«آمار سيتي» و«الديار» و«المزيدي» تشارك فيه 13 يونيو الجاري

أراضٍ وسبائك ذهبية «هدايا» بانتظار زوار ومشترين «المعرض الرمضاني للعقارات»

كشفت شركة إكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات عن حملتها الإعلانية للمعرض الرمضاني للعقارات الكويتية والدولية «العروض الرمضانية الحصرية» من 13 إلى 16 يونيو الجاري في الريجنسي والتي تشمل هدايا أراضي وسبائك ذهبية.

وقال مدير التسويق في الشركة عبد الله الشهابي إن الحملة الإعلانية التي تقوم بها شركة «إكسبو سيتي» سيكون في مقدمتها السحب خلال فترة المعرض على سبائك ذهبية أراضي ليس فقط للمشترين بل حتى زوار المعرض وهي خطوة تسعى من خلالها إلى جذب الجمهور والتعرف على المشاريع المعروضة عن قرب.

ولفت الشهابي إلى أن الشركة بدأت في الحملة التسويقية الضخمة للمعرض والتي تشمل اعلانات في جميع الصحف اليومية، وإعلانات الباصات، وكذلك القنوات التلفزيونية كما أن وسائل التواصل الإجتماعي كان لها نصيب من الحملة الإعلانية الضخمة التي ستقوم بها شركة "اكسبوسيتي" هذا.

وتابع «هناك دليل عقاري يطبع منه اكثر من ١٠٠ الف نسخة يوزع مع الصحف اليومية الرئيسية يتضمن مشاريع الشركات الضخمة وكذلك يوزع داخل المعرض».

وبين أن هناك تغطية لكافة الشركات المشاركة في المعرض بأخبار صحفية تعرض المشاريع بشكل مفصل ليكتسب الجمهور المعرفة التامة عن المشاريع المعروضة.

وأشار إلى أن المعرض يجمع ما يقارب ٤٠ شركة محلية وعالمية هم من الأفضل والأقوى محلياً وخليجيا وعالميا تسوق في الكويت، وأن المعرض سيكون بمثابة الحدث العقاري الجديد على الساحة العقارية الكويتية بمنظور ومفهوم فريد من نوعه.

وأكد على أن هذا الحدث يعتبر بمثابة إنطلاقة جديدة لسلسلة معارض الشركة المتميزة، وأن الشركة تسعى لأن يكون معرضا له رونق خاص وطابع يليق بالمعارض العقارية التي قدمتها الشركة.

عبد الله الشهابي

محمد عبده

عقيل الهذال

محمد المزيدي

آمار سيتي

وأعلن مدير المبيعات في شركة آمار سيتي محمد عبده عن البدء في طرح منتجات عقارية جديدة تناسب مختلف شرائح العملاء، وذلك في ظل الظروف الاقتصادية والسياسية الحالية التي يشهدها العالم بعد إنخفاض أسعار النفط وتراجع إقتصاديات العديد من الدول.

وقال عبده أن «آمار سيتي» بدأت مؤخرا بتملك عمارات استثمارية في المانيا قابلة للتحويل إلى شقق فندقية، حيث من المقرر أن يتم طرح هذه الوحدات على المستثمرين من خلال حصص مستقلة بسعر 2000 دينار للحصة الواحدة، وبعائد سنوي وقدره 14في المئة، على أن يتم التخارج من هذه الحصص بعد 3 سنوات من التملك.

وأشار إلى أن هذه المنتجات تعتبر مناسبة جدا للاوضاع الحالية التي يبحث فيها المستثمر عن فرص ذات عوائد مجدية ومخاطر محدودة، لا سيما في ظل تراجع العديد من الاسواق والادوات الاستثمارية الاخرى عن تحقيق العوائد المرجوة في ظل تقلبات الاسواق الحالية.

وأكد عبده أن «آمار سيتي» مستمرة في طرح مشاريعها العقارية في المانيا وتركيا، حيث تواصل تسويق مشروعها في منطقة «بيوتشك ماجيك» في اسطنبول، وهو عبارة عن 8 بلوك سكني و4 بلوكات تجارية تطل جميعها على البحر مباشرة، مشيرا إلى أن كل بلوك يتألف من 16 شقة وبأسعار تبدأ من 320 الف ليرة تركية.

وأشار إلى أن المستثمر في هذا المشروع سيحصل على عائد بعد إنتهاء المشروع بواقع 30 في المئة، مؤكدا أن هذا المشروع يعد الاول من نوعه الذي يطل إطلالة مباشرة على البحر.

وقال عبده أن الشركة تطرح مجموعة من المشاريع الجديدة في مدينة «طرابزون» التي أصبحت تشهد توجها كبيرا يفوق التوجه على كافة المدن التركية الأخرى، وذلك لما تمتاز به طرابزون من مناخ وطبيعة ومواقع سياحية، فضلا عن إطلالتها على البحر الاسود من جهة وقربها من جورجيا من الجهة الاخرى، مؤكدا في الوقت ذاته أن أسعار العقارات في طرابزون ارخص كثيرا من اسعار اسطنبول.

وأوضح أن «آمار سيتي» وبالتحالف مع شريكها AKS في طرابزون، فإنها تقدم للعملاء عوائد على الاستثمار العقاري هناك بواقع 25 في المئة، حيث يتم توثيق هذا البند ضمن عقود العملاء.

وحول احدث مشاريع الشركة في طرابزون كشف عبده عن طرح مشروع «خليج بارك ريزيدنس» المؤلف من 4 بلوكات تطل 3 منها إطلالة مباشرة على البحر في منطقة «يمراء» وعلى بعد 1.5 كيلو متر من قلب المدينة و 2 كيلو من المطار، إلى جانب مشروعين آخرين هما مشروع «آرسن VIP» ومشروع «آرسن 7»، وذلك بعد نجاح الشركة بالتحالف مع شركة AKS في تسليم وثائق العملاء في مشروع «برلنت 1001»، وتسليم مشروع «سفير بروجكت» بالكامل (800 شقة)، فيما سيتم تسليم عملاء مشروعي «اكوا مارين» و«اكوامارين بلاتينيوم» منتصف العام 2016 وبحسب الخطة الموضوعة لذلك.

أما على صعيد السوق الالماني فقال عبده أن «آمار سيتي» نجحت في دخول أغلب المدن الألمانية، حيث أصبحت تسوق مشاريع في كل من «مانهايم»، «كارلس لوتن»، «بيرمسينز»، «نابن كوشن»، «جيلزن كوشن»، بالإضافة إلى مشاريع في «ديزلدورف» و «إيسن»، حيث تقوم الشركة بشراء عمارات ومن ثم إعادة تجديدها وتأثيثها، ومن ثم تأجيرها لصالح المستثمرين مع توزيع عوائد سنوية ثابتة بواقع 12 في المئة لكل عميل من عملاء الشركة.

الديار العقارية

من جانب آخر قال المدير الإقليمي في شركة الديار العقارية عقيل الهذال بأن شركة الديار العقارية أصبحت ضمن كبرى الشركات العقارية التي تقوم بتسويق وتطوير المشاريع الخارجية وخصوصا مشاريع البوسنة وتركيا، وذلك بفضل الإمكانيات الإدارية المتطورة التي تمتلكها من خلال فريق تسويقي وتطويري مؤهل بشكل كبير وإختيارها لأفضل المشاريع المتميزة في مواقعها وتصاميمها وأسعارها.

وأكد الهذال أنه ليس لشركة الديار العقارية أي فروع لها داخل دولة الكويت وذلك لملاحظة ان بعض الشركات الحديثة في مجال العقار تستغل إسم ملاك شركة الديار العقارية للترويج لشركتهم ولهذا نؤكد أن شركة الديار العقارية غير مرتبطة بأي شركة أخرى.

وبين الهذال انه وبعد انتهاء 95 في المئة من مبيعات منتجع (المنتزه، اليجا) تطرح شركة الديار العقارية المالكة والمطوره لاحدث مشاريعها في سراييفو في حي إليجا منتجع (لؤلؤة اليجا) تم طرحه للعملاء وبعد المنتجع من المشاريع المتميزة في المنطقة، هذا المنشأ المعماري الجبلي يتدرج على اكثر من 65,000 متر مربع من المساحات الخضراء والشوارع الواسعة وبحيرة صناعية على مساحة 2000 متر مربع ولذلك إن كنت تبحث عن ملاذ صيفي للإسترخاء والراحة فتأكد ان فيلات وشقق منتجعنا ستلبي جميع إحتياجاتك.

وأضاف « عند إكتمال منتجع (لؤلؤة اليجا) سيتمتع ساكنيه بخدمات ووسائل راحة ذات مقاييس عالمية . مركز ترفيهي . نادي رياضي . حمام سباحة داخلي . مطعم ومقهى في الديوانية وسيتم توفير خدمات توصيل من المطار ووكالة سياحية ومركز تأجير السيارات وغدارة الاعمال.

وأكد بان المشروع الذي تقوم الشركة بتسويقه وتطويره وهي المالكه له « منتجع المنتزه إليجا » وهو بمساحة إجمالية تقدر بـ 120 الف متر مربع وهو يقع في منطقة إليجا إحدى مناطق وضواحي العاصمة سراييفو . ويتميز موقع المشروع بقربه من الخدمات الرئيسية ومراكز التسوق وتبع البوسنة الشهير . وكذلك قربه من المطار ، حيث يبعد عنه مسافة لا تزيد عن 4 كم.

وأشار إلى أن منتجع المنتزه يتميز بإطلالته الخلابة وبإحتوائه على جميع الخدمات الأساسية مثل المسجد - سوبر ماركت - نظام أمني متكامل على مدار الساعة - ممشى داخلي - نادي صحي متكامل - ديوانيات ملاعب رياضية - خدمات صحية - مكتب خدمات سياحية وكما تتنوع الوحدات السكنية بين فلل منفصلة وفلل مزدوجه وشقق وبلوكسات بأحجام متباينة وبتصاميم متطورة تتناسب مع متطلبات السوق الكويتي وبتشطيبات عالية الجودة

وبين الهذال أن الشركة تطرح أيضا مشاريع أخرى مثل أراضي منازل سراييفو ، حيث تقع في منطقة فوغوتشيا وهي إحدى المناطق الراقية في العاصمة البوسنية وتتميز بقربها من الخدمات الرئيسية وإطلالاتها الخلابة ، وكذلك إحتوائها على البنية التحتية الكاملة (كهرباء - ماء - صرف صحي - شوارع وإنارة) وتمتاز بأسعارها التنافسية .

المزيدي العقارية

وقال رئيس مجلس الإدارة في الشركة «المزيدي العالمية العقارية» محمد إبراهيم المزيدي إن «المزيدي العالمية العقارية» تعتبر احدى الشركات المتخصصة في التسويق والتطوير العقاري داخل وخارج الكويت .

وأشار المزيدي إلى أن الشركة ستقوم بطرح مشاريع في كل من بريطانيا ودبي حيث تشمل مشاريع بريطانية أراضي سكنية ذات وثيقة حرة ومصدقة من وزارة الخارجية البريطانيا، بالإضافة الى شقق سكنية داخل وخارج لندن، من جهة أخرى ستطرح الشركة في دبي مشاريع على مستوى العالم لأول مرة من نوعه بيوت تحت الماء.. وقصور مفروشة من بنتلي هوم (اطلالة على برج خليفة وبرج العرب والمارينا) والكثير الكثير من المميزات وبعائد مضمون لمدة 10 سنوات وبتملك حر.

وحول المشاريع في بريطانيا قال المزيدي ان هناك عددا من المناطق التي يقبل الكويتيون والخليجيون على شراء الأراضي السكني، مشيرا إلى أن ارتفاع قيمة الدولار مقابل الجنيه الإسترليني عزز جاذبية الاستثمار في بريطانيا بالنسبة للمشترين.

وتابع « في الشرق الأوسط يصل حجم الاستثمارات الخليجية في العقارات البريطانية نحو 3 مليارات دولار في 2014، حيث تركزت معظمها في لندن، فيما ضخ المستثمرين الخليجيون نحو 45 مليار دولار في العقارات السكنية والتجارية في السوق.

ودعا المزيدي المستثمرين التعرف عن قرب على مشاريع الشركة خلال تواجدها ضمن الشركات المشاركة في المعرض، لافتا إلى أن الشركة ستقدم مشاريع متميزة وفريدة من نوعها.

«بيتك»: 7 عملاء يفوزون في السحب الخامس لحملة البطاقات المصرفية

فاز 7 من عملاء بيت التمويل الكويتي «بيتك» في السحب الخامس للحملة التسويقية الجديدة للتشجيع على استخدام بطاقات «بيتك» الائتمانية ومسبقة الدفع وبطاقات السحب الآلي، وذلك بهدف زيادة القيمة المضافة للبطاقة وتشجيع اصدار واستخدام بطاقات «بيتك»، وتتضمن الحملة جوائز قيمة عبارة عن ربح تلفزيون سامسونج سمارت "UHD Curved 65" يوميا لمدة 50 يوم عند استخدام بطاقات «بيتك» لسداد قيمة المشتريات داخل وخارج الكويت.

الفائزون هم : جمال محمد علي - محمد عبدالعزيز الربيعة - عبدالله زامل العنزي - فوزية احمد عبدالله - ريم محمد العوضي - صتيتان بدر المطيري - سارة عائد الحيص.

وتتيح الحملة التي اطلقت تحت شعار «اربح سامسونج سمارت 65» يوميا مع بطاقات «بيتك» للعملاء الفرصة لدخول السحب اليومي وربح سامسونج سمارت 65» وذلك مقابل كل 10 دنانير ينفقها العميل باستخدام بطاقات «بيتك» الائتمانية أو مسبقة الدفع داخل وخارج الكويت، أو بطاقات السحب الآلي خارج الكويت فقط، وذلك ضمن فترة الحملة التي تستمر لغاية 14 يونيو من العام الجاري.

وتؤكد الحملة حرص «بيتك» على الاستمرار بتقديم العروض المميزة لعملائه من حملة البطاقات المتنوعة مكافأة لهم، وأيضا حرصا على خلق طابع فريد ومميز لجميع بطاقات «بيتك» التي تقدم دائما قيمة مضافة لحاملها، بما يساهم في رضاء العميل وزيادة فرص استفادته عند الاستخدام، فضلا عن تعزيز تواجد البنك وحصته السوقية ومكانته الرائدة كأحد أكبر البنوك المحلية من حيث قاعدة العملاء.

وتساهم الحملة في ترسيخ مبادئ وأهداف «بيتك» الرامية إلى تنشيط حركة المبيعات، وتحقيق الفائدة للعملاء مستخدمي البطاقة وللتجار، والسعي لتعزيز سمعة بطاقات «بيتك» واستخدامها محليا وعالميا.

وقد حصد «بيتك» العديد من الجوائز في مجال البطاقات المصرفية، الامر الذي يؤكد نجاحه وكفاءته بسوق البطاقات، والريادة والثقة التي يتمتع بها، فضلا عن الجودة والنوعية في بطاقاته التي تشهد نموا ملحوظا واقبالا كبيرا من العملاء لما لها من قيمة مضافة ومميزات متعددة، حيث يحتل «بيتك» التصنيف الاول في الكويت في عدد البطاقات المصدرة ومن ضمن الاوائل في منطقة الخليج.

خلال الشهر الكريم

شركة «مازولا» تتوقع تحقيق زيادة ملحوظة في مبيعات زيوت الطهي

سيمون جوتفريد

ما زالت مازولا توفر منتجات زيوت صحية عالية الجودة لأكثر من 100 عام، وكل ما ترغب فيه الشركة أثناء شهر رمضان المبارك هو التأكد من أن جميع عملائها على وعي تام بمزايا استخدام زيوت مازولا الصحية على الأجيال الحالية. ومع ازدياد الطلب في كل منزل لزيت طهي عالي الجودة عبر دول المنطقة لا سيما في الشهر المبارك، تضمن مازولا ترسيخ مكانتها في السوق التجارية.

يعود تراث مازولا إلى زيت الذرة داخل زجاجته الصفراء التقليدية الفريدة من نوعها التي تعمل على حماية الزيت من أشعة الشمس الضارة لضمان تحقيق أقصى جودة. زيت الذرة هو زيت فاخر يتم إنتاجه من قلب الذرة ويعد أحد أفضل الخيارات الصحية المتاحة. يمكن استخدام زيت الذرة مازولا في إستخدامات متعددة كالقلي والخبز، والتي تشكّل عمليات الطهي الأساسية داخل كل مطبخ خلال شهر رمضان.

قامت شركة مازولا بتطوير نشاطها في السنوات الأخيرة عبر تقديم زيت دوّار الشمس مازولا، والذي يعد خيارا صحيا آخر يتم إنتاجه عن طريق سحق بذور دوّار الشمس لاستخلاص الزيت والذي لا يتسم بمذاقه الشهي وقوامه الخفيف فحسب، ولكنه يحتوي أيضا على مجموعة من الفيتامينات التي تساعد في الحفاظ على صحة الجسم.

قال سيمون جوتفريد، نائب رئيس قسم المبيعات والتسويق بمصنع بساتين للمأكولات العربية السعودية: «شهر رمضان يُشكّل أهمية قصوى في جدولنا الزمني ونحن نود دائما إبراز المزايا الصحية الناتجة عن استخدام زيت الذرة ودوّار الشمس مازولا خلال الشهر الكريم، ومن أهم أولويات شركتنا هو ضمان إعداد الطعام بأكثر الزيوت الصحية واستفادة عملائنا وعائلاتهم بطعام ذات جودة فائقة بعد الساعات الطويلة من الصيام».

تطرح مازولا خلال الشهر الكريم مجموعة واسعة من العروض الجذابة لإمداد عملائنا بالجودة العالية ذات التكلفة الميسورة، ومن ثم يستمتع الجميع بمنتجاتنا العالية الجودة طوال شهر رمضان. لا يقتصر استخدام مازولا في رمضان فحسب، ولكننا نوفر نفس منتجاتنا الصحية العالية الجودة لعائلاتكم طوال العام».

بهدف تعزيز سلاسل التوريد المحلية في السعودية

«منتدى جنرال إلكتريك العالمي للموردين» يستقطب أكثر من 300 من رواد الأعمال العالميين

لقطة جماعية من منتدى جنرال إلكتريك العالمي للموردين

اجتمع أكثر من 300 من كبار رواد الأعمال من أكثر من 20 دولة اليوم بالرياض لحضور فعاليات المنتدى العالمي للموردين الذي نظمته شركة «جنرال إلكتريك»، المدرجة في بورصة نيويورك بالرمز GE، تحت الرعاية الكريمة لصاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز، ولي ولي العهد النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع لمناقشة وبحث الفرص الهامة المتاحة حاليا لتطوير سلاسل توريد عالية القيمة تكون المملكة العربية السعودية مركزها الاستراتيجي الدولي.

وتحت شعار «شركاء في مسيرة التنمية»، شكل المنتدى رافدا قويا لرؤية السعودية 2030 الرامية إلى الترويج للتعاون العالمي البناء وتعزيز الشراكات بين القطاعين العام والخاص بما ينسجم في المضمون والأهداف مع مبادرات التنويع الاقتصادي والصناعي في المملكة العربية السعودية التي تتمتع بموقع استراتيجي يؤهل لتحولها إلى مركز عالمي هو صلة الوصل بين قارات آسيا وأوروبا وأفريقيا.

ولكونها شريكا لمسيرة التنمية السعودية، نظمت «جنرال إلكتريك» هذ الحدث العالمي الكبير في المملكة للمساهمة بدور فعال في تطوير سلاسل توريد محلية عالية القيمة من خلال مورديها العالميين، وتعريفهم بالفرص الكبيرة المتاحة في مجالي الاستثمارات الواردة والشراكات. وفي هذا السياق، شهد المنتدى حضور موردي «جنرال إلكتريك» من الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا وآسيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث شكل الحدث منطلقا للتعريف بالإمكانات الصناعية القوية التي تتمتع بها «جنرال إلكتريك» في المملكة العربية السعودية، وكيف يمكن لمورديها المساهمة في تعزيز الإمكانات الصناعية المحلية، بما يتوافق مع الأولويات الحكومية في المرحلة الراهنة.

وجاء تنظيم «منتدى جنرال إلكتريك العالمي للموردين» بعد إعلان الشركة مؤخرا عن شراكات استراتيجية جديدة ومبادرات توطين هامة دعما لأهداف رؤية السعودية 2030، بما في ذلك التنويع الاقتصادي والصناعي في المملكة، وتوفير فرص العمل المثمرة للمواطنين السعوديين، وتطوير الموارد البشرية، والارتقاء بمستويات الإنتاجية والكفاءة ضمن قطاعات الطاقة والطيران والرعاية الصحية والتقنيات الرقمية.

وتضمن «منتدى جنرال إلكتريك العالمي للموردين» ثلاث جلسات نقاشية بمشاركة نخبة من المسؤولين السعوديين رفيعي المستوى، ورؤساء المؤسسات الحكومية، وكبار المسؤولين التنفيذيين وقادة الأعمال من مختلف أنحاء العالم.

وفي معرض الكلمة الافتتاحية التي ألقاها خلال المنتدى قال جون رايس، نائب رئيس مجلس الإدارة في شركة «جنرال إلكتريك»: «يجسد تنظيم "المنتدى العالمي للموردين" في المملكة العربية السعودية التزامنا الجاد والمستمر بدعم الجهود الرامية إلى تعزيز الإمكانات الصناعية المحلية وتنويعها في المملكة. ولقد رسمت رؤية السعودية 2030 معالم واضحة لمسيرة التنمية الوطنية، ويتيح المنتدى لكبرى الشركات العالمية