

تشارك في 3 معارض عقارية خلال نوفمبر

القدومي: «توب العقارية» تستقطب المستثمرين لمشاريع في الإمارات والأردن وبريطانيا

مشروع مركز الشارقة للاستثمار حوالي 32 مليون قدم مربع، ويتميز موقعه بسهولة الوصول إليه.

وحول المشروع الثاني الذي ستعرضه المجموعة قال القدومي انه عبارة عن طرح المرحلة الأخيرة من مجموعة نخب الأراضي الزراعية والاستثمارية في المملكة المتحدة، وتحديداً في منطقة سانت البانز التي تحصل أعباد استثمارية تؤهلها في أن تكون من المناطق المميزة في المستقبل. وعن الاستثمار في هذه الأراضي قال وليد القدومي أن الاستثمار فيها اتخذ منحى جديداً وحديثاً، وأشار إلى أن الاستثمار في الوحدات السكنية في جميع أنحاء المملكة المتحدة، ما اكسب الوحدات الزراعية القابلة للتطوير إلى وحدات سكنية فرص أكثر وفرة وحديثة، وأشار إلى أن الاستثمار في الأراضي الزراعية في بريطانيا يتخذ طابع الاستثمار على المدى البعيد. وبين

القدومي أن كافة التوثيقات المتعلقة بهذه الأراضي مسجلة ومعتمدة من السلطات البريطانية، منوهاً على أن التملك الزراعي في بريطانيا لجميع الجنسيات في العالم وواتحة الفرصة لهم بالتملك الكامل والحر، لافتاً إلى أن أهم ما يميز الأراضي الزراعية أنها لا تخضع لضريبة الضرائب. أما المشروع الثالث فهو عبارة عن مشروع سكني في الشارقة، وأضاف أن الشركة من برج صن لايت التي تقدر تكلفته 60 مليون درهم يقع بأفضل موقع للاستثمار في منطقة



وليد القدومي

للاستثمار بمنطقة الهدد في الشارقة. وبين أن أسعار الشقق مناسبة لمختلف الشرائح وتبدأ من 386 ألف درهم وتمنح الشركة تسهيلات في السداد تصل في هذا المشروع إلى 24 شهراً تقريبا ومن دون فوائد.

والمشروع الخامس الذي ستطرحه المجموعة هو برج الواحة 2 في دبي والذي يقع في مدينة دبي الرياضية، ويمتاز البرج باطلالته المهيبة على ملعب الغولف والحدائق الخضراء. وأضاف أن الشركة المطورة للمشروع تقدم خدمة مضمونة للمستثمرين بمنحههم عائدات إيجارية سنوية صافية بواقع 8 في المئة.

وأشار القدومي إلى أن المشروع السادس عبارة عن أراض سكنية في الأردن وتحديداً في منطقة المفرق التي تعد الآن من أبرز مناطق التنمية الاقتصادية في المملكة، حيث تشهد حالياً طفرة مشاريع بالمليارات لشركات خليجية وعربية وعالمية، وبين القدومي أن الأراضي مرفورة وجاهرة للبناء وتبدأ مساحتها من 500 متر مربع وبأسعار مميزة وبمناسبة، وبين أن التملك حر لجميع الجنسيات العربية.

«كويت فيرست» توقع عقداً لتسويق مشروع في سورية



جانب من توقيع العقد

يوجد بها عدد من الفلل الراقية وكما يوجد بها جامعة القلمون التي تعتبر أكبر جامعة خاصة في الشرق الأوسط، وهذا المشروع قريب من مبنى الجامعة جداً ما يساعد الراغبين في التحل على استقرار الوحدة السكنية في أيام الدراسة والاستفادة منها في الصيف، ويحتوي المشروع على شقق سكنية بمساحات كبيرة وتشطيب دبلوماسي والأسعار في متناول الجميع، ولقد حرصت الشركة على أن تكون عند حسن ظن عملائها الكرام في تلبية رغباتهم واحتياجاتهم العقارية في جميع الدول العربية.

وأكد ساهن أن الشركة أبرمت عقداً في السابق مع مجموعة ربما العقارية لتسويق مشاريعها في منطقة بربود والتي هي عبارة عن مجمع سكني باسم مشروع المقام يحتوي على شقق سكنية والآخر مشروع أرض اللنج (سولاند) وكذلك بمنطقة صلفا (بيرين) أيضاً وحدات سكنية عبارة عن شقق وبالنسبة إلى منطقة دير عطية الواقعة على الطريق الدولي (دمشق - حلب) والتي تبعد عن العاصمة بمسافة 80 كلم في المناطق الغربية السورية حيث

أعلنت مجموعة توب للتسويق العقاري عن مشاركتها في ثلاثة معارض عقارية تنظم خلال نوفمبر الجاري، الأول في الكويت وهو «معرض العقار والاستثمار والبناء» والمزمع عقده من 12 إلى 16 نوفمبر في فندق كويت ريجنسي بالاس، والثاني هو معرض العقار والإسكان والمزمع إقامته في مركز الظهران للمعارض في المملكة العربية السعودية من 11 إلى 15 نوفمبر، والثالث هو معرض البحرين الدولي للعقار والمزمع إقامته في مركز المعارض والمؤتمرات في البحرين من 28 إلى 30 نوفمبر، حيث ستشارك المجموعة بقيادة مميزة من المشاريع العقارية الرائدة من الإمارات والأردن وبريطانيا.

وقال العضو المنتدب للمجموعة وليد القدومي أن المجموعة تعد واحدة من أكبر الشركات المتخصصة في التسويق العقاري في الكويت، حيث تقدم الدراسات والاستشارات التسويقية بالإضافة إلى التسويق المباشر لمشاريع العقارية المختلفة من الشركات العقارية لمشاريع متنوعة خليجية وعربية وبريطانية، وتقوم المجموعة حالياً بتسويق مشاريع سكنية وتجارية واستثمارية عدة. وتسعى من خلال مشاريعها المتنوعة بغية أن تقدم خدمة مميزة وفرصة استثمارية ناجحة لعملائها في الخليج من خلال خبرتها الرائدة في هذا المجال.

وأضاف القدومي أن المجموعة تهدف من خلال مشاركتها في هذه المعارض إلى استقطاب شريحة من المستثمرين للتملك والاستثمار في المشاريع العروضة، وبين القدومي أن المجموعة حرصت على المشاركة بالمعارض لما لها من أهمية في فتح قنوات استثمارية جديدة واستقطاب عملاء ومستثمرين جدد للمشاريع التي تعرضها المجموعة وهي خطوة ستعود من دون شك بالفائدة على مالكي المشاريع والمستثمرين من خلال تحقيق هدف المجموعة بنسبة من المبيعات في تلك الأسواق وخصوصاً بعد نجاح المجموعة خلال السنوات الماضية في استقطاب شريحة كبيرة ومميزة من المستثمرين في تلك الدول.

وحول المشاريع التي ستعرضها المجموعة في تلك المعارض، قال القدومي أن من أبرز المشاريع الاستثمارية التي ستعرضها الشركة هو أول مشروع متعدد الأنشطة والاستخدامات في إصارة المشاركة «مركز الشارقة للاستثمار» الذي تطوره شركة «سناسكو» للتطوير العقاري. وحول المشروع قال انه يقع في الشارقة، التي تعد العمود الفقري للصناعة في الإمارات والمركز الرئيسي لأكثر من 50 في المئة من الصناعات فيها وتبلغ مساحة

صرح مدير تسويق شركة كويت فيرست العقارية محمد شاه أن الشركة قد بدأت بتوسيع نشاطاتها في الجمهورية العربية السورية حيث وقع فؤاد عبدالمحسن الوهيب العضو المنتدب لشركة كويت فيرست العقارية اتفاقاً مع المفوض بالتوقيع عن مجموعة ربما العقارية بالجمهورية العربية السورية مصطفى نايف بزو وذلك خلال زيارته للبلاد لتسويق مشروع جديد بمحافظة ريف دمشق منطقة دير عطية.

وأفاد شاه أن هذه الخطوة جاءت بعد الأقبال الشديد الذي شهدهته الشركة خلال تقديمها المشاريع العقارية المختلفة من أراض ووححدات سكنية في جميع مناطق الجمهورية العربية السورية أثناء مشاركة الشركة في معرض عالم العقار الثالث بفندق المارينا قاعة الشيخة سلوى الصباح والذي اختتم أعماله في 24 أكتوبر الماضي فقد تسارع زوار المعرض على تلك العروض التي قدمتها الشركة راغبين بالشراء والتملك وعلى ضوء النتائج المتسلخنة من المعرض فقد قررت شركة كويت فيرست العقارية توسيع نشاطاتها في الجمهورية العربية السورية.

40 في المئة من المقيمين ينفقون 30 في المئة من راتبهم عليها «بيت دوت كوم»: الإيجارات السكنية تستهلك الرواتب في الكويت

الاشتراك في السكن كتنديبر وقائي، فقد أفاد حوالي ثلث المشاركين في الاستطلاع في كل من قطر والإمارات أنهم يشتركون في السكن مع عائلات أو أفراد آخرين لكن هذه الظاهرة أقل انتشاراً في الكويت والبحرين وعمان حيث تصل في الأولى إلى 27 في المئة وفي الثانية إلى 21 في المئة وفي الثالثة إلى 17 في المئة.

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لشركة «يوغوف سيراج» نسيم غريب «يؤدي هذا الارتفاع المستمر في تكلفة العيشة إلى زيادة الضغوط على الشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث تجعل من الصعب جداً على الشركات أن تتنافس بدون مبلغ كبير من المال الأمر الذي يشكل ضرراً بالغا لتلك الشركات، التي تمثل حجر الزاوية للنمو في المنطقة. كما أن الشركات الصغيرة ستتأثر بذلك، ما يجعلها أقل تنافسية وستكون النتيجة النهائية لذلك هي وجود مشكلات في السيولة النقدية».

وعلى الرغم من ارتفاع الإيجارات، لم يُقدم القسم الأكبر من المشاركين في الاستطلاع على شراء العقارات، وقال حوالي 90 في المئة من المشاركين المقيمين في الكويت أنهم لا يزالون يسكنون في عقار مستأجر، مقارنة مع 3 في المئة فقط يملكون مساكن لشروها.

أما أعلى نسبة تردد وعدم استقرار فيما يخص أسواق العقارات والتحول إلى الشراء بدلاً من الإيجار فكانت في الكويت، حيث أفادت نسبة 57 في المئة من المشاركين في الاستطلاع بأنهم يفضلون الاستئجار في الوقت الراهن على شراء مسكن، أو أنهم لم يحددوا أمرهم بعد حول ما إذا كانت الأسعار الحالية في أسواق العقارات مناسبة للاستثمار أم لا. وأشارت نسبة 30 في المئة ممن شملهم الاستطلاع في الكويت وعمان أنهم يملكون عقارات خارج البلد الذي يقيمون فيه.

وفيما يتعلق بالاتفاق على الخدمات الأساسية، أشارت نسبة 23 في المئة من المقيمين في الكويت إلى أنهم ينفقون أكثر من 9 في المئة من رواتبهم عليها، وارتفع هذا الرقم في عمان ليصل إلى 27 في المئة، وأشارت نسبة 44 في المئة و46 في المئة من المقيمين في لبنان وسوريا بأنهم ينفقون أكثر من 9 في المئة من رواتبهم على الخدمات الأساسية شهرياً، وتشكل ملكية سيارة خاصة نسبة عالية في كافة الدول عدا سورية، حيث يمتلك 24 في المئة فقط سيارة خاصة.

كشفت دراسة أجراها «بيت دوت كوم» (Bay.com)، أن 90 في المئة من المقيمين في الكويت يستأجرون المسكن الذي يعيشون فيه، وذلك مقارنة مع 3 في المئة فقط يملكون منازلهم.

وقد شارك أكثر من 8500 شخص من مختلف دول المنطقة، في الاستطلاع الذي أجراه الموقع على الانترنت بالتعاون مع شركة «يوغوف سيراج» الرائدة في أبحاث السوق خلال سبتمبر الماضي، وشملت الدراسة كذلك الاتفاق على الخدمات الأساسية وتمويل السيارات والمزايا التي توفرها الشركات على مستوى المنطقة. وكشفت نتائج الدراسة أن إيجارات المساكن تشكل العبء الأكبر للرواتب على صعيد المنطقة. وفيما يتعلق بالجزء الذي يخصه المقيمون في الكويت للإيجار من الراتب الشهري، أشارت الدراسة إلى أنهم ينفقون 30 في المئة، وقال 20 في المئة منهم أنهم شهدوا زيادة في الإيجارات تجاوزت 20 في المئة مقارنة بالعام الماضي.

أما في بقية دول الخليج فقد تبين أن 9 في المئة من المقيمين في البحرين شهدوا زيادة بنسبة 20 في المئة أو أكثر، وقد أفاد أكثر المشاركين في الاستطلاع أنهم لم يشهدوا أية زيادة في الإيجارات. وقال في المئة من السعوديين أنهم لم يشهدوا أية زيادات في إيجارات مساكنهم.

وأظهرت الدراسة أن الإيجارات في قطر والأمارات هي الأعلى بين دول المنطقة، مقارنة بدول أخرى حيث يدفع حوالي 60 في المئة من السكان معدل إيجار يقل عن 750 دولاراً شهرياً، فإن نسبة كبيرة تبلغ 66 في المئة في قطر و58 في المئة في الإمارات تدفع معدل إيجار أعلى من 750 دولاراً، كما يدفع 26 في المئة من المقيمين في الإمارات إيجارات تزيد عن 1250 دولاراً شهرياً، في حين يرتفع هذا الرقم في قطر ليصل إلى 40 في المئة.

وقال الرئيس التنفيذي لموقع «بيت دوت كوم» ربيع عطايا «تلقي إيجارات المساكن بظلالاً ثقيلة على سوق العمل خاصة عندما يتعلق الأمر بمطالبات الرواتب وقرارات تغيير المسكن، وتظهر هذه الدراسة أن الإيجارات تستهلك بشكل مستمر الحصة الأكبر من رواتب الناس، الأمر الذي قد يترك تبعاته على الاقتصاد ككل».

وأضاف عطايا أن الزيادات في الإيجارات تدفع الناس أكثر فاكتر إلى

«أركابيتا»: الاستثمارات الخليجية في آسيا ستشهد طفرة في السنوات الخمس المقبلة

أعلن بنك «أركابيتا» امس، ومقره البحرين، عن إصدار ورقة بحث أعدتها وحدة المعلومات الاقتصادية في مجلة «الايكونومست» برعاية البنك، تتناول العوامل التي تحفز زيادة تدفق رؤوس الأموال من منطقة الخليج العربي إلى آسيا. وقد خلصت ورقة البحث إلى أن توسع الاستثمارات الخليجية في آسيا ناتج عن العولمة، وتكامل الفوائد الاقتصادية، والتغيرات في مدى استيعاب مخاطر الاستثمار وتزايد نشاط المستثمرين الخليجيين في آسيا خلال السنوات الأخيرة، ويبدو أن هذا التوجه سوف يستمر على المدى المتوسط، وفقاً لما أوردته وحدة المعلومات الاقتصادية في ورقة البحث التي أصدرتها بعنوان «التقاء الشرق الأدنى بالشرق الأقصى: ازدهار الاستثمارات الخليجية في آسيا»، وتشير ورقة البحث إلى أن نسبة استثمارات أموال النفط المتدفقة

توضيح من «المجموعة الدولية»

أوضحت شركة المشروعات الكبرى العقارية وشركة المجموعة الدولية للاستثمار بخصوص ما تم ذكره بخصوص الشراكة الاستراتيجية مع شركة المقام للاستثمار والتطوير العقاري (أحد شركات مجموعة بن لادن السعودية) بدور المطور لمشروع مجمع روابي أبراج البيت، لذا اقتضى التوضيح.

«الأميركية للإدارة المالية» في الكويت تطرح برنامجها التدريبي للموسم الحالي

أعلنت الأكاديمية الأميركية لإدارة المالية في الكويت (AAFM Kuwait) عن طرح جدولها التدريبي للموسم التعليمي 2007 و2008. ويتضمن الجدول سلسلة من البرامج المهنية المعتمدة التي سيتم طرحها من خلال مركز تدريب الأكاديمية الذي افتتح حديثاً في مجمع الصالحية. وقال رئيس مكتب الأكاديمية الأميركية للإدارة المالية في منطقة الخليج العربي ونائب الرئيس للتسويق جيفري باي «إننا سعداء جداً بالنجاح الذي حققته الأكاديمية في الكويت والإقبال المتزايد الذي نشهده على الشهادات والتوصيفات المهنية المعتمدة للأكاديمية الأميركية للإدارة المالية من قبل الخبراء الماليين من مختلف القطاعات المالية في الكويت». وأضاف باي «نظراً لإيماننا بأهمية التدريب المهني المستمر فقد حرصت الأكاديمية على طرح عدد من السلاسل التدريبية المتخصصة، بحيث تتضمن كل سلسلة مجموعة متكاملة من البرامج التدريبية ضمن تخصص معين تمكن الفرد عند انتمائها من الحصول على شهادة دبلوم معتمدة عالمياً في هذا التخصص. وتشمل شهادة دبلوم أكاديمية في إدارة الاستثمار (IDIM)، شهادة دبلوم عالمية في إدارة الأصول والثروات (IDWM)، شهادة دبلوم عالمية في إدارة المخاطر (IDRM)، شهادة



تصميم مشروع «الحمراء»

«الحمراء» تحتضن أول ناطحة سحاب «منحوتة» على ارتفاع 412 متراً عالمياً

تتابع شركة الحمراء العملاقة عملية تشييد تحفها المعمارية «الحمراء» مع استكمال أعمال بناء جدران الطابق الثاني عشر وأسقف الطابق السابع من الهيكل الخراساني للبرج، كما تمت ترسية أعمال الواجهات للبرج، ومن المتوقع البدء بأعمال التنفيذ في الواجهات في الربع الثاني من عام 2008، كما تم استكمال أعمال الأساسات والسراديب والهيكل الخراساني للمجمع التجاري وصولاً للطابق ما قبل الأخير، في حين تم استكمال أعمال الأساسات والسراديب والهيكل الخراساني حتى الطابق الخامس لجني مواقف السيارات.

وتعتبر مشروع الحمراء ناطحة السحاب الأولى من نوعها في العالم ومن أكثر المشاريع الهندسية ريادة وإبتكاراً في تصميمه الهندسي كأول ناطحة سحاب منحوتة على مستوى العالم ترتفع إلى أكثر من 400 متر فوق السماء، فقد خرج مشروع من مشاريع الطابع التقليدي المألوف في ناطحات السحاب ليخدم تصميماً فريداً من نوعه يثير الفضول. ويعتبر برج الحمراء ثورة في عالم التصميم وبناء ناطحات السحاب الذي عرفه الإنسان منذ القدم، كما أن تصميمه الفريد استلزم أسلوباً هادئاً يعتبر الأحدث عالمياً، وقد استعانت شركة الحمراء العقارية لتنفيذ هذا المشروع العالمي الضخم بأبرز وأكبر الشركات العالمية المتخصصة في بناء ناطحات السحاب وهما شركة سكيديم، أوبنغز وميريل للاستثمارات الهندسية وشركة تيرنر العالمية التي تدير عدة مشاريع رائدة في هذا المجال.

وسيلج عدد طوابق ناطحة السحاب «الحمراء» عند الانتهاء من أعمال الإنشاء مع بداية العام 2010، 77 طابقاً بارتفاع 412 متراً (1352 قدماً) ليكون أطول برج في دولة الكويت، وتمتد مساحة البناء في كل طابق إلى نحو 2400 متر مربع ما يجعله أيضاً أضخم مبنى على مستوى الكويت وأحد أضخم ناطحات السحاب في العالم، وترتفع الحمراء حالياً بمعدل طابق واحد كل تسعة أيام حيث يعمل في موقع المشروع أكثر من 800 عامل بشكل يومي.

وقال مدير التسويق والتأجير للمشروع حامد السهييل أن مشروع الحمراء يعتبر بمثابة الحلم الكويتي الذي بدأ بالتحول إلى حقيقة على أرض الكويت، ويأتي هذا المشروع برؤية متميزة ورائدة من قبل مجلس إدارة شركة الحمراء بحيث تتماشى وتحقق الريادة العربية في المنطقة بالمرجع العالمي صاحب السمو أمير البلاد الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، في الارتفاع بدولة الكويت نحو مستقبل ينعم بالرخاء والأدهار والعمل جدياً وبكل إخلاص لجل مدينة الكويت مركزاً عالمياً متميزاً على مستوى المنطقة بالرغم مما يحيطه المناخ الاقتصادي من صعوبات عديدة. كما أشار السهييل إلى تنشيط مركز علاقات العملاء الخاص بمشروع الحمراء والذي يقع عند تقاطع شارعي جابر المبارك وعبدالعزیز الصقر في منطقة شرق، والذي سيهتم بتقديم الخدمات الخاصة بعمليات التأجير للمشروع إضافة إلى خدمات المركز الإعلامي للعملاء مستقبلاً ومختلف شرائح الزوار.



صبيح الوقيان

بمستويات دخل عالية ويحرصون على الحصول على قيمة عالية فيما يقتنون، وهم يتميزون بالتعليم العالي ويفضون الرفاهية العائلية التي ستكون الأساس الحقيقي لهذا المجتمع الصغير في داخل أسوار منتجع فارس. وقال الوقيان: إن عملاء شركة دار فارس يستحقون أن يحظوا بأفضل قيمة مقابل الثمن، لذا كان اختيار شركائنا في تقديم الخدمات لعملائنا أهم أولوياتنا، إذ يتولى إدارة المشروع بروجانس الرائدة في إدارة المشروعات الإنشائية، بينما قام بالتصميم الهندسي دار صالح القلاف الفني عن التعريف، أما التصميم الداخلي فهو من ليكوييد - ارت هو مكتب واسوتوبو تصميم داخلي يمتلك مهارات وخبرات متميزة، ويتولى مهام التسويق شركة رواج للتسويق ومستويات الخدمة التي سيتم تقديمها في منتجع فارس، بما يليق بوقوفات عملاء الشركة الذين يتعمنون إلى شريحة ذات رفق زوق ويتمتعون

انجاز الشاليهات والمساحات المحيطة بها من الحدائق واحواض سباحة السبعة والملاعب في الوقت المحدد أو قبل ذلك. ونوه الوقيان إلى أن دار فارس العقارية مهتمة جداً بالجودة ومستويات الخدمة التي سيتم تقديمها في منتجع فارس، بما يليق بوقوفات عملاء الشركة الذين يتعمنون إلى شريحة ذات رفق زوق ويتمتعون