



## «توب إكسبو»

تطلق معرض العقار والاستثمار

11-16 أبريل 2016

لتشجيع العملاء وحثهم على التملك العقاري

# الشركات المشاركة في «العقار والاستثمار» ترفع مستوى التسهيلات والخصومات



جانب من المعرض

مع دخول معرض العقار والاستثمار الذي تقميه حالياً مجموعة توب إكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية في مشرف اليوم الرابع، تباينت آراء المشاركين في المعرض حول تأثير أعداد المعارض العقارية على حركة البيع والشراء في الكويت، وعلى حجم السيولة الموجهة للقطاع العقاري في ظل التنافس الكبير من قبل شركات التطوير والتسويق العقاري من قبل مشاريع عقارية من مختلف دول العالم.

لكن الأمر الرئيسي الذي أجمعت عليه معظم الشركات المشاركة في المعرض هو حجم العروض والتسهيلات غير المسبوقة التي تقدمها الشركات المشاركة في الدورة الحالية في المعرض، والتي قالوا إنها تطرح للمرة الأولى بهذا الحجم والمميزات، لأسباب عديدة أولها هو تراجع إقبال المواطنين على التملك العقاري في الوقت الراهن بسبب الظروف الاقتصادية والاجتماعية تارة، وتزايد المنافسة العقارية التي أثرت على حجم العرض الذي تضاعف بشكل كبير وتسبب في تشتت المواطن وبالتالي تردده في اتخاذ قرار الشراء تارة أخرى.

كذلك أجمع عدد من أصحاب الشركات المشاركة في المعرض على ضرورة تنسيق مواعيد المعارض العقارية وتخفيض أعدادها خلال المرحلة القادمة، بعد أن أصبح السوق العقاري المحلي عاجزاً

عن استيعاب هذا الكم الكبير من المعارض التي أصبحت تكرر نفسها من خلال نفس الشركات المشاركة وبنفس المشاريع المكررة، وذلك كله في ظل محدودية أعداد العملاء الذين لم يعودوا يكثرون بالحضور إلى المعارض أو حتى الشراء منها، الأمر الذي قد يبنى بتراجع أهمية المعارض العقارية في حال استمر تنقلها على هذا المنوال.

في السياق نفسه، أكد المدير التنفيذي لمجموعة توب إكسبو حسام القدومي على أن السوق العقاري الكويتي مازال أحد أهم أسواق المنطقة الخليجية، وأن السيولة والقدرة الشرائية في هذا السوق ما زالت في أعلى مستوياتها رغم الحديث المتكرر عن هبوط أسعار النفط وتراجع ثقة المستهلك تبعاً لذلك.

وأكد على أن عدداً كبيراً من المشاركين في المعرض كشفوا عن تحقيق نسبة عالية من المبيعات خلال المعرض الحالي، ما يعني أن ثقة المستثمر الكويتي ما زالت موجودة، وأن هذا المستثمر مازال متيقظاً للاستفادة من الفرص العقارية الموجودة في الأسواق المستقرة والأمنة.

وأشار إلى أن الطلب على العقار لن ينقطع، خاصة أن الاستثمار في هذا القطاع بات هو الاستثمار الأكثر أمناً في الوقت الراهن، كما أن العوائد التي يجنيها المستثمر ما زالت هي الأعلى مقارنة بالعديد من الأدوات والمنتجات العقارية والاستثمارية الأخرى أي كانت.

## الوعلان: مبيعات بين 50 و80% للمشاريع

بالكامل، فيما تخطط حالياً لتنفيذ «كمبوند» يتألف من مجموعة من الأبراج السكنية، وطرحة للبيع بأسعار تنافسية هناك.

وأوضح أن «المستشار» طرحت خلال المعرض مجموعة من أبراج التملك الخاصة بها في عدد من مناطق الكويت مثل (الجابرية، حولي، الرقعي وبيد القفار)، حيث حققت هذه المشاريع مجتمعة نسب مبيعات تراوحت بين 50 و80%، باستثناء برج الرقعي الذي تم بيعه بالكامل.

وفي الوقت نفسه، أكد الوعلان أن «المستشار» تتميز باعتبارها الشركة الوحيدة في السوق الكويتي التي تقدم خدمات تاجير العقار من قبل الملك بعقد تمتد بين سنة و5 سنوات بعوائد جيدة ونسب مخاطر معدومة.

وعلى صعيد المشاريع الخارجية، قال الوعلان إن شركة المستشار نجحت في الاستثمار في السوق المصري، حيث قامت مؤخراً بتنفيذ برج سكني هناك تم بيعه

أكدمدير عام شركة المستشار المتحدة ناصر الوعلان نجاح الشركة في تحقيق نسبة مميزة من المبيعات خلال المشاركة الحالية في معرض العقار والاستثمار، خاصة أن الشركة ركزت خلال المعرض على استهداف شريحة معينة ألا وهي شريحة «قرض المرأة»، وذلك انطلاقاً من رؤيتها في حل مشكلة هذه الشريحة من أبناء المجتمع الكويتي.

وأشار إلى أن ما ساعد الشركة على تحقيق إستراتيجيتها في هذا الخصوص هو سياستها التسويقية المتعلقة بطرح المشاريع بأسعار تنافسية ومقابل هوامش ربح بسيطة، وذلك لإفساح المجال أمام المستثمرين للاستفادة من هذه المنتجات وتحقيق أرباح في حال رغبتهم في البيع أو الاستثمار في المستقبل.



ناصر الوعلان

## جمعة: ارتفاع الطلب على منطقة الخيران البحرية

أكد مدير التسويق في شركة عوائد الكويت العقارية محمد جمعة أن معرض العقار والاستثمار شهد إقبالاً متوسطاً من قبل شريحة معينة من العملاء أصحاب رؤوس الأموال الصغيرة التي تقل عن 200 ألف دينار. وأضاف أن شركته التي تطرح شاليهات سكنية في منطقة الخيران البحرية، رأت أن أغلب زوار المعرض كانوا يركزون على الأراضي السكنية الرخيصة أو قتل المشاع ذات المساحات الصغيرة باعتبارها أرخص من القلل الكبيرة التي لا يستطيعون شراءها أو تملكها.



محمد جمعة

## المطيري: مبيعات مميزة رغم الركود العالمي

قال المدير التنفيذي الشريك في شركة أموال الكويت العقارية فالح المطيري إن معرض العقار والاستثمار يعتبر أحد المعارض العقارية الممتازة في الكويت، وعلى الرغم من وضع الركود العام الذي أصاب الاقتصاد الكويتي والعالمي، إلا أن المعرض شهد حركة تسويقية وبيعية مميزة ظهرت بشاثرها منذ انطلاقة المعرض.



فالح المطيري

## المشلولوم: تنوع المشاريع انعكس إيجابياً على العميل

أكد مدير عام شركة مسلك العقارية محمد المشلولوم أن تنوع المشاريع العقارية التي تم تسويقها خلال معرض العقار والاستثمار كان لها مردود إيجابي على العميل الذي أتاحت له الفرصة للاختيار من بين مجموعة كبيرة من المنتجات العقارية المتنوعة في عدد من أسواق العالم الواعدة. وأشار إلى أن اللافت للنظر من خلال المعارض العقارية الأخيرة هو توجه العميل نحو البحث عن العقارات التي تحقق له عائداً أفضل وليس المنتج العقاري الأفضل، مرجعاً ذلك الأمر إلى مبالغة عدد من الشركات في التركيز على مفهوم تسويق العائد وليس تسويق مميزات المنتج العقاري نفسه.



محمد المشلولوم

## صقر: انخفاض صرف الجنيه فرصة للراغبين في التملك بمصر

ولم يتأثر عريق من النجاح والتميز. وبينما توقع صقر أن يستمر وضع السوق العقاري في التذبذب خلال الفترة المقبلة في ظل انخفاض أسعار النفط والأوضاع الاقتصادية والسياسية الحالية، إلا أنه أكد أن الوضع لن يستمر طويلاً، إذ بمجرد أن تستوعب اقتصادات المنطقة والعالم الوضع الجديد وتعتاد عليه وتبدأ في إعداد ميزانياتها الجديدة بناءً على الأسعار الحالية للنفط، فإن الاستقرار سيعود إلى السوق العالمي من جديد لتبدأ دورة جديدة من الاقتصاد في الانتعاش مرة أخرى.

وأكد صقر أن الطلب على العقار المصري لم ينقطع خلال الفترة الماضية، لاسيما من قبل المصريين العاملين في الخارج أو حتى الخليجيين الذي رأوا في انخفاض قيمة صرف الجنيه مقابل الدولار وبيات العملات الخليجية فرصة سانحة

قال مدير فرع الكويت لمجموعة تيسار القايضة وليد صقر إن معرض العقار والاستثمار الذي تنظمه مجموعة توب إكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات يعد أحد أهم المعارض العقارية في الكويت، ذلك أنه معرض قديم

وقال مدير فرع الكويت لمجموعة تيسار القايضة وليد صقر إن معرض العقار والاستثمار الذي تنظمه مجموعة توب إكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات يعد أحد أهم المعارض العقارية في الكويت، ذلك أنه معرض قديم



وليد صقر

## المالكي: عروض تنافسية وتسهيلات

أوضح مدير عام شركة برستنج المتحدة العقارية خالد المالكي أن المستجيدات الحالية على الساحة العقارية دفعت الكثير من الشركات إلى تقديم تسهيلات وعروض لم تكن موجودة في السابق، حيث تطرح إحدى الشركات المشاركة في معرض تسهيلات بالسداد على مدى 10 سنوات، فيما طرحت شركة أخرى تسهيلات بالدفع من خلال دفعة تبدأ من 10% وسداد على مدى 4 سنوات.

وأشار إلى أن التسهيلات

الكبيرة التي أصبحت تقدمها الشركات العقارية المختلفة جعلت المنتج العقاري في متناول شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين، لاسيما في ظل التراجع الملحوظ في أسعار الأراضي والعقارات داخل الكويت وخارجها في ظل الظروف الحالية. في الوقت نفسه أكد المالكي أن التنافس الشديد بين شركات التسويق العقاري دفعها لأن تكون أكثر مصداقية والتزاماً مع العميل من ذي قبل، وذلك بهدف الحفاظ على ثقة العميل.

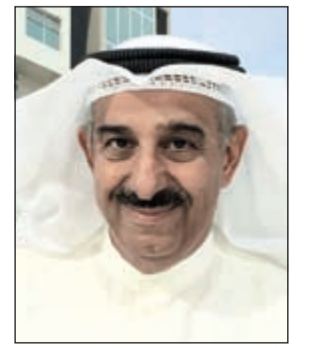


خالد المالكي

## الدحملي: مشاريع «كابيتال لاند» لم تتأثر بالأوضاع الاقتصادية

قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة كابيتال لاند للتطوير العقاري علي الدحملي إن كثرة أعداد المعارض العقارية، وتكرار المشاريع المطروحة فيها كانا عاملين سلبيين أثر على وضع المعارض العقارية في الكويت، خاصة أن التنافس الشديد في تنظيم المعارض العقارية حرم الشركات العقارية من تقديم الجديد في هذه

المعارض المتتالية. في المقابل، أكد الدحملي على أن مشاريع «كابيتال لاند» لم تتأثر بالأوضاع الحالية للاقتصاد، خاصة أن نسبة كبيرة من هذه المشاريع تقع في سلطنة عمان والإمارات، حيث تعتبر هذه الأسواق من الأسواق المستقرة والأمنة، فضلاً عن أن «كابيتال لاند» تعتبر هي المالك والمطور والمسوق لمشاريعها العقارية.



علي الدحملي

## عز العرب: عقارات بسعر التكلفة

أن حركة المبيعات ما زالت في أدنى مستوياتها، بمعنى أن العروض الترويجية المكثفة التي قدمتها الشركات لم تؤد هدفها المنشود في تحقيق مبيعات جيدة.

في الوقت نفسه، انتقد عز العرب تزايد أعداد المعارض العقارية في الوقت الذي تعيش فيه أسواق المنطقة والعالم ركوداً ملموساً، مبيناً أن تزامن المعارض العقارية في الكويت لعب دوراً رئيسياً في تشتت العملاء وتاجيل الكثير من قراراتهم الشرائية.

قال مدير التسويق في شركة أمان واستثمار عز العرب إن واقع الحال يؤكد أن الأوضاع الاقتصادية والسياسية قد ألقت بظلالها على السوق العقاري في الكويت والمنطقة، حيث باتت من الملاحظ وجود مخوف كبير من قبل شريحة من العملاء من صرف ما لديها من أموال في الوقت الراهن.

وأشار إلى أن الكثير من الشركات العقارية المشاركة في المعرض تطرح عقارات بأسعار تنافسية تكاد تصل إلى أسعار التكلفة الفعلية، إلا

قال مدير التسويق في شركة أمان واستثمار عز العرب إن واقع الحال يؤكد أن الأوضاع الاقتصادية والسياسية قد ألقت بظلالها على السوق العقاري في الكويت والمنطقة، حيث باتت من الملاحظ وجود مخوف كبير من قبل شريحة من العملاء من صرف ما لديها من أموال في الوقت الراهن.

وأشار إلى أن الكثير من الشركات العقارية المشاركة في المعرض تطرح عقارات بأسعار تنافسية تكاد تصل إلى أسعار التكلفة الفعلية، إلا



عز العرب

## المقلد: «عز كوت» تنجح

## في بيع مشروعها العقاري بماليزيا

نوعه الذي يجمع سميات ستة بلدان ويشرف على تسويقه ومبيعاته وترويجه عدد كبير من الاستشاريين العقاريين. وأوضح أن فكرة المشروع تقوم على شاليهات لها طابع جديد وخصوصية مبتكرة، حيث سيتم بناؤها وتشبيدها على أشكال وتصاميم تحمل ثقافات تلك الدول الست التي اجتمعت في الكويت بمدينة الخيران، علماً بأن تصاميم المشروع تم اختيارها بدقة من حيث الألوان والديكورات والمساحات المختلفة كما أن المشروع يقع بالقرب من ملاعب الجولف.

أكد نائب الرئيس التنفيذي ومدير المبيعات في مجموعة عز كوت للتطوير العقاري سعود المقلد نجاح المجموعة في بيع مشروعها العقاري في جمهورية ماليزيا، بينما تستعد حالياً لطرح مشروع عقاري جديد هناك سيتم الإعلان عنه خلال الأيام القليلة القادمة من خلال مدير محطة ماليزيا، لاسيما بعد أن قامت المجموعة مؤخراً بإبرام عقد مع إحدى الوكالات الكبرى هناك لتشغيل المشروع.

من جهة أخرى، تطرق المقلد إلى مشروع الشركة الحالي في مدينة الخيران البحرية، والذي يعتبر المشروع الأول من

أكد نائب الرئيس التنفيذي ومدير المبيعات في مجموعة عز كوت للتطوير العقاري سعود المقلد نجاح المجموعة في بيع مشروعها العقاري في جمهورية ماليزيا، بينما تستعد حالياً لطرح مشروع عقاري جديد هناك سيتم الإعلان عنه خلال الأيام القليلة القادمة من خلال مدير محطة ماليزيا، لاسيما بعد أن قامت المجموعة مؤخراً بإبرام عقد مع إحدى الوكالات الكبرى هناك لتشغيل المشروع.

من جهة أخرى، تطرق المقلد إلى مشروع الشركة الحالي في مدينة الخيران البحرية، والذي يعتبر المشروع الأول من



سعود المقلد