

على هامش حفل «المسار» السنوي لتكريم الإعلاميين

الزلزلة: الحكومة فشلت في تصحيح أوضاع الاقتصاد الكويتي

استمرار تدهور البورصة دون رؤية حكومية للمعالجة «غير معقول»

الحكومة غير قادرة على وضع إستراتيجية مالية واقتصادية مستقبلية قابلة للتنفيذ

التراجع القياسي في أسعار النفط يفرض على الكويت حزمة تدابير اقتصادية

لا مؤشرات في الأفق على ارتفاع محتمل لأسعار النفط خلال العامين المقبلين

نحتاج إلى ضمان جودة الحياة للمواطنين دون المساس بهم في ظل المستجدات العالمية

مراد: أقل من 2٪ من قيمة العقار بالكويت يصلح استثماراً بالأسواق الدولية



سعود مراد يلقي كلمته



د. يوسف الزلزلة متحدثاً في الاحتفالية



... ويكرم يوسف الرويب ممثل بيت التمويل الكويتي



مراد يكرم النائب الزلزلة

قال رئيس لجنة الأولويات البرلمانية النائب د. يوسف الزلزلة أن التراجع القياسي في المستويات السعرية للنقط التي تداول حالياً حول 40 دولاراً للبرميل يفرض على الكويت اتخاذ حزمة تدابير متعلقة بالاستراتيجية الاقتصادية والمالية والتجارية لاحتواء ولجم التداعيات السلبية الناتجة عن تراجع النفط على ميزانية الدولة. وأوضح الزلزلة في تصريحاته على هامش حفل تكريم للإعلاميين أقامته مجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات بمشاركة من مدير العلاقات العامة في بيت التمويل الكويتي (بيتك) يوسف الرويب، أنه ليس هناك في الأفق أي إشارات أو دلائل على ارتفاع أسعار النفط خلال العامين المقبلين، وفقاً للتقارير الصادرة عن المؤسسات العالمية التي ترصد وتكشف مستقبل أسعار الطاقة في العالم.

وأشار الزلزلة إلى أن العالم بات يبحث حالياً عن بدائل للنقط التقليدي، حيث يتم ضخ استثمارات في قطاع الطاقة المتجددة، مبيناً أن الكويت لم تكن بعيدة عن هذا الضمان، حيث يرعى معهد الكويت للأبحاث العلمية مشروعاً لإنتاج الطاقة الشمسية في حقل الشقابي، وبالتالي من المفترض وضع استراتيجية جديدة تتعاطى مع المتغيرات والمستجدات الاقتصادية والمالية وتحدد آليات لضمان جودة الحياة للمواطنين دون المساس بهم في ظل هذه المتغيرات والمستجدات العالمية، غير أنه أكد أن الحكومة غير قادرة على وضع استراتيجية مالية واقتصادية مستقبلية جديدة قابلة للتنفيذ، وإنما تقوم الحكومة بوضع برنامج عام وحتى في برنامج عملها وحتى في خطة التنمية.

تدهور البورصة

وبين الزلزلة أنه من المتعارف عليه أن سوق المال هو مرآة للأداء والوضع الاقتصادي في أي بلد، وبالتالي

«المسار» هي الشركة الوحيدة التي تنظم معارض عقارية دون أن تسوق عقارات

نستهدف توسيع حصتنا السوقية وتنوع خدماتنا مع تكريس العلامة التجارية

من جهته، قال المدير العام لمجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات سعود مراد أن القطاع العقاري الكويتي مازال يعاني من نمو الطلب وندرة العروض الأمر الذي يؤدي إلى زيادة

فإن استمرار تدهور أداء سوق الكويت للأوراق المالية دون وجود رؤية حكومية واضحة لتصحيح أوضاعه «غير معقول» ففي كل الدول التي «تحتزم» الأسواق المالية عندما يجري رصد تدهور أداء الأسواق فإن الحكومات تبحث لمعالجة الأوضاع لكن هذا لا يحدث في الكويت، مشدداً على أن هذه المؤشرات تعكس بوضوح فشل الحكومة التام في تصحيح أوضاع الاقتصاد الوطني وتحقيق طموحات المواطنين.

من ناحية أخرى، قال الزلزلة إن السوق العقاري يمثل إحدى أبرز القنوات الاستثمارية الجاذبة للاستثمار في السوق الكويتي خصوصاً المخاطرة مع العائد الجيد الذي يحققه القطاع، مؤكداً أهمية العقار كونه البديل الآمن للاستثمار في ظل عدم استقرار أسعار النفط الذي تشهده المنطقة والتدهور الذي تشهده أسواق المال.

الأسواق العقارية

من جهته، قال المدير العام لمجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات سعود مراد أن القطاع العقاري الكويتي مازال يعاني من نمو الطلب وندرة العروض الأمر الذي يؤدي إلى زيادة

سنوات مستمرة في أسعار العقارات.

ولفت مراد إلى أن أسعار العقارات في الكويت وصلت إلى مستويات قياسية وفي المقابل يمكن للراغبين في الاستثمار العقاري بالأسواق الدولية ضخ أقل من 2٪ من إجمالي متوسط سعر القسيمة السكنية كاستثمار في الأسواق الخارجية يحقق عائداً.

وأشار مراد إلى أن مجموعة المسار أقرت استراتيجية جديدة تتواءم مع المتغيرات الاقتصادية الحالية وفي ظل التغيرات التي يشهدها سوق المعارض في الكويت وتستند ملامح هذه الاستراتيجية إلى

4 محاور ارتكاز رئيسية تتمثل في توسيع الحصة السوقية محلياً وتنويع الخدمات المقدمة للعملاء مع تكريس العلامة التجارية لمعارضها عبر انشاء الشركات والمشاريع المشتركة التي تقدم قيمة ودعم للاقتصاد الوطني فضلاً عن تطوير أداؤها وخدماتها.

لا تسويق للعقارات

وأفاد مراد بأن «المسار» هي الشركة الوحيدة في سوق المعارض العقارية التي تنظم معارض عقارية دون أن تسوق عقارات منذ انطلاقتها وعملها في سوق المعارض العقارية وخلال 14 عاماً رغم

أنها تمتلك رخصة للتسويق العقاري ويمكنها فعل ذلك بسهولة ويسر، وفي المقابل فإن بعض الشركات الأخرى التي تنظم معارض عقارية في الكويت لديها شركات عقارية وينظمون معارض عقارية في الوقت نفسه ما يعترض تضارب مصالحها وهذا التضارب يتنافى مع معايير الحوكمة الرشيدة التي تفرض عدم تضارب المصالح وتضمن العدالة والشفافية غير أن «المسار» تنظم معارض فقط حرصاً على مصلحة عملائها ولضمان عدم تضارب المصالح، إذ لا يصح أن يبيع عقارات وتنظم معارض عقارية ثم أن شركات

التنظيم العقاري يجب أن تكون شركة مختصة وهذا ما يتوافر في «المسار» فقط التي تنظم معارض ولا تباع عقارات.

وأضاف «إذا كانت شركة تنظيم المعارض تقوم بتسويق العقار فمن يضمن أنها لن تقوم بحملات دعائية لشركتها المسوقة للعقار أكثر من الشركات المشاركة في معارضها، ومن يضمن أنها لن تمنح الأولوية لشركتها على حساب الآخرين، ومن هنا يجب الفصل بين إدارة المعارض العقارية وتنظيمها من جهة، وشركات التسويق العقاري من جهة أخرى إذ لا يصح الجمع بينهما».

«مكسب» تطلق أضخم مشروع عقاري في البوسنة بمساحة 26 ألف متر مربع

الهران: مشروع سكني تجاري للقطاع الخاص الكويتي بـ 70 مليون يورو

عملية تشييد المشروع ستستغرق سنتين

البداية الفعلية للمرحلة الأولى أبريل المقبل

الشركة توفر للمستثمرين الكويتيين إمكانية الاستثمار في تطوير المشروع مع جني عوائد قياسية

الأسواق المستهدفة للمشروع الكويت وقطر والإمارات والسعودية

المشروع يستهدف مشاركة استثمار الأفراد لا الشركات فقط

12٪ من العوائد المضمونة للمستثمرين سنوياً من المشروع

متاجر أوتلت تشهد نمواً قياسيًّا على المستوى العالمي



(ريليش كومار)

عبدالله الهران متوسلاً المتحدثين في المؤتمر

منى الدغمي

أعلنت شركة مكسب لإدارة المشاريع، إحدى الشركات الرائدة في مجال إدارة المشاريع العقارية إطلاق مشروع «ليليوم فيلاج اوتليت» LILIIUM VILLAGE OUTLET الذي يعد أول وأضخم مشروع عقاري في البوسنة بتكلفة إجمالية تبلغ 70 مليون يورو.

من جانبه قال الرئيس التنفيذي لشركة مكسب لإدارة المشاريع الكويتية عبدالله الهران إن مشروع «ليليوم فيلاج اوتليت» يمثل أكبر مشروع سكني تجاري للقطاع الخاص الكويتي في البوسنة حيث يضم المشروع متاجر «اوتلت» OUTLET متخصصة في بيع العلامات التجارية بأسعار مخفضة، فضلاً عن فلل سكنية تقع ضمن المشروع الذي تبلغ تكلفته الإجمالية 70 مليون يورو، مشيراً إلى أن عملية تشييد المشروع ستستغرق سنتين

وبالبدء الفعلية لتشييده ستكون من شهر إبريل المقبل وسيقتتح مع حلول سنة 2018.

وأضاف الهران في مؤتمر صحفي عقده الشركة أمس أن المشروع يحظى بالخدمات الاستشارية من شركة «كي بي إم جي» (KPMG) البوسنة والتي تقدم خدمات استشارية للمشروع الذي تقوم شركة مكسب لإدارة المشاريع بتطويره وتسويقه في أعقاب نجاحها في تطوير وتسويق حزمة من المشاريع في البوسنة بالسوق الكويتي، وأوضح الهران أن المشروع يقع على مساحة 26 ألف متر مربع ويستهدف تقديم تجربة تسوق واسترخاء فريدة للمتسوقين المحليين والسياح على حد سواء، جنباً إلى جنب مع حزمة مختارة ومجموعة راقية وفاخرة من العلامات التجارية. أشار الهران إلى أن المشروع يضم مجموعة من المطاعم التي تقدم أشهى المأكولات المحلية والعالمية على

مستوى عال فضلاً عن مختلف مرافق الترفيه والاسترخاء الذي اعتبره يعزز من مكانة البوسنة على الخريطة العالمية لمراكز التسوق المتخصصة بالتخفيضات OUTLET فضلاً عن مساهمته في جذب التدفقات السياحية من سائر دول العالم ما يوفره من فرصة للتسوق بأسعار تنافسية مخفضة، مما يعطي أفضل مقابل المال بالنسبة للسائحين وأيضاً المقيمين.

عوائد جيدة

وأشار الهران إلى أن المشروع يقدم للمستثمرين عوائد مضمونة تبلغ 12٪ سنوياً حال قيام المستثمر باستئجار وحدات التجزئة الواقعة ضمن المشروع لمدة لا تقل عن 5 سنوات إيجار ويمكن تمديد التعاقد لفترة ماثلة وذلك من خلال شروط العقد لإعادة التفاوض كما توفر الشركة أيضاً للمستثمرين في السوق الكويتي إمكانية الاستثمار في تطوير المشروع مع جني

هذا المشروع المتميز.

100 مركز تسوق

وتحدث مستشار المشاريع في شركة «كي بي إم جي» (KPMG) قائلاً إن متاجر الأوتلت ظهرت أوروبا في المملكة المتحدة وفرنسا في ألمانيا، وبدأت تنتشر في جميع أنحاء أوروبا في خلال فترة التسعينيات، وقد ازدهرت وانتشرت بعد ذلك خلال الألفية الجديدة وبحلول عام 2010 وصلت إلى 100 مركز تسوق من هذا النوع واستمرت حتى وصلت إلى أكثر من 160 مركز تسوق يعمل بأوروبا وفقاً لبيانات العام الحالي. وتابع قائلاً «ما تبقى من منطقة وسط وشرق أوروبا لديها قدرة عالية على النمو، كما أن هناك أقل من 10 متاجر في باقي المنطقة عدا بولندا أما في منطقة البلقان فهناك حالياً مركزين، واحد في كرواتيا وآخر في صربيا الأمر الذي يؤشر إلى فرص النمو».

تجاري سكني تنفذ في البوسنة، وقال إن المشروع يستهدف مشاركة استثمار الأفراد لا الشركات فقط وهو يمثل أول مشروع تجاري يعرض على الأفراد.

متاجر الأوتلت

ومن جهتها قالت مدير وممثل «كي بي إم جي» (KPMG) منال الشرع أن متاجر الأوتلت تشهد نمواً قياسيًّا على المستوى العالمي، وعلى الرغم من أن هذا النوع من التجارة قد يكون جديداً علينا لكنه بدأ في ثلاثينيات القرن الماضي بالأسواق الأميركية على شكل متاجر تابعة للمصانع الكبرى (factory outlets) كانت تباع بأسعار مخفضة ثم تسارع التطور بالقطاع بوتيرة متسارعة لتنتشر هذه النوعية من المتاجر والمجمعات التجارية لتصل إلى معظم أسواق أوروبا وآسيا حيث تحقق نمواً بوتيرة متسارعة مشيرة إلى أن «كي بي إم جي» تفخر بالتعاون مع «مكسب» في

عوائد قياسية كما طرح «مكسب» أيضاً في السوق الكويتي مجموعة متنوعة من الفلل السكنية الواقعة ضمن المشروع بتصميمات مبتكرة وجذابة وأسعار تنافسية وبإطالة رائعة وخلاصة على بحيرة طبيعية من الشمال والغابات والمناطق الخضراء من الجنوب والغرب. ومن جانبه قال تاجر مجدي مدير إدارة المبيعات في شركة مكسب لإدارة المشاريع أن مشروع «ليليوم فيلاج اوتلت» يتمتع بموقع استراتيجي، حيث يبعد عن العاصمة البوسنية سراييفو 14 كيلومتراً كما يقع على الطريق السريع مباشرة سراييفو - زينكا على مساحة 56 ألف متر مربع من المتعة والرفاهية والتسوق والاسترخاء من خلال أول متجر تجزئة من البوسنة والهرسك يضم أرفق الماركات والعلامات التجارية. وكشف أن الأسواق المستهدفة لتسويق المشروع هي الكويت وقطر والإمارات والسعودية، مشيراً إلى أن المشروع يعتبر أول فكرة كويتية لمجمع