يختتم فعالياته مساء غد وسط نجاح يضاف إلى تاريخ نجاحاته السابقة

الصالح: 100 في المئة نسبة الحجز بالدورة القادمة لمعرض «العقار والاستثمار»

تختتم مساء غد فعاليات معرض الاستثمار والعقار- معرض المعارض العقارية في الكويت-والذي تنظمه مجموعة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات بالتعاون مع شركة معرض الكويت بمشاركة أكثر من 70 عقارية ومالية تعرض اكثر من 200 مشروع عقاري بنحو 17 دولة خليجية وعربية وعالمية.

وفي هذا الاطار قال نائب مدير التسويق في الشركة فادي الصالح أن المعرض حقق في دورته الحالية نجاحا معهودا يضاف إلى سجل قائمة النجاحات السابقة التي إعتاد على تحقيقها في كل عام، وذلك بشهادة كافة الشركات المشاركة فيه والتي عمدت إلى حجز أجنحة لها في خريطة الدورة الجديدة والتي ستقام في العام المقبل إن شاء الله.

وأضاف أن كافة الشركات المشاركة بادرت إلى حجز أماكنها بشكل مسبق في المعرض القادم حتى فاقت نسب اشغال المعرض القادم الـ 100 في المئة ، ناهيك عن وجود طلبات مشاركة جديدة من قبل شركات خارجية لم يعد لها مكان شاغر في المعرض، حيث بدأت مجموعة توب اكسبو حالياً بتسجيل الشركات الراغبة بالانضمام على قائمة الانتظار.

واعرب الصالح عن سعادته بالنجاح المنقطع النظير الذي يحققه المعرضعاما تلو آخر، وهو النجاح الذي ما كان ليتحقق لولا فضل الله اولا ومن ثم الجهود الجبارة التي تبذلها الإدارة التنفيذية للشركة، والعمل الدؤوب على راحة الشركات والعملاء، والحملات الاعلانية والاعلامية الجبارة التي تكلف الشئ الكثير في سبيل إنجاح المعرض واظهاره بهذه الصورة والمكانة التي وصل إليها.

عدنان المهنا

عدنان العنزي

فيصل الفضلي

علي البلوشي

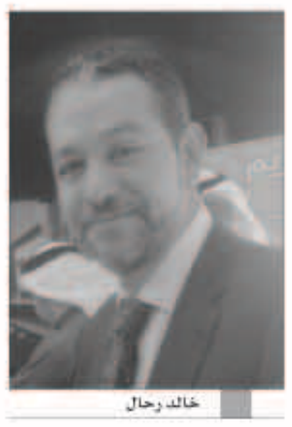
فادي الصالح

علي الجوهري

محمد فاروق

عدي ياسين

خالد قدوم


خالد رحال

جناح شركة دعم في المعرض إلى زيارة المعرض والتعرف على المشاريع المختلفة التي تقدمها الشركة والتي يفوق عددها الـ 15 مشروعا غطت مختلف مناطق الكويت، ووفرت منتجات عقارية مختلفة تناسب جميع الشرائح والطبقات الراغبة في السكن أو الاستثمار، لا سيما وأن يوم غد السبت هو آخر أيام المعرض.

وقال ان شركة دعم على إستعداد لإستقبال العملاء في آخر أيام المعرض لتعريفهم بأحدث مشاريع الشركة التي إنضمت مؤخراً غلى عائلة «ابراج المهنا» والتي سيتم الكشف عنها يوم غد، كما وأنها على إستعداد لإستقبالهم فيما بعد في مقر الشركة الرئيسي للتعرف على العروض والتسهيلات الائتمانية والمزيد من الخدمات الخاصة بمنتجات شقق التمليك لديها.

الجمال العقارية

الرئيس التنفيذي في شركة الجمال العقارية «المسوق الحصري لأبراج اليوسفي السكنية» قال ان الشركة إستغلت مشاركتها في المعرض للمساهمة في عرض شقق سكنية للمواطنين بأسعار مقبولة وبمواصفات تشطيب على أعلى درجات الجودة، مع الإلتزام بتسليم الوحدات السكنية للعملاء في الوقت المحدد.

وقال أن الثقة التي إكتسبتها الشركة خلال سنوات عملها السابقة ساعدتها على النجاح في تحقيق معدلات تسويق مرتفعة تصل في نسبتها إلى أكثر من 50 في المئة منذ بداية المشروع بل وحتى قبل ذلك، بسبب الثقة والمصداقية التي اكتسبتها في السوق المحلي، لا سيما في ظل حرص مالك المشروع «الدكتور عادل اليوسفي» على راحة المشترين عن طريق الالتزام بالمواصفات ومواد التشطيبات عالية الجودة، وكذلك من خلال الاهتمام بتوفير مواقف السيارات الخاصة بالسكان والملاك.

واكد على أن شركة الجمال إستطاعت تسويق ما نسبته 80 في المئة من مشروع الشقق السكنية في منطقة صباح السالم، ونحو 35 في المئة من مشروع «المهبولة السكني»، لافتا إلى ان إجمالي الشقق السكنية التي طرحتها الشركة خلال الدورة الحالية للمعرض وصل إلى 350 شقة في كل من منطقتي صباح السالم والمهبولة.

سارة هوم

مدير عام شركة سارة هوم للمقاولات عدنان العنزي قال أن الشركة طرحت من خلال مشاركتها مجموعة من شقق التمليك في منطقة المهبولة، حيث حظيت هذه الشقق بإهتمام شريحة كبيرة من العملاء، لا سيما وأن أسعارها تبدأ من 53 الف دينار وتصل إلى 65 ألف، وذلك لمساحات تبدأ من 60 وحتى 75 متراً مربعا، مما يجعلها مناسبة لشريحة كبيرة من صغار المستثمرين.

وأكد على ان «سارة هوم» تعتبر من الشركات الرائدة في مجال شقق التمليك في الكويت حيث بدأت بمشروع «سارة 1»، لتصل اليوم إلى تنفيذ مشروع «سارة 31»، لافتا إلى ان المشاركة الحالية تتضمن طرح 4 عمارات سكنية دفعة واحدة، خاصة وأن الطلب على تملك الشقق السكنية في الكويت ما زال كبيرا على الرغم من الارتفاع الحالي في أسعار الاراضي والعقارات في السوق المحلي.

ولفت العنزي إلى أن الاقبال على تملك الشقق في الكويت يتركز لدى شريحة المتقاعدين والسيدات بشكل خاص، حيث يلجأ أغلبهم إلى هذا الامر كاستثمار قصير وطويل الاجل، ذلك ان الاستثمار في هذا المجال يعتبر أفضل من اي فرصة أخرى في الوقت الراهن بشكل خاص.

لؤلؤة الخرافي

الرئيس التنفيذي في شركة لؤلؤة الخرافي عدي ياسين قال ان الشركة طرحت مجموعة من المشاريع العقارية التي تركزت في تركيا والاردن منها مشروع «يونس افلر» في مدينة بورصة وهو عبارة عن مجمع سكني يتالف من 3 مباني ويوجد به جميع الخدمات للرفاهية والامن والعاب الاطفال يتكون من ثلاث غرف وصالة ويبدأ اسعاره من 20.900 د.ك.وسهولة بالدفع، ومشروع «جولس تيراس» في مدينة بورصة وهو منتجع عبارة عن 6 مباني يتميز بالخدمات المميزة والمطاعم والكافي شوب وحمامات سباحة متنوعة وامن 24 ساعة ومواقف سيارات وكل سبل الراحة والرفاهية والامن للاطفال

واضاف ان الشركة طرحت كذلك مشروع «سيفاليستا» الواقع في مدينة اسطنبول في افضل الاماكن بمنطقة اسنيورت باطلالته وموقعه وخدماته المميزة حيث ان مشروع سيفاليستا تم بنائه بشكل مميز ومنظم وباعلى مستوى من الرقي، ومشروع «اندز وورد» في مدينة الانيا الكائنة على البحر الابيض المتوسط وهو عبارة عن قرية سياحية متكاملة ويوجد بها سبع حمامات سباحة وملاعب ومساج ومقاهي وسينما وملاعب اطفال وكل الخدمات التي يحتاجها السواح.

أما في الاردن فأشار إلى أن الشركة طرحت مشروع «الجبيهه» في المملكة الاردنية الهاشمية الكائن بالعاصمة عمان ويتميز المشروع انه جاهز للتسليم والقرب من الجامعة الاردنية وجامعة العلوم التطبيقية واستلام استثمارك مقدم ستة اشهر فور استلامها، لافتا إلى تعاون شركة لؤلؤة الخرافي مع كبرى الشركات التركية والاردنية من شانه ان يعزز ثقة العملاء بالمنتجات والمشاريع التي تقوم الشركة بتسويقها.

الفرس العقارية

مدير عام شركة الفرس العقارية خالد رحال قال أن الشركة طرحت مشاريع عقارية جاهزة للتسليم في أسبانيا وتطل على البحر الابيض المتوسط، إلى جانب مشاريع اخرى مملوكة لبنوك أسبانية باسعار تنافسية جداً تبدأ من 25 الف دينار.

واكد رحال على ان الوقت الحالي يعتبر افضل وقت للشراء والتملك في أسبانيا، حيث من المتوقع أن تشهد اسعار العقارات هناك إرتفاعا بنسبة تتراوح بين 3 إلى 5 في المئة مع بداية العام القادم، وذلك بعد نحو 5 سنوات من الانخفاض، مشيراً في ذات الوقت إلى ان التملك في أسبانيا متاح لجميع الجنسيات، وان تملك العقار هناك يسهل عملية الحصول على تاشيرة «الشينغن» لمدة عامين.

وقال انه لمس إقبالاً جيداً من قبل زوار المعرض على الاستثمار والتملك في اسبانيا، لافتاً إلى أن كافة المشاريع التي تعرضها شركة الفرس والواقعة في أسبانيا هي مشاريع مصدقة ومعتمدة من قبل السفارة الاسبانية في دولة الكويت.

ريماكس العقارية

أكد الرئيس التنفيذي في شركة ريماكس العقارية خالد قطوم على تنوع المشاريع التي تقدمها شركة ريماكس في المعرض، حيث طرحت فللاً وأراض سكنية في البوسنة، إلى جانب مجموعة من شقق التمليك في مدينة صلالة بسلطنة عمان.

وحول مشروع الفلل في البوسنة قال قطوم أن الشركة طرحت منتجعاً متكاملاً يتالف من 37 فيلا ويطل إطلالة مباشرة على بحيرة «بيلانيتسا» الطبيعية الواقعة في مدينة «كونيتس» السياحية في البوسنة، فيما تقع الشقق السكنية في مدينة صلالة بالقرب من الفنادق الفخمة هناك.

وأشار إلى الاقبال الكبير على مشاريع الشركة، لا سيما في ظل التسهيلات التي تقدمها الشركة في عمليات الدفع والسداد، مؤكدا ان الشركة تستعد حاليا لطرح مجموعة جديدة من الشقق السكنية في صلالة يصل عددها إلى 90 شقة في 3 بنايات سكنية جديدة هناك ضمن مشروع سكني متكامل المواصفات والخدمات.

المسيلة المتحدة

المدير العقاري في شركة المسيلة المتحدة علي سالم الجهوري قال أن مشاركة شركته في المعرض تختلف تماماً عن مشاركة غيرها من الشركات، حيث ركزت على طرح منتجات جديدة في السوق العماني عبارة عن محلات تمليك بعائد شهري في ولاية صحار، وباسعار تنافسية تتراوح بين 10 و 13 ألف دينار لتناسب مختلف الشرائح.

واضاف ان شركته تعتبر هي المالك والمطور والمسوق لهذه المشاريع، حتى أنها تضمن لعملائها الالتزام بتسليم المشاريع قبل الوقت المحدد لها، الأمر الذي أكسب الشركة سمعة طيبة وثقة شريحة كبيرة من عملائها الذي يتركز أغلبهم في السوق الكويتي.

وحث الجهوري المستثمرين والافراد على عدم الانسياق وراء الوعود البراقة لبعض الشركات العقارية التي قامت ببيع أراض في مناطق بعيدة في سلطنة عمان، مؤكدا ان هناك مواطنين تملكوا أراض في مناطق لن تصلها الخدمات ولو بعد 20 سنة قادمة، خاصة إذا ما عرفنا ان عمان فيها مساحات شاسعة وكبيرة.

السلطنة العقارية

مدير عام شركة السلطنة العقارية فيصل الفضلي أكد أن شركته طرحت مشاريع مميزة في سلطنة عمان، منها مشروع أفنان السكني الذي هو عبارة عن شقق تمليك قيد الانشاء في صلالة بمساحا ت ونماذج مختلفة، لافتاً إلى أن المشروع يمتاز بوقوعه في قلب صلالة وبالقرب من مناطق الخدمات والمناطق التجارية في المدينة، وبتصاميم تناسب جميع فئات المستثمرين، وباسعار تنافسية وتسهيلات في الدفع خلال فترة إنجاز المشروع للتسهيل على جميع فئات المستثمرين.

واضاف أن الشركة استغلت فرصة المعرض لتواصل تسويق ما تبقى من مشروع «برج الاميرة 2» الواقع في محافظة مسقط-ولاية السيب- منطقة المعبيلا، والذي تم تسويق نسبة وصلت إلى 80 في المئة منه، مؤكداً أن الطلب على الاستثمار والتملك في سلطنة عمان لم ينقطع من قبل المستثمرين الكويتيين والخليجيين، لما تتميز به عمان من استقرار إقتصادي وسياسي، ناهيك عن العوائد التي يمكن للمستثمر تحقيقها خلال فترة بسيطة من الاستثمار.

جرين سيتي

المدير التجاري في شركة جرين سيتي قال أن مشاريع الشركة المتنوعة في كل من تركيا والبوسنة ومصر قد اكسبتها شريحة مختلفة من العملاء الباحثين عن الفرص الاستثمارية حول العالم.

وقال أن الشركة طرحت مشروعا في البوسنة يقع في قلب حديقة «اليجا» ويطل مباشرة على النهر، حيث يتالف المشروع من مجموعة من الشقق الفندقية السياحية بمساحات تبدأ من 47 وحتى 110 متر مربع، والمزودة بخدمات الادارة والصيانة وإعادة التأجير بعائد مضمون سنويا، مما يجعلها أفضل إستثمار في أوروبا حاليا.

أما حول مشروعات الشركة في مصر فقال أن تنوعت ما بين مشاريع سكنية-تجارية-سياحية، في القاهرة والساحل الشمالي وأسوان، بينها فلل وشقق سكنية ومحلات تجارية، وهي كلها مشاريع قائمة على أرض الواقع ويتم تسليمها فورا للعملاء، مؤكدا على ان جرين سيتي تلعب دور المستشار العقاري مع عملائها، حيث توفر للعميل الاستشارات التي تناسب رغباته في الاستثمار أو السياحة أو السكن، مؤكداً في ذات الوقت على ان نحو 80 في المئة من زوار المعرض هم من الباحثين عن الفرص الاستثمارية المجدية والجذابة اينما وجدت بشرط أن تحقق لهم إيجار وعائد مضمون.

العربية الاولى

نائب المدير العام في الشركة العربية الاولى العقارية أحمد حجازي قال ان الشركة طرحت مشاريع في البوسنة وعدة دولة أوروبية أخرى، كما وأنها في صدد البدء في تشغيل شركة وليدة تابعة لها لتسويق مشاريع عقارية في الخليج بشكل عام والكويت بشكل خاص، واشار إلى أن الشركة طرحت منتجعاً في سراييفو يعتبر اول وأكبر منتجع على ارض البوسنة، لا سيما وأن العربية الاولى كانت من الشركات السباقة في دخول السوق البوسني منذ أربع سنوات مضت، كما وكان لها الريادة في تحقيق نظم ترفيهية تحقق للعملاء الكويتيين هدفين الاول هو الاستثمار والثاني هو الرفاهية والامان.

واشار إلى ان المنتجع الذي طرحته الشركة يتالف من مجموعة من الفلل الفاخرة ذات الطابقين والمبنية على أرض تتراوح مساحتها ما بين 500 إلى 700 متر مربع تطل إطلالة مباشرة على جبال سراييفو، إلى جانب مجموعة من الشقق السكنية الواقعة في بنايات متكاملة المرافق والخدمات.

«دبي للعقارات» تتحول إلى شركة قابضة تمتلك ثلاث شركات منفصلة

أعلنت مجموعة دبي للعقارات - ذراع التطوير العقاري التابع لدبي القابضة امس رؤية واستراتيجية مستقبلية جديدة لها تتحول بموجبها إلى شركة قابضة تمتلك ثلاث شركات مسؤولة عن تطوير المشاريع وإدارة المحافظ وإدارة الأصول بهدف مواصلة نمو المجموعة واقتناصها للفرص المتوفرة في السوق.

وقال عبد الله الشامسي رئيس مجلس إدارة مجموعة دبي للعقارات في تصريح صحافي له إن الاستراتيجية الجديدة وتحويل المجموعة إلى شركة قابضة جاء بعد دراسة معمقة للسوق وفهم واسع لمكامن قوى المجموعة وأفضل السبل المتاحة لتعظيم هذه الإيجابيات.

وأعرب عن ثقته بأن هذه الاستراتيجية ستمنح المجموعة المرونة اللازمة لاقتناص فرص النمو المتوفرة بينما تركز على تعزيز قدراتها الحالية في تطوير وجهات رائدة و مشاريع عقارية وإدارة العقارات والأصول.

وستكون مجموعة دبي للعقارات القابضة تحت قيادة خالد المالك الرئيس التنفيذي للمجموعة مسؤولة عن وضع الاستراتيجية وتطبيقها لضمان استمرار دعمها لخطط التطوير طويلة الأمد لإمارة دبي من خلال وجهاتها ومناطقها الرائدة. .كما ستتولى المجموعة مسؤولية قيادة النمو والابتكار المؤسسي مع صلاحيات واضحة للإشراف على التخطيط والبنية التحتية.

وستضم مجموعة دبي للعقارات القابضة في إطار الاستراتيجية الجديدة تحت مظلتها ثلاث شركات منفصلة أولها «دبي للعقارات» التي ستكون مسؤولة عن تطوير محفظة المجموعة من المشاريع المخصصة للبيع بما في ذلك تطوير المشاريع والمبيعات وخدمة العملاء وإدارة عمليات التسليم.

والوحدة الثانية هي شركة «إجادة» التي تعد حاليا إحدى الشركات الرائدة في إدارة الأصول وتوفير خدمات إدارة المرافق والعقارات والحلول الأمنية لكلا القطاعين العام والخاص.

أما الوحدة الثالثة فستكون شركة جديدة متخصصة في إدارة المحافظ تدعى شركة «ماسات» وستتولى مسؤولية إدارة محفظة المشاريع المخصصة للتأجير في وجهات ومناطق مجموعة دبي للعقارات بما في ذلك تأجير وإدارة مشاريع التجزئة ومراكز التسوق.

وأوضح المالك أن مجموعة دبي للعقارات اتجهت نحو اعتماد استراتيجية جديدة من حيث التركيز والأعمال تمكنها من زيادة قدرتها التنافسية وتسليم المشاريع بشكل أسرع وأكثر تركيزا ومرونة للحفاظ على مكانتها باعتبارها إحدى شركات التطوير الرئيسة الرائدة في قطاع العقارات المتنامي في دبي.

ولفت إلى أن المجموعة ستستمر في هيئتها الجديدة كشركة عقارات قابضة في الاستفادة من الفرص المتاحة في السوق مع خطط مستقبلية لإطلاق شركات إضافية لتعزيز دعمها للرؤية طويلة الأجل لإمارة دبي وسلسلة من المبادرات لدعم الجانب السياحي من «رؤية دبي 2021».

وعزا المالك الأداء القوي لمجموعة دبي للعقارات في العام الماضي إلى استراتيجيتها الناجحة في تطوير المشاريع بما يتماشى مع حجم الطلب في السوق وتحسين وجهاتها ومناطقها ومجمعاتها بالإضافة إلى إطلاق مشاريع جديدة توفر فرصا استثمارية قوية الأمر الذي سيبقى محط تركيز أساسي لمجموعة دبي للعقارات.

وتعتزم مجموعة دبي للعقارات القابضة إطلاق حملة لعلامتها التجارية تتضمن هوية مؤسسية مجددة للمجموعة إلى جانب هوية تجارية مخصصة لكل من «دبي للعقارات و«ماسات».

أكدت عزمها تقليص المزيد من الديون خلال العام الحالي

629 مليون درهم أرباح «نخيل العقارية» بنمو 28 في المئة خلال الربع الأول

ارتفعت الأرباح الصافية لشركة نخيل بنسبة 28 في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي لتصل إلى 629 مليون درهم، مقارنة مع 491 مليون درهم في نفس الفترة من العام الماضي. وارتفعت عائدات الشركة إلى 1.37 مليار درهم على مدى الثلاثة أشهر الأولى من نفس العام.

وتمكنت نخيل في شهر فبراير الماضي، من تسديد ديون مصرفية قيمتها 2.35 مليار درهم قبل أن يحين أجل سدادها في سبتمبر 2015، أي قبل 18 شهراً، في دليل آخر يؤكد استمرار التحسن في أداء الشركة المالي.

وقال علي راشد لوتاه رئيس مجلس إدارة الشركة «إن قوة أدائنا المالي دليل آخر على استمرارنا في الالتزام بتحقيق أهداف الشركة قبل أن يحين أوانها وكذلك استمرارنا في المضي إلى الأمام لكسب ثقة المستثمرين، واعتمدت هذه النتائج على قوة الأداء المالي للشركة خلال العام الماضي، في مؤشر واضح على أن الشركة موعودة بالمزيد من النجاحات على الصعيد المالي خلال الأشهر الباقية من العام».

وأكد لوتاه استمرار الشركة في عمليات التسليم قبل خطة الأعمال وتعزيز المجتمعات القائمة وتوسيع دائرة العمل والتطوير، بجانب وضع اللبنات التي تضمن تحقيق عمل تجاري مستدام على المدى الطويل.

وأشار إلى أن الشركة ماضية بقوة في طريق تقليص المزيد من الدين المصرفي خلال هذه السنة، خاصة وأنها دفعت بالفعل نحو 2.35 مليار درهم قبل أن يحين أجل سدادها بسنة ونصف. يُذكر أن نخيل فرغت من تسليم نحو 400 وحدة سكنية تقع معظمها في نخلة جميرا والفرجان والمدينة العالمية وقرية جميرا وحديقة جميرا ومرتفعات جميرا، ما يعكس اهتمامها بالعملاء ودعم تحقيق أهدافها قبل وقتها. وتتضمن خططها لبقية السنة تسليم نحو 1200 وحدة سكنية، ما يضمن المزيد من الاستثمارات في مشاريع جديدة. ومن المنتظر إنجاز المطور لمشروع بالما السكني الواقع في نخلة جميرا، بجانب توسعة سوق التنين المقدرة بنحو 1.9 مليون قدم مربع وبعض مراكز البيع بالتجزئة في حديقة جميرا وحدائق ديسكفري.

جزيرة النخلة التي طورتها شركة نخيل العقارية