في البوسنة وتركيا ولبنان مع حزمة من التسهيلات والعروض الحصرية

«إنفينيتي» و«برج العالمية» و«عين بروج» تطرح مشاريع متنوعة في معرض «المسار» للعقار والاستثمار 4 يناير

■ نادية بهبهاني : ارتفاع ملحوظ في شهية شراء العقارات في البوسنة وتركيا بالنسبة للمستثمرين الكويتيين

نادية بهبهاني

■ عمرو الجمال : إقبال قياسي بطرح مشروع برج البباباس للفلل الفاخرة ذات الطابع الراقي لطبقة الـVIP

عمرو الجمال

■ عماد شاهين : «عين بروج» تطرح خلال مشاركتها في المعرض مشروع عين بورضاي السكني السياحي في لبنان

عماد شاهين

اعلنت شركات «انفينيتي» العقارية وبرج العالمية العقارية وعين بروج العقارية مشاركتها في معرض المسار للعقار والاستثمار الذي تنظمه مجموعة المسار لتنظيم المعارض والمؤتمرات الكويتية في قاعة الراية بفندق كورتيارد ماريوت بالكويت خلال الفترة من 4 إلى 7 يناير 2015، بمشاركة أكثر من 40 شركة تطرح حزمة من المشاريع الكبرى تتوزع على الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي ومعظم اسواق العالم حيث يقدم المعرض فرصا فريدة للمواطنين الباحثين عن السكن الخاص في الكويت بمختلف انواعه سواء فلل أو شقق سكنية او حتى ارض للبناء كما تعرض الشركات فرصا للاستثمار العقاري ما يمثل فرصة مثالية للشركات المشاركة لعقد الصفقات العقارية وتوقيع الاتفاقات الاستثمارية من خلال المعرض.

واوضحت مدير عام شركة إنفينيتي العقارية نادية بهبهاني في تصريح صحفي أن الشركة راع بلاتيني للمعرض في إطار حرصها على تكريس حضورها في السوق الكويتي ولتسويق مشاريعها العقارية الجارية مشيرة إلى ان الشركة ستكون متواجدة في المعرض بشكل مميز وكبير لشرح مميزات ومواصفات مشاريعها في جمهورية البوسنة والهرسك وتحديدا في عاصمتها سراييفو والتي تطرح من خلالها اراضي وفلل تلبي إحتياجات ورغبات المستثمر الخليجي الراغب في الإستثمار المربح والصاعد في السوق العقاري البوسني ويعد هذا المشروع هو الثالث من نوعه علما باننا قمنا بالإنتهاء من المشروعين الأول والثاني بنجاح فاق التوقعات وبفترة قصيرة جدا.

واشارت بهبهاني إلى انه وبناءا على الإقبال القياسي على تملك العقارات في مناطق سياحية مثل تركيا ومن منطلق إستراتيجية الشركة الذكية للتسويق و الإستثمار ومتابعتها للسوق العقاري الخارجي فإن الشركة تطرح خلال مشاركتها في المعرض مشروعها الجديد إنفينيتي2 في تركيا لفتح مجالات وخيارات الإستثمار السياحي لعملائنا المتميزين الذي يُعد إمتدادا لسلسلة مشاريع إنفينيتي للأجنحة الفندقية.

ونوهت بهبهاني إلى أن هناك ارتفاعا ملحوظا في شهية شراء العقارات في البوسنة وتركيا بالنسبة للمستثمرين الكويتيين معللة ذلك بالأسعار التنافسية والاستقرار السياسي فضلاً عن الطبيعة الخلابة والاعتماد على السياحة مبينة أن الاستثمارات الكويتية بالقطاع العقاري في البوسنة قفزت بواقع 67% خلال العام الجاري مما يؤشر إلى جاذبية الاستثمار في البوسنة وفي المقابل سجلت الاستثمارات الخليجية في تركيا زيادة كبيرة في قطاع العقار حيث بلغ إجمالي العقارات التي اشتراها مستثمرون خليجيون خلال العام الحالي نحو مليوني متر مربع ووفقا لبيانات شركة «جونز لانغ لاسال» فقد نما قطاع العقارات التجاري التركي بنسبة 4.3% في الربع الأول من عام 2014 ليتحسن تصنيف تركيا وتنضم لقائمة الثلث الأول للدول صاحبة أفضل أداء عقاري بحسب «المؤشر العالمي للشفافية العقارية» وهي القائمة التي تضم 102 سوقا عقارية ووفقا للتقرير الصادر عن وزارة المالية التركية فإن ما نسبته 42% من عمليات شراء العقارات في النصف الأول من العام الحالي جرت من قبل مستثمرين أجانب فيما ارتفعت المساهمة الخليجية في قطاع العقارات التركي بنحو 1.26 مليار دولار أمريكي في الربع الأول من عام 2014

وأفادت بهبهاني أن تركيا حلت ضمن قائمة أكبر 5 أسواق جاذبية للاستثمارات العقارية في العالم خلال العام 2014 كما تقبل تركيا على مشروع إعادة إعمار يستمر لمدة 20 سنة في أجمل مدن تركيا مثل اسطنبول انطاليا بورصة طرابزون وصبنجه لتجديد القديم من عقارات تركيا وتحويله إلى شقق فاخرة وفلل فخمة ومزارع جميلة وهو مشروع استثماري يشمل نحو 6.5 مليون وحدة عقارية كما فتح قانون الاستثمار في تركيا لمواطني 183 دولة الباب نحو الاستثمار العقاري في تركيا وذلك بمنح الأجانب فرصة استثمارية ناجحة للمساهمة في هذا النشاط المعماري وتدخل عددا من الدول العربية وبخاصة دول الخليج ضمن الدول المسموح لمواطنيها بشراء العقارات في تركيا حيث تشجع المستثمرين على الاستثمار في القطاع العقاري في تركيا بشكل خاص و تكفل القوانين إمكانية تملك الأجانب في تركيا للعقارات وهو ما دفع الكثير من المستثمرين لاقتناء العقارات في تركيا

واضافت بهبهاني ان النهضة الاقتصادية التي تتمتع بها تركيا احد ابرز اسباب تعزيز جاذبيتها في استقطاب الاستثمارات العقارية الخارجية حيث ان هذه النهضة الاقتصادية وضعتها وسط اكثر الدول نموا في العالم وعلى الرغم من ان اسعار العقارات في تركيا مقبولة وغير مبالغ في اسعارها فإنها مازالت دون القيمة الحقيقية لها ما يجعل الخبراء والمختصون يتوقعون ان تتزايد اسعار العقارات في تركيا في السنوات المقبلة بشكل طفرات حتى تصل لقيمتها الحقيقية مشددة على ان تركيا تستقطب نحو 6 ملايين سائح سنويا وتحتل المرتبة السادسة عالميا بين البلدان الأكثر جذبا للسياح حول العالم بحسب قائمة منظمة السياحة العالمية للعام الجاري لأكثر الوجهات السياحية استقطابا للسياح في العالم إذ يصل عدد السياح فيها إلى قرابة 7.8 مليون سائح كما دفعت الاضطرابات التي تشهدها دول عديدة في الشرق الأوسط إلى زيادة جاذبية السوق العقارية التركية التي تتمتع بعوامل تجذب المستثمرين الخليجيين كونها بلد مسلمة وتحظى بالاستقرار السياسي

ومن جهة أخرى أشارت بهبهاني إلى أن الشركة بصدد تطوير سلسلة مشاريعها المستقبلية في كل من السعودية، المغرب والبوسنة في إطار خطة طموحه تستهدف تقديم أفضل الخدمات العقارية والسياحية والإستثمارية لعملائها في السوق الكويتي بشكل خاص والسوق الخليجي بشكل عام مشددة على ان الشركة حريصة على مضاعفة جهودها التي تبذل للمحافظة على الشفافية والمصداقية التي تتحلى بها والتي تعتبر من أساسيات العمل في السوق العقاري للوصول إلى إرضاء كافة عملائها وتلبية إحتياجاتهم السياحية ورغبتهم في الإستثمار.

برج العالمية

ومن جهته قال المدير العام في شركة برج العالمية العقارية عمرو الجمال أن الشركة درست الأسواق الكويتية والخليجية بهدف تقديم المشروعات العقارية المتميزة التي يحتاجها السوق، وانتهجت استراتيجية نموذجية جعلت منها شركة تتماشى مع مختلف الظروف المحلية والإقليمية، عبر اعتمادها سياسة واضحة تزود المشاريع بقيمة إضافية من خلال إطلاق مجموعة واسعة من المشاريع الفخمة التي تحاكي العصر وتتماشى مع أحدث ما توصلت له تقنيات صناعة التطوير العقاري بمواصفات عالية وجودة نوعية، كما تسهل عمليات البيع باعتمادها أسعارا تنافسية ضمن سلسلة تسهيلات مالية ميسرة، وتساهم بالتالي في استمرارية الشركة عبر تحقيق النجاح المنشود.

وأضاف الجمال أن الشركة تستهدف الوصول لمكانة رائدة في مجال التطوير العقاري بكل أشكاله، وتقديم خدماتها بشكل متميز وفعال، مع تطوير فريق العمل بشكل مستمر لمواكبة التكنولوجيا المستحدثة، وإحداث السبق في هذا المجال، بهدف تسهيل واتقان وسرعة أداء الأعمال، ما يزيد إنتاجيتها ويعمل على خلق قناة مفتوحة بين الشركة وعملائها، وبفتح قنوات تسويقية جديدة لخدمة أصحاب الأعمال وخلق مناخ أفضل في ظل عالم متغير.

وأشار إلى ان الشركة ووسط ميل جارف إلى العقارات الفاخرة التي تستهدف مجموعة محددة من العملاء حققت نجاحا قياسيا في الكويت، وسط إقبال قياسي بطرح مشروع برج الباباس للفلل الفاخرة ذات الطابع الراقي لطبقة الـVIP في المجتمع الكويتي من رجال الأعمال، وشخصيات اجتماعية كويتية شهيرة لها وزن في المجتمع الكويتي، لما تتمتع به الطبقة الراقية من الجنسين بذوق رفيع وتقدير كبير لعنصري الجودة والفخامة اللذين تتميز بهما لأن أهل الكويت خاصة والخليج عامة يعرفون معنى الاختلاف الراقي، ويبحثون دائما عن كل جديد ومتميز، بحيث ساعد المشروع على استقطاب شرائح واسعة خاصة تلك التي تسعى لإطار عيش كريم تتوفر فيه جميع شروط الراحة.

وزاد الجمال ان مشاريع الشركة تتميز بتصاميمها العصرية ومواقعها المهمة، مع خدمات إضافية كالحدائق والمسابح وغيرها، فتقدم مفهوما جديدا وفريدا لأسلوب الحياة العصرية التي لا تخلو من اللمسات الكلاسيكية من خلال الأجواء الهادئة والديكورات المريحة والمبدعة، وبلمسات الفخامة الساحرة وتصميمات تجمع بين الكلاسيكية الأنيقة والعصرية لأجواء من الراحة المترفة، وسط أجواء رائعة ومسطحات خضراء وتشكيلات مائية ونوافير في الداخل والخارج ليوفر إطلالات بانورامية رائعة.

واردف انه تم اختيار الألوان التي تتمتع بالرزانة والهدوء المناسب لكلاسيكية المشهد، والتصميمات تعبر عن جوهر الأناقة، فيبدو الديكور كقطعة فنية متألقة في منزلك، ومن اختلاف في الشكل والمضمون يجعلها تقف في مكان متفرد لا يشبه أحدا السنوات والآخر فشل قبل ميلاده لانه ولد عقيما لم يأخذ حظه من التخطيط السليم ودراسات الجدوى المطلوبة لانجاحه بصدق لافته الى ان حيث ان الصدق هذه الطريقة الأهم فعندما تتحدث بصدق تصل سريعا الى هدفك لانك اتخذت من الصدق عنوانا لك ولمشروعك ولعملك بل اعتمدت عليه في جميع مناحي حياتك.

قالت ان استخدام لغة الجسد والإيماءات تكشف ان الشخص الناجح الذي يستطيع دوما السيطرة على انفعالاته الجسدية والحركية بل يمكنه بخطوات بسيطة تغيير السلوك الجسدي السلبي الى ايجابي يؤثر بشكل انفعالي في الآخرين فيتواجد معه بنجاح وبشكل ايجابي مؤثر. موضحة ان تغيير نبرات الصوت من الامور الهامة تماما كالطريقة السابقة فلغة الجسد والصوت لا تكذب واذا كانت لغة الجسد تمثل 55% من طرق الاقناع فان الصوت يستأثر على نسبة 38% ومن هنا تختلف الطريقة التي تستخدم فيها الصوت الحاد على الهادئ او الطريقة الساخرة او الناعمة التي قد يستخدمها احد مذيعي التلفاز فلا شك ان هذا الاخير لن يحقق نسبة مشاهدة تذكر بسبب نبرته الصوتية غير الملائمة.

كشفت عن أن التخطيط السليم والابتكار أهم طرق نجاح المشاريع

«الحمرا» أطلقت ملتقاها الأول «طاقة شبابية واعدة»

الخرافي يكرم إسراء عدنان وعبدالوهاب الحجي

اطلقت شركة الحمرا للاستشارات الاقتصادية ملتقاها الأول للشباب تحت شعار «طاقة شبابية واعدة» بحضور الشريك الاستراتيجي في الشركة عبدالله ناصر الخرافي الذي قام بتكريم الشباب المشاركين في نهاية الملتقى.

وقال المدير التنفيذي للشركة عبدالوهاب عبدالمحسن الحجي إن أهم اهداف هذا الملتقى هو تحفيز الشباب لابراز طاقاتهم الكامنة وتوجيههم للأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال توثيق العلاقة بينهم وبين المدربين في الملتقى من ناحية بل وتفعيل هذه العلاقة مع أصحاب المشاريع الذين يرغبون في الاستفادة من تلك الطاقات الشابة الواعدة التي تم تدريبها وصقلها بالخبرات اللازمة التي يحتاجها سوق العمل

وقد دارت الحلقة النقاشية الأولي في الملتقى عن استراتيجيات التميز والتأثير على الآخرين، وقالت مدربة التنمية البشرية المعتمدة اسراء عدنان الشريدة خلال الحلقة ان الشخص المميز عليه ان يضع استراتيجية محددة واضحة الأهداف تمكنه من الارتقاء في عمله والنجاح في مشروعه او الحياة بشكل سعيد بين اهله واقرانه.

وأكدت ان التأثير على الآخرين له علاقة مباشرة بالتميز، فالشخص المتميز او الحاذق في مهنته أو عمله او حتى في تعاملاته مع الآخرين لديه قدرة اكبر على التأثير على مجموعة من الأفراد سواء في مجتمعه او في محيط عمله، فالقائد الناجح هو من يمتلك من الأدوات والمفردات التي تؤهله للتأثير الايجابي في الآخرين ومن ثم زيادة الانتاجية في الشركة او المصنع بخلاف القائد او الشخص غير المميزوقالت اسراء الشريدة خلال الندوة ان هناك خمس ستراتيجيات يمكن الارتكاز والارتكان عليها للتسلح بها في التأثير على الآخرين وهي كسر الجمود والابتكار حيث توجد بها القوالب الصامتة او الجامدة التي ان لم تكسرها لن تتحرك وتظل محلك سر والمطلوب هنا البحث عن الطريقة المثلى لكسر هذا الجمود او التابوهات التي يدفن البعض نفسه فيها ويجعلها تؤثر فيه بشكل سلبي.

وزادت انه لا يوجد مشروع ناجح او عمل ناجح لم يبن على خطة سليمة واضحة ومنظمة وهذه الوسيلة اوالطريقة التي تفرق بين عمل ناجح ومستمر منذ عشرات

استفتاء سيرفس هيرو 2014 يسجل أعداداً هائلة من المشاركين

فاتن أبو غزالة

اعلنت سيرفس هيرو، اول مؤشر في الكويت والأوحد لقياس رضا العملاء، عن بدء العد التنازلي لنهاية المرحلة الأولى من إستفتاء العام 2014 التي يتم خلالها جمع العينة الإحصائية، والتي تنتهي في منتصف ليل الحادي والثلاثون من ديسمبر الجاري، وتمنح المشاركة الفاعلة في مؤشر سيرفس هيرو فرصة تقييم مستوى جودة الخدمات التي يتلقاها الكثيرين بشكل دائم ومستمر والتعبير عن ما لديهم من تطلعات وإحتياجات وتوقعات، من خلال موقع الشركة الإلكتروني ومواقع التواصل الإجتماعي وعبر تطبيق سيرفس هيرو على أجهزة الهواتف الذكية.

يعمل مؤشر «سيرفس هيرو» على رصد سبعة عشر قطاعا في استفتاء هذا العام والقطاعات تشمل المقاهي، المطاعم غير الرسمية، مطاعم الوجبات السريعة، والمطاعم الفاخرة، وقطاع التجزئة للملابس، والأثاث، وشركات الطيران العربية الإقليمية، والبنوك التجارية، والبنوك الإسلامية، ووكلاء السيارات الجديدة، وخدمات ما بعد البيع للسيارات، والإلكترونيات، والمستشفيات، ومزودي خدمات الإنترنت، ومزودي خدمات الاتصالات المتنقلة، ومتاجر التسوق للوازم المنزلية، والنوادي الصحية.

وبهذه المناسبة صرحت رئيسة سيرفس هيرو فاتن أبو غزالة: «نحتفل هذا العام بمرور خمس سنوات على إطلاق مؤشر سيرفس هيرو لقياس رضا العملاء، وتشير النتائج التي حققها المؤشر على مدار تلك السنوات إلى أننا تمكنا من إحداث تغييرا حقيقيا فيما يخص مستوى الخدمات، وسوف نتابع العمل على تحقيق هذا الهدف الذي من اجله أطلق مؤشر سيرفس هيرو». مؤكدة بذلك ان سيرفس هيرو لا تمنح عملائها فقط فرصة تقييم ما يقدم لهم من الخدمات سواء كانت سلبية او إيجابية بل وفر تقارير تفصيلية حيادية عن مستوى الخدمات والمنتجات التي تقدمها مختلف القطاعات للتعرف على وضعها في السوق المحلي.

وأضافت أبو غزالة: «بينما نبدأ في العد التنازلي لنهاية المرحلة الأولى من الإستفتاء، والتي يصلنا من خلالها الكثير من التعليقات المفصلة وآراء العملاء حول مستوى جودة ونوعية المنتجات والخدمات التي يحصلون عليها، أحث الجميع على المشاركة بارائهم الصادقة إيجابية كانت أم سلبية فهي هامة وحيوية لتطوير الخدمات بما يتناسب مع توقعاتهم الحالية والمستقبلية.»

لقد تجاوز إجمالي المشاركين في الإستبيان 22،000 مشارك على المستوى المحلي، حيث تخضع مشاركتهم للفحص للتأكد من صحة الأصوات والمعلومات وحذف الأصوات المكررة أو البيانات غير المكتملة. وتعبر النتائج بالكامل عن آراء المشاركين وتقييمهم الشخصي للخدمات والمنتجات التي تقدمها مختلف القطاعات وبالتالي تقدم سيرفس هيرو على اثرها تقارير تحليلية ومفصلة للقطاعات قبل الإعلان عن الشركات الحاصلة على المراكز الأولى خلال حفل توزيع الجوائز السنوي والمقرر إقامته في فبراير 2015.

من الجدير بالذكر، يعتمد التقييم على ثماني معايير، وهي: الثقة بالمنتج، السرعة، جودة المنتج، كفاءة الموظفين وسلوكهم، القيمة بالنسبة للسعر، جودة الخدمات المقدمة في مركز الإتصال الهاتفي والموقع الإلكتروني. ويتم تقييم تلك المقاييس وفقا لتجربة المستهلكين «قبل وبعد» إستخدام المنتج او الحصول على الخدمة لبيان توقعات العملاء ومدى رضاهم بعد التجربة العملية، وتتيح تلك الطريقة للشركات تحديد مكامن أي خلل قد يتسبب في عدم القدرة على نيل رضا العملاء. لا يقيس هذا المؤشر رضا العملاء فقط بل درجة ولائهم لمزودي الخدمات التي تحدد مدى استمرارية الشركات في العمل.

يتمتع بخصوصية وخدمات متكاملة للسائح الكويتي والمقيم اللبناني وتمثل منطقة عين بورضاي لوحة للفصول الاربعة حيث الهواء الصحي والنقي تغطيها الثلوج في فصل الشتاء، وموقعها بانوراما لسلسلة لبنان الغربية والشرقية وسهل البقاع الاخضر الزاخر بجميع انواع الفاكهة والخضار حيث تبعد المنطقة 3 دقائق عن قلعة بعلبك الاثرية، والسوق التجاري القديم، ومتنزه راس العين، حيث الفخم للمطاعم والمقاهي، وحوالى 30 دقيقة عن نهر العاصي. واشار الى ان الشركة تعرض مشروعها أسعار مدروسة وتنافسية منوها إلى أن الشركة ستطرح في المعرض شققا سكنية متعددة المساحات وفلل بحديقة واراضي مفرزة باطلالات مميزة

واضاف شاهين أن لبنان حلت ضمن من بين افضل 12 عاصمة عالمية للاستثمارات العقارية في العالم والتي تعد من أكثر المدن التي ستقدم أفضل العائدات المالية خلال السنوات القليلة المقبلة إلى المستثمرين العقاريين وفقا لمسح أجرته شركات «سافلبس» للأبحاث العلمية، و«كاندي اند كاندي»، و«دويتشيه اسيتس» و«ويلث مانجمانت» فيما تشير البيانات إلى زيادة المبيعات العقارية في لبنان بواقع 16.3% على اساس سنوي في النصف الأول من العام الجاري ما اسفر عن ارتفاع القيمة الاجمالية للمبيعات العقارية بنسبة 35.8% بينما ازدادت مساحات رخص البناء الجديدة بنسبة 18% في الفترة ذاتها بينما ارتفعت قيمة المبيعات العقارية م 1.5 مليار دولار في النصف الأول من العام 2013 الى 2.1 مليار دولار في النصف الأول من العام اي ما نسبته 35.8% الامر الذي رافقه ارتفاع في متوسط قيمة الصفقة العقارية الواحدة من 111الف دولار في الفصل الإول من العام 2013 الى 130 الفا في الفصل الاول من العام 2014 في الوقت الذي يسعى فيه القطاع العقاري في لبنان الى المحافظة على أدائه الصلب خلال العامين المنصرمين في ظل تفاقم حدة التوترات السياسية والامنية وزيادة التحديات الاقتصادية على الساحة المحلية.

سعر سلة خامات «أوبك» يتراجع بحدود 78 سنتا ويستقر عند 55.52 دولارا للبرميل

منظمة البلدان المصدرة للنفط (اوبك)

اعلنت منظمة البلدان المصدرة للنفط (اوبك) ان سعر سلة خاماتها ال 12 تراجع يوم الجمعة الماضي بواقع 78 سنتا ليستقر عند 55ر52 دولار للبرميل بعد ان كان 56ر30 دولار للبرميل يوم الخميس الماضي.

وقالت وكالة انباء (اوبك) في نشرتها ان المعدل الشهري لسعر سلة خاماتها لشهر نوفمبر الماضي بلغ 75ر57 دولار للبرميل فيما بلغ في اكتوبر الماضي 85ر06 دولار للبرميل الامر الذي يشير الى ان سعر السلة بلغ منذ بداية العام الجاري وحتى نهاية الاسبوع الماضي 61ر42 دولار للبرميل. واوضحت النشرة ان المعدل السنوي لسعر السلة للعام الماضي كان 105ر85 دولار للبرميل.

وتضم سلة (اوبك) التي تعد مرجعا في مستوى سياسة الانتاج 12 نوعا وهي خام (صحارى) الجزائري والايراني الثقيل و(البصارة) العراقي وخام التصدير الكويتي وخام (السدر) الليبي وخام (بوني) النيجيري والخام البحري القطري والخام العربي الخفيف السعودي وخام (مربان) والخام الفنزويلي و(جيراسول) الانغولي و(اوريشت) الاكوادوري. وكان وزراء نفط منظمة الدول المصدرة للنفط (اوبك) قد قرروا في ختام اجتماعهم الوزاري السنوي في 27 نوفمبر الماضي الابقاء على سقف الانتاج الحالي للدول الاعضاء في المنظمة المحدد ب 30 مليون برميل من النفط يوميا.