عوائد الاستثماري إلى 7.5 في المئة بالربع الثاني

«بيتك»: استقرار إشغال العقارات وتحسن الطلب على المكاتب بالعاصمة

كشف تقرير اصدره بيت التمويل الكويتي «بيتك» عن معدل العائد السنوي على العقار التجاري والاستثماري ونسب الإشغال والإيجارات للعقارات خلال النصف الاول من العام الجاري عن استقرار نسب الإشغال عند معدلاتها السابقة لكافة مستويات انواع العقارات الاستثمارية حيث تراوحت النسبة بين 90- 96 %، بينما تحسنت نسب الإشغال في العقارات التجارية ولاسيما في المكاتب التي تقع في منطقة العاصمة، فيما تباينت متوسطات القيم الإيجارية بين المناطق والمساحات المختلفة في عقارات السكن الخاص والاستثماري والتجاري والصناعي، وان كان الارتفاع السمة الاساسية في جميعها. واشار التقرير الى ان العوائد على العقارات الاستثمارية سجل على مستوى مناطق المحافظات بين 6.2 % إلى 7.5% خلال الربع الثاني من عام 2015، فيما لازالت عوائد العقارات التجارية تقل نسبيا عن تلك التي تدرها العقارات الاستثمارية في بعض المحافظات ... وفيما يلي التفاصيل

إيجارات السكن الخاص

تتباين متوسطات القيم الإيجارية بين المناطق والمساحات المختلفة، فقد سجل متوسط القيمة الإيجارية في الدور الأرضي ثلاث غرف وصالة مساحة 135م2 في بناء السكن الخاص مساحة 400 متر مربع خلال الربع الثاني 2015 في محافظة حولي مابين 450 إلى 600 دينار، بينما تصل إلى حوالي 650 دينار في محافظة العاصمة، فيما يصل متوسط القيمة الإيجارية في بعض المناطق المميزة في محافظة الفروانية إلى 450 دينار، ويتراوح ما بين 350 إلى 450 في مناطق محافظة الأحمدي بينما يرتفع قليلاً في منطقة العقيلة ليسجل 550 دينار، بينما يسجل ما بين 400 إلى 550 في مناطق محافظة مبارك الكبير مثل ابو فطيرة والعدان وصباح السالم ويرتفع المتوسط ليتراوح ما بين 500 إلى 600 دينار في منطقة المسايل، إما في محافظة الجهراء فيتراوح القيمة الإيجارية ما بين 300 إلى 450 دينار.

و تراوحت القيمة الإيجارية للدور الكامل لعقار السكن الخاص مساحة 400 متر مابين 950 إلى 1300 دينار في محافظة حولي وتصل إلى 1400 في بعض المناطق المميزة فيها، بينما تسجل 900 دينار في بعض مناطق غرناطة فيما تزيد قليلا لتتراوح مابين 1100 إلى 1400 دينار في اغلب مناطق محافظة العاصمة، وما بين 900 إلى 1000 دينار في محافظة الفروانية، وفي مناطق محافظة الأحمدي بين 750 إلى 850 ،و يرتفع قليلا في منطقة العقيلة بين 850 إلى 950 دينار، ومن 800 إلى 900 في معظم مناطق محافظة مبارك الكبير مثل العدان وابو فطيرة السكنية، وتصل في بعض اماكن منطقة صباح السالم إلى 950 دينار فيما ترتفع في منطقة المسايل بين 900 إلى 1000 دينار، وفي محافظة الجهراء من 600 إلى 700 دينار في منطقة سعد العبدالله وتصل في منطقة الجهراء القديمة بين 650 إلى 750 دينار.

اما متوسط القيمة الإيجارية للدور الكامل الأول أو الدور والثاني من عقارات السكن الخاص مساحة 400 متر فتسجل 900 و 950 دينار في مناطق مشرف وبيان وسلوى في حين تتراوح ما بين 1000 إلى 1200 دينار في اغلب مناطق محافظة حولي، وما بين 1100 إلى 1300 دينار في مناطق محافظة العاصمة باستثناء مناطق غرناطة والصليبخات التي تقل إلى ما بين 800 دينار و 900 دينار، كما تتراوح ما بين 850 إلى 950 دينار للدور الكامل في مناطق محافظة الفروانية، وتبلغ القيمة الإيجارية في مناطق محافظة الأحمدي بين 650 إلى 750 وتزيد في العقيلة من 650 دينار إلى 750 دينار، بينما تبلغ في مناطق محافظة مبارك الكبير بين 700 إلى 800 دينار في ابو فطيرة السكنية والعدان ، وتزيد في صباح السالم بين 750 دينار إلى 850 دينار، وترتفع بين 800 إلى 900 دينار في المسايل، وفي محافظة الجهراء فتتراوح القيمة الإيجارية بين 500 إلى 650 دينار مثل منطقة سعد العبدالله، ومن 550 إلى 650 دينار في منطقة الجهراء القديمة.

إيجارات السكن الاستثماري:

سجل متوسط سعر إيجار الشقة غرفتين وصالة مساحة 60م في محافظة العاصمة ما بين 330 إلى 350 دينار بينما سجلت القيمة الإيجارية لنفس المساحة في محافظة حولي ما بين 310 إلى 350 دينار، في حين تراوحت القيمة الإيجارية لهذه المساحة ما بين 280 إلى 340 دينار في محافظة الفروانية وما بين 260 إلى 300 دينار في محافظة الأحمدي، بينما سجلت قيم الإيجارات ما بين 285 دينار إلى 300 دينار في محافظة مبارك الكبير وما بين 260 إلى 280 في محافظة الجهراء.

اما الشقق غرفتين وصالة مساحة 70 إلى 74 متر فقد تراوحت القيم الإيجارية لها ما بين 390 إلى 415 دينار في محافظة العاصمة، وما بين 330 إلى 370 دينار في مناطق محافظة حولي، وتراوحت ما بين 320 إلى 350 دينار في محافظة الفروانية، في حين تقل القيمة الإيجارية لهذه المساحة في محافظة الأحمدي لتتراوح ما بين 300 إلى 340 دينار وما بين 325 إلى 350 دينار في محافظة مبارك الكبير وما بين 290 إلى 330 دينار في محافظة الجهراء.

اما الشقق الاستثمارية مساحة من 80 إلى 85 متر مربع فقد سجلت القيمة الإيجارية لها ما بين 435 إلى 465 دينار في محافظة العاصمة، وتراوحت ما بين 365 إلى 450 دينار في مناطق محافظة حولي، بينما تراوحت ما بين 350 إلى 425 دينار في محافظة الفروانية في حين تتراوح القيمة الإيجارية ما بين 330 إلى 370 دينار في محافظة الأحمدي وتصل إلى 330 و 360 دينار في محافظتي مبارك الكبير والجهراء على الترتيب.

في حين تتراوح القيم الإيجارية للشقق مساحة 100 إلى 110 متر مربع بين 500 إلى 580 دينار في مناطق محافظة العاصمة، وبين 485 إلى 550 دينار في مناطق محافظة حولي، وتصل إلى 480 دينار في مناطق محافظة الفروانية، في حين تتراوح القيمة الإيجارية بين 425 إلى 460 دينار في محافظة الأحمدي، وترتفع في محافظة مبارك الكبير بين 450 إليها 480 دينار ، و تتراوح بين 430 إلى 460 دينار في محافظة الجهراء، حيث تختلف الأسعار وفقا للمناطق المختلفة ولنوعية التصميم والتشطيب والموقع.

إيجارات العقارات التجارية:

ارتفع متوسط معدل إيجار المتر التجاري للدور الأرضي ليتراوح متوسط الإيجار بين 25 إلى 35 دينار للمتر المربع، كما في منطقة حولي بينما يصل إلى 35 دينار في المواقع المتميزة من مدينة الكويت، بينما يزيد عن ذلك ليصل إلى 40 دينار في منطقة السالمية، ويتراوح معدل إيجار المتر المربع في المكاتب بين 6.5 إلى 7 دينار، ويصل إلى 7 دينار في بعض الأماكن المتميزة والمساحات الكبيرة نسبيا في مدينة الكويت، كما يصل إلى 8 دينار لمتوسط المتر المربع في بعض مناطق حولي والفحيحيل والمنقف.

إيجارات القسائم الصناعية:

تراوح متوسط السعر التأجيري للمتر المربع الصناعي للدور الأرضي - معارض- ما بين 14 إلى 40 دينار في منطقة الشويخ الصناعية، وتختلف الأسعار باختلاف الموقع، أما منطقة الري مباني فجاءت في المرتبة الثانية وتراوح متوسط قيمة المتر التأجيرية ما بين 14 إلى 30 دينار للمتر المربع، في حين سجل متوسط سعر المتر التأجيري في منطقة العارضية (المخازن) ما بين 6.5 إلى 8 دينار ، ويرتفع بكثير ليسجل ما بين 20 إلى 40 دينار لمتوسط سعر المتر التأجيري في منطقة العارضية (الحرفية)، كما سجل سعر المتر في منطقة شرق الأحمدي بين 12 إلى 18 دينار، بينما تراوحت الأسعار في منطقة الفحيحيل الصناعية بين 14 إلى 20 دينار للمتر المربع.

معدل العائد السنوي على العقارات الاستثمارية

يرتبط الطلب على العقارات الاستثمارية بمعدلات العائد التي تدرها تلك العقارات، فقد سجلت تلك العوائد على مستوى مناطق المحافظات ما بين 6.2 % إلى 7.5% خلال الربع الثاني من عام 2015، ففي مناطق العاصمة سجلت العوائد نسبة قدرها 6.55% و تراوحت نسبها بين 6.2% و 6.88% في المناطق المختلفة بالمحافظة، بينما ارتفع متوسط عوائد العقارات الاستثمارية على مستوى محافظة حولي إلى 6.74%، وارتفعت نسب عوائد العقارات الاستثمارية في مناطق المحافظة بين 6.2% إلى 7% خلال الربع الثاني، وارتفعت العوائد في محافظة الفروانية إلى 7.14% وتتراوح العوائد بين 7% إلى 7.38% في مناطق المحافظة، كذلك سجلت العوائد في محافظة الأحمدي 7.19% خلال الربع الثاني.. وبلغت نسبة العوائد على مستوى محافظتي مبارك الكبير والجهراء نحو 7.18%، وتتراوح العوائد التي سجلتها مناطق المحافظتين بين 7% إلى 7.25% خلال الربع الثاني.

معدل العائد السنوي على العقارات التجارية

مازالت نسبة عوائد العقارات التجارية تقل نسبيا عن العوائد التي تدرها العقارات الاستثمارية في بعض المحافظات مثل محافظة العاصمة التي استقر فيها متوسط عائد العقار التجاري عند 6.25%، بينما يزيد عائد العقار التجاري عن الاستثماري بشكل نسبي في باقي المحافظات الأخرى نتيجة لانخفاض نسب الإشغال المرتبطة بقطاع المكاتب، وقد استقرت نسب العائد عند 7.2% في محافظة حولي خلال الربع الثاني ، وبلغت في حدود 7.6% في محافظة الفروانية، كما سجلت نسبة قدرها 7.53% في محافظة الجهراء وعائدا نسبته 7.39% في محافظة الأحمدي.

جدول يوضح معدل العائد السنوي على العقارات التجارية في بعض المناطق

«بيكو كابيتال» تتوقع أن تقود الأسواق الإلكترونية النمو الرقمي في المنطقة العربية

صرحت «بيكو كابيتال»، وهي شركة استثمار رأس المال المغامر في شركات التكنولوجيا الناشئة في المنطقة العربية في دول منطقة مجلس التعاون الخليجي، اليوم ان اسواق التجارة الإلكترونية الكبرى في المنطقة العربية ستقود نمو الاقتصاد الإلكتروني، حيث من المتوقع ان ترتفع مبيعات التجزئة وحدها من 10 مليارات دولار اميركي التي سجّلت حالياً إلى 100 مليار دولار اميركي في عام 2025.

وتسهم اسواق التجارة الإلكترونية في جمع البائعين والمشترين في وجهة إلكترونية واحدة من خلال الإنترنت او بواسطة تطبيقات الأجهزة والهواتف المحمولة.

صرح داني فرحة، الرئيس التنفيذي لشركة «بيكو كابيتال»: «اصبحت فرصة إنشاء أسواق عملاقة للتجارة الإلكترونية في المنطقة العربية يتجاوز تقييمها مبلغ مليار دولار اميركي، أو ما نطلق عليه الشركات الأحادية القرن او 'يونيكورنز'، اكثر قرباً من ذي قبل، ونحن حالياً لدينا في المنطقة عدة شركات للتجارة الإلكترونية في مراحل متقدّمة من تطورها لتصبح شركات تكنولوجيا عملاقة، بما في ذلك شركات تابعة لمحفظة 'بيكو كابيتال' الاستثمارية.»

وقد افاد داني فرحة بان «هناك شركات تكنولوجيا ناشئة استطاعت ان تستجيب لاحتياجات المنطقة وتؤسس اسواقاً للتجارة الإلكترونية تركّز اعمالها في قطاع بعينه. واستطاعت كل من هذه الشركات ان تؤسس لنفسها نموذج اعمال قوي ومستدام ومتخصص، ومن هنا جاءت استثمارات 'بيكو كابيتال' في بعض تلك الأسواق الإلكترونية.»

تابع داني فرحة: «لقد حرصنا ان تمتلك اسواق التجارة الإلكترونية التي نستثمر فيها ركيزتين اساسيتين للنجاح، إمكانية التدرج وتجويل القطاع بشكل جذري. فلكي يزدهر اي سوق للتجارة الإلكترونية، يجب عليه ان يتمتع بإمكانية التدرّج ليصبح شركة عملاقة. اما ركيزة النجاح الثانية التي بحثنا عنها فهي قدرة هذا السوق الإلكتروني على إحداث تحوّل جذري في القطاع الذي يعمل فيه باكمله. وهذا يتحقّق من خلال تقديم خدمة ذات قيمة لم تكن متاحة قبل إنشاء هذا السوق الإلكتروني وهي تقدّم 'تجربة' جديدة وفريدة في القطاع.»

وهنالك نوعان من هذه الأسواق: تلك التي تقدّم خدمات للمشترين من بائعين من الأفراد مثل خدمة «كريم» للتنقل او خدمة «بروبرتي فايندر» للخدمات العقارية، تلك التي تجمع المشترين بالتجار او محلات البيع مثل تسوق بضائع التجزئة عبر الإنترنت، مثل سوق دوت كوم أو جادوبادو دوت كوم. وتسهم مواقع التجارة الإلكترونية عبر الإنترنت بقدر كبير في زيادة استخدام الأصول بالنسبة للتجار، كما تقلّص تكاليف البحث بالنسبة للمستهلكين. وبالتالي تعزّز الفعالية والكفاءة، مما يُحدث تحولاً جذرياً في القطاع. قال داني فرحة: «هنالك امثلة عديدة في منطقتنا لمثل هذه الأسواق الإلكترونية الناجحة التي احدثت تغييرات في قطاعاتها. بعض هذه الأمثلة تشمل 'بروبرتي فايندر' و'بيزات' و'راوند متيو' و'جادوبادو' و'إير بي آند بي' و'كريم'. كل واحدة من هذه الخدمات تؤسس سوقاً افتراضية من المشترين والبائعين يجتمعون تحت سقف واحد عبر الإنترنت او من خلال الهواتف أو الأجهزة الذكية لتعزيز عرض الخدمات والمنتجات ووصولها إلى اكبر عدد من المستهلكين. وهي توفر خيارات اكبر واسرع بتكلفة اقل في بيئة آمنة.» على الصعيد العالمي، تشكل مبيعات التجزئة على الإنترنت 5% من كافة مبيعات التجزئة حيث تتصدّر المملكة المتحدة والولايات الأميركية المتحدة هذا الاتجاه إذ ان نسبة 11% من مجمل مبيعات التجزئة لديها يتم من خلال الإنترنت. اما في الأسواق الناشئة، فإن مبيعات التجزئة على الإنترنت تتراوح بما بين 3% و5% من مجمل مبيعات التجزئة. وتقدّر مبيعات التجزئة الإلكترونية المنطقة العربية، بما في ذلك منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، حالياً بما بين 1% و2% على التوالي من مجمل مبيعات التجزئة. وهناك فرص هائلة للنمو في المنطقة خلال العقود القادمة مع ارتفاع مبيعات التجزئة الإلكترونية لتحقق معدلات اكثر توازناً بحيث تصل نسبتها إلى 25% من مجمل مبيعات التجزئة. وهذا يُترجم إلى نمو مبيعات التجزئة الإلكترونية من مستواها الحالي عند 10 مليارات دولار اميركي إلى حوالي 100 مليار دولار اميركي خلال العقد القادم في المنطقة العربية.»

وأياً كانت الفئة التي تنتمي إليها، فإن أسواق التجارة الإلكترونية مزدهرة عالمياً بفضل نماذج الأعمال المغرية التي توفرها. وبنمو حجمها، فهي تخلق «تأثيرات» قوية تبقي الأسواق التي حققت ريادة في مقدمة الركب. وفي الأسواق الناشئة، مثل المنطقة العربية، يكون لأسواق التجارة الإلكترونية تأثير اكبر. فمع تدرجها لتصبح شركات عملاقة، تصبح هذه الأسواق الإلكترونية اكثر نفعاً لكافة المعنيين بها، بما في ذلك مؤسسيها والمستثمرين فيها والتجار والمستهلكين. والنمو في الهواتف والأجهزة الذكية والاقتصاد «عند الطلب» يعود بدرجة كبيرة لجيل الألفية الذي نشأ متمرّساً بمزايا الإنترنت ويتوقع ان يحصل على المنتجات والخدمات بسهولة ويسر من خلال الإنترنت والتطبيقات الذكية.»

اضاف داني فرحة: «تقف المنطقة العربية عند نقطة تحوّل تشير إلى بداية تغيير هائل تحرّكه عوامل قوية. فهناك 85 مليون مستخدم للإنترنت في المنطقة و60 مليون مستخدم للهواتف الذكية ومعدل إنفاق على التجارة الإلكترونية يتعدى 10 مليارات دولار اميركي في عام 2014. كما ان لدينا قدرات شرائية للفرد اعلى بحوالي خمس مرات من تلك التي في الهند، وهي البلد التي استقطبت 80% من استثمارات رأس مال المغامرة في الأسواق الناشئة عالمياً مما ساهم في ظهور 15 شركة تكنولوجيا عملاقة او «يونيكورن» والعديد من الشركات الناشئة الأخرى. ومنطقتنا العربية ستكون هي قصة النجاح التالية بعد الهند.»

داني فرحة

«فيوز» شريكا استراتيجيا لشبكة «دنتسو إيجس» العالمية في الكويت

لقطة تذكارية تجمع مارتن بوت وكريم بيطار ومايكل ندرلوف

أعلنت شبكة «دنتسو ايجس الدولية» والتي تعد أسرع شبكة الوكالات الإعلانية نموا في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا عن تعيين شركة «فيوز» الاعلانية كشريك في الكويت، لتتولى المسؤولية الكاملة لتخطيط وتنفيذ الحملات الاعلانية لعملاء شركة «كارات» و عملاء شبكة «دنتسو ايجس» الدولية الاخرين.

ان هذه الشراكة الجديدة في السوق الاعلاني الكويتي تأتي بالتزامن مع التطور الاعلاني السريع في مجال الاعلانات الرقمية «الديجتال» والتي تنمو بسرعة هائلة. ان الامكانيات المحلية والخبرات التي تتمتع بها «فيوز» اضافة الي القدرات العالمية لشبكة «دنتسو ايجس» ستعود بالفائدة على كلا الطرفين لتقديم خدمات متميزة للعملاء.

والجدير بالذكر، فقد تاسست شركة «فيوز» في عام ٢٠١٠، كوكالة خدمات اعلانية متكاملة وبإمكانات متطورة لتلبية كافة متطلبات التخطيط الاعلاني ، وخلق الأفكار المبدعة وتصميم الحملات الاعلانية وتخطيط وتنفيذ حملات العلاقات العامة.

وفي تعليقه على هذه الاتفاقية، قال السيد مايكل ندرلوف الرئيس التنفيذي لشبكة «دنتسو ايجس» للشرق الاوسط وشمال افريقيا «ان هذه الشراكة هي خطوة مهمة للتوسع والانتشار الاقليمي في الشرق الاوسط. كما ان الخبرة الاقليمية الواسعة التي يتمتع بها السيد كريم بيطار و معرفته بالسوق الاعلاني يعزز من ثقتنا بالنمو في الكويت والارتقاء بخدمة العملاء". واضاف السيد ندرلوف قائلا «كما يجدر بالذكر ان الخدمات التي تقدمها شركة «فيوز» تتماشي مع رؤيتنا في تطوير العلامات التجارية بشكل ابداعي. وهذه الشراكة ستعزز حتما التزامنا بان يكون لنا الأثر الاكبر في سوق المنطقة الاعلاني، دون التنازل عن مستوى الخدمات التي نقدمها لعملائنا».

ومن جهته، عبر السيد مارتن بوت،المدير العام لشركة «كارات» في دولتي الكويت وقطر عن سعادته بالشراكة مع «فيوز» الإعلانية والتي يتميز فريق عملها بمعرفته العميقة بسوق الكويت. وأضاف قائلا: «اننا على ثقة بقدرة فريق «فيوز» على الرقي بأعمالنا وتطويرها إلى أعلى مستوى مع تقديم خدمات إعلانية متكاملة وهو ما سيمكننا من تقديم خدمات تسويقية وإعلانية افضل لعملائنا. وسيقوم فريق العمل بإدارة الحملات الاعلانية للعملاء المحليين والاقليميين مثل جنرال موتورز، نوتال، الخطوط الجوية البريطانية، برنجلز وغيرهم».

ومن جانبه، أوضح السيد كريم بيطار الرئيس التنفيذي لشركة «فيوز» الإعلانية أن هذه الشراكة تعبر عن اهتمام شركة عالمية بالاستثمار في سوق الاعلان الكويتي، وهي تفتح الطريق لتوفير خبرات للعملاء المحليين والاقليميين، كما وتمنحنا الفرصة لتعزيز مكانتنا المحلية والاستفادة من الخبرات العالمية لتطوير اعمال العملاء في الشرق الأوسط، وتقديم بعد عالمي وقوة تجارية مدعمة بالمعرفة المحلية والخدمة الاستثنائية».

«إيلاف» تطلق منصة تجارية إلكترونية عالية التقنية لخدمات تخطيط الرحلات

أعلنت شركة «إيلاف للسياحة والسفر»، المتخصصة تحت مظلة الشركة السعودية للاقتصاد والتنمية «سدكو القابضة»، مؤخرا عن إطلاق منصة تجارية إلكترونية جديدة تربط بين جميع الشركات التابعة لشبكة «إيلاف» وشركائها في مختلف انحاء العالم، وذلك في خطوة سابقة من نوعها لتوفير سوق إفتراضي متكامل لتقديم جميع خدمات السياحة والسفر العالمية تحت مظلة واحدة. وتتيح المنصة الإلكترونية الفرصة للمستخدمين للحصول على أفضل الأسعار التنافسية في اكثر من 500.000 فندق حول العالم وما يزيد على 150 مطارا دوليا و1000 مشغل رحلات سياحية، بالإضافة إلى الإطلاع على العروض الخاصة على خدمات تأجير السيارات والرحلات السياحية والتامين على السفر وغيرها من الخدمات ذات الصلة.

وتتميز المنصة الإلكترونية الجديدة بتوظيف أحدث التكنولوجيا الحديثة، فضلاً عن سهولة التصفح وخدمات الدعم الإلكتروني الفورية، بما من شأنه الإرتقاء بتجربة المستخدمين إلى أعلى المستويات العالمية. كما تتيح المنصة الجديدة إمكانية التخطيط للإجازات حسب الطلب، وذلك عبر خدمة «عربة التسوق» التي تتيح للمستخدمين الحجز المسبق للعديد من الخدمات، بما فيها تذاكر السفر والفنادق ووسائل التنقل والجولات السياحية، بالإضافة إلى إمكانية التعديل السريع على الحجوزات. وتم تجهيز المنصة بأحدث نظم الدفع الإلكتروني لضمان أعلى درجات الأمن والسلامة والخصوصية والموثوقية. وتعليقا على الأمر، قال محمد محفوظ سالم بن محفوظ، نائب رئيس قسم رحلات السفر والحج والعمرة في شركة «إيلاف للسياحة والسفر»: «تتسم المنصة الإلكترونية الجديدة بخصائص ومزايا متنوعة تتيح للمستخدمين إعداد وتعديل وتحديث تفاصيل خططهم للسفر، بحيث يتم إرسال بريد إلكتروني تلقائي للمستخدم عند القيام بأي تعديل أو تغيير على الحجوزات التي يتم حفظها في حسابه الخاص للتمكن من مراجعتها في أي وقت لاحق. ويأتي إطلاق هذه المنصة ليؤكد على إلتزام شركة «إيلاف» بتقديم أفضل الخدمات للعملاء من خلال الحرص على مواكبة أحدث الإبتكارات التكنولوجية وحلول الأتمتة في عالم السياحة والسفر. وتهدف عبر هذا النظام المتطور إلى تعزيز أواصر التواصل مع العملاء وفي نفس الوقت تحسين إنتاجية الموظفين، بما يتماشى مع استراتيجيتنا

الرامية إلى الإستثمار الأمثل في التكنولوجيا لتعزيز تجربة العملاء. وإلى جانب هذه المنصة الجديدة، نعتزم أيضا إطلاق تطبيق مماثل عبر الهواتف الذكية في المستقبل القريب».

ويندرج إطلاق المنصة التجارية الإلكترونية في سياق إلتزام شركة «إيلاف» بتقديم الخدمات التي ترقى إلى أعلى معايير الجودة والكفاءة وأفضل الممارسات المتبعة دوليا. ويذكر أخيرا أن «مجموعة إيلاف» تدير شبكة واسعة من الفنادق الفاخرة في مكة المكرمة، بما فيها «إيلاف المشاعر» و«إيلاف السلام» و«إيلاف أجياد» و«إيلاف بكة» و«إيلاف كندة» و«إيلاف منا». وفي المدينة المنورة، تضم الشركة كل من فنادق «إيلاف طيبة» و«إيلاف البستان» و«إيلاف النخيل»، بالإضافة إلى فندق من فئة الخمسة نجوم في «رد سي مول» في جدة.

ديلويت: تراجع قابلية الشركات في الشرق الأوسط لاتخاذ المخاطر

كشفت ديلويت في تقريرها الأخير تحت عنوان «مؤشرات المدراء الماليين العالميين للربع الثاني من العام 2015 – المحافظة على التركيز واليقظة» أن استمرار انخفاض أسعار النفط يؤثر سلباً على كل من نسبة التفاؤل والقابلية لاتخاذ المخاطر لدى المدراء الماليين في الشرق الأوسط، ففي حين سجل سعر برميل النفط 53 دولار أمريكي عند إجراء الاستطلاع، تراجعت نسبة التفاؤل إلى واحد من أدنى مستوياتها في السنوات الأخيرة، بحيث انخفضت نسبة المدراء الماليين الذين يتوقعون آفاقا إيجابية لشركاتهم في الشرق الأوسط من 47% في الإستطلاع السابق الذي أجري قبل انخفاض أسعار النفط، إلى 26% في الإستطلاع الحالي.

وبحسب تقرير ديلويت، وهو جزء من برنامج ديلويت للمدراء الماليين، والذي يشمل القارة الأميركية، والشرق الأوسط، وأوروبا، ودول آسيا والمحيط الهادئ، ويضم نتائج استطلاعات المدراء الماليين للربع الثاني من العام 2015، تراجعت قابلية شركات الشرق الأوسط لاتخاذ المخاطر بحيث أن 33% فقط من المدراء الماليين يعتبرون أن الوقت مناسب لاتخاذ مخاطر على الميزانية العمومية. وبالتالي، تعتبر استراتيجيات خفض التكاليف وتحسين الإقتصاد الداخلي للشركات أفضل الخطوات التي يمكن اتباعها في الوقت الحالي. ومع ذلك، فإن العامل الإيجابي الوحيد الذي يجمع عليه المدراء الماليون هو توقع ارتفاع أسعار النفط مجددا في غضون سنة من تاريخ إجراء الإستطلاع.

وفي هذا الإطار، علق جايمس باب، الشريك المسؤول عن برنامج المدراء الماليين في ديلويت الشرق الأوسط قائلا: «استجابة لظروف السوق الصعبة وانخفاض القابلية لاتخاذ المخاطر، يبدو أن المدراء الماليين في الشرق الأوسط يوجهون جهودهم نحو العمل كوكلاء ومشغلين ماليين لشركاتهم بدلاً من العمل كاستراتيجيين أو محفزين على المخاطرة. وهذا أمر واضح بالنظر إلى استراتيجيات الأعمال ذات الأولوية العليا على مدى الأشهر الإثني عشر المقبلة، والتي تسعى إلى حماية موضع الشركة المالي عبر خفض التكاليف (86%)، وزيادة النمو العضوي (73%)، وزيادة التدفق النقدي (66%).»