



مجمع مطاعم فاييس



مشروع باراديس



المئيم مول عرعر

الشركة ساهمت في إطلاق العديد من المشاريع الضخمة بالكويت وأهمها «ذا غيت» «مدن الأهلية».. رؤية إبداعية معاصرة في قطاع التطوير العقاري

بالمشاريع التجارية وقسم آخر للمبيعات السكنية داخل وخارج الكويت، والقسم الثالث يختص بتسويق وتأجير القسائم والمحلات الصناعية والمعارض والمخازن والمصانع والقسم الرابع يختص بمشاريع الضيافة كالفنادق ومجمعات المطاعم والقسم الخامس يختص بالتعاقد مع شركات التجزئة الراغبة في التوسع لتحقيق خطتها في تأمين مواقع لها في المجمعات التجارية المختلفة في الكويت والسعودية. وبفضل هذا التنوع، أصبح لدى مدن معرفة وأية بكل القطاعات، حيث عمل المتخصصون في كل قطاع لفترات طويلة لاكتساب المعرفة التامة، ناهيك عن القدرة على دخول الأسواق المختلفة. وبفضل إستراتيجية التنوع في الأنشطة والتوسع في الدول، بدأت قاعدة عملاء مدن بالتزايد، وبالتالي بدأت الشركة الخوض في مزيد من العمليات المنتظمة. وتطوي خطة عمل مدن على أن تصبح الشركة الخوض في مزيد من العمليات المنتظمة، قادرة على الإنطلاق وتحويل الشركة إلى علامة تجارية مسجلة لديها دليل عمليات محكم يستطيع الاحتفاظ بميزة الشركة المتمثلة في قدرتها على أن تتحرق السوق المحلي لكل دولة تتوسع فيها، مع التقيد بممارسة الإجراءات القياسية المعمول بها في الكويت، بل مصر والمغرب وعمان وفقا لمقتضيات العمل في تلك الدول.

مجموعة العنيم

جاء التعاون مع مجموعة العنيم السعودية تعبيرا عن ثقة المجموعة في شركة مدن لتحويلها في السوق المحلية الكويتية وتتميز مجموعة العنيم بخروجها عن نطاق المنافسة التقليدية، حيث وجدت مجموعة «العنيم» ضرورة وأهمية النظر إلى المدن الثانوية Secondary Cities، ومنها مدن يفوق تعدادها تعداد دول مثل الكويت والبحرين وقطر، فبدأوا في إنشاء مجمعات كبيرة في هذه المدن لتتنوع احتياجات المدينة نفسها لمدة 5 سنوات قادمة. وبهذا، فقد قتلوا المنافسة في هذه المدن الثانوية واستحوذوا عليها من خلال إنشاء مجمعات تتمتع بطاقة تستوعب احتياجات المدن لمدة طويلة من الزمن. وكان الهدف من ذلك تحقيق المعدلات المناسبة من التأجير وعلى النحو السليم Proper Leasing لحجم المشاريع (إطلاق حوالي 13 مجمعا في الوقت نفسه) وهو يعبر عن الحجم العملاق للمجموعة والرؤية المستقبلية الخائبة.

يتعاملون مع مكتب هندسي للتصميم، فإنهم يقومون بالتصميم حسب المعايير الهندسية وليس حسب معايير التاجر والمستخدم النهائي، ومن هنا بدأت مدن بتقديم حلول «الخدمة المتكاملة» Full in house product ودراسات الجدوى والتحليلات لأفضل المشروعات التي يمكن تنفيذها من خلال معرفة احتياجات السوق وكيفية تحقيق أعلى عائد وكيفية إنجاز المشروع في أقل وقت ممكن، وكيفية التصميم حسب مواصفات المستأجرين بدون الحاجة لعمل تعديلات لاحقة. كما تقوم الشركة بتطوير البرامج Software الخاصة بالتصميمات، ثم البدء بتأجير المشروع وبعدها القيام بإدارة العقار ثم إدارة الممتلكات، بحيث يصبح بإمكاننا بيع المشروع بعائد للمالك وتحقيق الربح له وبالتالي يستطيع أن يقوم بمشاريع أخرى. وحرصا على مواكبة التطور ومعرفة كل ما هو جديد في قطاع الأعمال بدأت «مدن» برعاية المؤتمرات، حيث استضافت العام الماضي في مجمع «ذا غيت» ملتقى مراكز تسوق الشرق الأوسط الذي شارك فيه ممثلون للمطورين وتجار التجزئة من جميع دول الشرق الأوسط وأصبح لديها مساهمة سنوية في التجمعات التي يهتم بحضورها المطورون والمستأجرون. فمن ناحية، تقوم بتبادل الفكر معهم وعرض إسهاماتها، ومن ناحية أخرى تقوم بتسيخ العلامة التجارية للشركة.

تحتل «مدن» أيضا بفريق عمل داخلي وآخر خارجي في مجال تكنولوجيا المعلومات، يعمل على تطوير برمجيات في غاية الحداثة Enhanced Software. تستطيع من خلالها تناول العمليات المتقدمة Full in house product وذلك لمساندة التجار الذين يمتلكون القدرة على الاستثمار لكنهم لا يمتلكون فريق العمل أو الخبرات في تطوير المشاريع المعقدة من قبل. كما تمتلك شركة «مدن» القدرة على تطوير المشاريع التي تتلاءم مع احتياجات المستخدم النهائي End User، نظرا إلى أن تصميم المشاريع يتطور مع الوقت على حسب تطور احتياجات المستخدم النهائي. ومع تغير الاتجاهات واحتياجات المستخدم النهائي عالميا يتغير أسلوب التطوير تبعاً سواء للمجمعات التجارية Commercial Complexes أو الفنادق Hospitality أو المستشفيات Hospitals أو مشاريع الخدمات بصفة عامة. وبسبب التغير السريع فإن تاجر العقار أو الشركات الاستثمارية لا يكونوا على دراية أولا بأول بالتطور المستمر، وبالتالي عندما



برج مكاتب غيت تاور

استراتيجية التوسع، بدأت شركة «مدن» العمل في مجال المشاريع بنظام «تقديم الخدمة المتكاملة» Full in house product وذلك لمساندة التجار الذين يمتلكون القدرة على الاستثمار لكنهم لا يمتلكون فريق العمل أو الخبرات في تطوير المشاريع المعقدة من قبل. كما تمتلك شركة «مدن» القدرة على تطوير المشاريع التي تتلاءم مع احتياجات المستخدم النهائي End User، نظرا إلى أن تصميم المشاريع يتطور مع الوقت على حسب تطور احتياجات المستخدم النهائي. ومع تغير الاتجاهات واحتياجات المستخدم النهائي عالميا يتغير أسلوب التطوير تبعاً سواء للمجمعات التجارية Commercial Complexes أو الفنادق Hospitality أو المستشفيات Hospitals أو مشاريع الخدمات بصفة عامة. وبسبب التغير السريع فإن تاجر العقار أو الشركات الاستثمارية لا يكونوا على دراية أولا بأول بالتطور المستمر، وبالتالي عندما

لم تستطع الاستمرار في الكويت لعدم تقبل السوق المحلي للإجراءات المعقدة المتعلقة بكيفية ممارسة تلك الشركات لأنشطتها، بالإضافة إلى افتقار الشركات الأجنبية إلى الدراية الكافية بالسوق الكويتي المحلي. **منهجية «مدن»** تمتاز شركة مدن الأهلية العقارية عن مثيلاتها بالقدرة على التحدي بلغة محلية عصرية والعمل بإستراتيجية عالمية، بمعنى القدرة العالية على العمل مع مكاتب السمسرة أو الدلالة للتواصل مع السوق وجمع كافة المعلومات اللازمة، وفي الوقت ذاته العمل بطريقة

لم تستطع الاستمرار في الكويت لعدم تقبل السوق المحلي للإجراءات المعقدة المتعلقة بكيفية ممارسة تلك الشركات لأنشطتها، بالإضافة إلى افتقار الشركات الأجنبية إلى الدراية الكافية بالسوق الكويتي المحلي. **منهجية «مدن»** تمتاز شركة مدن الأهلية العقارية عن مثيلاتها بالقدرة على التحدي بلغة محلية عصرية والعمل بإستراتيجية عالمية، بمعنى القدرة العالية على العمل مع مكاتب السمسرة أو الدلالة للتواصل مع السوق وجمع كافة المعلومات اللازمة، وفي الوقت ذاته العمل بطريقة



م. عمر نجم



المخيال مول



مخطط مشروع مجمع مطاعم ذا ليك

نجم:

الشركة نجحت

بفضل خدماتها

المتطورة في نيل

ثقة أهم وأكبر

شركات التطوير

العقاري

في الكويت

السوق العقاري

الكويتي يمتاز

بالقدرة التنافسية

العالية لكنه يفتقر

إلى شركات

التسويق

شهد عام 2008 انطلاق شركة مدن الأهلية العقارية لتصبح بذلك النزاع التسويقية لشركة بوابة الشويخ القابضة العقارية، بهدف تلبية احتياجات سوق العقار الكويتي السريع النمو. خلال الثمانية أعوام اللاحقة لنشأتها استطاعت شركة مدن الأهلية العقارية أن تصبح واحدة من أهم شركات الخدمات العقارية المتكاملة في الكويت. قدمت الشركة مجموعة واسعة من الخدمات وتشمل: التطوير العقاري والتسويق والتأجير والاستشارات الهندسية وإدارة المشاريع والممتلكات، ونظرا لرؤيتها الإبداعية المعاصرة تشهد الشركة نموا متسارعا في قطاع التطوير العقاري وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة مدن الأهلية العقارية م. عمر نجم، قائلا: «نجحت الشركة بفضل خدماتها المتطورة والتزامها بمعايير الجودة والتنفيذ في المواعيد والوفاء بالوعود في نيل ثقة أهم وأكبر الشركات العاملة في مجال التطوير العقاري، وتجارة التجزئة، ممن يمثلون أبرز وأهم العلامات التجارية العالمية في الكويت والمنطقة». وأضاف أن الشركة استطاعت أن تساهم في إطلاق العديد من المشاريع الضخمة في الكويت وخارجها في مجال التطوير العقاري وإدارة المشاريع والتأجير والتصميم الهندسي، وأهمها مجمع «ذا غيت» ويعتبر أحد أكبر مراكز التسوق في الكويت، بالإضافة إلى مجمعات «اللبوان» و«الدر» و«سما» في منطقة العقيلة، ومجمعات «ديفون» و«ذا فيليج» و«ذا بورت» و«ذا ليك» على الشريط الساحلي، ومجمع «أركان» في منطقة أبو طيرة. هذا إلى جانب «السلام مول» في منطقة السالمية، ومجمع «المخيال» في منطقة الجبراء ومجمعي «كريستال 1» و«كريستال 2» في الشويخ ومجمع مطاعم «فاييس» ومجمع مكاتب «غيت تاور» في القبة ومجمع «برادايين» في سلطنة عمان. وعن سوق العقار الكويتي، قال م. عمر نجم موضحا: السوق العقاري الكويتي يمتاز بالقدرة التنافسية العالية بين الشركات، لكنه يفتقر حتى وقتنا الحالي إلى شركات تسويق ذات قدرات وكفاءة عالية يمكنها أن تسوق مشاريع الغير، حيث تقتصر الجهود التسويقية للشركات على المنتج العقاري الخاص بها. وأضاف قائلا: إن السوق الكويتي المحلي يختلف في طبيعته عن الأسواق الأخرى، حيث أن تداول العقار لا يتم بالشكل الواسع المتاح لجميع الأفراد والشركات، ما يفرض قيودا على بعض الشركات العقارية الكبرى والمعروفة، وينعكس هذا بوضوح على



الغيت مول



مجمع مطاعم ذا ليك