خلال كلمته في الملتقى الاقتصادي التركي العربي بإسطنبول

الناهض: نمو متزايد لمساهمات «بيتك-تركيا» في العلاقات الثنائية مع دول الخليج

مازن الناهض متحدثا في الملتقى

قال الرئيس التنفيذي لمجموعة بيت التمويل الكويتي «بيتك» مازن سعد الناهض ان «بيتك» تركيا هو اكبر البنوك المشاركة في تركيا حيث يمثل 35 بالمئة من اصول قطاع البنوك المشاركة و37.5 بالمئة من حجم الائتمان، و37.9 بالمئة من الودائع في تركيا، مشيرا الى مساهماته البارزة في دعم الاقتصاد التركي.

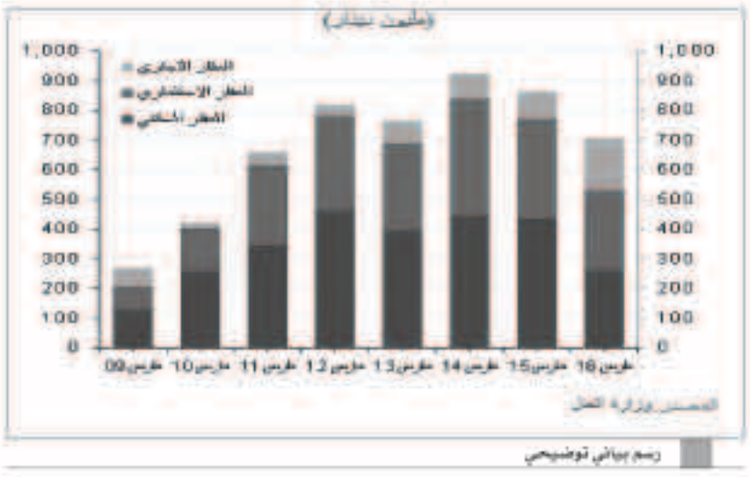
واضاف الناهض خلال كلمته في الدورة الـ11 للملتقى الاقتصادي التركي العربي الذي انطلق في اسطنبول بحضور كوكبة من الخبراء الاقتصاديين وممثلي الحكومات في تركيا والمنطقة العربية، ان حجم الائتمان لـ«بيتك-تركيا» وصل الى نحو 9 مليارات دولار، وان البنك يتمتع بشبكة فروع واسعة يصل عددها الى الى 365 فرعا فيما يصل عدد موظفيه الى 5400 موظفا، لافتا الى انه البنك الوحيد في تركيا الذي يمتلك مركز ابحاث وتطوير معتمد يضم نحو 300 مهندسا وهو ما يساهم بتعزيز القطاع المصرفي بمشاريعه ومنتجاته المبتكرة.

ولفت الى دور «بيتك» في تقديم منتجات استثمارية فريدة لعملائه من خلال إنشاء أول شركة إدارة محافظ في البنوك المشاركة في تركيا تحت اسم شركة «كي تي بورتفوي» KT Portfoy لإدارة المحافظ الاستثمارية التي توفر إدارة محافظ خاصة وخدمات استشارات استثمارية بالإضافة الى التعامل بالمنتجات الاستثمارية المجمعة. واوضح الناهض ان مساهمات «بيتك-تركيا» في العلاقات الثنائية بين تركيا ودول الخليج العربي تشهد نموا متزايدا حيث زاد حجم الاستثمار وحجم التبادل التجاري لتلبية انشطة ومجالات متنوعة من خلال فروعه الخارجية في مملكة البحرين ودبي وكذلك الكويت، لافتا الى اهمية الملتقى في مناقشة التطورات الاقتصادية في المنطقة وتحفيز تضافر جهود التنسيق والتعاون بين اقتصادات دول المنطقة.

وقال الناهض ان «بيتك» تركيا، يسعى على المدى الطويل الطويل ان يكون من افضل 10 بنوك في الربحية وجودة الخدمة في تركيا، مشيرا الى ان البنك دشن في العام الماضي بنك «كي تي بنك» في المانيا وهو البنك الاول في القارة الاوروبية الذي يقدم خدمات مالية متوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية. واكد الناهض مواصلة «بيتك-تركيا» لدوره البارز في اصدار الصكوك، مشيرا الى ان «بيتك-تركيا» اصدر خلال 2015 صكوكا بقيمة تقدر بـ2.2 مليار ليرة تركية، وكذلك صكوك بقيمة 800 مليون رينجت تم اصدارها بماليزيا، وقال ان قطاع البنوك المشاركة في تركيا يشهد نموا اسرع منه في البنوك التقليدية خلال العقدين الاخيرين.

واستقطب الملتقى نخبة من كبار الشخصيات التركية والعربية من وزراء ومتحدثين من كبار الرسميين ورجال الأعمال وصناع القرار وقادة المصارف ومؤسسات الأعمال والمال والاستثمار، حيث بحث الملتقى سبل تعزيز الاقتصاد والاستثمار، وتعزيز الروابط المصرفية مع اسواق المال، وقدرة القطاع الخاص ومساهماته في النمو الاقتصادي، والشراكة العربية التركية.

البنك الوطني: مبيعات العقار في الكويت تراجعات خلال الربع الأول من 2016



رسم بياني توضيحي

اوضح تقرير اقتصادي متخصص للبنك الوطني تأثر قطاع العقار في الكويت بالعديد من العوامل خلال الربع الأول من العام 2016 كتقلبات أسواق النفط واتساع العجز المالي في الميزانية واحتمالية رفع التعرفة على الرسوم والخدمات. وتشير بيانات قطاع العقار في الكويت للربع الأول إلى استمرار ركود وتيرة المبيعات باستثناء قطاع العقار التجاري، أما الأسعار، فقد شهدت استقرارا على الرغم من ذلك الركود.وبلغ إجمالي المبيعات العقارية 705 ملايين دينار بحلول الربع الأول من العام 2016 متراجعا بواقع 18% مقارنة بالربع الاول من العام الماضي معاستمرار الحركة التصحيحية للسوق وزيادة حالة عدم اليقين.ففي شهر مارس فقط تراجعت المبيعات بواقع 29% على اساس سنوي لتصل قيمتها إلى 235 مليون دينار. واظهرت مؤشرات أسعار العقار أداء متفاوتا نتيجة حذر المستثمرين.

وشهد نشاط المبيعات في قطاع العقار السكني تراجعا رغم قوته خلال شهر مارس مرتفعا بواقع 25% عن شهر فبراير، لتبلغ الصفقات المسجلة خلال الشهر307 صفقة بقيمة تصل إلى 97 مليون دينار، وبالرغم من الارتفاع الذي حققه خلال الشهر، فقد كان اداء القطاعضعيفا خلال الربع مسجلا تراجعا بواقع 47% على أساس سنوي.

وقد جاء اداء مؤشرات أسعار العقار السكني ليؤكد على التحسن خلال الربع الاول من العام 2016، إذ استقر مؤشر أسعار المنازل السكنية عند 137.5 نقطة متراجعا عن العام الماضي بواقع 4.2%. وبالرغم من تراجعه قليلاً خلال شهرمارس،فقد شهدت الأسعار تحسنا بطيئا وثابتا منذ شهر نوفمبر من العام 2015 حيث سجلت ادنى إنخفاض بواقع 6.8%. وقد تحسنت أسعار الأراضي السكنية بصورة ملحوظة مسجلة أسرع نمو لها منذ تسعة عشر شهرا عند 9.9% على أساس سنوي بعد أن كانت في تراجع مستمر في معظم عام 2015. إذ بدأت الأسعار خلال الربع الأول من العام 2016 بالتحسن بعد تراجعها في العام 2015 واستقرارها في النصف الثاني من السنة.

اما في القطاع الاستثماري، فقد تراجعت المبيعات قليلاً خلال شهر مارس لتبلغ 81 مليون دينار متراجعة بواقع 35% على أساس سنوي. كما تراجعت ايضاً عدد الصفقات في هذا القطاع خلال شهر مارس بواقع 29% عن عام مضى. وشكلت المباني 32% فقط من الصفقات التي سجلت في القطاع خلال مارس والتي بلغ عددها 104 صفقة على الرغم من انها تمثل 70% من قيمة المبيعات ما يعني أن الشقق الفردية لا تزال المحرك الأول لنمو القطاع خلال الشهر. وقد تسبب هذا التحول في المبيعات الاستثمارية من المباني إلى الشقق الفردية في تراجع مبيعات القطاع الربع سنوية بواقع 20% عن عام مضى، بينما تحسن عدد الصفقات بنحو 3% على أساس سنوي في الربع الأول من العام 2016. وتحسنت أسعار المباني الاستثمارية بشكل اكبر خلال شهر مارس، إذ استقر مؤشر المباني الاستثمارية عند 216 نقطة مرتفعا عن العام الماضي بواقع 6.7%. وقد يساهم استمرار ارتفاع عدد الشقق الشاغرة في دعم الأسعار خلال الأشهر القادمة وفق البيانات الأخيرة للمنازل والمباني من الهيئة العامة للمعلومات المدنية. ومن الممكن أن يفرض النمو في عدد الشقق الشاغرة خلال ديسمبر 2015 بواقع 2% مقارنة بمستواه في يونيو من العام نفسه بعض الضغوطات التي أدت إلى تراجع الإيجارات (الذي يقاس على مكون الإيجارات السكنية التابع لمؤشر أسعار المستهلك) والتي قد تؤدي بدورها إلى تراجع أسعار المباني والشقق.

أما قطاع العقار التجاري، فقد كان القطاع الوحيد الذي تفوّق في أداءه ومبيعاته عن العام الماضي. فقد بلغت إجمالي المبيعات 174 مليون دينار مرتفعةبواقع 91% مقارنة بالربع الأول من العام 2015 . وقد حقق ضعف عدد الصفقات المسجلة خلال الفترة ذاتها، حيث سجل القطاع مبيعات بلغت قيمتها 57 مليون دينارخلال مارس من ضمنها صفقة لفندق في منطقة السالمية بقيمة 14 مليون دينار.

وبلغت قيمة القروض المقررة من قبل بنك الائتمان الكويتي في مارس 23 مليون دينار دون تغيّر عن مستواها في فبراير ولكن مرتفعة بواقع 17%عن متوسط قيمة القروض المقررة في العام 2015. وجاء هذا الارتفاع نتيجة الزيادة الكبيرة في عدد القروض المقررة لتصل إلى 536 قرضا، وهي الأعلى منذ ابريل من العام 2015 .

نمو الطلب على منتجات البلاستيك تجاوز 55 % خلال خمس سنوات

حسين: «إيكويت» ساهمت بنمو السوق المحلي بأكثر من 450 في المئة خلال 17 عاماً

محمد حسين

■ الشركة قامت بتزويد صناعة البلاستيك الكويتية بأكثر من 450 ألف طن من البولي إيثيلين منذ 1998

قالت شركة ايكويت للبتروكيماويات، أول شراكة عالمية كويتية في هذا القطاع الصناعي، انها قامت بتوفير أكثر من 450 الف طن من مادة البولي إيثيلين لمصنعي البلاستيك الكويتيين خلال 17 عاما من إلى 1998 إلى 2015.

وخلال اللقاء الدوري مع العملاء المحليين، قال الرئيس التنفيذي لشركة ايكويت محمد حسين «لعملائنا المحليين دور حيوي بصفتهم من أهم الأطراف ذات العلاقة في تطبيق شعارنا (شركاء في النجاح) عبر ثقافة مشتركة تعتمد على الابتكار الدائم والتعاون المستمر. ويمثل نمو العملاء المحليين هدفا استراتيجيا لشركة ايكويت لضمان التنمية المستدامة في المجالات الصناعية ككل، إضافة إلى قطاع الصناعات البلاستيكية بوجه خاص. وبفضل هذه الشراكة فيما بين العملاء المحليين والشركة، تجاوز نمو قطاع الصناعات البلاستيكية في الكويت نسبة 450% خلال الأعوام من 1998 إلى 2015. وجميع هذه الأرقام والنسب تشير إلى المساهمة الملموسة من قبل صناعة البلاستيك الكويتية، مدعومة بقطاع البتروكيماويات، في تنويع وتطوير الاقتصاد الكويتي». من جانبه، قال المدير العام لتسويق البولي إيثيلين في شركة ايكويت أحمد الصالح «إنطلاقا من دورها الصناعي الرائد، تتعامل شركة ايكويت مع نمو قطاع الصناعة البلاستيكية المحلي كأولوية استراتيجية تم تشييدها عبر الرؤية المشتركة لتحقيق التنمية المستدامة والقيمة المضافة على المدى الطويل من خلال الابتكار والتطوير. ولذلك، فإن علاقات الشركة مع مصنعي البلاستيك الكويتيين بمثابة شراكة استراتيجية في كافة المجالات. وخلال الخمس سنوات الماضية، شهدنا نموا ملموسا من ناحية زيادة الطلب بما يفوق نسبة 55% على مختلف المنتجات البلاستيكية، مثل العبوات المرنة والصلبة للمواد الغذائية، إضافة إلى العبوات المستخدمة في الأغراض الصناعية. وتواصل شركة ايكويت دعم هذا النمو من خلال المنتجات والخدمات ذات الجودة العالية مع الكفاءة الملحوظة في توفير المواد والدعم الفني المبتكر. وسوف تستمر شركة ايكويت في دعم جهود عملائها الكويتيين لتلبية احتياجات السوق المحلي، إضافة إلى مساندة تواجدهم في دول أخرى».

وبمشاركة أكثر من 20 من مصنعي البلاستيك المحليين لتدعيم العلاقات ومناقشة مجموعة من المحاور ذات العلاقة بآخر المستجدات الاقتصادية التجارية والصناعية والفنية، تضمن اللقاء حضور مدير المبيعات الإقليمي للبولي إيثيلين في شركة ايكويت علي اللقمان ومديرة العلاقات العامة والإعلام خلود الفيلي ومجموعة من الموظفين.

تنظمه «إسكان جلوبل» على أرض المعارض الدولية خلال الفترة من 9 وحتى 14 مايو

شركات جديدة تعلن مشاركتها في معرض «النخبة العقاري»

أعلنت مجموعة شركات جديدة عن مشاركتها في معرض النخبة العقاري والذي تنظمه مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف خلال الفترة من 9 وحتى 14 مايو المقبل بمشاركة اكثر من 75 شركة ومؤسسة عقارية تطرح خلاله أكثر من 200 مشروع عقاري وفرصة استثمارية داخل وخارج الكويت.

«مسلك العقارية»

وأكدت شركة مسلك العقارية مشاركتها وانضمامها إلى المعرض ، وعن هذه المشاركة قال المدير العام محمد المشلوم انها جاءت لتجسد اهتمام وحرص الشركة على التواجد والمشاركة في هذه المعارض العقارية المتخصصة والتي تعزز تفاعلها مع الأنشطة الاقتصادية التي تقام في دولة الكويت بصفة عامة بالإضافة إلى تأثيره الايجابي البالغ على الحركة الترويجية والتسويقية للشركة ، معتبرا المعرض بمثابة النافذة التي يطل من خلالها على قاعدتنا الجماهيرية العريضة والطريق المباشر الذي يصلنا بمختلف الشرائح المجتمعية الأخرى لاستقطابهم وتعريفهم بتميز مشروعات الشركة ونشاطاتها وخدماتها المتنوعة وطرق السداد الميسرة التي يفضلها المستثمرين وتصل لكل راغبي التملك العقاري بمشروعات الشركة والتي تقدمها لهم وفق أعلى معايير ومستويات الخدمة اقليميا ودوليا .

وأكد المشلوم حرص مسلك العقارية على المشاركة في المعرض نظرا للعديد من معطياته الإيجابية بدءا بكونه متخصصا واثبت نجاحاته من خلال قدرة منظميه على تميزهم وانفرادهم لتقديم الأفضل طيلة السنوات الماضية حيث تنفرد «إسكان جلوبل» بتنظيمها المميز والدقيق لمعارضها ، ناهيك انه يحظى بمشاركة واسعة واهتمام كبير من قبل فئة كبيرة من المواطنين والمستثمرين في القطاع العقاري وراغبي التملك .

وأعلن المشلوم أن الشركة ستقوم بطرح مشاريع في مملكة تايلند حيث التملك والاستثمارالآمن نظرا لما يشهده الوقت الحالي من نزاعات وخلافات سياسية في بعض الدول. حيث ان مملكة تايلاند بعيدة كل البعد عن هذه الأحداث ، مؤكدا إن شركته هي أول شركة تسويق عقاري في تايلند.

دانة الكويت

من جانبه كشف عزيز سيف المقيالي رئيس مجلس إدارة شركة دانة الكويت العقارية عن المشروعات التي تطرحها شركته حاليا في سلطنة عمان.

محمد المشلوم

عزيز المقيالي

نواف البدر

وقال المقيالي : تطرح شركتنا على جمهور زوارنا الكرام مشاريع متنوعة في سلطنة عمان وبالتحديد في ولاية صحار ، وولاية صحار هي ولاية متكاملة الخدمات وبها مناطق سياحية واثرية ، وهي العاصمة التجارية للسلطنة وبها ثالث اكبر ميناء في الشرق الأوسط .

وأضاف المقيالي : ولاية صحار من المناطق الواعدة بمستقبل صناعي وتجاري واستثماري ، ومعظم الاستثمارات الحكومية واستثمارات الشركات الكبري بهذه الولاية ، ويوجد نشاط عمراني كبير بالولاية واقبال استثماري ملحوظ ، ونحن في دانة الكويت ننصح بالاستثمار في هذه الولاية ، ونطرح على العملاء في معرض النخبة اراضي تجارية يصل عائدها إلي % ، ونتميز في دانة الكويت بمتابعة جميع الاجراءات المتعلقة بالاراضي بدءا من تصاريح البناء وحتي ايداع الايجارات في حسابات المستثمرين.

من جانبه قال عزيز العمراني المدير العام لشركة دانة الكويت : نطرح على العملاء كذلك اراضي فضاء في ولاية صحار بمساحات مختلفة وتبدأ اسعارها من 4 الف دينار كويتي ، كما نطرح كذلك بيوت قائمة «سكن عائلي» ذات عائد ثابت للمستثمرين % سنويا، وتتفاوت - أسعار تلك البيوت بين 70-100 الف دينار .

«باناميرا العقارية»

من جانبه أعلن الوديين محمودفيتش المدير العام لشركة باناميرا العقارية مشاركة شركة في المعرض ، وقال : إمتدادا للنجاح الباهر الذي حققته شركة باناميرا العقارية في مشروعها الأول (باناميرا ون) والذي تميزت فيه بتقديم فكرة هي الأولى من نوعها في البوسنة وهي شقق فندقية على أرقى مستوى والذي يعد صرح عقاري شهد له الجميع وخاصة مع بداية مراحل تشغيله في صيف 2016 ، فقد اتخذت الشركة قرارها في الاستمرار على ذلك النحو من التميز في جميع مشاريعها المستقبلية للحفاظ على مستوى النجاح الذي حققته ، ومن هذا المنطلق تعكف الشركة حاليا، على تطوير مشروعها الجديد (ريفر مول) والذي سيعد أيضا، هو المشروع الأول من نوعه في البوسنة الذي يقع في وسط منطقة أليجا حيث اعتمدت فكرة المشروع على إنشاء مجمع ذو إطلالة مباشرة على النهر يضم شقق سكنية ومول تجاري ومرافق ترفيهية و مركز طبي تخصصي في مكان واحد على مساحة 48 الف متر مربع .

وأضاف محمودوفيتش أن من بين المرافق الترفيهية ستضم صالة تزلج على الجليد والتي ستكون صرح رياضي كبير يعمل على مدار العام هو الأول من نوعه في دولة البوسنة وستطرح الوحدات السكنية للبيع مع إمكانية استثمارها من قبل الشركة للملاك في حال رغبتهم وذلك لتشجيع وجذب المستثمرين .

«برستيج العقارية»

من جانب آخر أعلن نواف البدر المدير التنفيذي وعضو مجلس إداره شركة برستيج المتحدة العقارية عن المشاركة في المعرض وقال : أن هدف هذه المشاركة هو حرص الشركة على التواصل والاتصال المباشر مع عملائها وهي وسيلة للتواصل الفعال بين الشركة والعميل وذلك إن معايير الجودة و المصداقيه تحتم علينا الإحتكاك بالجمهور والتعرف على إنطباعاتهم وآرائهم ورغباتهم .. وتأتي أهمية المشاركه بالمعرض لخلق الفرص المميزة لتحقيق أعلى فائدة لعملائها ... وما يميز الشركة تخصصها في جمهورية البوسنة وجمهورية تركيا وهي حريصة بان تعرض على عملائها المشاريع المملوكة للشركة .

واكد البدر : ان تخصصنا في الاستثمار العقاري ناتج من متابعتنا الطويلة لهذا السوق الواعد وتوجه رؤوس الاموال الخليجية والعالمية وان رؤيتنا تتمحور حول توفير الفرص الواعدة ، في اطار قانوني آمن متكامل ، وتأخذ شركة برستيج على عاتقها تقديم افضل المشاريع وبأفضل الاسعار وتعتمد الشركة على الدراسة العميقة والدقيقة لأي مشروع ممكن أن تطرحه في السوق وقبل البدء في اعتماده ، مما يساعد ويضمن للمستثمرين الاستثمار الايجابي . ونلتزم في جميع تعاملاتنا بمبدأ الشفافية والوضوح ، ولأننا نحرص على أن تكون علاقتنا مبنية على الثقة والنزاهة فأننا ندرك أن الشفافيه هي المفتاح الاساسي لبناء الثقة .وأن الاستراتيجية المدروسة التي نتبناها في اعمالنا هي انعكاس للدقة والعناية التي نرتكز عليها في كافة قراراتنا وتتمثل في عقد شراكة وعلاقة تعاون مع غيرنا من الشركات المحلية والخارجية العاملة في قطاع العقار ، والحرص على تحقيق مردودات ملموسة وعوائد مجزية لكافة عملائنا ، واكتساب سمعة مرموقة والمحافظة عليها في الاسواق المحلية والخارجية .

«مرابحات للحلول العقارية»

من جانب آخر أعلنت مجموعة مرابحات للحلول العقارية، الشركة الرائدة في سوق العقار في الكويت والشرق الأوسط وشمال إفريقيا عن مشاركتها في المعرض ، وحول هذه المشاركة قال مدير التسويق بالمجموعة عادل محمدي أن الشركة قد اعتمدت استراتيجية واضحة المعالم، تعتمد على عدة عناصر، أبرزها إيجاد فرص عقارية واستثمارية متميزة بعد دراسة مزاياها وخصائصها، طرح الأدوات التسويقية الملائمة لها بالاستناد إلى المنتجات الاستثمارية والعقارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، الاستعانة بالكوادر البشرية المتخصصة، والتواجد في عدة نقاط بيع في السوق المحلية، أو عبر افتتاح فروع في الأسواق الخارجية، وذلك بهدف إتاحة خدماتنا لأكبر شريحة من العملاء.