

## مدفوعة التكاليف وعلى متن طائرة خاصة إلى دبي «الوطني» يكافئ 10 من عملاء بطاقات «Visa الوطني» برحلة لشخصين

من الجيل العاشر موجهة للعملاء الذين يريدون شاحنة للمهام الخفيفة، بينما تم طرح الشاحنات الجديدة F-250 و F-350 سوبر ديوتي سنة 1999 وكانت موجهة للعملاء الذين يريدون مركبة تجارية للمهام الشاقة.

### ازدياد احتياجات العملاء

أدرجت «فورد» في مرحلة متقدمة تفضيلات المستهلكين المتغيرة لدى عملاء الشاحنات الذين أصبحوا يستخدمون شاحناتهم بشكل متزايد للقيام بأمور تتعدى نقل الماشية والمعدات، وكان العملاء أيضا يستخدمون شاحناتهم في تلبية احتياجات عائلاتهم بأسلوب حياتهم. بدءا بطراز كينج رانش سنة 2001، بدأت «فورد» تقدم إصدارات فخمة لشاحنات الجيل السابع من F-Series لم يكف بتسجيل أرقام قياسية من حيث مبيعات الشاحنات، بل أصبح أيضا سنة 1982 المركبة الأكثر مبيعا بالإجمال في أمريكا. وشهدت سنة 1997 بداية انقسام F-Series إلى قاعدتين مختلفتين، حيث كان F-150



هي القلب النابض لنجاح F-Series. وبالرغم من الزخم الكبير سنة 1977، كان مهندسو فورد قد بدأوا العمل على تصميم جديد انطلاقا من نقطة الصفر لمجموعة طرازات جديدة كلياً. وذلك الجيل السابع من F-Series لم يكف بتسجيل أرقام قياسية من حيث مبيعات الشاحنات، بل أصبح أيضا سنة 1982 المركبة الأكثر مبيعا بالإجمال في أمريكا. وشهدت سنة 1997 بداية انقسام F-Series إلى قاعدتين مختلفتين، حيث كان F-150

### الاستماع للعملاء وتوفير التكنولوجيا المبتكرة ساهما في تعزيز مكانة شاحنات F-Series



تحتفل «فورد» بإنجاز بارز حيث أصبحت F-Series الشاحنة الأكثر مبيعا في أميركا على مدى 40 سنة متتالية والمركبة الأكثر مبيعا فيها طوال 35 سنة على التوالي بدون أي منافس. وبلغت مبيعات فورد حتى الآن أكثر من 26 مليون شاحنة منذ يناير 1977. فخر في الأمر من هذه الناحية، هذا العدد الهائل من الشاحنات يمكنه أن يدور حول الكرة الأرضية أكثر من ثلاث مرات، وإن تم كنفها المصدر على المصدر قد تمتد إلى أكثر من 90 ألف ميل.

بدأت قيادة شاحنات فورد مع الجيل السادس من F-Series لطران سنة 1977 في وقت انتشرت فيه أسرطة التسجيل ذات 8 مسارات والديسكو وموضة السراويل ذات الأرجل الواسعة. وحققت الشركة مبيعات كبيرة استنادا إلى بيك أب F-150 بحمولة نصف طن الجديد كلياً الذي تميز بمحرك V8 محسن من فئة 351، وفرامل قرصية أمامية قياسية، وطران سوبركاب بالطول الممدد. إلا أن الابتكارات المستمرة



بشكل مستمر على مكافأة عملائه بأفضل الخدمات والعروض الحصرية ذات القيمة المضافة، وبموجب هذه الحملة يوفر للعملاء من حاملي بطاقات Visa الوطني فرصة للاستمتاع برحلة مدفوعة التكاليف لشخصين على متن طائرة خاصة إلى دبي تشمل



هنادي خزعل

حزعل: «الوطني» يحرص بشكل مستمر على مكافأة عملائه بأفضل الخدمات والعروض الحصرية

بشكل مستمر على مكافأة عملائه بأفضل الخدمات والعروض الحصرية ذات القيمة المضافة، وبموجب هذه الحملة يوفر للعملاء من حاملي بطاقات Visa الوطني فرصة للاستمتاع برحلة مدفوعة التكاليف لشخصين على متن طائرة خاصة إلى دبي تشمل

## في فندق ريجنسي ويستمر 4 أيام

# انطلاق معرض الفرص العقارية اليوم بمشاركة 33 شركة

الفضل إن الشركة حريصة على التواجد والحضور في كل الفعاليات العقارية الممكنة بهدف طرح مشاريعها ومنتجاتها والحفاظ على التواصل المباشر مع جمهور العملاء الحاليين والمحتملين، مؤكداً أن المشاريع الاستثمارية التي تطرحها الشركة ذات عوائد مضمونة تصل إلى 7% على مدى ثلاث سنوات. وأشار الفضلي إلى أن الشركة قامت بتسليم 4 مشاريع في عام 2016 وهي مشروع برج الأميرة 2 في مسقط ومشاريع قلل صلالة وبنية أفنان 1 وقلل الأصالة في مدينة صلالة، مؤكداً أن الشركة تسعى إلى تقديم أجود أنواع المواد في التشطيبات التي تالست إعجاب العملاء بشكل كبير.

كما بين الفضلي أن الشركة تعزز طرح العديد من مشاريعها في سلطنة عمان في معرض الفرص العقارية ومنها مشروع بناية أفنان 2 في مدينة صلالة منطقة عوق الغريبة وهو المكمل لسلسلة مشاريعها.

### كي بي آر

قال المدير التنفيذي لشركة كي بي آر العقارية حسين الأباصيري إن مشاركة الشركة في معرض الفرص العقارية تهدف إلى تقديم أفضل العروض العقارية لديها، مؤكداً حرص الشركة على التواصل الدائم والمستمر مع عملائها في تقديم أفضل الخدمات والفرص العقارية المميزة.

وأضاف أن الشركة لديها العديد من المشاريع المميزة لديها في إنجلترا وتركيا والبوسنة، مشيراً إلى أن الشركة سوف تطرح في المعرض العديد من المشروعات في تركيا وإنجلترا والبوسنة ومنها مشروعان في مدينة اسطنبول الأوربية.

### جهود العقارية

كشف رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة جود العقارية المتخصصة في تطوير وتسويق العقارات محمد الرفاعي عن انطلاق مشروعها الجديد (فيو) في العاصمة الإدارية الجديدة بجمهورية مصر العربية والذي تمتلكه الشركة.

بدوره، قال عضو مجلس الإدارة والمدير الإداري أحمد الهواري إن المشروع عبارة عن مجمع سكني على مساحة 250 ألف متر مربع بواقع 40% بناء و60% مساحات خضراء وخدمات سباحة ومناطق خدمية، مبيّن أن المشروع يضم 1600 وحدة سكنية بمساحات مختلفة و93 فيلا بمواقع متميزة.



يوسف النجار



محمد فرغلي



أمير الزويد



إيهاب علام



إبراهيم أبو عمارة



محمد حمزة



حسين الأباصيري



فيصل الفضلي



محمد الرفاعي



خالد المالكي



أحمد الشمري



شيماء أبو عمر

مجلس الإدارة في شركة برستيج المتحدة العقارية خالد المالكي أن الشركة حريصة على المشاركة في المعرض، وذلك بعد دراسة طويلة للشركة والسوق لتقديم أفضل العروض والفرص العقارية لديها، بالإضافة إلى كل الضمانات التي يحتاجها العميل في شراء العقارات خارج الكويت وهي جاهزة المشروع أو العقار وسلامته القانونية والفنية بشكل كامل. وأضاف المالكي أن الشركة تتميز بخدمة ما بعد البيع مع العميل وتقديم له جميع التسهيلات والخدمات، مشيراً إلى أن الهدف الرئيسي من وراء المشاركة في المعرض حرص الشركة على التواصل والارتباط المباشر مع عملائها، خاصة أن المعارض العقارية تعتبر وسيلة للتواصل الفعال بين الشركة والعميل.

وحول أهم المشاريع التي ستطرحها «برستيج» في المعرض، أشار المالكي إلى منتج الكويت «سراييفو» والذي يعد أول منتج كويتي «سكني- سياحي» في العاصمة البوسنية سراييفو وأكبرها، حيث يقع المشروع على مساحة 65 ألف متراً مربعاً، كما أنه يعتبر مشروعاً متكامل الخدمات والأنشطة والترفيهية، فهو يشتمل على: نظام أمني متكامل - مطامع ومقاه - سوبر ماركت - ملاعب رياضية - ألعاب أطفال - مسجد.

### السلطنة العقارية

قال مدير عام شركة السلطنة العقارية فيصل

مثل الموقع المتميز القريب من مطار أتاتورك وقربه أيضاً من العديد من الأسواق التجارية والأسواق المركزية.

### جلوبال سيريزونز

قالت مديرة المبيعات والتسويق في شركة جلوبال سيريزونز شيماء أحمد أبو عمر: إن الشركة أصبحت من ضمن كبريات الشركات العقارية التي تقوم بتسويق وتطوير المشاريع الخارجية وذلك بفضل الامكانيات الإدارية المتطورة التي تمتلكها الشركة من خلال فريق تسويق وتطوير مؤهل بشكل كبير، بالإضافة إلى اختيار أفضل المشاريع المتميزة في مواقعها وتصاميمها وأسعارها وطرق تسويقها في الكويت خاص والوطن العربي بشكل عام مع استخدامهم للأدوات التسويقية الفعالة.

### نيفيا العقارية

قال الرئيس التنفيذي لشركة نيفيا العقارية أحمد الشمري إن الشركة تقوم بتسويق وتطوير المشاريع الداخلية والخارجية وذلك بفضل الامكانيات الإدارية المتطورة التي تمتلكها من خلال فريق تسويقي وتطويري مؤهل بشكل كبير، مؤكداً أن الشركة تقوم باختيار أفضل المشاريع المتميزة من حيث مواقعها وتصاميمها وأسعارها وطرق تسويقها في الكويت بشكل خاص والوطن العربي بشكل عام.

### برستيج المنحة

قال المدير العام وعضو

المواصلات لقربه من جميع الخدمات العامة الرئيسية.

### توب العقارية

كشفت مجموعة توب العقارية عن مشاركتها في المعرض وبدء طرحها الرسمي لمجموعة من المشاريع المميزة في مناطق مختلفة من بانكوك، حيث قال المدير التنفيذي للمجموعة محمد فرغلي ثابت إن طرح هذه المشاريع يأتي انطلاقاً من سعي المجموعة المستمر لتقديم أفضل الفرص العقارية في السوق العقاري الدولي بمختلف مناطقها وبما يضمن للمستثمر قيمة مضافة لاستثماره من مشدداً على أن المجموعة ملتزمة بتقديم الأفضل لعملائها وبما يحقق لهم راحة البال والاستثمار الناجح حيث لا تالو المجموعة جهداً في البحث عن أفضل المشاريع في الأسواق المستهدفة من خلال عملها مع مجموعة من كبار المطورين العقاريين في تلك الأسواق لضمان تسليم المشاريع في مواعيدها وضمن جودتها وتميز مواقعها وأسعارها.

### البيسان الدولية

قال رئيس مجلس إدارة شركة البستان الدولية للعقارات يوسف النجار: إن الشركة تحرص على إرضاء عملائها الكرام، مبيّن أن الشركة سوف تفتح باب الحجز في المرحلة الثانية من أرقى مشروعات الشركة في دولة تركيا «مشروع براديس» في المعرض، لافتاً إلى أن المشروع يحمل الكثير من الميزات والخصائص المميزة

السكنية والاستثمارية المتنوعة الأخرى، مشيراً إلى مشروع حصري للشركة في مكة المكرمة وهو عبارة عن شقق فندقية فخمة متكاملة الخدمات تبعد 6 كم عن الحرم المكي بنظام تملك 99 سنة وتسليم فوري وبأسعار مغرية وتسهيلات في السداد حتى 5 سنوات.

وأضاف أن الشركة قامت بتوقيع عقود لبعض المشاريع في دبي ومنها مشروع على طريق الشيخ زايد بإطلالة على قناة دبي وأيضاً مشاريع أخرى في منطقة الفورجان ما تتميز به المنطقة من قربها من سيتي سنتر دبي وكلها بأسعار مناسبة للجميع.

### سمو الأولي

قال المدير العام لشركة سمو الأولي العقارية أمير الوزير إن الشركة تكنت من التزام بيع 100% من منتج جوهرة سراييفو 1 في مدة لا تتجاوز 4 شهور من تاريخ طرح المشروع للبيع وهذه تعتبر فترة قياسية في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المنطقة وذلك لما يفرقه المنتج من خدمات ومرافق تفي لجميع الشرائح المجتمعية المختلفة وما يتمتع به من رفاهة لسكان الخليج، مبيّن أن جوهرة سراييفو 2 استكمالاً لتقديم أفضل الاستثمارات العقارية ليكون الأول من نوعه في دول البلقان تحت شعار أترك مفتاح سيارتك حيث إن سكانه لا يحتاجون إلى استخدام سياراتهم في

الملكة الخليجية إبراهيم أبو عمارة حرص الشركة على تعزيز ثقة العملاء بالشركة مادياً ومعنوياً من خلال تقديم أفضل الفرص وضمن الجودة بالإضافة إلى التمسك بالمصادقية والشفافية التي تعتبر من أهم عوامل نجاح الشركة منذ تأسيسها، مشدداً على أن إرضاء العملاء وتحقيق مطالباتهم هو السمت الذي تضعه الشركة وتسير نحوه بكل اصراع وثقة، مبيّن أن المعرض يعتبر فرصة تسويقية مميزة لكل المهتمين بالقطاع العقاري من الشركات ورجال الأعمال والمطورين العقاريين بالإضافة إلى العملاء.

وأضاف أبو عمارة أن الملكة الخليجية لديها نخبة من المشاريع العقارية المميزة التي تراعى أولويات العملاء من حيث الجودة والتنوع الجغرافي، بالإضافة إلى التنوع الشخصي لتتناسب مع الأذواق المختلفة للعملاء من حيث الكم والنوع، مشدداً على أن النظام الرئيسي والاستراتيجي الذي تنطلق منه الشركة هو المصادقية والشفافية لتقديم أفضل العروض في أكثر الدول والمناطق جاذبية من حيث الطبيعة والمستقبل العقاري.

### مسك الخير

قال الرئيس التنفيذي لشركة مسك الخير العقارية إيهاب علام، إن الشركة قامت مؤخراً باستقطاب مشاريع متنوعة في إنجلترا ودول مجلس التعاون الخليجي وتركيا ومنها المشاريع

ينطلق اليوم معرض الفرص العقارية الذي تنظمه شركة أروما لتنظيم المعارض والمؤتمرات وذلك في فندق ريجنسي البدع بمشاركة 33 شركة عقارية وبنوك ومؤسسات مالية بهدف طرح مشاريعها العقارية حول العالم، بالإضافة الخدمات والمنتجات المالية ذات الصلة من قبل البنوك والمؤسسات المالية.

وبهذه المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة شركة أروما ناصر الزايد إن المعرض يعتبر فرصة حقيقية لكل المستثمرين والراغبين في شراء العقارات للاستثمار أو السباحة أو الترفيه أو غيرها من الأغراض الشخصية والتجارية، داعياً المواطنين الكويتيين للاستفادة من فرصة المعرض بالقرب منهم لاختيار ما يناسبهم من الفرص الكثيرة والمتنوعة المطروحة في المعرض.

### مشاريع دار الجوار

وتعليقاً على المشاركة في المعرض، قال المدير العام لشركة دار الجوار العقارية محمد حمزة: إن الشركة تعزز طرح العديد من المشاريع العقارية المتنوعة حيث تحرص الشركة دائماً على إرضاء كافة الأذواق والتطلعات التي يطمح إليها العملاء، مشيراً إلى مشروع تارا سيتي وهو عبارة عن مجمع كامل الخدمات يقع على بعد عشر دقائق سيراً على الأقدام من ميدان تقسيم الشهير في اسطنبول الأوربية وأقل من 1500 متراً عن البوسفور و1000 متراً عن القرن الذهبي كيلو وأقل من ذلك عن جلاتا تاور وهو بجوار جامعة بيوغلو مباشرة، موضحاً أن المشروع يتكون من أربعة أبراج تضم 128 محلاً تجارياً في الأبراج الثلاثة الأولى و363 وحدة سكنية مختلفة المساحات بأسعار تنافسية وتسهيلات في السداد على مدى 24 شهراً.

كما كشف حمزة عن أن شركة دار الجوار العقارية سوف تطرح مشروع بوليك على البحيرة مباشرة والقريب من مطار أتاتوك، مشيراً إلى أن المشروع مصنف سبع نجوم ويتميز بالخصوصية التامة التي تضمن للعميل الهدوء والاستجمام والاستمتاع بالطبيعة، ويشمل 8 أبراج سكنية مع كافة سبل الراحة وكافة الخدمات، مبيّن أن المشروع جاهز للتسليم خلال ستة أشهر فقط مع إمكانية تقديم تسهيلات في السداد تصل إلى 18 شهراً.

### الملكة الخليجية

أكد مدير المبيعات في شركة