

## سيطلق أكبر حملة للتعريف بأفضل سبل شراء العقار

## «المصرف المتحد» يشارك في معرض «عماريا مصر»



محمد سمير

حاليا وهوؤلاء هم الذين حصلوا على تمويلات من الشركات والبنوك. وأضاف أن أهم التعديلات التي تم إدخالها على قانون التمويل العقاري تتمثل في ارتفاع قيمة القسط إلى صافي الدخل الشهري لفةة محدود الدخل الشهري من 25% إلى 35% و40% لباقي الفئات بخلاف ادخال برامج تمويلية جديدة بصنع اسلامية كبرنامج المراجعة والإجارة المنتهية بالتملك مما أتاح استهداف شرائح أكبر في المجتمع من المصريين وساهم في حل وتقليل مشكلة تسجيل العقار عن طريق تملك الوحدة للجهة التمويلية. وأكد نائب مدير المصرف أن هذا النوع من البرامج يتيح للبنوك أن تكون المالكه لديه وذلك بتملك الأصل في المراجعة وتعيد بيعه أو بالإجارة وتظل ممتلكه الأصل مشيراً إلى أن تلك البرامج تعمل على حل مشكلة تسجيل الوحدات التي يتم تمويلها.

وأكد نائب المدير العام أن المصرف سوف يقوم بطرح برامج تمويل عقاري جديد تناسب كافة الاحتياجات أهمها برنامج الإجارة المنتهية بالتملك المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي تتيح للعميل أن يختار العقار بحرية كاملة ويقوم بشرائه للتملك ثم يعيد تأجيره له مع وعد بالتملك في نهاية مدة الإجارة، وبرنامج تشطيب الوحدات، مشيراً إلى أهم مميزات برنامج التشطيب الجديد أن العميل يمكن أن يستفيد بتشطيب الوحدة دون رهن أو تسجيل الوحدة.

وأشار سمير إلى أن إجمالي حجم سوق التمويل العقاري المصري قبل صدور تعديلات القانون ومبادرة البنك المركزي كان يبلغ حوالي 6 مليار جنيه وبعد صدور مبادرة البنك المركزي في عام 2014 قفز الرقم ليصبح حوالي 12 مليار جنيه مشيراً إلى أن عدد العملاء المستفيدين من التمويل العقاري يبلغ حوالي 200 ألف عميل

خلال تعديل أحكام القانون رقم 55 لسنة 2014 وذلك بدء حملة اعلاميه لتوعية العملاء بأهمية التمويل العقاري بعقد أولى الندوات التعريفية بمزايا القانون وبمبادرة البنك المركزي المصري للتمويل العقاري للمصريين المقيمين بدولة الكويت وذلك بالتعاون مع معرض عماريا مصر، حيث سيتم عقد ندوات يومية للجمهور أثناء انعقاد المعرض لتعريفهم بكيفية تملك عقار في مصر بنظام التمويل العقاري وذلك تحت شعار "ليه تاجر... لا ممكن تتملك".

وقال سمير أن المصرف سوف يستهدف المصريين المقيمين والعاملين بالخارج في ظل فرص هائلة للعقار المصري منذ أنما مع انخفاض قيمة العملة المحلية بحيث يصبح تملك العقار في مصر الآن عامل جذب قوي سواء للإقامة أو الاستثمار حيث يعتبر العقار مخزن آمن للقيمة على مدار السنوات الماضية بمصر.

يشهد قطاع التمويل العقاري في مصر نسبة نمو تقدر بنحو 18.9% خلال عام 2017 الجاري مع توقعات بأن تملك ما يقرب من 300 ألف أسرة وحدات سكنية عن طريق نظام التمويل العقاري خلال العام الحالي.

وبهذه المناسبة يقول رئيس قطاع التمويل العقاري ونائب مدير العام في البنك المتحد السيد / محمد سمير أن نقص ثقافة التمويل العقاري لدى العملاء تمثل أحد العوائق التي تواجه سوق التمويل العقاري المصري، مشيراً إلى أن المصرف المتحد ممثلاً في قطاع التمويل العقاري قد أخذ على عاتقه نشر ثقافة التمويل العقاري بين المصريين المقيمين والعاملين في الخارج للاستفادة من المميزات الهائلة التي تتيجها مبادرة البنك المركزي المصري لتمويل متوسطي الدخل و فوق متوسطي الدخل والتعديلات الجديدة التي تم إدخالها على قانون التمويل العقاري المصري رقم 148 لسنة 2001

أعلن المصرف المتحد عن انضمامه للمشاركة الفعالة في معرض عماريا مصر دورته الثامنة عشر الذي تقيمه وتنظمه الشركة المتحدة للتسويق وتنظيم المعارض UNEXPO بالتعاون مع شركة عماريا مصر للمعارض والتسويق العقاري وذلك خلال الفترة من 12 إلى 15 ابريل الجاري بفندق كراون بلازا - قاعة البركة.

وتأتي مشاركة المصرف المتحد ضمن أكبر وأعرق المعارض العقارية المصرية التي يشهدها الخليج بوجه عام ودولة الكويت بشكل خاص في وقت يشهد فيه قطاع التمويل العقاري في مصر نمواً مذهراً بإنشاده المواقع العالمية المتخصصة التي تؤكد أن سوق التمويل العقاري المصري يتصدر الأسواق العالمية في الوقت الراهن في ظل الطلب المحلي المتزايد على العقارات في مصر. وتتوقع التقارير العالمية المتخصصة أن

## برعاية رسمية من شركة الخليج لصناعة القوارب

## برنامج عبدالعزيز بن حميد لإعداد القادة يختتم مرحلته التدريبية السادسة



صورة جماعية للمشاركين في البرنامج

ميدانية إلى مصنع شركة الخليج لصناعة القوارب (جلف كرافت)، حيث شهد المشاركون عملية بناء يخوت فاخرة. كما أتيح لهم فرصة الاستمتاع برحلة بحرية على متن اليخت للقاء سعادة محمد حسين الشعالي، رئيس مجلس إدارة شركة الخليج لصناعة القوارب، والذي إصطحب المشاركين بجولة لشرح تفاصيل بناء كل يخت، والعملية المعقدة منذ البداية وحتى تتوج في النهاية ببناء يخت فاخر جاهز للإبحار. كما شرح لهم التحديات المختلفة التي تغلبت عليها الشركة والفرص التي يمكن أن تأتي خلال أصعب الأوقات، وركزت ورشة العمل الأخيرة على إجراءات وبروتوكولات محددة مثل إرساء قواع احترام الأسبقية، وآداب السلوك، وقواعد وأطر السلوك في الأعمال التجارية. كما قدمت ورشة العمل على مبادئ وتقنيات شبكات الأعمال من خلال مختلف المنصات. واختتمت فعاليات هذا اليوم بزيارة

والتي أقيمت تحت عنوان "علمي". والقت السيدة الشعالي كلمة ملهمة للمشاركين تناولت مسيرتها المهنية الحافلة بالإنجازات، وتطرق إلى بعض العقبات التي تمكنت من التغلب عليها لتقدم نموذجا للقيادة والابتكار. وقالت السيدة الشعالي في تعليق لها حول المبادرة: "يسرني أن أتاح لي فرصة تبادل الرؤى، والأفكار، وأفضل الممارسات الدولية مع هذا الحضور النوعي الذي يضم نخبة من القيادات الشاب، ويتوجب على رواد الأعمال خلال المراحل الأولى من مسيرتهم المهنية إيلاء الأهتمام بالتوجهات الراهنة بما يضمن تحقيق النجاح الطويل الأمد".

وأقيمت في أعقاب كلمة الشعالي ورشة عمل حول التوجهات الكلية العالمية، تناولت قضايا الابتكار، والأسواق الناشئة، والتكنولوجيا التوظيفية، وتمكين الأفراد والجماعات، وسلطت ورشة العمل الضوء على أهمية الأتمتة، أو التكنولوجيا

اختتم برنامج عبدالعزيز بن حميد لإعداد القادة، البرنامج الأول من نوعه للتحسين وتطوير المهارات القيادية للشباب الخليجي الطموح، المرحلة السادسة للبرنامج، والتي أقيمت في فندق فيرمونت بجعلان تحت عنوان "علمي"، وامتدت جلساتها من الثاني عشر وحتى السادس عشر من مارس، وركزت على موضوعات التوجهات العالمية، وقيادة التغيير، وشبكات الأعمال، فضلاً عن البروتوكول والآداب العامة الواجب اتباعها على الصعيد المهني.

وأتاحت للمشاركين في ختام المرحلة النهائية من البرنامج فرصة زيارة ديوان صاحب السمو حاكم عجمان، والتشرف بلقاء صاحب السمو الشيخ حميد بن راشد النعيمي، عضو المجلس الأعلى حاكم عجمان، والحوار مع سموه، إضافة إلى لقاء سمو الشيخ عمار بن حميد النعيمي، ولي عهد عجمان رئيس المجلس التنفيذي للإمارة، والشيخ عبدالعزيز بن حميد النعيمي، رئيس دائرة الثقافة والإعلام. وقام المشاركون بعرض مشاريعهم الخاصة بتحدى الابتكار أمام لجنة التحكيم، بصيغة عرض موجز لمدة 30 ثانية، وعرض تقديمي على ملف "ياوربوينت" لمدة خمس دقائق. وتلقى العارضون آراء وملاحظات لجنة التحكيم، وتم تقييم كل مشروع من مشاريع تحدي الابتكار وتصنيفها ومنحها المرتبة المناسبة.

وأسنّلت الجلسة يوم الأحد في الثاني عشر من مارس بكلمة رئيسية ألقاها سعادة عبير محمد حسين الشعالي، المسؤول التنفيذي لإدارة في شركة الخليج لصناعة القوارب (جلف كرافت)، الراعي الرسمي للمرحلة الأخيرة من برنامج عبدالعزيز بن حميد لإعداد القادة

## «مول 360» كرم شركاءه التجاريين خلال ملتقى المستثمرين السنوي



جانب من الفعالية

فتحت، الأولى فئة أفضل مبيعات للعام 2016، والثانية فئة أفضل مبيعات خلال الفترة ما بين عامي 2014 و2016. هذا وقد حضر الحفل الذي قامت بتنظيمه شركة «جي إل إيه» لإدارة العقارات، التابعة لجموعه المتدربين 103 مسؤولاً من ممثلي 153 علامة تجارية.

خلال اللقاء السنوي الذي أقيم مؤخراً في مول 360 - وجهة التسوق الرائدة التابعة لشركة التمدين لمركز التسوق، تم تكريم نخبة من شركاء مول 360 التجاريين والراشدين في مجال قطاع التجزئة، وذلك لأدائهم المميز والاستثنائي في المبيعات لعام 2016. وتم تكريم 21 شريكاً تجارياً خلال الحفل ضمن

## «فلاي- دبي» عينت شركة «جي بي ايه» لتصميم المقصورة الداخلية لطائرة بوينغ ماكس 737

تشمل تركيب مقاعد جديدة لكل من درجة رجال الأعمال والدرجة الاقتصادية لطائرات بوينغ 737 ماكس والتي ستبدأ الشركة تسليمها اعتباراً من النصف الثاني من العام الجاري. وتعليقاً على هذه المناسبة قال غيث الغيث الرئيس التنفيذي لفلاي دبي " كنا على الدوام ومنذ اليوم الأول ملتزمون بالاستثمار في تطوير منتجاتنا وخدماتنا واستخدام التقنيات الحديثة التي تتجاوز توقعات الصناعة والمسافرين. فلاي دبي كانت اول ناقلة تستخدم "سكاي انتريور" على متن طائرتها في عام 2009 ثم اطلقنا نظاماً ترقيتها فريدا في اسطولنا في عام 2010، وفي عام 2013 اطلقنا نظام الدرجتين في الطائرة من خلال ادخال درجة رجال الأعمال".



غيث الغيث

737 ماكس 8، وستقوم شركة جي بي ايه من خلال شركائها مع فلاي دبي بإعادة تصميم المقصورة الداخلية للطائرات الجديدة للناقلة

أعلنت فلاي دبي عن تعيينها لشركة «جي بي ايه» لتنفيذ أعمال التصميم للمقصورة الداخلية لاسطولها الجديد من الطائرات بما فيها مقاعد جديدة للدرجةتين الاقتصادية والإعمال للطائرات التي ستسلمها خلال السنوات المقبلة. وجاء الإعلان على هامش مشاركة الناقل على معرض هامبورغ للتصميمات الداخلية للطائرات في خطوة تعكس التعزيز الناقله المستمر بتطوير وتحسين منتجاتها وخدماتها على الطائرة وتوفير تجربة سفر عالمية لركابها.

وكانت فلاي دبي التي تشغل اسطولاً يتألف من 58 طائرة من طراز بوينغ 737-800 الجيل الجديد قد وقعت خلال معرض دبي للطيران 2013 على صفقة لشراء 100 طائرة جديدة من طراز بوينغ

## «زين» تنظم حملة التبرع بالدم الأولى لموظفيها هذا العام

نظمت زين الشركة الرائدة في تقديم خدمات الاتصالات المتنقلة في الكويت حملة التبرع بالدم الأولى لموظفيها هذا العام، وذلك استمراراً لتعاونها الاستراتيجي مع بنك الدم المركزي الذي استضافته في مقرها الرئيسي في الشويخ.

وأوضحت الشركة في بيان صحفي أن هذه الحملة التي حرص على تنظيمها عدة مرات سنوياً تأتي في إطار استراتيجيتها للمسؤولية الاجتماعية والاستدامة تجاه دعم القطاع الصحي، بالإضافة إلى حرصها على رفع حالة الوعي لدى موظفيها بأهمية التبرع بالدم لإنقاذ حياة الآخرين.

وبيّنت زين أن الحملة قد لاقت إقبالاً إيجابياً من قبل موظفيها الذين توافدوا للمساهمة والتبرع بالدم على مدار يوم كامل ويتواجد وفد بنك الدم المركزي، حيث تُعتبر هذه الحملة جزءاً من سلسلة الأنشطة السنوية التي تنظمها الشركة لموظفيها لتحفيزهم على العطاء وتشجيعهم للإقبال على الأنشطة التي تخدم المجتمع.

وأشارت الشركة إلى أن الإقبال الكبير الذي شهدته هذه الحملة من قبل موظفيها هو فخر لها ولكوادرها الوظيفية على جميع المستويات، وتؤكد على نجاح الشركات الاستراتيجية التي تعدها مع مختلف الجهات المعنية بالقطاع الصحي في الدولة، ومنها بنك الكويت المركزي بالدم، حيث لن تُدخر الشركة جهوداً للمساهمة في نشر الثقافة الصحية في المجتمع بأحدث الوسائل والطرق إلى جانب إشراك موظفيها في هذه الحملات.

## للعام الثالث على التوالي على ملاعب «أبل»

## فريق «التكنولوجيا» يتوج بطل كأس «Ooredoo» للموظفين



أفضل لاعب في رأي الجمهور خالد السبع من قطاع مبيعات الشركات

من قطاع التكنولوجيا، وأفضل لاعب برأي الجمهور خالد السبع من قطاع مبيعات الشركات، وفاز بجائزة اللعب النظيف عيسى الصراف من قطاع التكنولوجيا، وفاز بجائزة أفضل تشجيع موظفو قطاع مبيعات الشركات لفاسست تلكو. وشارك في البطولة الكوتة من 16 فريقاً من مختلف أسام الشركة عدد من أعضاء إدارة الشركة العليا بتقديمهم المدير العام والرئيس التنفيذي الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني، إضافة



انطلاقاً من سياستها المبنيّة على الاهتمام والتواصل والتحدى، اختتمت Ooredoo، أسرع شبكة في الكويت فعاليات «كأس Ooredoo» للعام الثالث على التوالي مساء الأحد في مركز حسن أبل الرياضي في منطقة الدسم، واستمرت البطولة على مدار أسبوعين وسط أجواء ودية بين كافة موظفي الشركة. يأتي ذلك انساقاً مع سياسة الشركة للاتصال الداخلي، حيث تولي الشركة اهتماماً كبيراً بموظفيها الذين يعدون هم الركيزة الأساسية والدعم التي تبنى عليها كافة نجاحات الشركة.

وأقامت الشركة حفلاً ختامياً للبطولة مساء الأحد كرمت فيه الفريق الفائز بالمرحز الأول في البطولة وهو فريق قطاع التكنولوجيا، الذي فاز على فريق المبيعات في المباراة النهائية بنتيجة 6 أهداف مقابل هدف واحد. كما كرمت الشركة عدد من الفائزين بجوائز متعلقة بالبطولة، حيث فاز بلقب هدف البطولة سميح عبدالرؤف من قطاع المبيعات، وأفضل حارس مرمرى محمد النعيمات

## كرم عملاءه بجوائز متنوعة

## «وربة» يعلن الفائزين في سحبات حملة الرواتب وحساب السنبلة بفرع الشهداء



جانب من التبرع

نظّم بنك وربة، السحب الربع سنوي لحملة الراتب في احتفالية أقامها بفرع الجديد الكائن بمنطقة الشهداء بحضور ممثلين عن الإدارة التنفيذية للبنك والموظفين وحشد كبير من العملاء، وتم السحب تحت إشراف ممثل وزارة التجارة والصناعة. وتخلل السحب عدة سحبيات منها السحب على رحلة الأحلام الخاصة بحملة الراتب حيث أن الربح مؤهل لإختيار الوجهة التي يرغب بها من بين أربعة وجهات هي المالديف، جنوب أفريقيا، نيويورك، ولندن شاملة التكاليف للاستمتاع بالفعاليات الخاصة بالوجهة. بالإضافة إلى السحب الشهري لحساب السنبلة الذي يخول العملاء بربح جوائز نقدية تصل إلى 20 ألف دينار كويتي كما أن الحضور كان لهم حظ في السحبيات، فقد قدم البنك سحبا مباشرة للفوز برحلة لحضور مباراة كرة القدم الكلاسيكي بين ريال مدريد وبرشلونة.

تجدر الإشارة إلى أن حسابي بنك وربة المذكورين بلقبان إقبالاً كثيفاً من قبل العملاء لما يؤمنانه من تسهيلات وجوائز قيمة. وقد حرص البنك خلال مطلع 2017 على إضافة تطورات نوعية على الحسابين لقت استحسان العملاء، أما بخصوص حساب السنبلة فقد شملت التطورات التي طرأت عليه زيادة عدد الفائزين إلى 12 فائز، كما أصبح إجمالي الجوائز الشهرية 20 ألف دينار كويتي، ولكل عميل فرصة لدخول السحب مقابل إيداع مبلغ 10 دينار كويتي. ويعتبر الخيار الأمثل لجميع العملاء للتوفير وفي

الوقت نفسه تحقيق عوائد مالية على أعلى رحلة الأحلام، كما أن للعملاء الجدد حرية اختيار الجوائز التي تتناسب مع تطلعاتهم حيث أن الحملة فتحت من حيث نوعية الجوائز التي تقدمها فمنها التقدي بينما الجزء الآخر متعلق بالمنتجات المصرفية.

جميع العملاء الحاليين والجدد الاستفادة من المنتجات المصرفية.