

نائب رئيس مجلس إدارة شركة أضواء المدينة العقارية م. ناصر الرفاعي لـ «الأنباء»:

إنجاز 80% من مجمع The Dining.. والافتتاح أبريل 2016

يوسف لزم



م. ناصر الرفاعي

كشف نائب رئيس مجلس إدارة شركة أضواء المدينة العقارية م. ناصر هشام الرفاعي عن الخطط المستقبلية للشركة المتضمنة تنفيذ 5 مشاريع عقارية. سيكون لها الأثر الواضح في تميز الشركة بالسوق العقاري وذلك للجودة العالية لهذه المشاريع التي تتوافق مع متطلبات السوق المحلي. وأشار الرفاعي خلال مقابلة مع «الأنباء» إلى أن هذه المشاريع تختلف كلياً عن المشاريع العقارية التقليدية الموجودة حالياً بالسوق.

وأوضح الرفاعي أن مجلس إدارة الشركة يركز كافة اهتماماته على مشروع مجمع مطاعم The Dining حيث بلغت نسبة الإنشاء في المشروع 80% وتقوم الشركة حالياً بتسويقه وتطويره ليكون افتتاحه المتوقع حسب التوقيت الزمني للتشطيبات في شهر أبريل 2016. وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

تكلفة المجمع

9 ملايين دينار

بمساحة 3500 متر

مربع بواجهة بحرية

«أضواء المدينة»

تعمل على تطوير

5 مشاريع تجارية

خلال العامين

المقبلين

مجمع استثماري على

مساحة 10 آلاف

متر مربع في «صباح

السالم» قيد الإنشاء

ما آخر مشاريع الشركة؟
● لدينا 5 مشاريع حيوية، في مقدمتهم مشروع مجمع مطاعم The Dining في منطقة الفخيتيس والذي يتوقع الانتهاء منه في شهر أبريل المقبل، حيث حرصنا على أن يكون هذا المشروع الأفضل من خلال خدماته الفاخرة وتصاميم المجمع التي أتت على الطراز الأوروبي وسط طبيعة خلابة من المساحات الخضراء بواجهة بحرية، بالإضافة إلى تميزه بمراقبه المتكاملة من مراكز للخدمات وساحات ارتداد أمام المجلات.

وسيعرض المجمع أكبر أسماء المماركات العالمية في الكويت من مطاعم وكافيهات ومقاه وغيرها من الخدمات التي سيقدمها المشروع لرواده، حيث كان هناك اهتمام كبير باختيار الموقع ودراسة التصميم وتقييم السوق قبل بدء المشروع، لتبلغ تكلفته ما يقارب 9 ملايين دينار على مساحة 3500 متر مربع وما زال المشروع تحت الإنشاء ويحتاج إلى ما يقارب

8 أشهر لانتهاء منه. والمشروع الثاني هو مجمع استثماري على مساحة 10 آلاف متر مربع في منطقة صباح السالم يضم 330 شقة بالإضافة إلى 25 محلاً تجارياً، وتبلغ قيمة المشروع نحو 30 مليون دينار، ليشمل المشروع صالة استقبال ومواقف سيارات ونادياً صحياً متكاملًا ومسبحاً، كما أن المشروع مختلف كلياً من حيث مساحات الشقق بالنسبة لما هو متوفر حالياً في السوق، فسوف نرى مساحات أكبر لحجم الشقق وهي ميزة يبحث عنها العملاء، بالإضافة إلى العديد من الخدمات المتكاملة التي توفر الشعور بالرضا والأمان للمستأجرين.

وهناك أيضاً مشروع آخر في صباح السالم على واجهة بحرية رصدنا حتى الآن تكلفته المشروع البالغة 25 مليون دينار على ارتفاع 35 دوراً، وستطل كافة الشقق على البحر مباشرة، بمميزات ومواصفات لا تقل جودة عن مشروعنا الأخرى، وسنبداً بإنشاء المشروع خلال الأشهر القادمة.

إما بالنسبة للمشروع الرابع فهو مشروع مجمع تجاري في الفخيتيس بشوارع «مكة» وهو من أهم الشوارع التجارية في الفخيتيس، وسنبداً المشروع خلال الأشهر القادمة، ليضم المجمع جميع الخدمات الضرورية مثل الكوفي شوب ومواقف سيارات وخدمة الإنترنت، والمشروع الخامس هو عمارة سكنية في منطقة بند القار بإطلالة بحرية مكونة من 10 أدوار بتشطيبات راقية ومميزة ويعد من المشاريع المهمة

التي حرصنا على تنفيذها بشكل احترافي.

هناك عدة مجمعات افتتحت على المنطقة الساحلية المطلة على الفخيتيس والمنقف، فماذا سيميز مجمعكم؟

● نعتد على تقديم أفضل الخدمات للشركات المؤجرة لدينا، والتي تحصل على اهتمام خاص في توفير معايير معينة لتتمكن من استقطاب الماركات العالمية من المطاعم والكافيهات، وقبل أن نبدأ بأي مشروع نقوم بدراسة متطلبات السوق وما يبحث عنه العملاء، فالقوة ليس فقط بنسبة مجمع من خلال تصميم هندسي وتسليمه إلى المقاول، بل هناك معايير عالية ومقاييس تحت عنها الشركات ونحن نحرص عليها بجودة عالية، وفي مقدمتها اختيارنا للموقع الذي يسهل الدخول والخروج منه دون أن يواجه الزوار أي ازدحام أو اختناقات مرورية، كما أن المجمع يضم مواقف لأكثر من 140 سيارة يضاف إليها خدمة أخذ السيارات من الزوار لتوفير أعلى سبل الراحة.

هناك منافسة كبيرة للشقق السكنية في ظل الفورة التي أحدثتها الأبراج السكنية في منطقة صباح السالم؟

● على الرغم من أن السوق العقاري يقال عنه أن أسعاره قد تراجع بشكل ملحوظ، إلا أن الطلب عليه لم ينقطع خلال الفترات الماضية وبنسبة تزيد من الطلب خلال الفترات المقبلة، وذلك لعدة معطيات أولاً أن انخفاض أسعار العقار بـ 10% لا يمثل شيئاً من انخفاض

الأسعار، فعلى سبيل المثال أرض في منطقة أبو فطيرة مساحتها 400 م على شارع داخلي وسعرها 270 ألف دينار وأصبح سعرها حالياً 250 ألف دينار بعد تراجع الأسعار في 6 أشهر الماضية، هل هذا الفرق يشكل كل تلك الضجة؟! الرسالة هي أنه طالما القسائم السكنية غالبية الثمن والشعب الكويتي أكثر من 50% منه أعماهم في بداية العشرينيات فسكوني الطلب أعلى وحدات الشقق السكنية لأنه ملاذهم الوحيد خلال الفترة المقبلة، والسوق العقاري لن يضعف لأنه لا توجد حلول سكنية في البلاد المتسناها على أرض الواقع، والقسائم السكنية صعبة المثل بالنسبة للفترة الشبانية، لذلك الشقق السكنية ستكون البديل الأفضل لهؤلاء الشباب.

كما أن التراجعات الحالية للعقار في مجرد تصحيح في الدورة الاقتصادية والتغيرات في عدد السكان التي تعد أحد أهم العوامل في تحديد نمو العقار بالفترة المقبلة، لذلك تزايد عدد السكان خصوصاً من الفئة العمرية الشبانية وهيمتها على التركيبة السكانية للكويتيين سيزيد من عدد الطلبات العقارية لمن يرغبون في الاستقرار والاستقلال.

إن تعتقد أن العقار لن يشهد تراجعاً في أسعاره رغم التقارير التي تؤكد ذلك؟
● بناء على الطلب المستمر وحسب ما أوضحناه في السابق من أسباب واقعية للسوق فلن يشهد العقار انخفاضاً، وبالنظر في

القطاعات العقارية سنجد أن العقار الاستثماري مرتبط بالعرض والطلب، وأصبح الطلب متوازناً مع العرض في الوقت الراهن، ويحق هذا التوازن مستمراً نظراً إلى أن أصحاب رؤوس الأموال يفضلون شراء العقار على وضع أموالهم في البنوك، لأن سعر الفائدة في البنوك له دور كبير في تحريك العقار، حيث يتجه المستثمر في بناء العقار نظراً لتراجع نسبة الفوائد في البنوك التي لا تتعدى 1% وبإنهاء العام يدفع زكاة المال 2,5%، مقابل سعر الفائدة في البنوك له محدودية ولا تتوافر بكثرة، لذلك الطلب عليها متوازن مع العرض.

أما بالنسبة للعقار السكني فالطلبات تزداد يوماً بعد الآخر نظراً إلى نسبة الشباب التي ترغب في الاستقلالية، وهذه الطلبات تأتي نتاج البيئة الكويفية التي انفصل الشاب عن منزل أسرته عندما يتزوج لتكوين كيانه الجديد بطريقته، لذلك لا اعتقد أن أسعار العقار السكني ستتراجع في ظل الطلب اليومي عليه، من الممكن أن يكون هناك فترة تصحيح بسيطة لكن على المدى الطويل يشهد العقار المزيد من الارتفاعات.

صدر في الآونة الأخيرة حكم قضائي يجيز بيع العقارات المخالفة ويتم تحويل الملكية مع المخالفة بشكل طبيعي وقانوني، ماذا يمكن أن يحدث هذا القرار للسوق العقاري؟

● عندما وضع قانون شهادة الأوصاف لضممان مطابقة العقار لمواصفات وقوانين الدولة، لم يأخذ بعين الاعتبار مقياس حجم وأسعار العقار، لذلك من الممكن أن تصل مخالفة محل واحد إلى مليون دينار لأن المادة 35 جاء في نصها «أن العقوبات يجب ألا تقل الغرامة عن ألف دينار ولا تتجاوز عشرة آلاف دينار لكل متر مربع بناء أو استعمال مخالف للوائح المرعية، في المباني الاستثمارية والتجارية والصناعية والحرفية والخدمية مع إزالة الجزء المخالف ورد الشيء إلى أصله، ولا تقل الغرامة عن ألف دينار ولا تتجاوز خمسة آلاف دينار لكل متر مربع بناء أو استعمال مخالف في مباني السكن الخاص والنموذجي ومن في حكمها».

ما رأيك في كثرة المعارض العقارية في البلاد؟

● لا أؤمن بالمعارض العقارية وطريقة عملها في السوق المحلي، كما أنني من الأشخاص غير المتابعين لتلك المعارض، لكن كثرة في الآونة الأخيرة أن العملاء أو المستثمرين الجدد الذين يتسوقون في تلك المعارض يحتاجون إلى توعية استثمارية لما يقومون بشراءه من عقارات خارجية لا علم لهم بقوانين الدول الخارجية من ضرائب سنوية وعدم قدرته البيع إلا بعد فترة معينة وقوانين البناء في تعدد الأدوار وغيرها من القوانين الأخرى التي من الممكن أن يصطدم بها المستثمر الجديد دون خلفيته عن قوانين العقار في الدول الأخرى.

خدمات إعلانية

يُعرض على تلفزيون «الراي» كل سبت في الساعة 10:30 مساءً «زين» الراعي الرئيسي لبرنامج «مع حمد شو»



أعلنت زين الشركة عن رعايتها الرئيسية للموسم الأول من البرنامج الجماهيري التفاعلي «مع حمد شو»، والذي يعرض على شاشة تلفزيون الراي كل يوم سبت في تمام الساعة 10:30 مساءً من تقديم الشاب الكويتي حمد العلي المتميز في وسائل التواصل الاجتماعي. وكرمت الشركة في بيان صحافي أن رعايتها لهذا البرنامج أتت من منطلق حرصها على دعم جهود الشباب الكويتي في شتى المجالات، وإبراز المبادرات الشبابية التي تتفوق في التفوق عن غيرها من خلال العمل الجاد والإنجاز الذي يحقق الأهداف المرجوة المتغلطة في تسلط الضوء بشكل أسبوعي على القضايا التي تهتم المجتمع الكويتي في مختلف المجالات.

البرنامج على تحقيقه من بامكانيات عالية. وأضافت الشركة أن طاقم العمل يضم مجموعة واعدة يقود فريق إعداد البرنامج وتجهيز فقراته، والتي تتناول أهم الأحداث الأسبوعية في المجتمع، بالإضافة إلى مقابلات مع شخصيات كويتية متميزة من مختلف المجالات، منها وزير الإعلام السابق محمد السنعوسي والفنان طارق العلي في الحلقة الأولى التي ستعرض اليوم إلى جانب المزيد من الشخصيات في الحلقات المقبلة، ويقدمه الشاب حمد العلي المعروف باسم «حمد قلم»، وهو من أبرز المواهب الكويتية على شبكات التواصل الاجتماعي ومن الشخصيات الأكثر تأثيراً فيها.

تقرب المسابقة بين جمهور وسائل التواصل الاجتماعي والإعلام التقليدي، مما يفوت الفرصة لجذب هذه الشريحة المهمة، وهو الهدف الذي يعمل

وأوضحت زين أنه وخاصة مع انتشار وسائل التواصل الاجتماعي وإزدياد شعبيتها، فإن القنوات الفضائية تفقد إلى البرامج التلفزيونية التي

«التجاري» يرعى معرض ومؤتمر الكويت الثاني للنفط والغاز



لقطة لجناح «التجاري» في المعرض

البنك والتي تتضمن العديد من المزايا التي تعود بالنفع الكبير على العملاء وتسهل تسوقهم داخل وخارج الكويت بأمان وراحة بال. وقد تم عرض مميزات الحسابات المختلفة التي يوفرها البنك لشريحة عريضة من العملاء ومنها حساب أساس الموجة للموظفين والمزايا الحصرية والاستثنائية التي تتوافر لأصحاب هذا الحساب وكذلك

المؤتمرات والمعارض تعزز وترسخ مفهوم المسؤولية الاجتماعية للبنك. ويحرص التجاري على رعاية مثل هذه المعارض والمؤتمرات والذي يهدف إلى التواجد بصفة دورية في مختلف الوزارات والهيئات الحكومية وأيضاً المؤسسات لتعريف منتسبي تلك الجهات بالحسابات والعروض والحملات التسويقية المتجددة التي يطرحها

أعلن البنك التجاري الكويتي عن رعايته المعرض ومؤتمر الكويت الثاني للنفط والغاز والذي أقيم تحت رعاية سمو رئيس مجلس الوزراء الشيخ جابر المبارك، وذلك على أرض المعارض الدولية بمشرف. وتأتي رعاية البنك لهذا المعرض والمؤتمر لتؤكد من جديد جهوده في مجال المسؤولية الاجتماعية وحرصه على دعم المؤسسات الشبابية الكويتية ومنها جمعية مهندسي البترول. وعلى هامش الرعاية أقام البنك جناحاً له في المعرض حيث تواجد فريق من وحدة المبيعات المباشرة، إذ يعتبر البنك مثل هذا المعرض وسيلة لتعزيز التواصل بين البنك والعملاء ضمن خطة تسويقية شاملة تهدف إلى تعريف جمهور العملاء بالمنتجات والخدمات المصرفية والعروض الترويجية والتسويقية التي يقدمها بل والوصول بها إلى العملاء أينما وجدوا، فضلاً عن أن مشاركة البنك في مثل هذه

في إطار إستراتيجيته لتأهيل وتطوير الكوادر الوطنية «الوطني» يستقبل الدفعة التاسعة من متدربي برنامج «الشباب»



مدير عام مجموعة الموارد البشرية في «الوطني» عماد العيلاني وقيادات من البنك مع الطلاب المتدربين ببرنامج «الشباب»

سنويا العديد من البرامج التدريبية الموجهة للخريجين والطلبة إلى جانب البرامج الاحترافية المتخصصة لموظفيه، ويأتي في مقدمتها برنامج تطوير القيادات الشاب بالتعاون مع الجامعة الأميركية في بيروت الذي يعتبر الأول من نوعه على مستوى الشرق الأوسط، وبرنامج تدريب القيادات والكوادر التنفيذية بالتعاون مع جامعة هارفرد العالمية.

«الوطني» بتوفير برامج التدريب التي تمتد للخريجين والطلبة بالخبرات والمعلومات المهنية والتدريب العملية وتسهم في إعدادهم للعمل المصرفي. وقد تم تنظيم برنامج الشباب ليتناسب مع حاجة سوق العمل، وهو يأتي في إطار حرص البنك على دعم الخريجين من الكوادر الوطنية كجزء من مسؤوليته الاجتماعية تجاه الشباب. ويوفر «الوطني»

ليوفر لهم فرصاً تدريبية تشمل تعلم المهارات الأساسية في العمل المصرفي وبناء الأداء المتميز والتغيير والابتكار إلى جانب علم الإدارة والاتصال الفعال، ما يهول المتدربين إلى الالتحاق مباشرة بالعمل الميداني فيما بعد. ويأتي هذا البرنامج ضمن البرامج التدريبية التي يطلقها بنك الكويت الوطني سنوياً بهدف استقطاب الكفاءات الوطنية الشابة. ويلتزم

استقبل بنك الكويت الوطني الدفعة التاسعة من متدربي «برنامج الشباب» المخصص لحملة الدبلوم حديثي التخرج من الكوادر الكويتية الشابة. ويمتد هذا البرنامج لفترة 7 أسابيع تدريبية ويهدف إلى تعزيز مهارات وقدرات الموظفين الجدد في مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية. ويقدم البنك «برنامج الشباب» للخريجين الجدد

لتأكيد اهتمامه بالعملاء على تنوع شرائحهم واحتياجاتهم «بيتك» يقدم خصومات حتى 50% بـ 17 متجراً ومعرضاً

والجهراء الحديثة والسياف والخصومات لعملاء «بيتك» بنسبة 10% بالإضافة إلى جميع شبكة فروع صيدليات شركة علي عبد الوهاب المطوع وشركائهم. ويستهدف «بيتك» من خلال هذه الخصومات التي تعبر عن سياسة متواصلة تضع العميل دائماً في مقدمة الاهتمامات، التأكيد على أن العميل هو صاحب الأولوية وليس له حق التمييز على مستوى السوق، كما أن تنوع الخصومات يعبر عن حرص «بيتك» على أن تصل مزاياه إلى مختلف نواحي الاهتمامات، وتطاعات العملاء على تعدد ثقافتهم واحتياجاتهم.

ومستخدمي الادوات والمستلزمات الرياضية يقدم «بيتك» خصومات بنسبة 15% على منتجات محلات أثيرس فووت ونايك سبورت وبيوما وريبيوك بجميع فروعها. كما تصل نسبة الخصومات لعملاء «بيتك» في محلات زيبارت لزينة السيارات والعوازل الحرارية إلى 50%. فيما تقدم لهم محلات ذا بيوني للزهور والهدايا في قرطبة خصومات بنسبة 20% وكذلك محلات لكجري بوكس المنخصص في صنابيق الدزة والإعراس في منطقة شرق تقدم خصومات بنسبة 20%. وتتيح مجموعة صيدليات المطوع في مركز جولي

خصومات بنسبة 20% لدى حضانة تولدرز تاون المختصة برعاية الرضع والأطفال. كما يتمتع عملاء «السندس والريان وحسابي» بخصومات 15% في معرض صفاة هوم للأثاثات الري والشويخ ومتاجر الشهد للعباءات في مجمع الغوالي بالجابرية ومحلات «برايم بيتس» في برج البايطين بمنطقة شرق ومحلات «اس ان ار» المتخصصة في الملابس والأحذية ومحلات «ككركز» المتخصصة في الأحذية وعلى خدمات ومنتجات شركة «بيتك تكافل» للتلأمين. ولعشاق الرياضة

اعلن بيت التمويل الكويتي (بيتك) عن تقديم مجموعة متميزة من الخصومات تتراوح بين 15 و50% لشرائح محددة من عملائه وهي التميز، السندس، الريان وحسابي، حيث يحصلون عليها عند استخدام بطاقات «بيتك» بالتعاون مع 17 متجراً ومعرضاً أكبر وأهم وأفضل العلامات التجارية في السوق المحلية، ويترجمها من خلال نوافذ تسويقية على موقعه الإلكتروني على الإنترنت وصفحة الاستغرام، وذلك استمراراً لسياسته في تقديم أفضل المزايا لعملائه. ويقدم «بيتك» حصرياً لعملاء «الأولوية والتميز»