بالتعاون مع جمعية الصداقة الكويتية ـ التركية وبمشاركة عدد من الشركات والهيئات والمسؤولين من كلا البلدين

«اتيش يابي» تنظم ملتقى تعريفياً حول مدينة «بورصة»

اتيش: الهدف الاساسي من الملتقى تقوية أواصر الشراكة ومد جسور التعاون بين البلدين

تم الانتهاء من مشروع "داون تاون" وتسليم صكوك الملكية للعملاء بالكامل

جانب من الحضور

جماعية للمشاركين بالمنتدى

توقيع عقدا مع "انتركونيننتال" لتشغيل الفندق الواقع ضمن مشروع "داون تاون"

جماعية من المنتدى

نظمت شركة اتيش يابي العقارية بالتعاون مع جمعية الصداقة الكويتية التركية، وعلى مدى يومين متتالين ملتقى تعريفي حول مدينة بورصة التركية، شارك فيه عدد الشركات والهيئات الرسمية التركية، إلى جانب عدد من المسئولين ورجال الاعمال والمستثمرين من كل من تركيا والكويت.

وحول هذا الملتقى قال أحمد اتيش الرئيس التنفيذي في شركة اتيش يابي العقارية، أن الهدف الاساسي من وراء هذا الملتقى الذي يقام في الكويت بشكل دوري، هو تقوية أواصر الشراكة ومد جسور التعاون بين دولة الكويت والجمهورية التركية، على كافة الاصعدة السياسية والتجارية والثقافية والرياضية.

وأضاف أن الشركة كانت قد نظمت ملتقى في مارس الماضي تحت رعاية وحضور رئيس بلدية بورصة علي انور اكتش، ساهم في تعزيز مستوى التعاون الرياضي بين البلدين، حيث شهدت المدينة خلال الإشهر القليلة الماضية عدداً كبيراً من المعسكرات الرياضية الكويتية التي اقيمت بعد نجاح الملتقى السابق.

ولفت اتيش، إلى أن الملتقى الحالي شهد عددا من الفعاليات التي ضمت الجوانب السياحية،والفن والسياحة العلاجية، الغذاء، الاثاث والمفروشات، التصاميم الداخلية، بالإضافة إلى القطاع المصرفي، حيث شارك في الملتقى مسئولون محليون متخصصون في كافة المجالات سابقة الذكر.

وتابع أنه وفي موازاة ذلك كله، عمدت شركة "أتيش يابي" العقارية إلى الترويج إلى مشاريعها العقارية المميزة التي تنفذها في مدينة بورصة التركية، ومن بينها مشروع "داون تاون" الذي تم الانتهاء منه وتسليم صكوك الملكية للعملاء بالكامل، فيما تستعد الشركة حالياً لإفتتاح المول التجاري الواقع ضمن المشروع والذي سيتم افتتاحه في إبريل المقبل.

وقال أن الشركة عهدت أمر إدارة وتشغيل المول التجاري إلى إحدى أكبر الشركات المتخصصة في هذا المجال، ألا وهي مجموعة "فيبا" التي تدير أكثر من 80 مول تجاري حول العالم.

كذلك كشف اتيش عن توقيع الشركة عقداً مع شركة "انتركونيننتال" لتشغيل الفندق الراقي الواقع ضمن مشروع "داون تاون"، حيث دخلت سلسلة فنادق "انتركونيننتال" إلى بورصة للمرة الاولى من خلال هذا المشروع الضخم.

في الوقت ذاته، كشف اتيش عن أحدث المشاريع العقارية التي طرحتها الشركة مؤخراً، ألا وهو مشروع "بابليون 2" والذي يعد المرحلة الثانية من مشروع "بابليون 1" الذي تم طرحه في وقت سابق.

من جانبه أكد المدير العام الاقليمي لشركة اتيش يابي العقارية، نبيل الخطيب، ان الكويتيون يحتلون المرتبة الاولى في عدد ملاك العقار الاجانب في مدينة بورصة التركية، مبيناً أن نسبة استثمار الكويتيين في بورصة في ارتفاع مستمر.

وأضاف أن شركة "اتيش يابي" العقارية واصلت تنفيذ مشاريعها وتسليم الوحدات السكنية وصكوك الملكية لعملائها في الوقت المحدد، وذلك على الرغم من الاوضاع الاقتصادية والسياسية والصحية التي شهدها العالم كله خلال العامين الاخيرين، الأمر الذي عزز من ثقة المستثمرين في مصداقية وأداء الشركة بشكل عام.

وتابع الخطيب قائلاً أن "اتيش يابي" العقارية تميزت بالتزامها مع العملاء، وتقديم منتجات على مستوى عال من الجودة، ناهيك عن خدمات ما بعد البيع التي تستمر على مدى 5 سنوات وهي مدة الكفالة الشاملة والتي تعد من أطول مدد الكفالة في الجمهورية التركية بشكل عام، ما دفع العملاء إلى إعادة الاستثمار في باقي مشاريع الشركة الجديدة بفضل الثقة الكبيرة والمصداقية التي تمتعت بها الشركة في كافة مشاريعها السابقة.

الخطيب: الكويتيون يحتلون المرتبة الأولى في عدد ملاك العقار الأجانب في مدينة بورصة

فعاليات الملتقى

بدوره أكد المستشار بشركة اتيش يابي العقارية ماهر اوغلو، ان الملتقى الذي نظمته الشركة على مدى يومي 8 و 9 نوفمبر، شهد عقد 9 جلسات عمل مشتركة بين الجانبين التركي والكويتي بحضور عدد من المسئولين والشخصيات من كلا البلدين.

واضاف أن جلسات العمل ناقشت مجموعة من المواضيع المختلفة مثل (السياحة بين الكويت وبورصة، الواقع الثقافي والفني في البلدين، الفرص الاستثمارية المتاحة في تركيا، سوق الاثاث والديكور التركي، الوجهات السياحية الجديدة وطرق الوصول لها، الفرص المتاحة في الاقتصاد التركي الجديد، الصادرات التركية إلى الخارج، و قطاع البنوك والمؤسسات المصرفية الاسلامية في تركيا)، حيث شهدت تلك الجلسات إقبالاً كبيراً من ذوي الاختصاص في كلا الجانبين.

وأعرب ماهر اوغلو عن أمله في أن يسهم الملتقى وجلسات العمل التي أقيمت خلاله في تعزيز أواصر التعاون المشترك بين الكويت وتركيا، وفتح المزيد من مجالات الشراكة بين البلدين في مختلف القطاعات الاقتصادية والاهتمامات المشتركة بينهما.

«علي الغانم وأولاده» يطلق صالة عرض جديدة لـ«بي إم دبليو» في الجهراء

أعلنت شركة علي الغانم وأولاده للسيارات عن تدشين أحدث صالة عرض لعلامة بي إم دبليو بمحافظة الجهراء، ضمن خططها للتوسع في السوق المحلية، وإتاحة أحدث طرازات بي إم دبليو الراقية لعملائها، والتي تتميز بمرافق عالمية المستوى، تشمل صالة عرض راقية ومركز خدمة حديث ومركز لقطع الغيار.

وقد شهد حفل تدشين صالة العرض الجديدة حضور كل من المدير الإداري لمجموعة بي إم دبليو في الشرق الأوسط، الدكتور حامد حقباروار، ومؤسس شركة أولاد علي الغانم للسيارات علي محمد ثنيان الغانم، ورئيس مجلس إدارة شركة أولاد علي الغانم للسيارات، المهندس فهد علي الغانم، كما شارك في الحدث كلٌ من نائب رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي للشركة، يوسف القطامي، ومديرها العام السيد يوسف مصطفى.

وفي تعليق له بهذه المناسبة، أوضح الدكتور حامد حقباروار، قائلا: "أود أن أهنئ المهندس فهد علي الغانم وفريق عمله بهذا النجاح الكبير، وأشكرهم على تفانيهم في خدمة عملاء بي إم دبليو، والتركيز على تلبية احتياجاتهم وتطلعاتهم، وهو ما يدعم مساعي بي إم دبليو الحثيثة لتوسيع حضورها في الكويت. اليوم، نشهد تعزيز شراكتنا الطويلة والمثمرة مع شركة علي الغانم وأولاده من خلال إطلاق صالة العرض الجديدة في الجهراء الذي يثري بلا شك مسيرتنا المشتركة، حيث ستوفر الصالة الجديدة لعملائنا ذات التجربة المتميزة التي نقدمها لعملاء بي إم دبليو في مختلف منشآتنا".

جانب من قص شريط الافتتاح

وبهذه المناسبة، أعرب المهندس فهد علي الغانم عن سعادته بتدشين المعرض ومركز الخدمة الجديدين لعلامة بي إم دبليو ، وصرح قائلاً " اليوم، نواصل تعزيز شراكتنا مع بي إم دبليو من خلال التزامنا الراسخ بالتميز وتحقيق رضاء العملاء، وهذا الانجاز يشكّل معلماً آخر في مسيرة شراكتنا المتواصلة منذ 36 عاماً، ونحن فخورون بأدائنا الآخذ في التطور، وتطلعنا بإستمرار لتوسيع عملياتنا."

ويأتي تدشين أحدث صالات عرض بي إم دبليو، والذي تعد ثالث صالة عرض على مستوى الدولة، ليضيف لمنجزات شركة أولاد علي الغانم للسيارات باعتبارها الوكيل الحصري لسيارات بي إم دبليو في الكويت، وتجسيداً لمساعي الشركة للارتقاء بالخدمات المقدمة لعملائها باستمرار، وتوسيع شبكة مكاتب مبيعات ومراكز خدمات سيارات بي إم دبليو على مستوى الدولة. وتمتد صالة العرض الجديدة التي تحتضن أيضا مركز خدمة على مساحة 2000 مترً مربع، والذي تم الانتهاء من تطويره في نهاية سبتمبر الماضي.

واختتم المهندس الغانم بقوله "يأتي تدشين صالة العرض الجديدة بمحافظة الجهراء باعتبارها من المحافظات الأكثر نمواً في الدولة، وانطلاقاً من حرصنا المستمر على الاستجابة لتطلعات عملائنا، وتوفير سياراتهم المفضلة، ودعمها بخدماتنا عالمية المعايير. كذلك، يعد التدشين امتداداً لسلسة مراكز الخدمة الاثني عشر المنتشرة في مختلف أنحاء الكويت، وتوفير أرقى الخدمات لعملائنا أينما كانوا في الدولة. ونحن مستمرون في التزامنا بمبادئنا الراسخة من حيث تمكين عملائنا من الحصول على خدماتنا بكل يسر وسهولة، والتأكد من تلبية احتياجاتهم ورغباتهم على الدوام."

«برقان» يطلق خدمة المساعدة الشخصية «كونسيرغ»

أعلن بنك برقان عن إطلاق خدمة المساعدة الشخصية في إطار شراكته مع شركة بيكوك كونسيرغ لتوسيع نطاق المزايا المقدمة لعملاء باقة بريمير المصرفية والخدمات المصرفية الخاصة والخدمات المصرفية للشركات وعملاء بطاقة هية. وتعكس هذه الشراكة قفزة نوعية هامة في جودة الخدمات الراقية التي يقدمها البنك لعملائه من النخبة.

يمكن لعملاء بنك برقان المؤهلين للإستمتاع بمجموعة واسعة من خدمات المساعدة الشخصية والتي تشمل خدمة المندوب للمعاملات الحكومية التي لا تتطلب حضور شخصي او اي خدمات شخصيه للعميل، ايضاً خدمة الليموزين للتوصيل من و الى المطار و كذالك خدمة الحجوزات داخل وخارج الكويت للمطاعم والفنادق وجميع الفعاليات والمناسبات المحلية والعالمية والكثير من الخدمات المتعدده. بالإضافة الى تجديد البطاقة المدنية ورخصة القيادة وجواز السفر، خدمة المساعد على الطريق وصيانة السيارة بالإضافة الى خدمة إيقاف السيارات في عدة مواقع منها مجمع الصالحية، مول العاصمة، مول 360، بلومينغديلز- مول 360، مجمع الأفنيوز، الكوت مول، برج التجارية ومستشفى رويال حياة. وللاستفادة من مزايا هذه الخدمة.و صرح رئيس مدراء الخدمات المصرفية الشخصية في بنك برقان، السيد ناصر محمد القيسي عن التعاون مع بيكوك كونسيرغ قائلاً "يقوم هذا التعاون بين بنك برقان وشركة بيكوك كونسيرغ على أساس ثقتنا بتاريخ الشركة ومستوى الخدمات التي توفرها للنخبة. ونحن ننطلق دائما من حرصنا على توفير المزيد من الخدمات الراقية وإضافة قيمة مميزة تمنح لكل فئة من عملائنا تجربة مصرفية خاصة تتناسب مع أسلوب حياتهم، وقد كانت شركة بيكوك كونسيرغ الشريك المثالي لتحقيق هذا الهدف".

كما أضاف، "هذه هي خطوة من مجموعة مبادرات يقوم بها البنك لتقديم أرقى تجربة مصرفية وأفضل مستويات خدمة تفوق توقعات عملائنا".

وبدوره قال حسن عبدالرحيم السويدي الرئيس التنفيذي لمجموعة بيكوك كونسيرغ : "أشعر بالاعتزاز بانضمام بنك برقان على قائمة عملائنا من البنوك المحلية داخل الكويت، وهي اضافة مميزة لمجموعة بيكوك كونسيرغ."

كما أضاف، " نحن مسؤولون عن تقديم خدمات الرفاهية وخدمات المساعد الشخصي لتوفير الراحة للنخبة من عملاء بنك برقان محليا وعالميا، والذي بدوره يجعل اسلوب حياتهم أكثر متعة خال من الضغوط والتعب على يد فريق مختص من اصحاب الخبرة المدربين على تلقي وتنفيذ طلبات العملاء المحلية و العالمية على مدار الساعه ومراعاة جميع وأدق التفاصيل".

يواصل بنك برقان تقديم خدمات ومنتجات مصممة تمنح عملاءه تجربة مصرفية استثنائية تتماشى مع استراتيجيته وتواكب مسيرته كمؤسسة مالية رائدة تسعى دائما لتوفير أكبر قدر من الرضا للعملاء وأعلى مستوى من الرفاهية في معاملاتهم المصرفية وكافة جوانب حياتهم اليومية.