



مشروع الكوت



الكوت مول

افتتاح «الكوت مول» خلال الربع الأول من 2018

# تطوير مشروع «الكوت» يدخل مراحله النهائية بتكلفة 123 مليون دينار

مع جميع فئات المتسابقين. يحظى الكوت بواجهة بحرية تمتد على طول 1,6 كيلومتر من الشريط الساحلي لمنطقة الفحيحيل، وتتمتع هذه المنطقة بإطلالات خلابة على الخليج العربي ولاسيما عبر «مرسى الكوت» الذي يضم مرافق بحرية متميزة تستوعب أكثر من 150 قارباً. أما «نقعة الكوت» وهو رصيف يزاول فيه صيادو السمك أعمالهم فيعد إحدى المناطق النادرة التي حافظت على أصالتها لتعكس التراث الكويتي المرتبط بالبحر متمثلة بالسفن الشراعية التقليدية وأساليب صيد الأسماك وآليات التجارة المتنوعة. أما «سوق الكوت» فهو تجربة مميزة أخرى بالمشروع حيث يضم سوقاً تقليدياً للخضراوات والفواكه والأسماك واللحوم ويزخر بتصاميم تقليدية وإطلالات ساحرة على المرسى تعكس بساطة التسوق في الكوت قديماً. كما يضم المشروع فندق «الكوت روتانا» ذو الخمسة نجوم الذي يمتاز بموقع إستراتيجي في قلب منطقة منشآت النفط والغاز ويقع على بعد 25 دقيقة من مطار الكويت الدولي و45 دقيقة بالسيارة من الحدود السعودية.

ولسهولة التنقل بين أجزاء مشروع «الكوت»، يرتبط عبر جسر مشاة مكيف بسوق الكوت التقليدي الأصيل بنوافيره المائنة المتميزة وإطلالاته الساحرة على المرسى. ولراحة أكبر، فقد تم تخصيص مواقف للسيارات في بناء متعدد الطوابق يتسع لنحو 3600 سيارة فضلاً عن العديد من العناصر الترفيهية والتجارية والتسويقية. وفي تصريح حول آخر تطورات المشروع، قال مدير إدارة التسويق في «مجموعة التمدين» معاذ الرومي: «سيكون الربع الأول من هذا العام شاهداً على ميلاد تجربة سياحية ونسويقية استثنائية في الكويت تتضمن العديد من معالم الجذب السياحية الشيقة التي تناسب مختلف الشرائح المجتمعية». وأضاف الرومي: «تتطلع مجموعة التمدين إلى مشروع الكوت ككل والكوت مول على وجه الخصوص، بوصفه وجهة متعددة الاستخدامات تتجاوز النمط التقليدي لمراكز التسوق لتغدو واحدة من أفضل المعالم العمرانية التي تبرز بين الحدائق والأصالة».



التصميم الداخلي لـ «الكوت مول»، كما سيبدو بعد الافتتاح

مركز الترفيه العائلي الناجح «انفانتسي»، الذي يقع فرعه الأول في مول 360. كما يحتضن الكوت والممرات الأولى في الكويت حلبة «كويت كارتينج» وهي أكبر حلبة مغطاة من نوعها في الشرق الأوسط والتي ستمنح زوارها تجربة تلهب الحواس وستكون ماثلة لقيادة السيارات الاحترافية. وتوسع حلبة «كويت كارتينج» إلى استقطاب جميع الفئات العمرية للاستمتاع بهذه الرياضة، حيث صمم مضمارها خصيصاً ليتوافق مع مركز الترفيه العائلي الناجح «انفانتسي»، الذي يقع فرعه الأول في مول 360. كما يحتضن الكوت والممرات الأولى في الكويت حلبة «كويت كارتينج» وهي أكبر حلبة مغطاة من نوعها في الشرق الأوسط والتي

والحلبة المبتكرة من بينها 11 علامة محلية مما يؤكد الدعم الدائم لمجموعة التمدين، للمبادرات الشبابية الطموحة في البلاد. أما على صعيد الترفيه والمغامرات الحامسة فيضم المشروع مركز الترفيه العائلي

أعلنت «مجموعة التمدين» لتطوير المشاريع المتعددة الاستخدامات في الكويت أن أعمال التطوير في مشروع «الكوت» أكبر وأجهد بحرية للتسويق والترفيه في الكويت قد دخلت مراحلها النهائية في الوقت الذي تؤكد حرصها على استكمال المشروع وفقاً لأعلى المعايير العالمية. ويوفر مشروع «الكوت» الممتد على مساحة 300 ألف متر مربع 6 تجارب مختلفة تعكس الإرث المعماري المميز للكويت وأحدث هذه التجارب هو «الكوت مول»، المتوقع أن يبدأ باستقبال رواده في الربع الأول من 2018. وسيعمل «الكوت مول» على زيادة المساحات التجارية الإجمالية لمشروع «الكوت» لتصبح 100 ألف متر مربع وتكلفة إجمالية تقدر بـ 123 مليون دينار. يضم مشروع «الكوت» 360 متجرًا و120 صالة عرض سينمائية متطورة ومجهزة بنظام آيبكس و4DX وغيرها من أحدث التكنولوجيات للمؤثرات السينمائية تديرها شركة السينما الكويتية الوطنية (سينسكيب). بالإضافة إلى تشكيلة كبيرة من المطاعم والمقاهي العالمية

**تطوره «التمدين»**  
**إحدى أبرز مطوري العقارات المتعددة الاستخدامات في الكويت**  
**وجهة حيوية متكاملة في الفحيحيل تمثل قيمة مهمة ضمن خارطة السياحة الكويتية**  
**أعلى معايير الإبداع والابتكار في مشروع يرتقي بالمشهد العمراني على امتداد الوطن**

## مخزون الأراضي في دول الخليج لا يستثمر بالشكل الكافي

ملكية جزئية للمشروع، في حين يساهم المستثمر برأس المال. عندما يصبح العقار مصدراً للدخل، يتقاسم مالك الأرض والمستثمر العائدات بناءً على الملكية. 5- تطوير المشروع من خلال تقديم الأرض ورأس المال لصالح مشروع تنموي. يعتبر الخيار الأخير والأكثر تعقيداً، حيث يتطلب تحول مالك الأرض من مستثمر غير فاعل إلى مطور نشط، فبالإضافة إلى الأرض يساهم المالك أيضاً في رأس المال مقابل حصة أكبر من العائدات. وعلى الرغم من كون العائدات المحتملة كبيرة، فإنه يمثل خطراً كبيراً باعتباره يتطلب رأس مال كبيراً وقدرات أكبر.

توليد دخل ثابت طيلة مدة الإيجار، ولا يتطلب تمويلاً كبيراً للمالك، كما يحافظ على حقوق الاستخدام للمالك لفترات طويلة الأجل. لكن فرص النجاح تعتمد على المستثمر. 3- بيع العقار بشكل نهائي: لطالما كان هذا النهج الاستراتيجية المثلى التي تتبعها المؤسسات الكبرى، كونه لا يتطلب إمكانيات وتمويلاً كبيراً وأدت شعبيته إلى استثمارات وتنمية عقارية محدودة في المنطقة. 4- المساهمة بالأرض في مشاريع تنموية مع طرف آخر: يدخل مالك الأرض بشراكة مع مستثمر، مقابل الحصول على

أفضل، وحددت «استراتيجي»، أبرز الأسباب التي تساعد على خلق قيمة والاستفادة من هذه الأرض، والتي توفر عوائد لفترات طويلة الأجل. لكن الفرص المتاحة، وتتمثل: 1- رهن الممتلكات أو بيعها ثم إعادة تأجيرها. يعد هذا الأسلوب أسرع وسيلة لتحرير رأس المال، ولا يتطلب إجراءات معقدة، ويساهم في نقل جميع مخاطر العقار إلى المشتري. لكن اتباع هذا النهج يحد من فرص خلق قيمة على المدى الطويل. 2- تأجير العقار بعقود طويلة الأمد: يستخدم هذا النهج غالباً في حالة الفنادق والمراكز التجارية ويساعد على

رأت دراسة لشركة الاستشارات الإدارية «استراتيجي»، أن تملك قطعة أرض في دول مجلس التعاون الخليجي يعتبر وسيلة للحفاظ على الثروة لكل من القطاعين الحكومي والخاص وغالباً ما تكون تلك الأراضي غير مستغلة، لذا فإن اتباع نهج جديد لاستكشاف فرص الاستفادة من تلك الأراضي هو الحل الأمثل لمواجهة زيادة الضغوط الاقتصادية، فعلى صعيد القطاع الحكومي، الاستفادة من الأراضي المستغلة تساهم في إضافة مصدر جديد للدخل، وسد أي عجز في الميزانية، فضلاً عن إمكانية تطوير الأراضي لتلبية احتياجات المواطنين على نحو

## «الوطني»: «صقور» المركزي الأوروبي يدفعون الدولار لأدنى مستوياته في 3 سنوات

الأخرى. واستشهدوا أيضاً بالتوترات التجارية مع أمريكا كسبب لخفض شراء سندات الخزينة. وكانت مفاجأة الأسبوع الماضي أن البنك المركزي الأوروبي قد يكون هيئة القرار التالية في الابتعاد خطوة عن التسهيل. وبحسب محاضر اجتماع ديسمبر، فإن البنك المركزي رأى «بعض الأرباح» في تحرك الأجور ولكن التضخم المنخفض يبقى مصدر قلق. والأهم من ذلك أن البنك سينظر في تحول تدريجي في التوجيه بدءاً من بداية 2018 إذا ما استمر الإنعاش الاقتصادي، ما يشير إلى أن البنك قد أصبح أقل حمائية منذ قراره بخفض

قال تقرير صادر عن بنك الكويت الوطني إن الدولار وقع الأسبوع الماضي تحت ضغط متواضع حتى مساء الخميس عندما صدرت بيانات أمريكية ضعيفة إلى جانب محاضر صفورية لاجتماع البنك المركزي الأوروبي، فتراجع الدولار لأدنى مستوياته في 3 سنوات. ولكن التضخم الإيجابي وتقدير مبيعات التجزئة دعماً للدولار ورفعا احتمالات رفع أسعار الفائدة في مارس إلى 0,82٪، بالإضافة إلى ذلك، أدلى رئيس مجلس احتياطي نيويورك، بيل دادلي، بتصريحات رئيسية في نيويورك حذر فيها بصراحة

من أن تجاوز الطلب للقدرة الإنتاجية خطر حقيقي في السنوات القليلة القادمة. وحذر أيضاً بشأن تقييمات الأصول في الأسواق المالية، التي يعتقد أنها مرتفعة. ارتفعت سندات الخزينة ذات مدة 10 سنوات إلى أعلى مستوى في 10 أشهر بعد أن أوصى تقرير من الصين بخفض الشراء من أمريكا. وتملك الصين أكبر احتياطي من العملة في العالم وهي أكبر مالك أجنبي لسندات الدين الحكومي الأمريكي.

تواجه الشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط تحديات رئيسية تحتم عليها تغيير أهدافها الاستراتيجية لمواصلة النمو وبرز تلك التحديات الاتفاق على خلافه وبرزت البرزس وهو ما أكد 39٪ من تلك الشركات وجود خطة رسمية مكتوبة ومتفق عليها في ذلك الشأن وكذلك تحدي زيادة معدلات الحوكمة والشفافية وفي حال وجود استراتيجية واضحة فيما يخص تلك النقاط يبقى التمويل أبرز التحديات لتحقيق نمو مستقبلي، حيث أكد 51٪ من الشركات العائلية العاملة بالمنطقة أنها ستلجأ إلى الاستدانة لتمويل خطط نمو الشركة خلال السنوات الثلاث المقبلة في الوقت الذي أكد 37٪ من تلك الشركات أنها لديها ومشروعات شركات العائلة وذلك بحسب التقرير الذي نشرته شركة ديلويت. وتأتي تلك الاستنتاجات بناءً على ما قامت به شركة ديلويت من إجراء مقابلات متعمقة مع أكثر من 40 شركة من بين أبرز الشركات العائلية العاملة في مختلف القطاعات في منطقة الشرق الأوسط، وذلك للاستفسار



ومن الفرص المتوافرة لدى لشركات العائلية. علاوة على ذلك، يتزايد التركيز على عمليات الاستحواذ الأكبر حجماً والأكثر تعقيداً لدى الشركات العائلية التي تسعى إلى مضاعفة العائدات التاريخية. كما أن تقبل الشركات العائلية المتزايد للتمويل الخارجي سيساعد في تعزيز النمو والصفقات في المنطقة، سواء كان ذلك التمويل قائماً على الدين أو على مستثمرين خارجيين في الأسهم.

## تمويل خطط النمو في السنوات الثلاث المقبلة نصف الشركات العائلية بالمنطقة ستلجأ للاستدانة

عملت بعض العائلات الكبيرة على تطوير حوكمة شركاتها ووضع بنية أكثر متانة لخططها الاستثمارية مع أهداف وعمليات واضحة وصریحة. ولا بد من مواصلة مراقبة رأس المال في أقسام الشركة العائلية المختلفة لضمان انسجام خصائص مخاطر وعائدات المحافظ مع الاستراتيجية العامة التي تضعها هذه الأخيرة، حيث إن 44٪ من الشركات العائلية قد أنشأت لجنة استثمارية مستقلة عن مجلس الإدارة. 4- تلبية الأجيال المستمرة يتطلب تمويلاً خارجياً

قد تضطر الشركات العائلية في العموم إلى حوض مخاطر أكبر من خلال الاستثمار في قطاعات جديدة غير مالوفة لها، أو حتى في فئات جديدة من الأصول. وهي تبحث حالياً في الاستحواذ على شركات أكبر حجماً وأكثر تعقيداً لتلبية احتياجاتها. وقد أظهر الاستطلاع أن 37٪ من الشركات العائلية تعتمد على الدين كمصدر للتمويل حالياً، فيما تتوقع نسبة 51٪ منها اللجوء إلى خيار الدين لتمويل النمو خلال

العائلية في منطقة الشرق الأوسط في الوقت الحالي وهي:

**1- الحفاظ على دخل العائلة المتنامية ونموها**

تزداد أحجام العائلات عبر الأجيال، وبالتالي تواجه تحدياً في الحفاظ على الدخل والثروة التي اعتاد عليها كل فرد من أفراد العائلة، مما يتطلب تحقيق عائدات أعلى.

**2- خطط الخلافة تبيد حالة عدم الاستقرار**

تشير نتائج تقرير ديلويت إلى أن 39٪ فقط من العائلات التي شملتها المقابلات تعتمد على خطة خلافة رسمية مكتوبة. إذ إن خطط الخلافة الواضحة تلائم الشركات العائلية على اختلاف أحجامها، خاصة أنها تعزز قدرة الشركة العائلية على اتخاذ قرارات حاسمة وواضحة في الأسواق التي تستدعي ذلك.

**3- رفع مستوى الحوكمة لضمان توافق الأجيال**

بغية الحفاظ على ثروة الشركات العائلية،

عن أولوياتها خلال الاثني عشر شهراً المقبلة، والهيكليات المتبعة لديها، والقطاعات التي تتوقع لها أن تحظى بأكبر قدر من الصفقات التجارية، إضافة إلى مدى ثقة تلك الشركات العائلية في إمكانيات أسواق الشرق الأوسط على المدى القصير والمتوسط. ويتناول تقرير ديلويت توجهات وتطورات رئيسية عدة تشهدها الشركات العائلية في الشرق الأوسط في سعيها المتواصل لتحقيق النمو في بيئة تشهدها التحديات المستمرة. وقد علق سكوت والان، الشريك في قطاع الاستشارات المالية في ديلويت الشرق الأوسط، قائلاً: «على ضوء النمو المستمر للشركات العائلية وتزايد الحاجة إلى عائدات المحافظ المالية وأرباح الأسهم، بات من الضروري اتباع منهج أكثر انتظاماً للتعامل مع الاستثمارات الجديدة من ناحية، ولتتبع الاستثمارات الحالية من ناحية أخرى، إذ إن الإدارة الفعالة لمخاطر الشركات وعائداتها تساعد الشركات العائلية على التكيف بكفاءة أكبر مع قوى السوق الخارجية، ومع قواها الحركة المعقدة في آن». وخلص تقرير ديلويت إلى وجود 4 مفاهيم وأهداف استراتيجية للشركات