الشركة تعاقدت مع «إعمار الإماراتية» لتقديم مشاريعها في السوق الكويتي

فتحي: «القصور الحديثة» تسوق 1200 وحدة بقيمة 41 مليون دينار

■ اتفاقيات جديدة للشركة في هولندا لتسويق مشاريع في أربع مدن

حاوره: محيي قطب

أكد رئيس مجلس الإدارة في شركة القصور الحديثة لإدارة تطوير الأراضي والعقارات وشركة «آب كويت العقارية» محمد فتحي خلال مقابلة لـ«الصباح» ان المجموعة تعاقدت على تسويق مشاريع عقارية كثيرة خلال العام الماضي، وتجدد اتفاقيات جديدة خلال العام الجديد، بعد ان استطاعت ان تكون لديها الريادة في أسواق عدة منها السوق الهولندي.

ولفت فتحي إلى أن المجموعة قامت خلال الـ 6 أشهر الماضية بتكليف أعمالها من خلال توقيع 4 اتفاقيات تسويقية إقليمية حصرية في هولندا من خلال أربع مدن في المملكة هي ارنهيم و روتردام و ماستريخت وامستردام وقمنا بالتنويع من الفكر التسويقي للمجموعه من خلال طرح بيوت وشقق وشاليهات.

وبين ان المجموعة تسعى ومن خلال مشاريعها في هولندا ودبي ان تزيد قاعدة العملاء، ولاسيما الانتقال من شركة تسويقية للمشاريع العقارية إلى شركة تقوم على تطوير العقارات في بلدان عدة.

وأكد على ان المجموعة نجحت بنسبة 100 في المئة من خلال تسليم الوثائق للعملاء وانها تسعى لزيادة هذا الرقم خلال العام الحالي، بعد ان تأكدت انها تقدم خدمة مميزة للعملاء وايضا تسويق مشاريع فريدة من نوعها في السوق الكويتي.

وكشف فتحي ان المجموعة تسوق حاليا 5 مشاريع في هولندا بإجمالي 1200 وحدة ما بين بيوتا وشقق وشاليهات بقيمة إجمالية تقارب الـ 41 مليون دينار، لافتا إلى أن المجموعه حققت السبق في السوق الكويتي من خلال تسليم خمسين وثيقة وتسليمهم الوحدات في الوقت المحدد.

وفيما يلي نص المقابلة على النحو التالي:

محمد فتحي

مشاريع متميزة بإطلالات خلابة

■ الشركة قامت ببيع 150 وحدة في مشاريعها المختلفة خلال 2016

■ ما الذي تتميز به المجموعة من بين الشركات التسويقية بالكويت؟

– تميزنا هو اننا نقوم ببيع العقار من خلال دفع قيمة التعاقد والتي تحول مباشرة إلى كاتب العدل في هولندا باسم العميل حتى يتم توثيق التعاقد هناك ما يمثل ذلك مصداقية وشفافية عالية للشركة، وضمان حق العميل، وكذلك متابعة المكتب الخاص لنا هناك باقي الاجراءات المتعلقة بالعقار.

ورغم ان عمر المجموعه لا يتعدى الـ 6 سنوات، إلا انها استطاعت ومن خلال فريق عمل وإدارة مصرية 100 في المئة تحقيق نجاحات كبيرة في عالم التسويق العقاري داخل الكويت بمشاريع مميزة عبر شركات كبيرة في دول عدة وتسويق ما يقارب من ٢٥ مشروعا وتم تسليمهم للعملاء، كما ان عام 2016 كان سعيدا عليها بعد بيع 150 وحدة في مشاريع بمختلف البلدان التي تعمل فيها.

■ هل لديكم تعاقدات جديدة في الشركة؟

– المجموعة قامت بالتعاقد مع أكبر أسماء من الشركات المطورة في عالم العقار سواء في هولندا او دبي، منها شركة يورو بارکس وتعتبر من الشركات الكبيرة لتسويق مشروع بورت فان امستردام ، وكذلك شركة سيتا رومانا بمشروع رائع في مدينة روتردام وايضا شركة نو بارکن التي تعاقدنا معها من خلال مشروع فالكينبيرج ، وشركة دروم بارك التي قمنا بتجديد عقدنا معهم باتفاقية تسويقية على مدار العام الماضي لتسويق مشروع دروووم بارك سيارنفودا

وان المجموعة تعمل على ان يكون عملائها يتمتعون بنسبة أمان كبيرة من خلال وثيقة ملكية صادرة من مكتب العدل في هولاندا، بالإضافة إلى فتح مكتب تابع للمجموعه في روتردام بهدف إدارة جميع الأمور العقارية التي تخص العملاء.

■ ما هدف المجموعة خلال العام 2017؟

– نهدف من خلال التسويق المتميز لمشاريعها ان تسعى لاستقطاب عملاء جدد عبر العملاء الحاليين في الشركة وذلك يأتي من خلال تعاقداتنا مع شركات مميزة وتسليم مشاريع في الوقت المحدد وكذلك الإجراءات السليمة في تحويل ملكية العقار إلى العميل عبر مكتب العدل في البلد التي تعمل بها.

وان المجموعة احتفلت مؤخرا بتسليم 50 وثيقة ملكية شاليهات لعملائها خلال العام الحالي، لافتا في الوقت نفسه إلى أن المجموعه جددت عديد من الاتفاقيات مع شركات».

في حين ان المجموعة تسعى لمخاطبة العملاء من خلال مشاريعها بشكل يليق بهم، وذلك من خلال الرحلة الاستكشافية التي تقوم بها الشركة للعملاء حتى يشاهدون المشروع قبل توقيع العقود، وهي فكرة تسويقية ناجحة وتضمن للعميل ان يرى على الطبيعة وحدته التي سيقوم بشرائها.

■ هل لنا ان نتعرف على مشاريع هولندا التي تقوم الشركة بتسويقها؟

– المجموعة نجحت بنسبة 100 في المئة من خلال تسليم الوثائق للعملاء وانها تسعى لزيادة هذا الرقم خلال العام المقبل، بعد ان تأكدت انها تقدم خدمة مميزة للعملاء وايضا تسويق مشاريع فريدة من نوعها في السوق الكويتي.

والمجموعة تسوق 5 مشاريع في هولندا بإجمالي 1200 وحدة ما بين بيوتا وشقق وشاليهات بقيمة إجمالية تقارب الـ 41 مليون دينار، لافتا إلى أن المجموعه حققت السبق في السوق الكويتي من خلال تسليم الخمسين وثيقة وتسليمهم الوحدات في الوقت المحدد.

■ وماذا عن مشاريعكم في سوق دبي؟

– نسعى لتسويق مشاريع مميزة في دبي كما هو الحال في مشاريعنا في هولندا، وقمنا ببيع اراضي وحققنا نسبة مبيعات عالية خلال وقت قصير، بالإضافة إلى ان المجموعه استطاعت خلال العام الحالي، التعاقد مع شركات مطورة كبيرة ومميزة في دبي مثل شركة أعمار بصفة ان تكون الوكيل لها في الكويت وكذلك شركة دبي بروبرتز وشركة الحبتور وشركة شوبا هارتلند وشركة داڤوب بروبريتز وشركة نشاما وفي الوقت نفسه تركيز الشركة في تسويق مشاريع مهمة وكبيرة في دبي جاء بسبب ايمان الشركة بما يقدمه والمجهودات الكبيرة من قبل الشيخ محمد بن راشد ال مكتوم الرجل الذي لابد وان ويفتخر به كل عربي وتمتعه بعقلية كبيرة قام من خلالها بتطوير دبي.

وسوق دبي سيكون سوقا مميزا قريبا وسيحقق طفرة مقبلة تعود على المستثمرين بالنجاح في استثماراتهم العقارية.

هل جميع مشاريعكم تقدم عن طريق سداد بالاقساط أم كاش؟

طرق السداد في المشاريع المطروحة في المجموعه «كنا نعتمد سابقا على الدفع بنظام الكاش، ولكن حاليا نقوم على طرق تسويقية جديدة ومنها اقساط على دفعات تصل إلى 7 سنوات في دبي».

والمجموعة تتجه إلى أسواق جديدة منها المانيا والنمسا وانكلترا، بالإضافة إلى ان المجموعه تهدف في المقام الأول والأخير إلى بيع عقار سكني وليس استثماري.

■ هل لديكم فرع جديد للشركة؟

– المجموعة فتحت فرعا جديدا لها في السوق الكويتي لخدمة عملائها بعد ان تضاعف عددهم بشكل لافت خلال الفترات السابقة، وبسبب المشاريع المميزة التي نقوم على تسويقها.

■ نستهدف الانتقال من «تسويق المشاريع» إلى «تطوير العقارات»

■ المجموعة تتجه إلى أسواق جديدة منها ألمانيا والنمسا وإنكلترا

مشروع مميز من مشاريع الشركة

■ طرق تسويقية جديدة ومنها أقساط على دفعات تصل إلى 7 سنوات في دبي

«إريكسون»: «الهواتف المتحركة» أصبحت وسيلة مهمة لتأمين السلامة الشخصية

على الرغم من امتلاك نسبة كبيرة من المواطنين ثقة عالية بالسلطات والجهات المعنية بالسلامة العامة في المدن التي يعيشون فيها، إلا انهم يستخدمون الانترنت والأجهزة الذكية بشكل متزايد لتأمين سلامتهم الشخصية بأنفسهم، وذلك بحسب نتائج تقرير وحدة مختبرات المستهلك بشركة إريكسون الجديد «إريكسون كونسيومر لاب» الذي استطلع آراء مستخدمي الهواتف المتحركة فيما يتعلق بالسلامة العامة في خمس مدن.

طرح معدو التقرير سؤالاً على مستخدمي الهواتف الذكية في كل من دبي وإسطنبول ولندن ونيويورك وستوكهولم حول كيفية معالجة مسألة سلامتهم الشخصية وكم هي نسبة ثقتهم بالسلطات المحلية في مدنهم، وما هي وجهة نظرهم حول دور التقنيات الحديثة في مساعدتهم على عيش حياة آمنة في المدن.

وكشفت نتائج التقرير تباين في آراء الأشخاص المشاركين في الاستبيان حول نظرتهم تجاه مستويات أمن أو خطورة المدن التي يعيشون فيها.

وتعليقا على نتائج التقرير قالت ريبيكا سيديرينغ انجستروم، كبيرة المستشارين في تقرير وحدة مختبرات المستهلك في إريكسون : « يعتبر عدد كبير من مستخدمي الهواتف الذكية الذين شملهم التقرير ان المدن التي يعيشون فيها، إن لم تكن آمنة، فهي على الأقل ليست خطيرة على سلامتهم الشخصية، بينما يعتقد واحد من أصل كل ثلاثة اشخاص شملتهم الدراسة ان مدنهم تعتبر آمنة، في حين ان نسبة 10% فقط قالوا بان مدنهم ليست آمنة. وتعد مدينة دبي استثناء، حيث يعتقد 70% ان مدينتهم آمنة».

وبينما تشهد التكنولوجيا الرقمية الشخصية تطوراً ملحوظا، فإن السكان بدأوا يتبنون طرق جديدة لتأمين سلامتهم الشخصية، ومن الأمثلة على ذلك استخدام الأجهزة والخدمات المتصلة بالإنترنت مثل أجهزة التحذير العامة وإخطارات البث الجماعي وتطبيقات التنبيه عن حالات الطوارئ والهجمات والاستجابة التلقائية لحالات الطوارئ. ومن خلال هذه الطرق يمكن للسكان اتخاذ قرارات أفضل والاندماج في شبكات التواصل الاجتماعي للمساهمة في حماية وسلامة المجتمعات التي يعيشون فيها.

وقال باتريك هيدلوند، كبير المستشارين في تقرير وحدة مختبرات المستهلك إريكسون : « تسهم التطبيقات ومنصات التواصل الاجتماعي الجديدة في جعل عملية اندماج الناس في مجتمعاتهم أكثر سهولة وبالتالي تخفيف العقبات التي تحول دون مشاركتهم الفاعلة. يستخدم مسبقاً ثلاثة من أصل كل أربعة أشخاص تطبيقات أو خدمات الطوارئ في هواتفهم الذكية، وقال الكثيرون ممن شاركوا في الاستبيان انهم يستمتعون باستخدام المزيد من تطبيقات الحماية الجديدة. ويزيد ذلك من نسبة الضغط على السلطات والجهات المعنية بالسلامة العامة للتحكم بتدفق المعلومات من قبل عدد كبير من المستخدمين».

ويبدو من الواضح جداً أن الهواتف المتحركة أصبحت تعتبر وسيلة هامة جداً لتأمين لسلامة الشخصية، وتعد وظيفة الحماية الأكثر شيوعاً في الهواتف الذكية عبر جميع الأسواق هي تخزين أرقام الطوارئ واستخدام تطبيق تحديد المواقع لإرشاد العائلة أو الأصدقاء إلى الأماكن التي يتواجد فيها المستخدمون.

ويوافق حوالي 40% من السكان انهم يشعرون بالأمان اكثر عندما يكونون في الخارج ولديهم هواتفهم الذكية ولكن هناك أيضا بعض التناقضات التي أبداها المشاركون حول جدوى استخدام هذه الأجهزة فيما يتعلق بسلامتهم.

وأضافت سيديرينغ انجستروم : «على الرغم من أن الهواتف الذكية يمكن أن تكون وسيلة هامة في المساعدة على الوقاية من حالات الطوارئ الخطرة التي يمكن أن يتعرض لها المستخدمين، إلا انها ربما تؤدي أحيانا إلى جعل المستخدمين غير محصنين وتدفعهم إلى التعرض لحالات خطرة اكثر من الوقت الذي يكونون فيه من دون هواتفهم».

حول تقرير وحدة مختبرات المستهلك من إريكسون :

اعتمدت هذه الدراسة التي حملت عنوان «السلامة العامة أصبحت شخصية» على بيانات تم جمعها من حوالي 3.500 مستخدم للهواتف الذكية في خمس مدن (دبي، إسطنبول، لندن، نيويورك، ستوكهولم) من خلال استبيان عبر الإنترنت جرى في شهر مايو 2016.

وتمثل وجهات النظر التي تم التعبير عنها في الاستبيان آراء حوالي 17 مليون مستخدم للأجهزة الذكية عبر المدن الخمسة.

«برقان» يعلن عن الفائز الجديد بسحب حساب «الثريا للراتب»

اعلن بنك برقان عن فوز السيد سركيس خجادور بان بسيارة «نيسان باترول» ذات الدفع الرباعي خلال سحب حساب «الثريا للراتب» الشهري الذي اطلقه مؤخرا، وقد أعرب الفائز عن سعادته بالفوز بسيارة «نيسان باترول».

مع السحب الشهري الجديد، يحصل العميل على فرصه لربح سيارة نيسان باترول ذات الدفع الرباعي كل شهر و مقابل كل 10 د.ك متوفرة في الحساب يحصل العميل على فرصه واحدة.

ويأتي إطلاق سحب حساب «الثريا» الشهري الجديد، ضمن سياسة بنك برقان، القائمة على توفير جوائز قيمة للعملاء الأوفياء، ولزيادة فرص ربح عملائه ، وتشجيعهم على الاستفادة من العروض الحصرية التي يقدمها لهم بشكل دائم.

وأوضح البنك انه يمكن فتح حساب «الثريا» للراتب، بالدينار الكويتي، او غيره من العملات، وأنه يمتح صاحبه العديد من المميّزات، ومنها الحصول على القروض، وبطاقة السحب الائتماني.

«أبيار» تسدد 36.8 مليون درهم لبنك خليجي

أعلنت شركة أبيار للتطوير العقاري انها سبق ان توصلت إلى تسوية مع احد البنوك الخليجية في شان إلتزاماتها التالية لصالح البنك وذلك بحدود مبلغ وقدره 36,829,471 درهم إماراتي.

وأفادت أبيار بان التسوية شملت سداد مبلغ 2 مليون درهم إماراتي عند توقيع الإتفاقية و إعادة جدولة المبلغ المتبقي وقدره 34,829,471 درهم إماراتي على دفعات نصف سنوية لمدة اربعة سنوات.

وأكدت بانها قد قامت بالوفاء بكافة إلتزاماتها التعاقدية مع البنك المذكور حيث تم سداد إجمالي مبلغ قدره 36,829,471 درهم إماراتي وفقا للدفعات الواردة بالإتفاقية المشار إليها.

كما تجدر الاشارة الى ان الشركة قد اعلنت إنتهائها من إنجاز وتسليم برج هيليانا في أكاسيا أفنيوز، وهو عبارة عن برج شقق سكنية فاخرة تقع في قلب الجميرا بدبي حيث يصل ارتفاع البرج إلى 104 أمتار ويضم 28 طابقا، يطل على برج العرب وخليج العرب ومنطقة بالم جميرا، ويوجد فيه 49 شقة استوديو و50 شقة فيها غرفة نوم رئيسية واحدة، و75 شقة بها غرفتان نوم رئيسيتان، ويوجد فيه 196 موقفا للسيارات.

شركة أبيار للتطوير العقاري

«Ooredoo» تفخر بإنجازات طلبة الـ «Protégés»

أطلقت Ooredoo، أسرع شبكة في الكويت، فخرها بطلبة الموسم السادس لبرنامج Protégés والذي قامت الشركة بتقديم الرعاية البلاتينية. وأكدت الشركة فخرها برعاية البرنامج لكونه أحد أهم البرامج التدريبية وأكثرها تأثيراً على حياة الشباب، حيث يوفر لهم فرصة لاكتساب المعرفة والمهارات بشكل عملي مبتكر.

وتعليقا على ذلك، يقول مدير أول إدارة الاتصال المؤسسي في Ooredoo الكويت مجيل الأيوب: «نحن فخورون برعايتنا لبرنامج الـProteges الذي يوفر للشباب المتدربين فرصة لاكتساب المعرفة والمهارات بشكل عملي مبتكر. استطاع برنامج الـ Proteges أن يحظى باهتمام على مستوى الدولة لتميز الأسلوب الذي يعتمد على الإرشاد الشخصي من قبل شخصيات ناجحة في مختلف المجالات في الكويت، طالما شكلت فئة الشباب جزءاً أساسيا من استيراتيجية المسؤولية الاجتماعية التي نتبناها كشركة، لذا تأتي رعايتنا في الإطار نفسه وتمنحنا فرصة مباشرة للمساهمة في تطوير مهارات الشباب، ومساعدتهم على بناء وتطوير وطننا الحبيب وتشكيل غده ومستقبله.»

أطلق طلبة الجيل السادس من برنامج Protégés اسم (وسيلة) على مشروعهم، الذي تضمن عرضا مسرحيا موسيقيا تحت عنوان (مقام الحياة) الذي يتناول المقامات الموسيقية العربية بشكل غنائي استعراضي، كما ركز الطلبة من خلال مشروعهم على أهمية التواصل وتنمية المواهب المختلفة، وتعتبر (وسيلة) منصة للأشخاص الذين يريدون أن يعبروا عن ذاتهم من خلال مواهبهم و ذلك عن طريق الفنون المتنوعة، و تتضمن وسيلة عمل مسرحي و معرض لتبين ان الحياة جميلة عندما تكتمل عناصرها.

يذكر أن Ooredoo استضافت الطلبة في وقت سابق هذا العام في لقاء مفتوح مع المدير العام والرئيس التنفيذي الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني، شاركهم فيه في الحديث عن تجاربه، كما دعمت Ooredoo العديد من فعاليات برنامج الـ Protégés التي شملت عدداً من المحاضرات والأنشطة، والتي تضمنت محاضرة ألقيت في دار الآثار الإسلامية بمنطقة اليرموك قدمها البروفيسور المصري فتحي الخميسي، تناول من خلالها الطفرة التي أحدثها الموسيقار سيد درويش، أحد قادة الإبداعات الموسيقية في العالم العربي، بالإضافة إلى جلسة تمهيدية بصحبة وقيادة مرشدين البرنامج لهذا الموسم، ومعرض فني والعديد من الفعاليات الأخرى بالتعاون مع شركات وجهات حكومية وتطوعية وأهلية.

يذكر أن برنامج الـProtégés قد انطلق في عام 2010 لتدريب الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 16 و 24 عام، على أيدي شخصيات محلية رائدة في مختلف المجالات، ويهدف البرنامج نحو تعزيز المهارات الإجتماعية والحياتية وتطوير الوعي الذاتي لدى الشباب بالإضافة إلى التركيز على تطوير مهارات التفكير النقدي والإبداعي، وذلك عبر ورش العمل والمشاريع والمناظرات ومشاركة خبرات ضيوف البرنامج.