

لتشجيع العملاء وحثهم على التملك العقاري

الشركات رفعت مستوى التسهيلات والخصومات في معرض العقار والاستثمار



خالد المالكي

التركيز على مفهوم تسويق العائد وليس تسويق مميزات المنتج العقاري نفسه، وأوضح أن شركة مسك طرحت خلال المعرض عقارات مميزة في العاصمة الثابتة (باتوك) وكذلك في مدينة (باتايا) حيث لاقت هذه المشاريع إقبال المواطن الكويتي الذي يعشق هذا البلد الساحلي الجميل، وفي الوقت نفسه أشار إلى أن الشركة طرحت مشروعاً عقاري الأهم للعملاء السابقين في مشروع بورصة الذي تم تسليمه قبل الموعد المتفق عليه.

كابيتال لاند للتطوير العقاري

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة كابيتال لاند للتطوير العقاري علي الدحملي قال أن كثرة أعداد المعارض العقارية، وتكرار المشاريع المطروحة فيها كانا عاملين سلبيين الرأ على وضع المعارض العقارية في الكويت، خاصة وأن التنافس الشديد في تنظيم المعارض العقارية حرم الشركات العقارية من تقديم الجديد في هذه المعارض المتتالية، بالمقابل أكد الدحملي على أن مشاريع «كابيتال لاند» لم تتأثر بالأوضاع الحالية للاقتصاد، خاصة وأن نسبة كبيرة من هذه المشاريع تقع في سلطنة عمان وبعض إمارات دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث تعثر هذه الأسواق من الأسواق المستقرة والأمنة، فضلاً عن أن «كابيتال لاند» تعتبر هي الملك والطور والمسبق لمشاريعها العقارية.

وأضاف أن «كابيتال لاند» طرحت مشاريع لشقق فندقية بإمارة الشارقة، إلى جانب غرف فندقية 5 نجوم في دبي الشقة ويعود ذلك، الأمر الذي ساهم في استمرار الإقبال والطلب على هذا النوع من المنتجات العقارية. علي الصعيد نفسه قال أن الشركة تعمل كذلك في أحد أكثر الأسواق الأوروبية استقراراً ألا وهو السوق الألماني، حيث طرحت الشركة مشروعاً استثمارياً يعولاه جيدة وتسهيلات بنكية عن طريق البنوك الألمانية.

برستيج المتحدة العقارية

أوضح مدير عام شركة برستيج المتحدة العقارية خالد المالكي أن المستجندات الحالية على الساحة العقارية دفعت الكثير من الشركات إلى تقديم تسهيلات وعروض لم تكن موجودة في السابق، حيث تلمح إحدى الشركات المشاركة في المعرض تسهيلات بالسداد على مدى 10 سنوات، فيما طرحت شركة أخرى تسهيلات بالدفع من خلال دفعة تبدأ من 10 في المئة وسداد على مدى 4 سنوات.

وأشار إلى أن التسهيلات الكبيرة التي أصبحت تقدمها الشركات العقارية المختلفة جعلت المنتج العقاري في مداول شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين، لا سيما في ظل التراجع الملحوظ في أسعار الأراضي والعقارات داخل وخارج الكويت في ظل الظروف الحالية، في الوقت نفسه أكد المالكي أن التنافس الشديد بين شركات التسويق العقاري دفعها لأن تكون أكثر مصداقية والتزاماً مع العميل من ذي قبل، وذلك بهدف الحفاظ على ثقة العميل الذي أصبح سلعة نادرة في مثل هذه الأوقات، لا سيما في ظل تراجع الإقبال على التملك العقاري وتراجع ثقة العملاء بالتملك بعد استمرار الانخفاض الحالي في أسعار النفط، والأوضاع السياسية والاقتصادية.

أكد مدير التسويق في شركة عوائد الكويت العقارية محمد جمعة أن معرض العقار والاستثمار شهد إقبالاً متوسطاً من قبل شريحة معينة من العملاء أصحاب رؤوس الأموال الصغيرة التي تقل عن 200 ألف دينار، وأضاف أن شركته التي تلمح شاليهات سكنية في منطقة الخبران البحرية، رأت أن أغلب زوار المعرض كانوا يركزون على الأراضي السكنية الرخيصة أو فلل انشاء ذات المساحات الصغيرة باعتبارها أرخص من الفلل الكبيرة التي لا يستطيعون شرائها أو تملكها.

وأوضح جمعة أن الطلب على منطقة الخبران البحرية قد ارتفعت خلال السنوات القليلة الماضية، لا سيما وأن هذه المنطقة التي تقع في جنوب الكويت تعتبر من المناطق المستقبلية الواعدة، حيث بات المواطن الكويتي يبحث عن التملك في هذه المنطقة خاصة وأن معظم الفلل القائمة هناك مطابقة لشروط بنك التسليف والإيجار. ولغت على أن منطقة الخبران البحرية هي إحدى المناطق المتكئة الخدمات والمرافق، ناهيك عن أن مخططات المنطقة الحالية تضم عدداً من المدارس والخدمات الأخرى التي لم يتم البدء في تنفيذها بعد، متوقعاً أن يزداد الإقبال على المنطقة بمجرد البدء في تنفيذ هذه المرافق والخدمات، وأن تشهد المنطقة إرتفاعاً في الأسعار، خاصة وأنها ستصبح بمثابة منطقة سكنية وترفيهية في ذات الوقت وبإطالات بحرية جذابة.



جانب من المعرض

والمؤتمرات بعد أحد أهم المعارض العقارية في الكويت، ذلك أنه معرض قديم وله تاريخ عريق من النجاح والتميز. وبينما توقع صقر أن يستمر وضع السوق العقاري في التذبذب خلال الفترة المقبلة في ظل انخفاض أسعار النفط والأوضاع الاقتصادية والسياسية الحالية، إلا أنه أكد أن الوضع لن يستمر طويلاً، إذ بمجرد أن تستوعب اقتصاديات المنطقة العالم الوضع الجديد وتعاد عليه وتبدأ بإعداد ميزانيتها الجديدة بناءً على الأسعار الحالية للنفط، فإن الاستقرار سيعود للسوق العالمي من جديد لتبدأ دورة جديدة من الاقتصاد بالانعاش مرة أخرى، وأكد صقر على أن الطلب على العقار المصري لم ينقطع خلال الفترة الماضية، لا سيما من قبل المصريين العاملين بالخارج أو حتى الخليجيين الذي رأوا في انخفاض قيمة صرف الجنيه مقابل الدولار وباقي العملات الخليجية فرصة سانحة لتملك العقار المصري الذي ما زالت قيمته تقدر بالجنيه المصري.

واعتبر أن الفترة الحالية تعتبر فرصة جيدة بالنسبة للمواطنين المصريين لإدخار أموالهم في العقار بدلاً من البنوك، وأن بإمكانهم تحقيق مكاسب جيدة في الوقت الحالي في ظل فارق صرف الجنيه، مشيراً إلى أن الخاسب الذي يجنيه المستثمر في الوقت الراهن لا يقل نسبتياً عن 15 في المئة. وحول جديد «تبارك» في معرض العقار، قال صقر أن شركة طرحت أحدث مشاريعها العقارية «نايتيتي أفتيو» الواقع على شارع التسعين في القاهرة الجديدة، والذي يعتبر من المشاريع الضخمة بإجمالي 1050 شقة، حيث حققت المجموعة مبيعات بلغت نسبتها 30 في المئة خلال تسويق المرحلة الأولى من المشروع، الأمر الذي يبين عن أن الطلب على العقار المصري ما زال بخير.

قال مدير التسويق في شركة أمان واستثمار عز العرب أن واقع الحال يؤكد أن الأوضاع الاقتصادية والسياسية قد ألقت بظلالها على السوق العقاري في الكويت والمنطقة، حيث باتت من الملاحقة وجود مخاوف كبير من قبل شريحة من العملاء من صرف ما لديها من أموال في الوقت الراهن. وأشار إلى أن الكثير من الشركات العقارية المشاركة في المعرض تلمح عقارات بأسعار تنافسية تكاد تصل إلى أسعار التكلفة الفعلية، إلا أن حركة المبيعات ما زالت في أدنى مستوياتها، بمعنى أن العروض الترويجية المكثفة التي قدمتها الشركات لم تؤد هدفها المنشود في تحقيق مبيعات جيدة.

في الوقت نفسه انتقد عز العرب تزايد أعداد المعارض العقارية في الوقت الذي تعيش فيه أسواق المنطقة والعالم ركوباً مملوساً، مبيناً أن تزامم المعارض العقارية في الكويت لعب دوراً رئيسياً في تشتت العملاء وتاجيل الكثير من قراراتهم الشرائية. وحول المشاريع التي طرحتها شركة أمان واستثمار خلال المعرض أكد عز العرب أن الشركة طرحت 6 مشاريع محلية من بينها 3 مشاريع لشاليهات في منطقة الخبران البحرية، وعمرتين في حولي إلى جانب مشروع لشقق التملك في السليية.

أكد مدير عام شركة مسك العقارية محمد المشلول أن تنوع المشاريع العقارية التي تم تسويقها خلال معرض العقار والاستثمار كان لها مردود إيجابي على العميل الذي انبحث له الفرصة للاختيار من بين مجموعة كبيرة من المنتجات العقارية المتنوعة في عدد من أسواق العالم الواعدة.

وأشار إلى أن اللافت للنظر من خلال المعارض العقارية الأخيرة هو توجه العميل نحو البحت عن العقارات التي تحقق له عائد أفضل وليس المنتج العقاري الأفضل، مرجعاً ذلك الأمر إلى مبالغة عدد من الشركات في

وفي الوقت نفسه أكد الإعلان أن «المستشار» تتميز باعتبارها الشركة الوحيدة في السوق الكويتي التي تقدم خدمات تأجير العقار من قبل الملاك بحدود تمتد بين ستة وخمس سنوات بعوائد جيدة ونسب مخاطر معومة. وعلى صعيد المشاريع الخارجية قال الإعلان أن شركة المستشار انقدت نجاح المجموعة في بيع مشروعها العقاري في جمهورية ماليزيا سكني هناك تم بيعه بالكامل، فيما تخطط حالياً لتنفيذ «كسوند» يتألف من مجموعة من الأبراج السكنية، وطرحة للبيع بأسعار تنافسية هناك.

انقدت نجاح المجموعة في بيع مشروعها العقاري في جمهورية ماليزيا أكد نائب الرئيس التنفيذي ومدير المبيعات في مجموعة عز كوت للتطوير العقاري سعود الملقد نجاح المجموعة في بيع مشروعها العقاري في جمهورية ماليزيا، بينما تستعد حالياً ل طرح مشروع عقاري جديد هناك سيتم الإعلان عنه خلال الأيام القليلة القادمة من خلال مدير محطة ماليزيا، لا سيما بعد أن قامت المجموعة مؤخراً بإبرام عقد مع إحدى الوكالات الكبرى هناك لتشغيل المشروع.

من جهة أخرى تطرق الملقد إلى مشروع الشركة الحالي في مدينة الخبران البحرية، والذي يعتبر المشروع الأول من نوعه الذي يجمع مسيات ستة بلدان خيران ويشرف على تسويق ومبيعاته وترويجه عدد كبير من الاستشاريين العقاريين. وأوضح أن فكرة المشروع تقوم على شاليهات لها طابع جديد وخصوصية مبتكرة، حيث سيتم بثانها وتشبيدها على أشكال وتصاميم تحمل ثقافات تلك الدول الست التي اجتمعت في الكويت بمدينة خيران وهي (الكويت أفريقيا الصين الهند اليونان إيطاليا) علماً بأن تصاميم المشروع تم اختيارها بدقة من حيث الألوان والديكورات والمساحات المختلفة كما وأن المشروع يقع بالقرب من ملاعب الجولف، وأضاف أن ما يميز المشروع هو موقعه الذي يطل في واجهته الرئيسية على البحر مباشرة، فيما يحيط به مول تجاري من ناحية، ومنطقة تجارية من الناحية الأخرى، فضلاً عن أنه يقع في منطقة هادئة وليست مزحمة سكانياً.

عبد الوهاب: طلب كبير على العقار الألماني

قال المدير التنفيذي في شركة لري برو العقارية عبد الوهاب عبدالله أن الطلب على السوق العقاري الأوروبي بشكل عام والألماني بشكل خاص ما زال كبيراً من قبل المواطنين الكويتيين والخليجيين، لكن ألمانيا تمتاز عن باقي دول أوروبا باعتبارها من أقوى الاقتصادات الأوروبية، ناهيك عن الخدمات المميزة في مجال التعليم والطب والاقتصاد، وكذلك في مجال معدلات النمو السنوية التي تصل إلى نحو 1.2%. وقال أن مشاركة لري برو في المعرض تضمنت طرح مشروعين عقاريين في ألمانيا الأول في منطقة «تزيابروغن»، والذي نجحت في تسليم صكوك المرحلة الأولى منه، حيث يقع المشروع في منطقة تمتاز بموقعها الجغرافي وتشكل نقطة التقاء بين ألمانيا وأوروبا، فضلاً عن قربها من المناطق الحيوية بالمدينة، وعلى بعد 15 دقيقة فقط من محطة القطار، ناهيك عن أنه يراعي الخصوصية اللازمة للأسرة الخليجية ويوفر جميع الخدمات المصاحبة والمرافق، أما بالنسبة للمشروع الثاني فقال أنه يقع في منطقة «بومولدر» في الجنوب الغربي من ألمانيا والتي تمتاز بطبيعتها الخلابة والهادئة ويسد مساحات خضراء شاسعة وبالرب من بحيرة مالئة طبيعي، مؤكداً في ذات الوقت على أن الشركة لديها مكتب في ألمانيا لإستقبال العملاء وتقديم التسهيلات اللازمة لهم.

قال مدير فرع الكويت لمجموعة تبارك الفايضة وليد صقر أن معرض العقار والاستثمار الذي تنظمه مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض

- خالد المالكي: عروض تنافسية وتسهيلات بالسداد لم تكن موجودة بالسابق
- وليد صقر: انخفاض قيمة صرف الجنية فرصة جيدة للراغبين بالتملك في مصر
- الدحملي: مشاريع «كابيتال لاند» لم تتأثر بالأوضاع الحالية للاقتصاد

مع دخول معرض العقار والاستثمار الذي نقيمه حالياً مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية يشرف يوم الرابع، ثنائيات آراء المشاركين في المعرض حول تأثير أعداد المعارض العقارية على حركة البيع والشراء في دولة الكويت، وعلى حجم السيولة الموجهة للقطاع العقاري في ظل التنافس الكبير من قبل شركات التطوير والتسويق العقاري على جذب مشاريع عقارية من مختلف دول العالم.

لكن الأمر الرئيسي الذي أجمعت عليه معظم الشركات المشاركة في المعرض هو حجم العروض والتسهيلات الغير مسبوقة التي تقدمها الشركات المشاركة في الدورة الحالية في المعرض، والتي قالوا أنها تلمح للمرة الأولى بهذا الحجم والتميزات، لأسباب عديدة أولها هو تراجع إقبال المواطنين على التملك العقاري في الوقت الراهن بسبب الظروف الاقتصادية والاجتماعية نادرة، وتزايد المنافسة العقارية التي أثرت على حجم العرض الذي تضاعف بشكل كبير ونسب في تشتت المواطن وبالتالي ترده في اتخاذ قرار الشراء تارة أخرى.

كذلك أجمع عدد من اصحاب الشركات المشاركة في المعرض على ضرورة تنسيق مواعيد المعارض العقارية وتخفيض إعدادها خلال المرحلة القادمة، بعد أن أصبح السوق العقاري المحلي عاجزاً عن استيعاب هذا الكم الكبير من المعارض التي أصبحت تكرر نفسها من خلال نفس الشركات المشاركة وينض المشاريع المكررة، وذلك كله في ظل محدودية أعداد العملاء الذين لم يعودوا يكتفون بالحضور إلى المعارض أو حتى الشراء منها، الأمر الذي قد يضيئ بتراجع أهمية المعارض العقارية في حال استمر تنقلها على هذا المنوال.

في السياق نفسه أكد المدير التنفيذي لمجموعة توب اكسبو حسام القنومي على أن السوق العقاري الكويتي ما زال أحد أهم أسواق المنطقة الخليجية، وأن السيولة والقدرة الشرائية في هذا السوق ما زالت في أعلى مستوياتها رغم الحديث المتكرر عن هبوط أسعار النفط وتراجع ثقة المستثمر تبعاً لذلك، وأكد على أن عدد كبير من المشاركين في المعرض كشفوا عن تحقيق نسبة عالية من المبيعات خلال المعرض الحالي، ما يعني أن ثقة المستثمر الكويتي ما زالت موجودة، وأن هذا المستثمر ما زال منفتحاً للاستفادة من الفرص العقارية الموجودة في الأسواق المستقرة والأمنة. وأشار إلى أن الطلب على العقار لن ينقطع، خاصة وأن الاستثمار في هذا العقار بات هو الاستثمار الأكثر أماناً في الوقت الراهن، كما أن العوائد التي يجنيها المستثمر ما زالت في الأعلى مقارنة بالعديد من الأدوات والمنتجات العقارية والاستثمارية الأخرى أيا كانت.

فالح المطيري: مبيعات مميزة رغم الركود العالمي

قال المدير التنفيذي الشريك في شركة أموال الكويت العقارية فالح المطيري أن معرض العقار والاستثمار يعتبر أحد المعارض العقارية المتأثرة في دولة الكويت، إذ وعلى الرغم من وضع الركود العام الذي أصاب الاقتصاد الكويتي والعالمي، إلا أن المعرض شهد حركة تسويقية وبيعية مميزة ظهرت بشائرها منذ إنطلاقة المعرض. وأكد على أن «أموال الكويت» نجحت في تحقيق نسبة من الحجوزات والبيعات على مشاريعها المطروحة في المعرض منذ اليوم الأول، لافتاً إلى أن الشركة طرحت منتجات عقارية داخل وخارج الكويت، من بينها شاليهات أموال الخبران في الداخل، وشقق تملك داخل وخارج الكويت. وأشار إلى أن شقق التملك المحلية حظيت بإقبال جيد نظراً لكونها مطابقة لشروط بنك التسليف، فيما شهدت الشقق الخارجية إقبالاً كذلك بسبب أسعارها التنافسية التي تبدأ من 18.5 ألف دينار كويتي وبأساط مسيرة على مدى عامين. ولفت المطيري إلى أن «أموال الكويت» تستعد حالياً ل طرح مشاريع جديدة خلال المرحلة المقبلة من بينها مشاريع في كل من ألمانيا وأسبانيا، عبارة عن شقق سكنية وبأسعار تنافسية.

ناصر الوعلان: مبيعات بين 50 و 80 في المئة للمشاريع

أكد مدير عام شركة المستشار المتحدة ناصر الوعلان نجاح الشركة في تحقيق نسبة مميزة من المبيعات خلال المشاركة الحالية في معرض العقار والاستثمار، خاصة وأن شركته ركزت خلال المعرض على استهداف شريحة معينة ألا وهي شريحة (قرض المرأة)، وذلك انطلاقاً من رؤيتها في حل مشكلة هذه الشريحة من أبناء المجتمع الكويتي. وأشار إلى أن ما ساعد الإقبال على تحقيق استراتيجيتها في هذا الخصوص هو سياسيتها التسويقية المختلفة بطرح المشاريع بأسعار تنافسية ومقابل هوامش ربح بسيطة، وذلك لإفساح المجال أمام المستثمرين للاستفادة من هذه المنتجات وتحت إشراف إرباح في حال رغبتهم في البيع أو الاستثمار في المستقبل. وأوضح أن «المستشار» طرحت خلال المعرض مجموعة من أبراج التملك الخاصة بها في عدد من مناطق الكويت مثل (الجابرية، حولي، الرقعي وبنيد القار)، حيث حققت هذه المشاريع مجتمعة نسب مبيعات تراوحت بين 50 و 80%، باستثناء برج الرقعي الذي تم بيعه بالكامل.

خلال معرض «أوتوميكانيا جدة» لعام 2016

«دانا أفترماركت» تلقى النجاح

مع السوق السعودي

قامت شركة «دانا الفايضة» مؤخراً بتعزيز التزامها بالمشاركة في الفعاليات الرائدة في مجال خدمات ما بعد البيع من خلال مشاركتها في الدورة الافتتاحية لمعرض أوتوميكانيا جدة لعام 2016، وتمكنت شركة «دانا» بفضل حافلة منتجاتها الواسعة للوجودة في موقع المعرض، من تخفيف الحضور حول سعة تقنيات ما بعد البيع «سبياسير» و«فيكتور رينز» الرائدة الخاصة بها، والتي تشمل حلول ناقل الحركة والختم للمركبات الخفيفة والتجارية ومركبات الطرق الوعرة. ومنحت أحدث نسخة لعلاية أوتوميكانيا التجارية من المعارض العالمية شركة «دانا» الفرصة للتفاعل مباشرة مع العملاء في منطقة الشرق الأوسط وتقدم منتجات ما بعد البيع «سبياسير» و«فيكتور رينز» للمنطقة. وقال جان فون أوتورن-ستينبرغ، مدير المبيعات الإقليمية لدى «دانا أفترماركت» في هذا الصدد: «لم تكن متأكد من توقعاتنا بخصوص معرض أوتوميكانيا جدة، لأنه لا يزال في عامه الأول ولكننا سعدنا للغاية بالبحرانيين لهذه الفعالية ويتناجح المعرض التجاري، وانبثت إمكانية التفاعل المباشر مع العملاء الحاليين والمحتملين في تلك المنطقة

توصلت مجموعة سيركو للخدمات الدولية مع المنشأة العامة للطيران المدني العراقي إلى تمديد عقد سيركو معها، فمُنذ العام 2011، برهنت مجموعة سيركو وباستمرار على قدراتها وكفاءتها الكبيرة في مجال توفير خدمات الملاحة الجوية الآمنة والفعالة، إلى جانب تأمين التدريب الأكاديمي لوظفئي الحكومة العراقية، كما أنها لا تزال ملتزمة ببرنامج تدريب وتطوير مهارت الموظفين العراقيين.

في هذا السياق قال ديفيد جريز، الرئيس التنفيذي لشركة سيركو الشرق الأوسط: «يعتبر تمديد العقد الصادر لصالح مجموعة سيركو شاهداً حياً على طبيعة عملنا ومنهجيتنا المتبعة لضمان سلامة الملاحة الجوية، إلى جانب تدريب المواطنين العراقيين. كما أنها تؤكد على مكانتنا الراسخة كشركة رائدة على مستوى المنطقة في مجال توفير خدمات الملاحة الجوية عبر الاستعانة بمصادر خارجية، وإننا نطمح إلى إرساء نماذج شراكة طويلة الأمد في كافة أنحاء المنطقة في المستقبل القريب». ويغطي العقد مجموعة كاملة من الخدمات، بما فيها مشروع التطوير المستمر لخدمات الملاحة الجوية والتدريب الأكاديمي في مطار بغداد الدولي، وقد حققت الشركة المخررة التي جمعت من بين يديها المنشأة للطيران المدني العراقي الكثير من النجاحات الهامة كزيادة سعة المجال الجوي، وجلسات التدريب الناجحة، والتأكيد على تمتع الموظفين العراقيين بالمهارات الكافية ليصبحوا مراقبين جويين، وفي نفس الوقت مواصلة وضع وتطوير الأسس الراسخة للنبوض بقدرات خدمات الملاحة الجوية في العراق، تماشياً مع معايير منظمة الطيران المدني العالمية (ICAO) والممارسات التي توصي بها.



ديفيد جريز