



«توب إكسبو»

تطلق معرض العقار والاستثمار

16-11 أبريل 2016

دورة جديدة ناجحة لمعرض يمتد تاريخه لأكثر من 20 عاما

معرض العقار والاستثمار يختتم أعماله مساء اليوم



ولفت القُدومي إلى أن المعرض الحالي أثبت وجود تغير في تفكير الكثير من العملاء الذين بات أغلبهم يبحث عن الفرص الجادة في الأسواق الواعدة، خاصة بعد أن زادت العروض والإغراءات التي قد لا تكون منطقية في بعض الأحيان، حيث أصبح العميل أكثر وعياً وقدرة على الاختيار من بين هذه المنتجات الكثيرة والمتنافسة.

وأضاف أن الانطباع المعرض أثبت أن الجو العام في الكويت مازال يعكس التفاؤل والإحساس بالأمان لدى المستثمر الكويتي الذي عرف عنه حبه وشغفه للملك العقاري، فضلا عن قدرته العالية على المغامرة في كل الظروف، حيث حقق المعرض الحالي صفقات ومبيعات جيدة، في عدد من المناطق والأسواق الخارجية التي وفرت فرصا جديدة للمستثمرين.

وحول الدورة الحالية للمعرض أكد القُدومي على أنها كانت مميزة بحضورها ومشاركيتها وتنظيمها، فضلا عن أنها قد أشاعت جوا من الثقة بين جموع المشاركين والعملاء الذين استفادوا من العروض الخاصة والفرص الاستثمارية المميزة التي تقدمها الشركات المشاركة في مثل هذا التوقيت، خاصة في الدول والأسواق الواعدة والمستقرة.

الرئيسية في الكويت، لذا فقد استحق أن يطلق عليه «معرض المعارض العقارية» بكل جدارة، خاصة أنه يعتبر من المعارض العريقة التي يمتد تاريخها إلى أكثر من 20 سنة، كما أن هذا الاسم اقترن بالنجاح والتميز خلال جميع الدورات السابقة، الأمر الذي جعله يكتسب ثقة شريحة كبيرة من الشركات والعملاء على حد سواء.

والعربية، بدءا من التحديات الداخلية المتمثلة في تزايد أعداد المعارض العقارية، ووصولها إلى التحديات الخارجية المتمثلة في انخفاض أسعار النفط والتوترات السياسية والاقتصادية التي عصفت بعدد من الدول العربية والإسلامية مؤخرا. المدير التنفيذي لمجموعة توب إكسبو حسام القُدومي أكد على أن معرض العقار والاستثمار كان وما زال أحد وأهم المعارض



حسام القُدومي

تختتم مساء اليوم فعاليات معرض العقار والاستثمار - معرض المعارض العقارية - الذي تنظمه مجموعة توب إكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف خلال الفترة من 11 إلى 16 إبريل، وذلك بعد دورة جديدة ناجحة عقدت وسط ظروف وتحديات صعبة تمر بها المنطقة الخليجية

تريسي: «سفن كابيتال» تخطط للتوسع بالخليج



جون تريسي

الشركة الحالية ينصب على مدينة برمنغهام البريطانية التي يتوقع لها أن تشهد نموا كبيرا مقارنة بالعاصمة البريطانية لندن، خاصة أنها تعتبر ثاني أكبر مدينة في بريطانيا والأقرب إلى لندن. وتطرق تريسي إلى خطط الشركة للتوسعة خارج بريطانيا، مؤكدا أن «سفن كابيتال» تسعى حاليا إلى دخول أسواق المنطقة الخليجية، حيث إنها بصدد افتتاح مكتبها الإقليمي في دبي.

أكد مدير المبيعات الدولية بشركة «سفن كابيتال» البريطانية جون تريسي أن مشاركته في المعرض كانت ناجحة، خاصة أن «سفن كابيتال» التي تعتبر من أكبر المطورين العقاريين في السوق البريطاني تركّز في عملها على تطوير المجمعات السكنية والفنادق العالمية، حيث إنها تمتلك 38 فندقا حول العالم بما فيها إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة. وأضاف أن تركيز

حمزة: صفقة بقيمة 800 ألف دينار قبل انطلاقة المعرض

قال مدير عام شركة دار الجوار العقارية محمد حمزة إن تزايد أعداد المعارض العقارية قد انعكس على مفهوم هذه المعارض، حيث أصبح المستهلك يجزم عن الحضور إلى هذه المعارض بعد أن تحولت من أماكن للإبداع والتسويق والتعريف بالشركات المشاركة ومنتجاتها إلى معارض استهلاكية لبيع وشراء العقارات. وحول مشاركة «دار الجوار» في المعرض، قال حمزة إنها تهدف إلى التواجد بهدف التعريف باسم الشركة ومنتجاتها العقارية، مؤكدا

في الوقت ذاته تحقيق صفقة مالية ضخمة بقيمة 800 ألف دينار قبل أن يبدأ المعرض.

«بافاريا»: الإقبال على شقق التمليك بالكويت مازال كبيرا

أكد المدير التنفيذي لشركة بافاريا العقارية عمرو محمد على أن الإقبال على المعرض الحالي كان متوسطا بسبب العديد من العوامل الاقتصادية والسياسية.

وأشار إلى أن «بافاريا» التي تعمل في مجال شقق التمليك في الكويت لمست استمرار الطلب على تمليك الشقق لكن ليس بالوتيرة السابقة ففسها، خاصة أن أسعار شقق التمليك في الكويت لم تتأثر بالتراجع الذي شهدته أسواق المنطقة والعالم.

الجهوري: «صحار» العمانية فرصة استثمارية جيدة حاليا

قال المدير التنفيذي في شركة المسيلة العقارية علي الجهوري أن الوقت الحالي يمثل فرصة استثمارية مناسبة للراغبين في الحصول على عوائد جيدة من خلال التمليك في مدينة صحار بسلطنة عمان. وأضاف أن العوائد التي يجنيها المستثمر من خلال استثماره في الأراضي السكنية أو التجارية أو الصناعية في «صحار» حاليا لا تقل عن 25٪، خاصة أن هذه الولاية تشهد حاليا نهضة تنموية واقتصادا دية كبيرة.

«ريالتي بورت» توقع شراكة مع «دينار الدولية»

تعزيز مبيعاتها وعملياتها التشغيلية والاستثمارية، التي ستركز من خلالها على فرص النمو المتاحة في أسواقها الرئيسية، حيث أكد الرئيس التنفيذي في الشركة فاتح اردوغان أن التطوير الكبير في المشاريع العقارية وبوتيرة متسارعة ألزم الشركة بأن تبني استراتيجية مرنة، حتى يتواءم نموها التسويقي مع معطيات وظروف الأسواق في المنطقة.

مدير إدارة التسويق والمبيعات بشركة ريالتي بورت هانسي العبدلهادي أكد أن شركة ريالتي بورت التركية قامت بتوقيع اتفاقية مع شركة دينار الدولية، لتعزيز مبيعاتها وعملياتها التشغيلية، حيث جاءت هذه المشاركة لتعزيز تلك الاتفاقية وتفعيلها. وذكرت «ريالتي بورت» التي تدير عملياتها في منطقة الشرق الأوسط، أن الاتفاقية الجديدة جاءت بهدف



هانسي العبدلهادي

مشاريع «نجائب» اجتذبت الأسرة الخليجية

أكد مدير المبيعات بشركة نجائب للحلول العقارية الدولية مصطفى عاطف أن الإقبال على المعرض كان جيدا، حيث استقطبت مشاريع الشركة التي تم طرحها في تركيا اهتمام شريحة كبيرة من العملاء الباحثين عن فرص جيدة هناك. وأوضح أن «نجائب» استغللت المعرض للإعلان عن مشاريعها الجديدة في مدن «طرابزون» و«مودانيا» و«بورصة» التركية، والتي كانت تضم شققا وفلاسا سكنية بأسعار

تنافسية، مؤكدا أن المبيعات الجيدة التي حققتها الشركة خلال المعرض تدل دلالة واضحة على أن الطلب على جيجا، حيث استقطبت مشاريع الشركة التي تم طرحها في تركيا اهتمام شريحة كبيرة من العملاء الباحثين عن فرص جيدة هناك. وأضاف أن «نجائب» استغللت المعرض للإعلان عن مشاريعها الجديدة في مدن «طرابزون» و«مودانيا» و«بورصة» التركية، والتي كانت تضم شققا وفلاسا سكنية بأسعار



مصطفى عاطف

الزويد: العميل يبحث عن الأرخص والعوائد الأعلى

بمحافظة بورصة في تركيا، عبارة عن شقق فاخرة للنجبة، تبدأ من غرفتين حتى ست غرف نوم، وتقع بالقرب من كورنيش مودانيا الذي يشهد حاليا حركة تطوير من قبل بلدية مودانيا. وأكد الزويد أن الإقبال على المعارض العقارية قد تراجع أخيرا، كما أن نوعية العملاء قد اختلفت كذلك، حيث أصبح العميل يبحث عن فرص استثمارية مناسبة بمبالغ أقل وعوائد أعلى.

قال مدير عام مؤسسة توليب هوم العقارية محمد الزويد أن شركته تخصصت في مجال التسويق العقاري لصالح كبرى شركات التطوير من داخل أو خارج الكويت، حيث تركز الشركة على إيجاد الفرص الاستثمارية والعقارية التي تناسب مختلف شرائح العملاء وتحقق لهم العوائد الاستثمارية المناسبة. وأضاف أن «توليب هوم» طرحت مشروعا عقاريا مميزا في منطقة مودانيا



محمد الزويد

المبارز: 90% من عملاء المعارض غير جادين

قال المدير التنفيذي في شركة جاردنيا العقارية حسين المبارز أن المعارض العقارية لم تعد كالسابق، ذلك أن نحو 90٪ من العملاء الحاليين لم يعودوا جادين، وذلك كله بسبب اللغط الكبير الذي يشوب السوق العقاري حاليا من قبل بعض الشركات التي أصبحت تتنافس في تقديم العوائد غير المنطقية. وأعرب المبارز عن أمه في أن يتم تشديد الرقابة على السوق العقاري في الكويت، خاصة أن هناك شركات تسويق عقاري

أصبحت تقدم عوائد رغم أنها لا تمتلك عقارات، كما أعرب عن أمه في أن يكون العميل الكويتي أكثر وعيا وألا يجرف وراء هذه العوائد دون التأكد من مصداقيتها. وأشار إلى أن «جاردنيا» طرحت مشاريع مميزة في عدد من الدول الأوروبية مثل إيطاليا وبلغاريا وتركيا، مبينا في الوقت نفسه أن «جاردنيا» تعتبر وكلاء لشركة «أكش أوغلو» التركية التي لديها مشاريع عقارية في كل من «صينجا» و«أنميت» و«كاراسو».



حسين المبارز

تأثير الوحدات أحدث خدمات «آفاق المستقبل»



محمد الفرج

المعرض الذي يعتبر أحد أهم المعارض العقارية في الكويت، لافتا إلى نشاط شركته في مجال تطوير وتشجيع الأبراج السكنية المميزة في مملكة البحرين والتي كان من بينها أبراج ناصر التي تم تنفيذها وتسليمها للعملاء، فضلا عن تاجرها للراغبين في عوائد سنوية مغيرة، فيما تستعد الشركة حاليا لتسليم برج فيتا وتاجير الوحدات السكنية للملاك الراغبين في التاجير بعوائد تتراوح بين 10 و12٪.

قال الرئيس التنفيذي في شركة آفاق المستقبل العقارية محمد الفرج إن العميل الحالي في السوق العقارية اختلف عن السابق، حيث أصبح قرار الشراء يحتاج إلى الكثير من الوقت في ظل التنافس الكبير، ناهيك عن حجم المبيعات السابق في المعرض لم يعد كما هو في الوقت الراهن. وأضاف أنه على الرغم من ذلك كله فقد استطاعت «آفاق المستقبل» تحقيق مبيعات جيدة ضمن هذا

الهدال: الاتجاه للسوق البوسني يبنى بفرصة قريبة



عقيل الهدال

التركي الذي أصبح يعاني من بعض المشاكل التي تعلق المستثمر الجاد طويل المدى. وأضاف أنه يلاحظ دخول عدد كبير من الشركات القطرية والإماراتية والسعودية وبقوة إلى السوق البوسني، بالإضافة إلى الشركات الكويتية التي بدأت بالاستثمار بكثافة في هذا السوق، الأمر الذي يعطي انطباعا بأن السوق البوسني سيشهد قفزة خلال الفترة المقبلة.

قال مدير المبيعات في شركة الديار العقارية عقيل الهدال إنه على الرغم من الأوضاع الحالية، إلا أن المعرض أثبت أن الطلب على العقار لم ينقطع، حيث مازال العميل الجاد يبحث عن الأسواق والفرص الواعدة. ولفت إلى أنه من الملاحظ من خلال هذا المعرض هو حصول المستثمرين من السوق التركي إلى السوق التركي الذي يتمتع بالهدوء والاستقرار، مقارنة بالسوق

عبد: «أمار سيتي» طرحت مشاريع بألمانيا وتركيا



محمد عبده

خلال حصص مستقلة بسعر 2000 دينار للوحدة الواحدة، ويعائد سنوي قدره 13٪، على أن يتم التخرج من هذه الحصص بعد 3 سنوات من التمليك. من جهة أخرى، أكد عبده أن «أمار سيتي» مستمرة في طرح مشاريعها العقارية بألمانيا وتركيا، حيث واصلت تسويق مشروعها في منطقة «بيوتشك ماجيد»، في اسطنبول، والذي تألف من 11 بلوكا سكنيا و4 بلوكات تجارية تطل جميعها على البحر مباشرة.

أكد مدير المبيعات في شركة أمار سيتي محمد عبده أن المعرض كان بمنزلة فرصة لطرح منتجات عقارية جديدة تناسب مختلف شرائح العملاء، وذلك في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية الحالية التي يشهدها العالم بعد انخفاض أسعار النفط وتراجع اقتصادات العديد من الدول. وأضاف أن «أمار سيتي» التي تملكته مؤخرا عمارات استثمارية في ألمانيا قابلة للتحويل إلى شقق فندقية، طرحت هذه الوحدات على المستثمرين من