

ينطلق الإثنين بأرض المعارض بمشاركة 74 شركة عقارية محلية وخارجية

## مجموعة جديدة من الشركات العقارية تنضم لـ «النخبة العقارية»



علي الكاطمي



بول سميت



محمد عبده



محمد المشلوم



فيصل الفضلي



فيصل العذري



بدر الشرفي



سعود النجادة

متر مربع للنتاج الزراعي والحيواني، حيث من المقرر أن يتم طرح هذه الأراضي للراغبين ويعوائد استثمارية تصل إلى 25٪، لافتا إلى أن شركته كانت قد أسست شركة مساهمة مصرية في القاهرة بهدف اقتناص الفرض المتاحة في ذلك السوق من أراضي جمهورية مصرية في محافظة الجيزة من جهة أخرى، كشف هذا المشروع يقع في محافظة بريلا ويتألف من 200 بيت ريفي بمساحات مختلفة، تقع على أرض زراعية مساحتها 1000 متر مربع ومقام عليها بيت ريفي مساحته 200 متر مشط، متوقفا أن يتم الانتهاء من المشروع في شهر سبتمبر 2016. أما عن مشاريع الشركة في الأردن فقال إن الشركة لديها مشروع في محافظة جرش بحجم 100 بيت ريفي، تقع على أراضي زراعية مساحة كل قطعة منها 500 متر وتتضمّن بيت ريفي مساحته 75 و 100 متر.

وأشار إلى أن مشاريع «بافاريا» تمتاز بأعلى ضمان للجودة في أعمال البناء ومستوى التشطيب وتنوع الخدمات، كما أن مجموعة بافاريا تعتبر هي المالك لجميع مشاريع الشركة، وأيضا هي المنفذ لجميع الأعمال الإنشائية (شركة بافاريا للتجارة العامة والمقاولات) وكذلك المسوق الحصري لمشاريع الشركة فقط وذلك في محاولة للجمع بين أرقى التشطيبات والخدمات مع أقل الأسعار مقارنة بالأسعار الحالية في السوق المحلي.

من جانبه، هنا مدير العلاقات العامة في منتجج براديس السياحي سعود النجادة عملاء شركة دار ماندني للتجارة العامة والمقاولات والتي تمتلك أكبر وأضخم منتجج بجورجا وهو منتجج براديس بمناسبة تسلمهم القل الخاصة بهم الواقعة ضمن المرحلة الأولى من المشروع.

«مجموعة المتطورون»

بدوره، أكد مدير عام مجموعة المتطورون للاستثمارات العقارية فيصل العذري مشاركته في معرض النخبة العقارية الذي تنظمه مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية، مشيرا إلى أن مشاريع «المتطورون» في المعارض تستهدف عرض مجموعة من المشاريع التي تملكها الشركة في كل من رومانيا ومصر والأردن. وأضاف أن «المتطورون» تملك مشروع «زمر البحر» الواقع في مدينة بالوا التركية، والذي يتميز بالخصوصية والتفرد في شاطئ خاص على بحر مرمرية والحماية الطبيعية التي تحيطه من كل جانب.

طرح ثلاثة مشاريع حيوية في بريطانيا، وتحدث الكاطمي عن أن شركة كورنستون العالمية هي جزء من شركة كراون جيت البريطانية المطورة لجميع مشاريع الشركة، وقال أننا حاليا بصدد تغيير الاسم إلى اسم المطور كراون جيت، وذلك لتكون على اسم واحد وإدارة واحدة. أما بخصوص آخر مشاريع الشركة، فاعلن الكاطمي عن مشاريع في كل من غرب لندن (رايفن بارك) المتميز بفخامة البناء والموقع وقربه من مدينة كزنز جيت وتشيرك في مدينة لندن، ومشروع آخر مميز في مدينة ومبلدن ريتش الشهيرة ومشروع ثالث أيضا يلي طلبات كل المستثمرين، ويقع في وسط مدينة ليستر وقريب من أهم الجامعات والمرافق الحيوية في المدينة.

صرح المدير التنفيذي لدى الشركة بول سميت بأنه يقدم خبرته الكاملة والتي تفوق الـ 30 عاما في مجال العقارات البريطانية لعملاء الشركة، حيث تؤهله هذه الخبرة لتزويد العملاء بكل ما يتعلق بالقوانين وحاجات المستثمرين بالنسبة للتسويق وإعادة بيع العقارات لجنح الأرباح الجزئية، كما أنه حريص على تقديم خبراته لكل المستثمرين.

«مجموعة بافاريا» من ناحية قال رئيس مجلس إدارة شركة مجموعة بافاريا الدولية بدر الشرفي إن الشركة ستطرح خلال مشاركتها في المعرض مشاريعها المتعددة التي تقع في ضاحية صباح السلام، والتي تضم العديد من المناجج السكنية المتنوعة والمساحات المختلفة.

كبيراً من الوحدات السكنية. «مسلك العقارية»

من جانبه، قال المدير العام لشركة مسلك العقارية محمد المشلوم أن المشاركة جاءت لتجسد اهتمام وحرص الشركة على التواجد في هذه المعارض العقارية المتخصصة والتي تعزز تفاعلها مع الأنشطة الاقتصادية التي تقام في الكويت بصفة عامة.

أكد المشلوم حرص مسلك العقارية على المشاركة في المعرض نظراً للعديد من مميزات الإيجابية بدءاً بكونه متخصصاً وأثبت نجاحاته من خلال قدرة منظّمه على تمييزه وتفاديه لتقديم الأفضل طيلة السنوات الماضية، ناهيك أنه يحظى بمشاركة واسعة واهتمام كبير من قبل فئة كبيرة من المواطنين والمستثمرين في القطاع العقاري ورغبي التملك، مشيراً أن مسلك العقارية ومن خلال مشاركتها في فعاليات المعرض ستسلط الضوء على التسهيلات المالية وطرق العداها المسيرة والمميّزة التي أعدتها مسلك العقارية لتواكب تطورات وطموحات عملائها من المواطنين والمقيمين.

«كوبزن سنون» هذا وأعلنت شركة كورنستون العالمية العقارية عن مشاركتها في معرض النخبة العقارية والذي تنظمه مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات في أرض المعارض الدولية في بمشرف. وبهذه المناسبة، صرح رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب علي الكاطمي بأن الشركة تسعى من خلال مشاركتها للإعلان عن

أو عقاراتهم السكنية هناك بعقارات أخرى أكثر عائداً مردوداً مثل الشقق الجاهزة والمؤجرة. ولفت الفضلي إلى أن «السلطنة العقارية» وفي سبيل تقديم خدمات أفضل لعملائها، فإنها قد قامت مؤخراً بتفعيل نشاط المقاولات، وتقديم خدمة الاستشارات الهندسية والتطوير لعملائها، بدءاً من طرح المخطط ووصولاً إلى تسليم المفتاح للعملاء الراغبين ببناء وتطوير عقاراتهم في سلطنة عمان، وذلك من خلال مكتبها في السلطنة.

«أميال الخليج» بدوره، أكد رئيس مجموعة المبيعات بشركة أميال الخليج العقارية إيهاب عبدالله مشاركة الشركة في معرض النخبة العقارية الذي تنظمه مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف خلال الفترة من 14 إلى 19 ديسمبر.

وقال إن مشاركة أميال الخليج في المعرض ستضمن الكشف عن مشروعها الجديد الواقع في وسط العاصمة الألمانية برلين والذي يتألف من «كمبوند» يوفر أكثر من 120 وحدة سكنية متفاوتة المساحة ما بين غرفة وغرفتين وثلاث غرف نوم، كما أنه يوفر عائداً استثمارياً جيداً. وأضاف أن مشاركة أميال الخليج ستضمن كذلك طرح مشروع جديد في اسطنبول الأوروبية مؤلف من كمبوند متكامل الخدمات مع اطلالة بحرية وأسعار تنافسية وبأفضل من مدي عامين، مبيناً أن المشروع يتضمن عدداً

11 بلوكاً سكنياً و4 بلوكات تجارية تطل جميعها على البحر مباشرة، مشيراً إلى أن كل بلوك يتألف من 16 شقة وبأسعار تبدأ من 350 ألف ليرة تركية.

وأشار إلى أن المستثمر في هذا المشروع سيحصل على عائد بعد انتهاء المشروع بواقع 30٪، مؤكداً أن هذا المشروع يعد الأول من نوعه الذي يطل اطلالة مباشرة على البحر.

وأكد مدير عام شركة «السلطنة العقارية» فيصل الفضلي أن مشاركة «السلطنة» في معرض النخبة العقارية، ستضمن طرح مشاريع عقارية ذات دخل ثابت وعوائد جيدة تصل إلى نسبة 10٪. وأشار إلى أن الشركة ستركز من خلال مشاركتها الحالية على طرح مجموعة من القلل المختلفة في مناطق سكنية راقية بسلطنة عمان، بأسعار مميّزة وتسهيلات بالساد عن طريق الشركة ومن دون أرباح أو فوائد، بالإضافة إلى طرح خدمة التبادل العقاري للعملاء الراغبين في مبادلة أراضيهم

أعلنت مجموعة جديدة من الشركات العقارية عن مشاركتها في معرض النخبة العقارية الذي تنظمه مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف، والذي ستطلق أنشطته صباح الإثنين بمشاركة 74 شركة ومؤسسة عقارية محلية وخارجية.

«بي جلوبل»

وأكد المدير التنفيذي لشركة بي جلوبل راشد سنان أن «بي جلوبل» التي تخصصت في مجال العقار البريطاني، ستشارك في هذا المعرض من خلال طرح عدد من المشاريع العقارية المميّزة في كل من ليدز ومانشستر، حيث من المقرر أن تقوم الشركة بطرح مشروعين في ليدز، الأول عبارة عن شقق سكنية واستثمارية بعوائد تصل إلى 10٪ سنوياً في قلب مدينة ليدز وبالقرب من مراكز التسوق ومحطات المواصلات الرئيسية.

«أمار سيتي»

من جهته، قال مدير المبيعات بشركة أمار سيتي محمد عبده أن مشاركة «أمار سيتي» حافلة بالعديد من المشاريع الجديدة والمميّزة والتي تطرحها الشركة في كل من تركيا وألمانيا على وجه الخصوص، لما تتميز به كل دولة من عوامل جذب للمستثمرين من شتى أنحاء العالم.

وأضاف أن أول المشاريع التي ستطرحها الشركة خلال المعرض سيكون في منطقة «بيوتش ماجيك» في اسطنبول، وهو عبارة عن

شارك بنك الكويت الوطني في مؤتمر التسويق السنوي الثاني للجامعة الأسترالية في الكويت، والذي انطلق تحت شعار «التقنيات الحديثة في تكامل العمليات التسويقية، تحديات ونجاحات التسويق في دول الخليج العربي».

وتأتي هذه المشاركة في إطار التزام بنك الكويت الوطني بدعم الطلبة والشباب وتعزيز معارفهم وخبراتهم في المجالات التي يتخصصون بها. واستعرض في هذا المنتدى حوار عدة تناولات المتغيرات والتحديات في المجال التسويقي إلى جانب تجربته من خلال تطوير آليات تسويق مبتكرة وفعالة تتناسب مع آليات السوق وتلبي احتياجات العملاء في وقت واحد.

ويواصل بنك الكويت الوطني دعم النشاطات التعليمية والطلاقة إيماناً منه بضرورة المساهمة في تعزيز تجربة الطلبة وتمكينهم، وانطلاقاً من حرصه المستمر على المشاركة في هذه المناسبات والفعاليات انسجاماً مع التزامه

شارك بنك الكويت الوطني في مؤتمر التسويق السنوي الثاني للجامعة الأسترالية في الكويت، والذي انطلق تحت شعار «التقنيات الحديثة في تكامل العمليات التسويقية، تحديات ونجاحات التسويق في دول الخليج العربي».

وتأتي هذه المشاركة في إطار التزام بنك الكويت الوطني بدعم الطلبة والشباب وتعزيز معارفهم وخبراتهم في المجالات التي يتخصصون بها. واستعرض في هذا المنتدى حوار عدة تناولات المتغيرات والتحديات في المجال التسويقي إلى جانب تجربته من خلال تطوير آليات تسويق مبتكرة وفعالة تتناسب مع آليات السوق وتلبي احتياجات العملاء في وقت واحد.

ويواصل بنك الكويت الوطني دعم النشاطات التعليمية والطلاقة إيماناً منه بضرورة المساهمة في تعزيز تجربة الطلبة وتمكينهم، وانطلاقاً من حرصه المستمر على المشاركة في هذه المناسبات والفعاليات انسجاماً مع التزامه

شارك بنك الكويت الوطني في مؤتمر التسويق السنوي الثاني للجامعة الأسترالية في الكويت، والذي انطلق تحت شعار «التقنيات الحديثة في تكامل العمليات التسويقية، تحديات ونجاحات التسويق في دول الخليج العربي».

وتأتي هذه المشاركة في إطار التزام بنك الكويت الوطني بدعم الطلبة والشباب وتعزيز معارفهم وخبراتهم في المجالات التي يتخصصون بها. واستعرض في هذا المنتدى حوار عدة تناولات المتغيرات والتحديات في المجال التسويقي إلى جانب تجربته من خلال تطوير آليات تسويق مبتكرة وفعالة تتناسب مع آليات السوق وتلبي احتياجات العملاء في وقت واحد.

ويواصل بنك الكويت الوطني دعم النشاطات التعليمية والطلاقة إيماناً منه بضرورة المساهمة في تعزيز تجربة الطلبة وتمكينهم، وانطلاقاً من حرصه المستمر على المشاركة في هذه المناسبات والفعاليات انسجاماً مع التزامه

شارك بنك الكويت الوطني في مؤتمر التسويق السنوي الثاني للجامعة الأسترالية في الكويت، والذي انطلق تحت شعار «التقنيات الحديثة في تكامل العمليات التسويقية، تحديات ونجاحات التسويق في دول الخليج العربي».

وتأتي هذه المشاركة في إطار التزام بنك الكويت الوطني بدعم الطلبة والشباب وتعزيز معارفهم وخبراتهم في المجالات التي يتخصصون بها. واستعرض في هذا المنتدى حوار عدة تناولات المتغيرات والتحديات في المجال التسويقي إلى جانب تجربته من خلال تطوير آليات تسويق مبتكرة وفعالة تتناسب مع آليات السوق وتلبي احتياجات العملاء في وقت واحد.

ويواصل بنك الكويت الوطني دعم النشاطات التعليمية والطلاقة إيماناً منه بضرورة المساهمة في تعزيز تجربة الطلبة وتمكينهم، وانطلاقاً من حرصه المستمر على المشاركة في هذه المناسبات والفعاليات انسجاماً مع التزامه

شارك بنك الكويت الوطني في مؤتمر التسويق السنوي الثاني للجامعة الأسترالية في الكويت، والذي انطلق تحت شعار «التقنيات الحديثة في تكامل العمليات التسويقية، تحديات ونجاحات التسويق في دول الخليج العربي».

وتأتي هذه المشاركة في إطار التزام بنك الكويت الوطني بدعم الطلبة والشباب وتعزيز معارفهم وخبراتهم في المجالات التي يتخصصون بها. واستعرض في هذا المنتدى حوار عدة تناولات المتغيرات والتحديات في المجال التسويقي إلى جانب تجربته من خلال تطوير آليات تسويق مبتكرة وفعالة تتناسب مع آليات السوق وتلبي احتياجات العملاء في وقت واحد.

ويواصل بنك الكويت الوطني دعم النشاطات التعليمية والطلاقة إيماناً منه بضرورة المساهمة في تعزيز تجربة الطلبة وتمكينهم، وانطلاقاً من حرصه المستمر على المشاركة في هذه المناسبات والفعاليات انسجاماً مع التزامه

## «الوطني» يشارك في مؤتمر تسويق الجامعة الأسترالية



جانب من مشاركة بنك الكويت الوطني في المؤتمر

تجاه المجتمع ومسؤوليته الاجتماعية والتي يأتي في مقدمة أولوياتها دعم الشباب وتمكينهم في مختلف المجالات المتعلقة ببناء مستقبلهم. واستقطب المنتدى عدداً من المتخصصين من الكويت والعالم قدموا محاضرات موجزة حول آليات التسويق وأهميتها في التواصل بشكل صحيح وفعال مع العملاء على اختلاف شرائحهم، إلى جانب تناول آخر التطورات التي شهدتها واقع التسويق

في المنطقة والعالم. تجدر الإشارة إلى أن بنك الكويت الوطني يسعى إلى المشاركة بالمبادرات والنشاطات المتعددة التي تعنى بدعم الشباب في مختلف المجالات وخاصة في مجال التعليم والتدريب، حيث يقدم بنك الكويت الوطني سنوياً برامج تدريبية متخصصة، وذلك لمساعدة الشباب على توظيف قدراتهم وتطوير طاقاتهم وتمكينهم من الانخراط في سوق العمل ومواكبة متغيراته.

تجاه المجتمع ومسؤوليته الاجتماعية والتي يأتي في مقدمة أولوياتها دعم الشباب وتمكينهم في مختلف المجالات المتعلقة ببناء مستقبلهم. واستقطب المنتدى عدداً من المتخصصين من الكويت والعالم قدموا محاضرات موجزة حول آليات التسويق وأهميتها في التواصل بشكل صحيح وفعال مع العملاء على اختلاف شرائحهم، إلى جانب تناول آخر التطورات التي شهدتها واقع التسويق

## مهاب فريد: «أموال الكويت» تملك «منتجج أموال الخيران»

الراقي، فضلا عن أنها تمتاز بالخصوصية التامة من خلال مدخلين رئيسيين من الأمام والخلف، ومسبح خاص لكل شاليه، بالإضافة إلى وجود غرفة سائق منفصلة ومدخلها من الخارج الشاليه، ومواقف سيارات تتسع لعدد 4 سيارات لكل شاليه وواجهة عريضة تطل إطلالة مباشرة.

وأشار فريد إلى أن شاليهات «منتجج أموال الخيران» تمتاز كذلك بمساحات غرقها الكبيرة لتوفير أكبر قدر من الراحة والخصوصية تمكن مالكيها بالانتفاع لفترة محددة سنوياً وتبعاً اختياره، فيما سيتم طرح هذه الشاليهات من خلال منظومة صوك تملك «شاليهات أموال الخيران» والتي تضمن مالكيها تغيير الفترة إلى أي فترة أخرى، الأمر الذي يعني أن العميل سيكون قادراً على توفير ما لا يقل عن 70٪ من أسعار التأجير الحالية.

ومضى يقول إن الاستثمار الرافي، فضلا عن أنها تمتاز بالخصوصية التامة من خلال مدخلين رئيسيين من الأمام والخلف، ومسبح خاص لكل شاليه، بالإضافة إلى وجود غرفة سائق منفصلة ومدخلها من الخارج الشاليه، ومواقف سيارات تتسع لعدد 4 سيارات لكل شاليه وواجهة عريضة تطل إطلالة مباشرة.



مهاب فريد

أعلنت شركة أموال الكويت العقارية عن تملكها المشروع عقاري جديد في الكويت، ألا وهو مشروع «شاليهات أموال الخيران» في مدينة صباح الأحمد المائتية، ليضاف إلى باقي المشاريع التي تملكها الشركة في الأونة الأخيرة.

أعلن ذلك مدير عام الشركة مهاب فريد مشيراً إلى أن شاليهات منتجج أموال الخيران تقع في أكثر المناطق تميزاً في منطقة الخيران البحرية، فمن جهة في الأقرب إلى المركز التجاري، ومن جهة أخرى فإنها تقع على امتداد خور الخيران بيماء في غاية النقاء وشاطئ زهني رملي على امتداد البصر في مشهد يضيف الكثير من الهدوء والسكينة.

وأضاف أن ما يميز مشروع «منتجج أموال الخيران» هو أن جميع الشاليهات التي يضمها المنتجج جاهزة للتسويق الفوري، حيث يتألف كل شاليه من 6 غرف ماستر مؤثقة بأفضل أنواع الأثاث

أعلنت شركة أموال الكويت العقارية عن تملكها المشروع عقاري جديد في الكويت، ألا وهو مشروع «شاليهات أموال الخيران» في مدينة صباح الأحمد المائتية، ليضاف إلى باقي المشاريع التي تملكها الشركة في الأونة الأخيرة.

أعلن ذلك مدير عام الشركة مهاب فريد مشيراً إلى أن شاليهات منتجج أموال الخيران تقع في أكثر المناطق تميزاً في منطقة الخيران البحرية، فمن جهة في الأقرب إلى المركز التجاري، ومن جهة أخرى فإنها تقع على امتداد خور الخيران بيماء في غاية النقاء وشاطئ زهني رملي على امتداد البصر في مشهد يضيف الكثير من الهدوء والسكينة.

وأضاف أن ما يميز مشروع «منتجج أموال الخيران» هو أن جميع الشاليهات التي يضمها المنتجج جاهزة للتسويق الفوري، حيث يتألف كل شاليه من 6 غرف ماستر مؤثقة بأفضل أنواع الأثاث

## «فلاي دبي» و«Visit Russia» تروجان للسياحة في روسيا

انطلاقاً من التزامها بتعزيز نمو حركة السفر والسياحة إلى السوق الروسية، وقعت فلاي دبي اتفاقية مع المؤسسة الروسية الاتحادية الموحدة (Visit Russia)، تعمل الناقلة بموجبها على تسويق وترويج الوجهات الروسية في الشرق الأوسط.



بوليا مورخا وجيرون أفندي وغوشا بوتاشيتزي وسيرجي كورنييف خلال توقيع الاتفاقية

وبهدف زيادة التدفق السياحي من دول الشرق الأوسط إلى الوجهات الروسية، حضر حفل الافتتاح غوشا بوتاشيتزي، القنصل العام لروسيا الاتحادية في دبي

انطلاقاً من التزامها بتعزيز نمو حركة السفر والسياحة إلى السوق الروسية، وقعت فلاي دبي اتفاقية مع المؤسسة الروسية الاتحادية الموحدة (Visit Russia)، تعمل الناقلة بموجبها على تسويق وترويج الوجهات الروسية في الشرق الأوسط.

وبهدف زيادة التدفق السياحي من دول الشرق الأوسط إلى الوجهات الروسية، حضر حفل الافتتاح غوشا بوتاشيتزي، القنصل العام لروسيا الاتحادية في دبي

انطلاقاً من التزامها بتعزيز نمو حركة السفر والسياحة إلى السوق الروسية، وقعت فلاي دبي اتفاقية مع المؤسسة الروسية الاتحادية الموحدة (Visit Russia)، تعمل الناقلة بموجبها على تسويق وترويج الوجهات الروسية في الشرق الأوسط.

وبهدف زيادة التدفق السياحي من دول الشرق الأوسط إلى الوجهات الروسية، حضر حفل الافتتاح غوشا بوتاشيتزي، القنصل العام لروسيا الاتحادية في دبي

انطلاقاً من التزامها بتعزيز نمو حركة السفر والسياحة إلى السوق الروسية، وقعت فلاي دبي اتفاقية مع المؤسسة الروسية الاتحادية الموحدة (Visit Russia)، تعمل الناقلة بموجبها على تسويق وترويج الوجهات الروسية في الشرق الأوسط.

وبهدف زيادة التدفق السياحي من دول الشرق الأوسط إلى الوجهات الروسية، حضر حفل الافتتاح غوشا بوتاشيتزي، القنصل العام لروسيا الاتحادية في دبي

انطلاقاً من التزامها بتعزيز نمو حركة السفر والسياحة إلى السوق الروسية، وقعت فلاي دبي اتفاقية مع المؤسسة الروسية الاتحادية الموحدة (Visit Russia)، تعمل الناقلة بموجبها على تسويق وترويج الوجهات الروسية في الشرق الأوسط.

وبهدف زيادة التدفق السياحي من دول الشرق الأوسط إلى الوجهات الروسية، حضر حفل الافتتاح غوشا بوتاشيتزي، القنصل العام لروسيا الاتحادية في دبي

انطلاقاً من التزامها بتعزيز نمو حركة السفر والسياحة إلى السوق الروسية، وقعت فلاي دبي اتفاقية مع المؤسسة الروسية الاتحادية الموحدة (Visit Russia)، تعمل الناقلة بموجبها على تسويق وترويج الوجهات الروسية في الشرق الأوسط.

وبهدف زيادة التدفق السياحي من دول الشرق الأوسط إلى الوجهات الروسية، حضر حفل الافتتاح غوشا بوتاشيتزي، القنصل العام لروسيا الاتحادية في دبي

انطلاقاً من التزامها بتعزيز نمو حركة السفر والسياحة إلى السوق الروسية، وقعت فلاي دبي اتفاقية مع المؤسسة الروسية الاتحادية الموحدة (Visit Russia)، تعمل الناقلة بموجبها على تسويق وترويج الوجهات الروسية في الشرق الأوسط.

وبهدف زيادة التدفق السياحي من دول الشرق الأوسط إلى الوجهات الروسية، حضر حفل الافتتاح غوشا بوتاشيتزي، القنصل العام لروسيا الاتحادية في دبي