مرتفعة بنسبة 3.5 في المئة مقارنة بمبيعات الربع الأول

«الدولي»: 695 مليون دينار ... مبيعات العقار الإجمالية خلال الربع الثاني من 2017

أوضح تقرير اقتصادي لبنك الكويت الدولي - أن مبيعات السوق العقاري ارتفعت خلال الربع الثاني من عام 2017 بنسبة 3.5 في المئة مقارنة بمبيعات الربع السابق، حيث بلغت مبيعات العقار الإجمالية (عقود ووكالات) نحو 695 مليون دينار كويتي مقارنة بنحو 672 مليون دينار في الربع الثاني من عام 2016، كما جاءت المبيعات أعلى بنحو 5 في المئة من مستوياتها خلال الربع المقابل من العام الماضي، فيما استمر مؤشر عدد الصفقات الكلية المسجلة في السوق في الارتفاع للربع الثالث على التوالي ليبلغ 1533 صفقة، ليسجل هذا المؤشر ارتفاعا بنسبة 10 في المئة على أساس ربعي وباكثر من 20 في المئة مقارنة بعدد الصفقات المنفذة خلال الربع المقابل من العام الماضي، في المقابل فقد تراجع مؤشر متوسط قيمة الصفقة بواقع 6 في المئة على أساس ربعي ليبلغ 454 الف دينار كويتي للصفقة الواحدة، مسجلا لتراجع بنسبة فاقت 13 في المئة على أساس سنوي.

ويتتبع الأداء النصف سنوي لسوق العقار الكويتي، فقد بلغت مبيعات السوق الإجمالية خلال الستة أشهر الأولى من العام نحو 1.37 مليار دينار كويتي (عقود ووكالات)، مقارنة بنحو 1.41 مليار دينار كويتي لنفس الفترة من عام 2016، ليتراجع مؤشر إجمالي المبيعات بنسبة 3 في المئة تقريبا. إلا أن التراجع في مستويات المبيعات لا يظهر كامل الصورة، حيث ارتفع مؤشر عدد الصفقات المسجلة خلال الستة أشهر الأولى من عام 2017 بنسبة 16 في المئة مقارنة بنفس الفترة من عام 2016 ليبلغ 2921 صفقة (مقابل 2510 صفقة خلال نفس الفترة من عام 2016) ؛ تزامن ذلك مع تراجع في متوسط قيمة الصفقة لنفس الفترة بنحو 17 في المئة، الأمر الذي قد يؤشر لتحسن في مستويات نشاط السوق مدفوع بتراجع نسبي في مستويات الأسعار.

1	الدولي	59	3.8%	97147829	0.2%	87761	11.8%
2	الشرق	161	12.6%	45508538	0.6%	5138	0.7%
3	العاصمة	142	9.3%	28437043	0.7%	19932	2.7%
4	السالمية	31	2.0%	39823678	0.6%	22782	3.2%
5	حولي	28	1.7%	39804500	0.3%	19822	2.7%
6	ضاحية عبدالله السالم	82	5.3%	32364688	0.7%	44240	12.7%
7	الجهراء	8	0.4%	31788000	0.4%	13274	3.4%
8	ضاحية صباح السالم	42	2.8%	23986778	0.4%	13278	3.0%
9	الفروانية	91	6.0%	23694573	0.4%	13280	4.2%
10	مبارك الكبير	18	1.2%	20156172	0.3%	13287	3.2%

جدول يوضح المناطق العشر الأكثر تداولا على مستوى الكويت

القطاع الاستثماري بنحو 6 في المئة

على أساس ربعي وبنسبة 20 في المئة على أساس سنوي ليبلغ 184 مليون دينار كويتي فقط، فيما حافظ مؤشر عدد الصفقات المسجلة في القطاع على مستويات مقاربة لتلك المسجلة في الربع السابق عند 318 صفقة، فيما تراجع مؤشر متوسط قيمة الصفقة بنحو 6 في المئة على أساس ربعي ليبلغ 580 الف دينار كويتي للصفقة الواحدة.

قيما ارتفعت مبيعات القطاع التجاري بنحو 12 في المئة على أساس ربعي لتبلغ 86 مليون دينار كويتي، كما بلغت مبيعات القطاع الحرفي نحو 54 مليون دينار كويتي، وهي مستويات قياسية لم تسجل سابقا في القطاع، حيث شهد القطاع الحرفي مجموعة كبيرة من الصفقات التي بيعت بمزاد عقاري خلال النصف الأول من عام 2017، كما شهد قطاع المخازن صفقتين بقيمة إجمالية بلغت 2.8 مليون دينار كويتي، فيما لم تسجل اي صفقات في بقية القطاعات.

أداء سوق العقار الكويتي جغرافيا

استحوذت محافظة حولي على ما يقارب 26 في المئة من مبيعات السوق العقاري لتحل أولا في ترتيب مؤشر قيمة المبيعات الإجمالية وفقا للمحافظة، وبقيمة إجمالية اقتربت من 181 مليون دينار كويتي، فيما حلت محافظة مبارك الكبير في مقدمة الترتيب وفقا لعدد الصفقات المسجلة في المحافظة وبنسبة 26 في المئة من إجمالي الصفقات المسجلة في السوق.

فيما حلت منطقة أبو فطيرة في مقدمة الترتيب فيما يخص حجم المبيعات وفقا للمنطقة وبقيمة إجمالية اقتربت من 57 مليون دينار كويتي وبنسبة 8.2 في المئة من إجمالي مبيعات السوق، تلتها منطقة شرق وكما يظهر الجدول التالي:

تفاوت التغير في مستويات الأسعار

شهدت متوسطات الأسعار ارتفاعا طفيفا في القطاع السكني بنحو 1 في المئة ليبلغ متوسط سعر المتر المربع الواحد في القطاع السكني (وفي كل مناطق الكويت) نحو 621 دينار كويتي، فيما تراجع مؤشر متوسط الأسعار في القطاع الاستثماري بنحو 5 في المئة، ليبلغ متوسط سعر المتر المربع الواحد في القطاع نحو 1610 دينارا.

فيما لم يسجل عدد كافي من الصفقات في القطاع التجاري لاحتساب متوسط السعر العام الممثل لمستويات الأسعار في القطاع، يظهر الجدول التالي مستويات الأسعار وفقا للقطاع والمحافظة:

الخلاصة

لم يشهد نشاط السوق العقاري اي تغيرات جذرية تذكر خلال النصف الأول من عام 2017، حيث جاء مستوى المبيعات مقاربا للمستوى المسجل خلال النصف الأول من العام الماضي، لكن اللافت هو ارتفاع عدد الصفقات بشكل ملحوظ، الأمر الذي قد ينبئ ببداية حدوث تحسن في نشاط السوق بتشجيع من التراجع الذي شهدته مستويات الأسعار، إلا أن من الضروري عدم إغفال النشاط الأكبر من المعتاد للمزادات العقارية خلال النصف الأول من العام الحالي والذي اثر بشكل إيجابي على مستوى المبيعات وعدد الصفقات خلال الستة أشهر الماضية.

هذا وكالمعتاد، فلا يتوقع لسوق العقار الكويتي أن يشهد تغيرا كبيرا في مستويات نشاطه خلال الأشهر القليلة القادمة، ما لم نشهد تغيرا كبيرا في مستويات أسعار النفط، أو تغيرا ملموسا في العوامل الاقتصادية الأخرى المؤثرة في نشاط السوق.

■ **إجمالي المبيعات العقارية خلال النصف الأول مقارب لمستويات العام الماضي**

«Ooredoo» تستضيف «قادة الغد» في موسمهم السابع

جانب من تكريم المشاركين

استضافت Ooredoo، الشبكة الأقوى في الكويت، طلبة برنامج قادة الغد في ورشة تدريبية خاصة، وذلك ضمن سياق البرنامج الصيفي التطوعي المتخصص في تدريب وتاهيل القانونيين بالتعاون مع برنامج إعادة الهيكلة وجمعية المحامين الكويتيين.

وفي تصريح له حول ذلك، قال رئيس قطاع الشؤون القانونية والتنظيمية في Ooredoo الدكتور يوسف الصليلي «إننا سعداء بنجاح البرنامج خلال دوراته السابقة واستمراره في تحقيق النجاح حتى موسمه السابع هذا العام. ولقد ركزنا في هذا الموسم على تعزيز المهارات الشخصية والعلمية في مجال المحاماة والقانون، لا سيما في قطاع نشط مثل قطاع الاتصالات.»

واضاف الصليلي في بيان صحفي عن فخر الشركة بالطاقات الشبابية الكويتية في مجال القانون والمحاماة، حيث تسعى الشركة بشكل مستمر لدعم فئة الشباب في جميع القطاعات، وذلك ارتكازا على سياستها المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية، حيث أن الشباب هم المستقبل والاستثمار في طاقاتهم يعني الاستثمار في مستقبل أفضل.

وفي الختام ألقى الدكتور يوسف الصليلي محاضرة تفاعلية مع الطلبة المشاركين متعلقة في مواضيع قانونية، تضمنت مسابقات متنوعة تحفيزية للمشاركين حصلوا من خلالها على جوائز قيمة دعما لهم وتقديرا لجهودهم.

جدير بالذكر أن برنامج «قادة الغد» يهدف إلى تأسيس جيل من الشباب القانونيين القادرين على العطاء والتميز وذلك من خلال تنمية الجانب العملي لديهم وإخراجهم من الإطار النظري إلى العملي من خلال عدة أنشطة كالتدريب في جهات عمل قانونية والرحلات ذات الطابع القانوني لمختلف الشركات والمؤسسات وإقامة دورات متنوعة في التنمية البشرية والقانون والتي يحاضر فيها كبار من المختصين، كما ويهدف البرنامج إلى تعزيز ونشر ثقافة التطوع بين الشباب حيث يتميز فريق عمل البرنامج بانه مكون من فئة الشباب وبجهود شخصية منهم.

«علي عبدالوهاب المطوع التجارية» تقتحم مجال التجارة الإلكترونية

أعلنت شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية عن إطلاقها خدمة التسوق الإلكتروني للمطابخ والأجهزة المنزلية عالية الجودة عبر الموقع الإلكتروني الذي يوفر خدمة التسوق والشراء عن طريق الدفع الإلكتروني، ويتميز بعرض تشكيلة واسعة من المنتجات من علامات تجارية عالمية.

تعكس هذه الخطوة لشركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية اهتمامها وحرصها على تطبيق أحدث التقنيات التواصلية مع جمهورها وعملائها، حيث يمكنهم من خلال هذا الموقع الإلكتروني أن يتسوقوا بكل راحة من منازلهم أو أينما كانوا سواء أصحاب المنازل أو المؤسسات تجارية. ومن مميزات هذا المتجر الإلكتروني أيضا أنه يوفر عناء الذهاب والتنقل من معرض لآخر وكذلك عناء الانتظار في طوابير الدفع كما يسهّل ويختصر عملية التسوق والاختيار إذ أنه من خلال الموقع الإلكتروني يختار العميل ما يعجبه من منتجات ويضعها في عربة التسوق الافتراضية ليقوم بعدها بعملية الدفع الإلكتروني الآمن والمضمون إما عن طريق الفيزا كارد أو الماستر كارد أو الكي نت أو الباي بال، ومن ثم تصله المنتجات خلال 48 ساعة مع خدمة التركيب أينما كان داخل دولة الكويت.

يشمل للموقع الإلكتروني تشكيلة كبيرة ومتنوعة من المنتجات مقسمة على فئات كالثلاجات والغسالات والجلايات والأفران والخلاطات والمكيفات والأجهزة المطبخية وغيرها، وكلها من علامات تجارية عالمية مثل «بوش»، و«سيمينز» و«كيلفيناتور»، و«لودج»، و«ويست مارك»، و«روستيمبال»، و«وبري» و«فروليتوكس».

وقال المدير العام في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، السيد علي فيصل المطوع: «لطالما كانت مصلحة العملاء وإرضائهم من أولويات عملنا في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية. وإننا من خلال إطلاق موقع تسوق إلكتروني خاص بقطاع المطابخ والأجهزة المنزلية نوفر لزبائننا تشكيلة واسعة من المنتجات العالمية من خلال تجربة تسوق سلسة وسريعة وآمنة وتسهل عملية الشراء من الاختيار إلى التسليم والتركيب.»

تتواجد جميع المنتجات المعروضة في الموقع الإلكتروني في معارض المطابخ والتجهيزات المنزلية التابعة لشركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية والواقعة في منطقة الشويخ خلف شارع الجهراء على الطريق السادس ومعرض الفروانية.

شركة «كريم» تحتفل بالذكرى الخامسة على تأسيسها

مستر شيخة

حققت كريم، الشركة الرائدة في خدمات حجز سيارات الأجرة عبر تطبيق الهاتف الذكي في المنطقة، إنجازا مهما جديدا تمثل ببلوغ مسيرتها عامها الخامس، ليُضاف إلى إنجازاتها التي شكلت قصة نجاح يحتذى بها، والتي تكللت بجهود دؤوبة مكنتها من تحقيق رسالتها الرامية إلى تسهيل حياة أكثر من مليون شخص من خلال إحداث ثورة في عالم النقل في المنطقة.

وخلال السنوات الخمس الماضية، حققت شركة «كريم» نسبة نمو تزيد عن 30 في المئة شهريا؛ حيث نجحت منذ انطلاقتها وحتى اليوم بتوسيع نطاق عملياتها حتى باتت تخدم ثمانين مدينة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا وباكستان. وقد أصبحت «كريم» واحدة من أكثر الشركات المحلية الناشئة نجاحا، ومثالا يحتذى به لجميع الشركات الناشئة في المنطقة. وتخطط الشركة المحلية الناشئة التي تتخطى قيمتها مليار دولار لمواصلة التعاون مع كبرى الشركات المحلية والعالمية من خلال بذل المزيد من الاستثمارات وتبادل الخبرات.

وفي تعليق له على هذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي والشريك المؤسس لشركة كريم، مدثر شيخة: «نحن فخورون بما حققته شركة «كريم» خلال الخمس سنوات الماضية؛ حيث سهل تطبيق كريم وما يقدمه من خدمات، حياة العديد من الأشخاص، ونحن نعتبر نجاحنا هذا مجرد بداية فقط. وقد زاد هذا النجاح من حماسنا وشغفنا لبلوغ الريادة ضمن المدن التي نخدمها خلال السنوات الخمس القادمة، مع رؤى مستقبلية لتقديم خدمة السيارات دون سائق، وتحويل كريم إلى مؤسسة عالمية المستوى للبحوث والابتكار.»

وواصل شيخة قائلا: «كباتننا هم عماد شركتنا، وأهم عامل في تقديم أفضل جودة وتجربة لزبائننا، وأود أن اغتنم هذه المناسبة لأشكرهم على جعل كريم خيارا مفضلا لدى الناس في المنطقة من خلال مسيرة عملنا».

وفي إطار احتفائها بهذه المناسبة، وفي خطوة منها لإظهار تقديرها لكباتنها، تخطط «كريم» لتنفيذ أسبوع احتفالي مع كباتنها، ينطوي على العديد من الفعاليات المتنوعة.

ويعمل على منصة «كريم» حاليا أكثر من 250 الف كابتن، عدد كبير منهم يعمل حصريا مع كريم، ما يساعد الشركة على التوسع في المدن الجديدة وترسيخ وجودها في الأسواق الحالية التي تعمل ضمنها.

وبناء على التزامها باستخدام التكنولوجيا والبحوث لإعادة تقديم تجربة التنقل بطريقة مبتكرة في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، تركز «كريم» جهودها على تعزيز قدراتها الابتكارية والاستثمار في مستقبل النقل لخلق قيمة مستدامة للمجتمعات التي تخدمها.

ومنذ انطلاقها في تموز 2012، قدمت «كريم» خدمات نقل مريحة وآمنة لأكثر من 10 ملايين مستخدم في مختلف دول المنطقة؛ حيث تلبي الشركة حاليا احتياجات زبائنها في أكثر من 80 مدينة في 13 دولة. واستمرت «كريم» بالتطور والابتكار على مدى السنوات الخمس الماضية؛ حيث قدمت خدمات تعد الأولى من نوعها في المنطقة مثل الخدمات التي تعتمد التعريف عن الكباتن من خلال بصمة الوجه، وذلك حرصا على سلامة الركاب، وإمكانية الدفع النقدي، وتوفير سيارات مجهزة للأشخاص ذوي الاحتياجات الخاصة، وسيارات مجهزة بمقاعد للأطفال، والعديد من الخدمات الأخرى، بالإضافة إلى ذلك، أصبحت «كريم» من المستثمرين الفاعلين في التكنولوجيا الصديقة للبيئة في المنطقة؛ حيث استثمرت الشركة مؤخرا 500 الف دولار أميركي في المشاريع الناشئة في مصر.

ويعتبر النجاح الباهر لـ«كريم» في المنطقة مصدرا لمزيد من الدخل للشركة، ففي كانون الأول من العام الماضي 2016، حصلت كريم على تمويل من أشهر مستثمرين مثل راكوتين، والمملكة القابضة، ودايملر إي جي، لتدخل بذلك قائمة الشركات التي تصل قيمتها إلى أكثر من مليار دولار، وتعتبر «كريم» الشركة الوحيدة في الشرق الأوسط التي تدخل هذه القائمة.

واختتم شيخة قائلا: «نحن حاليا في وقت أصبحت فيه شركات التكنولوجيا الناشئة جاذبة لمستثمرين عالميين، ويسهم ذلك في إدخال المزيد من الابتكارات إلى السوق، ما يساعد على إحداث التحول المنشود في ممارسة أعمالنا وفي تطوير المنطقة».

مركز سلطان يتعاون مع غنيمة الفهد ببرنامج «حافظ على لياقتك في الصيف»

بعد نجاح حملة «رمضان صحي» التي أجراها مركز سلطان مع خبيرة التغذية غنيمة الفهد، يواصل مركز سلطان تعاونه معها في حملة أخرى تحت عنوان «حافظ على لياقتك في الصيف».

من خلال برنامج «حافظ على لياقتك في الصيف»، تستقبل غنيمة الفهد عملاء مركز سلطان كل يوم جمعة في فرع الشعب لتزويدهم بوجبات بسيطة وصحية ومغذية خلال موسم الصيف. صمم هذا البرنامج من أجل تزويد عملاء مركز سلطان بمعلومات مفيدة وأفكار جديدة للطهي تساعدهم على المحافظة على صحة عائلاتهم وتسهّل عليهم مقاومة حرارة الصيف وذلك باستخدام المنتجات الطازجة والطبيعية المتاحة في مركز سلطان.

وفي الورشة الأولى التي عقدت في 14 يوليو، تمتع المشاركون بالطهي مع غنيمة الفهد، كما تم تزويدهم بجميع الأدوات اللازمة لإعداد وجبات الطعام في المنزل، كما حصلوا على فرصة لطرح على السيدة غنيمة حول كيفية طهي الخيارات الصحية والأخف التي يمكن أن توفر نفس الطعم، ولكن مع دهون وسعرات حرارية أقل وقيمة غذائية أكثر.

جدير بالذكر أن مركز سلطان يلعب دورا مهما في المجتمع من خلال دعمه لهذه المبادرات الرائدة في مجال الصحة بهدف نشر ثقافة صحية تعود بالنفع على الجميع.