



«توب إكسبو»

تطلق معرض العقار والاستثمار

11-16 أبريل 2016

بمشاركة 71 شركة عقارية تعرض 250 مشروعاً عقارياً.. وتتواصل فعالياته حتى مساء السبت المقبل

مشاريع ضخمة وعروض حصريّة يقدمها معرض العقار والاستثمار



تتواصل على أرض المعارض الدولية بمشرف فعاليات معرض العقار والاستثمار الذي تنظمه مجموعة توب إكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات، والذي تستمر فعالياته حتى مساء السبت المقبل. وجريا على عاداته في كل عام، يحفل المعرض بمجموعة كبيرة ومتنوعة من العروض الخاصة والمميزة التي تقدمها الشركات المشاركة بشكل حصري خلال فترة المعرض، حيث يشارك في الدورة الحالية للفترة من 11 إلى 16 أبريل نحو 71 شركة عقارية محلية وخارجية تعرض أكثر من 250 مشروعاً عقارياً في أكثر من 13 دولة حول العالم من بينها دول خليجية (هي الكويت، السعودية، الإمارات، البحرين وسلطنة عمان)، إلى جانب مشاريع في دول عربية وإسلامية وأوروبية، بالإضافة إلى مشاركات عديدة من قبل المشاريع التركية، حيث مازالت تركيا تشكل الاستثمار الأكثر استقطاباً.

ويقام المعرض على مساحة 3450 متراً مربعاً ويشترك فيه بنكيون ومحليون إلى جانب جهات قانونية واستشارية منها مكتب الشیخة موزي الصباح للمحاماة والاستشارات، ومكتب قانوني تركي، ليقدموا خدمات استشارية مجانية للجمهور الكويتي خلال فترة المعرض، كما أنه يشهد عرض مشاريع مكثفة في بريطانيا، ومشاريع أخرى في تايلاند التي تعتبر وجهة استثمارية وسياحية تستقطب مستثمرين من مختلف دول العالم، ومشاريع أخرى ستعرض في القارة الأميركية من بينها مشاريع من أميركا وأخرى من كندا، وتحرص شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين على حضور فعاليات معرض العقار والاستثمار الذي اكتسب وعلى مدى عقدين من الزمان ثقة الشركات والعملاء على حد سواء، وذلك لما يقدم خلاله من عروض ومنتجات، فضلاً عن أنه قد شهد خلال سنوات عمره الطويلة إبرام العديد من العقود والصفقات.

أحد المشاريع المعروضة بالمعرض

الميثاق: طرح أراض سكنية في مدينة صباح الأحمد البحرية بوثائق حرة

حيث تكون جميع القسائم على البحر، كما أنها ستحتوي على مرسي للقوارب واليخوت خاص بها.

لعشاق الرفاهية والاستجمام. وقال إن المشروع ينقسم إلى أربعة مراحل تضم (المرحلتين الأولى والثانية)، ثم المرحلة الثالثة بإجزائها (المرحلة الرابعة بإجزائها الأربعة)، لافتاً إلى أنه سيكون لمدينة صباح الأحمد البحرية ثلاثة مداخل رئيسية من طريق الملك فهد بن عبدالعزيز عبر طريق 278، وهو المدخل المخصص للمراحل الأولى والثانية والثالثة، ثم طريق 285 الذي سيكون مخصصاً للمرحلة الرابعة فقط، مبيناً أن المرحلة الرابعة ستكون هي المرحلة المميزة من بين مراحل المدينة جميعاً، حيث تمتاز بالخصوصية والهدوء نظراً لعدد القسائم القليل فيها. وأضاف أن أكثر ما يميز المرحلة الرابعة هو خلوها من الصف الثاني (الخلفيات)،

أكد مدير المبيعات في مركز الميثاق المتحدة العقارية عبدالرؤوف عبدالله طرح مجموعة من الأراضي السكنية على البحر بمساحات وواجهات بحرية مختلفة في مدينة صباح الأحمد البحرية بوثائق حرة، وذلك من خلال المشاركة الحالية في معرض العقار والاستثمار. وأضاف أن مدينة صباح الأحمد البحرية تعتبر من أضخم وأرقى المشاريع التي نفذت من قبل القطاع الخاص في الكويت، حيث تمتاز مدينة صباح الأحمد البحرية بإطلالاتها البحرية الساحرة، بالإضافة إلى الخدمات والمشاريع التجارية حيث يتم تشييد عدة مشاريع تجارية عالمية ممثلة بمشروع outlet الضخم الذي سيغطي زحماً أكبر للمدينة، فضلاً عن أنه سيكون الوجهة الأولى



عبد الرؤوف عبدالله

خالد: مشاريع «تيماس العقارية» الضمان الحقيقي للعملاء

قال مساعد المدير العام للتسويق العقاري في شركة تيماس العقارية محمد خالد إن مشاركة تيماس في المعرض شهدت طرح مجموعة من الاستثمارات العقارية الجديدة التي تضمنت مشاريع في كل من دبي وتركيا وأوروبا، لافتاً إلى أن هذه المشاركة قد تميزت بتقديم أفضل العوائد على الاستثمار مع ضمان الشراء في حال رغبة العميل بالبيع، وليس بضمناً إعادة البيع. وأشار إلى أن المشاريع المطروحة عبارة عن منتجعات تملكها الشركة وتديرها بنفسها، حيث يتم طرحها من خلال تسهيلات كبيرة للعملاء وبعوائد شهرية تبدأ بمجرد الانتهاء من المشروع، ناهيك عن تقديم عوائد على الاستثمار في مشاريع أخرى قيد الإنشاء تصل إلى 80٪.



محمد خالد

تميم: إقبال كبير انعكس على حجم المبيعات والحجوزات

العقارية التي وفرتها شركة بيوت العالمية لعملائها في أسواق ومناطق استراتيجية يأتي على رأسها (المملكة المتحدة، وتركيا، والإمارات، والسعودية، وبلغاريا، وفرنسا، وألمانيا). وأضاف أن الشركة تقدم تسهيلات بالسداد على مدى 48 شهراً، وبأسعار تبدأ من 11 ألف دينار للشقة، الأمر الذي كان له طيب الأثر في إقبال العملاء للاستفادة من هذه الفرص.

أكد المدير التنفيذي في شركة بيوت العالمية تميم مصطفي أن معرض العقار والاستثمار يمتاز بأن له نكهة خاصة وعملاء محددین، لاسيما أن هذا المعرض يعتبر أحد المعارض العقارية التي تنظم منذ التسعينيات، وبوتيرة النجاح نفسها التي تنظم عليها. وأشار إلى أن الإقبال الجيد والكبير على المعرض انعكس على حجم الحجوزات والمبيعات التي جاءت بفضل التنوع الكبير في المنتجات



تميم مصطفي

غانم: «أيكونز» تطرح أفكاراً إعلانية مبتكرة

خبراتها الطويلة على خلق رسائل إعلانية إبداعية وبأفكار وتصاميم جديدة وتقديمها للعملاء بأسلوب بسيط وسلس، وتسويقها عبر مختلف وسائل الإعلام المقروءة والمسموعة والمطبوعة، بالإضافة إلى وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة. ولفت غانم إلى افتقار الكثير من الشركات هذا النوع من الخدمات الذي يقدم من خلال الإعلان الإبداعي.

قال مدير العمليات في شركة أيكونز محمد غانم إن المشاركة الحالية لـ «أيكونز» هي الأولى من نوعها، وأنها تهدف إلى التواجد عن قرب مع الشركات العقارية المشاركة في المعرض للتعرف على احتياجاتها الفعلية، خاصة أن دور «أيكونز» ينصب على تقديم الخدمات التي تحتاجها تلك الشركات. وأضاف أن «أيكونز» تعمل ومن خلال



محمد غانم

«سمو الأولى» تطرح «زهرة الوادي» 2 في عمان

على جبل «آيتن» الشهير، وعلى بعد خطوات معدودة من أكبر المولات التجارية مثل (صلالة) جاردين، ومراكز التسوق العالمية Lolohyber، Carfour، (Centerpoint)، وأشار الفرارجي إلى أن صلالة تتمتع بالطبيعة الخضراء الخلابة، والعديد من المواقع الأثرية والدينية على حد سواء، ناهيك عن شواطئها الرملية وشلالاتها وعيون المياه العذبة التي تمتزج بنكهة الطبيعة الخاصة والطقس الخريفي في وقت الصيف.

أكد الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة لشركة «سمو الأولى» العقارية علي الفرارجي أن الشركة طرحت لعملائها مجمع زهرة الوادي الواقع في بمنطقة الوادي في مدينة صلالة السياحية بسلطنة عمان، وهو المجمع السكني الثاني من سلسلة مجمعات زهرة الوادي التي تطرحها الشركة، وأضاف أن أهم ما يميز هذا المشروع هو التسلم الفوري للوحدات، فضلاً عن أنه يمتاز بإطلالته الساحرة

قال المستشار القانوني في الشركة النموجية المتحدة د.سامح المغربي إن الشركة النموجية التي تأسست في العام 2003 هي شركة كويتية 100٪، وأنها المالك الرئيس للمشاريع العقارية التي تطرحها في الجمهورية التركية، وأضاف أن «النموذجية المتحدة» تطرح من خلال مشاركتها في معرض العقار والاستثمار مشاريع عقارية مميزة في كل من إسطنبول وكوشاداسي التركيتين، وبأسعار منافسة وفي متناول مختلف شرائح الأفراد والمستثمرين، وعلى دفعات شهرية أو ربع سنوية أو نصف سنوية، وبدون أي فوائد. وأكد المغربي أن الإقبال على العقار التركي مازال كبيراً من قبل المواطنين الكويتيين والخليجيين.

المغربي: «النموذجية» تطرح مشاريع مميزة في تركيا

قال المستشار القانوني في الشركة النموجية المتحدة د.سامح المغربي إن الشركة النموجية التي تأسست في العام 2003 هي شركة كويتية 100٪، وأنها المالك الرئيس للمشاريع العقارية التي تطرحها في الجمهورية التركية، وأضاف أن «النموذجية المتحدة» تطرح من خلال مشاركتها في معرض العقار والاستثمار مشاريع عقارية مميزة في كل من إسطنبول وكوشاداسي التركيتين، وبأسعار منافسة وفي متناول مختلف شرائح الأفراد والمستثمرين، وعلى دفعات شهرية أو ربع سنوية أو نصف سنوية، وبدون أي فوائد. وأكد المغربي أن الإقبال على العقار التركي مازال كبيراً من قبل المواطنين الكويتيين والخليجيين.



د.سامح المغربي

«هومز» تطرح مشاريع بأسعار مناسبة في «إنجلترا»

الشركة تدرس وبشكل جيد رغبات ومتطلبات العملاء قبل الدخول في مشاريع وأسواق جديدة، وأشارت إلى أن الطلب الحالي من قبل العميل الكويتي ينصب على الأسواق المستقرة، وتحديداً الأوروبية منها، مؤكدة أن ما ساعد «هومز» مشاريع في مناطق جديدة من «إنجلترا» وبأسعار مناسبة جذبت المستثمر الباحث عن المنتج الجيد والسعر الجيد.

أكدت المديرية التنفيذية بشركة هومز العقارية مثال رمزي على أهمية تواجد «هومز» في العنصرين الرئيسيين، وذلك على الرغم من أن حركة البيع في المعارض لم تعد كما كانت في زمن الطفرة، وأضاف أن ما ساعد «هومز» على التميز خلال الفترة الماضية وحتى يومنا هذا هو التوزيع الجغرافي والمدرّس لمشاريعها العقارية، ذلك أن



مثال رمزي

بستان: أسواق عقارية واعدة ظهرت بينها البوسني والبلغاري

البلغاري، وهي أسواق أوروبية جديدة تنبئ، بمستقبل جيد للمستثمرين الذين يرون في هذه الأسواق فرصاً لتلوح في الأفق، على الرغم من عدم إمكانية التملك المباشر في تلك الأسواق، لكنه استدرك قائلاً إن المستثمر يعرف تماماً أن موضوع الوضع الحالي في تلك الأسواق يشبه تماماً وضع السوق التركي الذي لم يكن فيه تملك مباشر حتى وقت قريب، ثم ما لبث أن تغير الأمر وتغيرت معه أسعار العقارات بمجرد التحول والانفتاح الكبير الذي شهده ذلك السوق.

قال مدير عام شركة البستان الدولية للعقارات إبراهيم بستان إن الطلب على العقار التركي مازال كبيراً في السوق الكويتي، لاعتبارات كثيرة أولها قرب تركيا من العديد من دول الشرق الأوسط، واستقرار السوق التركي، وارتفاع معدلات النمو فيه، متوقفاً في الوقت ذاته أن يستمر الطلب على العقار التركي لمدة سنتين أو 3 سنوات مقبلة على الأقل. وأضاف بستان أن عدداً من الأسواق الواعدة بدأت حالياً بالظهور على الساحة من جديد مثل السوق البوسني والسوق

أكدت نائبة مدير إدارة المبيعات في شركة إفريست بلاس سعاد أمبارك على أن الإقبال على معرض العقار اشتعل على عروض حصريّة ومميزة لفتت انتباه شريحة كبيرة من العملاء. وأضافت أن «إفريست بلاس» طرحت مشاريع عقارية في عدد من دول العالم بدءاً من بريطانيا وتركيا ووصولاً إلى دبي والسعودية، بعوائد تصل إلى 15٪، مع عرض خاص عبارة عن إجازة لمدة شهر مجاناً في أحد المصايف لكل عميل خلال فترة المعرض.

«إفريست بلاس»: عوائد 15٪ وإجازة شهراً لكل عميل بالمعرض



سعاد أمبارك

«السلطنة»: مشاريع بأسعار وجدول دفع ميسرة

الرغم من حالة عدم الاستقرار في العديد من الأسواق الخارجية، وقال إن «السلطنة العقارية» واصلت خلال مشاركتها الحالية في المعرض طرح المشاريع المميزة في سلطنة عمان، إلى جانب العديد من الخدمات العقارية التي تقدمها الشركة لعملائها والتي من بينها على سبيل المثال لا الحصر خدمات إدارة الأملاك، وخدمات التطوير العقاري والبناء والتشييد لصالح الغير.

مدير عام شركة السلطنة العقارية فيصل الفضلي قال إن معرض العقار والاستثمار تميز في دورته الحالية بوجود كم كبير من العروض والمشاريع المميزة، إلى جانب تسهيلات غير مسبوقة ساهمت في جذب العملاء والمستثمرين على حد سواء، وأشار إلى أن الفترة الحالية تمتاز بانها من أفضل فترات الشراء على مدار العام، لذا فإن حركة البيع والشراء مازالت في أفضل مستوياتها، وذلك على



فيصل الفضلي