأسواق الواعدة التي كان من بينها سوق السوق التركي والجورجي وسوق بلغاريا، بالإضافة إلى السوق الأذني، مبيناً أن الشركة طرحت مزارع وأراضي سكنية في منطقة جرش بالأردن، وغيرها من الأراضي والعقارات بأسعار تنافسية ومواقع مميزة. وأضاف أن عمل الشركة لم يتوقف عند هذا الحد، حيث طرحت الشركة كذلك من خلال مشاركتها مجموعة من



سامر التراكوي

«آفاق المستقبل»: مشاريع الشركة بالبحرين حظيت بإقبال كبير



على مستوى عالٍ من الجودة والإدارة والإقبال. وقالت إن عمل آفاق المستقبل يتركز في مشاريع عقارية في البحرين، حيث تحظى هذه المشاريع بإقبال كبير من قبل المستثمرين، وذلك نظراً لأن البحرين تعتبر مركزاً عالمياً لشريحة كبيرة من الشركات والمؤسسات والبنوك العالمية، فضلاً عن وجود عدد كبير من الجامعات هناك، مما يجعلها قبلة للمستثمرين والطلاب الذين يبحثون عن فرص للسكن والاستثمار بالقرب من هذه الأماكن.

أكدت مديرة التسويق في شركة آفاق المستقبل العقارية دينا الحقار أن الإقبال على المعرض كان مميزاً جداً خلال الدورة الحالية، من حيث أعداد العملاء وجديتهم في التعرف على المشاريع التي تطرحها الشركات والتواصل مع المشركين. ولفتت الحقار إلى أن ذلك الأمر ساهم في تحقيق مستوى جيد من الحجوزات بالنسبة للمشاريع التي طرحتها الشركة خلال المعرض، وهو أمر غير مستبعد بالنسبة للمعارض السنوية التي تنظمها مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات والتي تكون دائماً

«تالق العقارية»: حققنا أهدافنا التسويقية والبيعية خلال المعرض

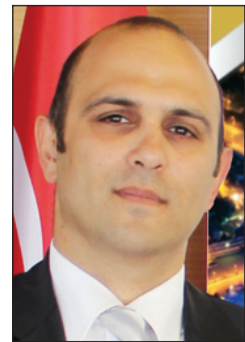
أعرب مدير التسويق في شركة تالق العقارية أحمد تمام عن شكره لإدارة مجموعة توب اكسبو على ما وصفه بالمستوى الراقي من التنظيم والاهتمام والمتابعة، مبيناً أن معرض الكويت الدولي للعقار يمتاز بالشفافية والمصداقية والخدمة، وأشار إلى أن الصفات السليمة التي زرعت في قلوب العملاء الثقة في التعامل مع المعارض العقارية في الكويت، خاصة أن المعرض الذي يعتبر من أقدم المعارض العقارية في الكويت، حريص دائماً على استقطاب الشركات العقارية الناجحة والموثوقة والابتعاد عن أي شركات مشبوهة، يدل على تزايد أعداد الشركات المشاركة عاماً بعد عام، وغياب الشركات المشبوهة وغير الجادة.



أحمد تمام

«برج بياز»: نعمل على تنوع مشاريعنا العقارية

أشاد المدير العام لشركة بروجه بياز العقارية تولغا هان بالصورة المشرفة التي ظهر عليها معرض الكويت الدولي للعقار، مؤكداً أن مستوى التنظيم والإدارة والحملة الإعلامية للمعرض كانت في أعلى مستوياتها. وأشار إلى أن «بروجيه بياز» هي شركة تركية دخلت السوق الكويتي منذ 3 سنوات من خلال طرح مشاريعها العقارية التي تطورها وتسوقها بنفسها بدون الاعتماد على أي وسيط، وبينها وبين العميل، مما يعتبر بمنزلة ضمان مباشر للعميل الذي سيكون تعامله المباشر مع الشركة وليس مع السوق العقاري.



تولغا هان

«برج العقارية»: المعرض ساهم في التواصل أكثر مع عملاء الشركة

المعرض في التواصل والالتقاء مع هؤلاء العملاء الذين هم على موعد مع استلام عقاراتهم في المشروع خلال السنة القادمة، إضافة إلى استقطاب شريحة جديدة من العملاء ممن لديهم رغبة في التملك في المشروع على الرغم من ارتفاع أسعاره حالياً بعد أن أوشك المشروع على التسليم. وقال انه ومع ظهور ملامح المشروع بشكل أوضح، تزايد الإقبال من قبل العملاء، وذلك على الرغم من ارتفاع الأسعار فيه بنسبة زادت على 60% مقارنةً بقبل عام.

أشاد رئيس مجلس إدارة شركة برج العقارية عمرو الجمال بمستوى الحضور والإقبال والمبيعات الذي شهدته معرض الكويت الدولي للعقار، مؤكداً أن الشركة نجحت من خلال هذه المشاركة في مواصلة مسيرة مبيعاتها في مشروع «برج البياض»، الذي طرحت منذ أكثر من عام ونصف في تركيا، مبيناً أن نسبة المبيعات في المشروع وصلت حالياً إلى نحو 85%. وأضاف أن أغلب عملاء المعرض الحالي هم من عملاء شركة برج العقارية، حيث ساهم



عمرو الجمال

«المستشار العقارية»: إقبال كبير على العقارات المحلية لارتفاع عوائده



أنواع العقار الكويتي. وقال إن «المستشار» طرحت من خلال مشاركتها في معرض الكويت الدولي مجموعة من الشقق والمخات تجارية للتمليك، حيث حظيت هذه العقارات بإقبال لافت للنظر، خاصة أن مثل هذه العقارات شهدت ارتفاعاً بواقع 30% مقارنة بأسعارها في العام الماضي، ناهيك عن ريعها الذي يصل إلى نحو 8%. ولفتت المطيري إلى أن الشركة طرحت مشاريع في مناطق متنوعة من بينها حولي والرقعي والجابرية التي كانت من أكثر المناطق طلباً من قبل المستثمر.

أشاد مدير عام شركة المستشار العقارية ناصر المطيري إلى أن مؤشر الاستثمار العقاري في الكويت قد عاد إلى السوق المحلي بعد فترة من التراجع نحو الأسواق الخارجية، لاسيما في ظل تغير بعض الظروف الاقتصادية والسياسية في الخارج. وأرجع المطيري سبب عودة الاستثمار من جديد إلى داخل السوق المحلي بالكويت إلى زوال هاجس الخوف لدى شريحة الأفراد والمستثمرين، حيث بدأ العملاء بالبحث عن الفرص المميزة داخل الكويت، لاسيما في ظل العوائد المتزايدة في الوقت الحالي والذي ارتفعت فيه معدلات الإيجارات في مختلف