

تسليم المرحلة الأولى في يونيو 2018

مبارك الصباح: المزايا تطرح الشقق السكنية في مشروعها بعروض مغرية ولفترة محدودة

وكشف الصباح عن عروض نهاية العام المقدمة من شركة المزايا والتي تضمن خصومات نقدية تصل إلى 5000 ريال على الشقق السكنية وكوبونات خصومات بقيمة 30% من هوم سنتر على جميع المشتريات، وقد أطلقت المزايا حملة تسويقية ضخمة في عمان تناولت جميع الأدوات التسويقية عرضت من خلالها مشروع مزايا ريزيدانس، كونه يعد من المشاريع الحيوية التي تلبي احتياجات السوق، ويتيح لاختلاف الشرائح إمكانية تملك وحدات سكنية بأسعار مناسبة ومنافسة، فضلاً عن أنه يلبي طموحات السوق العماني العقاري الذي يتمتع بنشاط تجاري واقتصادي وسياحي يميزه عن باقي أسواق المنطقة، إلى جانب ما يزره من فرص استثمارية مختلفة تعد بمستقبل مشرق وواعد. وقد قامت شركة المزايا بتوفير مركزاً للمبيعات ضمن أرض المشروع، يتضمن مجسم المشروع وعينات مواد التشطيب، تسهل على المشتري والزوار التعرف على معايير ومواصفات العمل. وأفاد أن شركة المزايا تسعى من خلال إطلاق هذه الحملة التسويقية إلى تعزيز عمليات البيع واستقطاب العملاء للمرحلة الأولى من مشروع مزايا ريزيدانس، وبالتالي تعزيز استثمارات الشركة في سلطنة عمان، والتي ستؤدي إلى تطوير المراحل اللاحقة للمشروع وبالطبع الدخول في مشاريع جديدة في المستقبل القريب. وأنهى الصباح حديثه بأن السوق العقاري العماني يتمتع باستقرار وأمن اقتصادي واجتماعي، بما يعزز من فرص نجاح الاستثمار الحالي، وبالشكل الذي يعد بفرص استثمارية مستقبلية متنوعة وضمن كافة القطاعات.



المزايا تطرح عروضاً على الشقق السكنية



الشيخ مبارك الصباح

◆ تسارع أعمال الإنشاء للمرحلة الأولى من مشروع «مزايا ريزيدانس المواجه»

◆ افتتاح شقة العرض الجاهزة والمفروشة في موقع المشروع بالتعاون مع هوم سنتر

◆ خصومات نقدية لغاية 5000 ريال وقسائم خصم بنسبة 30 بالمئة من «هوم سنتر»

المجتمع، ويتضمن العديد من وسائل الراحة والرعاية، في ظل ما يتضمنه من حمامات سباحة للكلاب والصغار، ونادى صحي مجهز بالكامل، ومنطقة لعب الأطفال، ونظام مراقبة بالكاميرات، وحراسة على مدار الساعة، وخدمات السلايت والإنترنت، ووافق السيارات.

والذي راعينا فيه كافة متطلبات المسكن اللائح للمواطن العماني بشكل خاص، والمواطن الخليجي بشكل عام، ناهيك عن تقديم منتج يعد فرصة استثمار حقيقية ذات عوائد مجدية".

تتكون من غرفة النوم الواحدة من 68 - 74 متر مربع والشقق المكونة من غرفتي نوم من 99 - 110 متر مربع والشقق المكونة من ثلاث غرف نوم من 142 - 154 متر مربع كدائن هذه الخيارات جاءت لتلبية لكافة الشرائح الهادفة للشراء في هذا المشروع سواء كانت للسكن الخاص أو الاستثمار

وأضاف الصباح: أن المزايا قد استطاعت بيع 50 شقة المرحلة الأولى من المشروع الذي يتضمن 120 شقة سكنية متعددة المساحات، علاوة على 28 مئلاً تجارياً، حيث نتاج أفضل المعايير التصميمية في مرحلة تصميم المشروع من حيث الاستغلال الأمثل للمساحات حيث تبلغ الشقق السكنية

بالتعاون مع هوم سنتر المركز الرائد في عالم الفروشات في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي في موقع المشروع لتكون نموذج حي يستطيع من خلاله العميل الاطلاع عن كثب على تفاصيل الشقة ومساحاتها ومكوناتها وإمكانية تآئنها بشكل مرين يؤمن الراحة والاطمئنان تجاه الشقق المعروضة.

أعلنت شركة مزايا للتطوير العقاري ذ.م.م. إحدى الشركات التابعة لشركة المزايا القابضة ش.م.ك.ع.، المطور لمشروع مزايا ريزيدانس المواجه، أحد أهم المشاريع متعددة الاستخدامات والمتكاملة الخدمات في ولاية السيب في منطقة المواجه بالعاصمة مسقط، عن احتمال الأعمال الإنشائية في المرحلة الأولى (زون 1) من المشروع بنسبة 59% والمتوقع تسليمها في يونيو 2018، في حين تسارعت أعمال الإنشاءات في المرحلة الثانية (زون 2) والمتوقع تسليمها في مطلع العام 2019.

وتعليقاً على هذا الإعلان، قال الشيخ مبارك الصباح المدير التنفيذي للتسويق والمبيعات: "إننا في شركة المزايا حرصون كل الحرص على تقديم مشروع مزايا ريزيدانس المواجه في مسقط كنموذج حي على الجودة والمهنية العالية التي تتميز بها كافة المشاريع المقدمة من شركة المزايا في مختلف الأسواق التي تعمل بها، إلى جانب الالتزام التام بمواعيد الإنجاز والتسليم، وجودة المنتج النهائي لعملائنا".

وأضاف: "إن أعمال الإنشاء والتطوير في مشروع مزايا ريزيدانس المواجه يسير على قدم وساق، وضمن الخطة الموضوعية، لكافة مراحل المشروع، بفضل من الله تعالى، وبفضل فرق عمل شركة المزايا كافة، والمقاولين والمتعهدين الذين يعملون بكل جهد وتفاني لتقديم مشروع متكامل يعكس المعايير التي تستند عليها المزايا في عمليات التطوير. وتابع الصباح القول: "أنه حرصاً من المزايا على عرض منتجاتها بطريقة سلسلة لجميع العملاء والراغبين في الشراء فقد أعدت الشركة شقة مفروشة

خلال ندوة حضرها ممثلون عن إدارة الضريبة بوزارة المالية

«اتحاد الشركات»: تطبيق ضريبة القيمة المضافة يحتاج وضع لوائح تنفيذية



جانب من الندوة

◆ النسبة القياسية لضريبة القيمة المضافة هي 5 بالمئة على كافة التوريدات

◆ ضريبة المدخلات لا يمكن استردادها إذا كان التوريد معفي من ضريبة المخرجات

والتخطيط لتطبيقها لضمان سلاسة عملية الانتقال، ولتحقيق هذا الغرض، وتعرض السادة إرنست ويونغ إلى أنه ينبغي على المنشآت القيام بما يلي:

تقييم تأثير ضريبة القيمة المضافة على مصادر الإيرادات والمصروفات: التعديلات والتغييرات الأساسية في عمليات سلسلة التوريد: التأثير على العقود طويلة الأجل: أنظمة التشغيل والتخصيص المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات: الآثار المحاسبية: متطلبات الالتزام من منظور ضريبة القيمة المضافة.

وقد حضر تلك الندوة ممثلين عن إدارة الضريبة بوزارة المالية، بالإضافة إلى المتخصصين من مختلف الشركات في قطاع الاستثمار والقطاع المصرفي.

وترأس الندوة من جانب اتحاد شركات الاستثمار فدوى درويش - مدير الدعم الفني ومدير مركز دراسات الاستثمار بالوكالة ومن جانب إرنست ويونغ ألوك شح، شريك ضريبي بشركة إرنست ويونغ، بالإضافة إلى بعض أعضاء فريق العمل بشركة إرنست ويونغ، وليد عبد الفضيل (مدير الضرائب) و منجال ميهتا (مدير إدارة ضريبة القيمة المضافة) و ساتيش ساردا (مدير إدارة ضريبة القيمة المضافة) من إرنست ويونغ، الكويت.

وقد أوضحت فدوى درويش أن موضوع ضريبة القيمة المضافة سيطبق في 01/01/2018 في عدد من دول مجلس التعاون الخليجي، وبالتالي على هذه الدول وضع لوائح تنفيذية لتطبيق هذا النظام، والتي تهدف لإثراء تجربة عملاء هذه الفئة بما يتناسب مع تطلعاتهم واحتياجاتهم ونمط حياتهم. وفي تعليق حول هذه الشراكة، أكد جاسم عبدالرحيم مدير إدارة كبار الشخصيات والمبيعات بالمباشرة في Ooredoo الكويت أن هذه الشراكة تأتي لتؤكد التزام الشركة بإثراء تجربة عملائها وتقديم عروض تتناسب مع تطلعاتهم، وذلك انطلاقاً من قيم الشركة الأساسية وهي الإهتمام والتواصل والتحدى. وأضاف: "نفخر بكوننا أول شركة اتصالات ترمز اتفاقية من هذا النوع مع شركة عريقة غنية من التعريف مثل شركة الزياتي، ونطمح مزيد من التعاون في المستقبل".

أعلنت Ooredoo عن إبرامها شراكة مع شركة الزياتي للتجارة، وكلاء سيارات بنتلي وبوغاتي وفيراري وجاكوارد ومازيراتي في الكويت، وذلك في الأسبوع الماضي بزيارة رسمية من ممثلي شركة الزياتي للسيارات إلى قاعة النخبة في مقر الشركة الرئيسي. يحصل عملاء فئة النخبة من Ooredoo بموجب هذه الشراكة على عروض وخصومات حصرية على أحدث السيارات المقدمة حصرياً من الزياتي، والتي تهدف لإثراء تجربة عملاء هذه الفئة بما يتناسب مع تطلعاتهم واحتياجاتهم ونمط حياتهم. وفي تعليق حول هذه الشراكة، أكد جاسم عبدالرحيم مدير إدارة كبار الشخصيات والمبيعات بالمباشرة في Ooredoo الكويت أن هذه الشراكة تأتي لتؤكد التزام الشركة بإثراء تجربة عملائها وتقديم عروض تتناسب مع تطلعاتهم، وذلك انطلاقاً من قيم الشركة الأساسية وهي الإهتمام والتواصل والتحدى. وأضاف: "نفخر بكوننا أول شركة اتصالات ترمز اتفاقية من هذا النوع مع شركة عريقة غنية من التعريف مثل شركة الزياتي، ونطمح مزيد من التعاون في المستقبل".

بنك الإثمار يحصد جائزتين عن أفضل ابتكار في الصيرفة الإسلامية وأفضل بنك إسلامي



أحمد عبدالرحيم

نال بنك الإثمار، بنك التجزئة الإسلامي الذي يتخذ من البحرين مقراً له، جائزتين إحداهما عن أفضل ابتكار في الخدمات المصرفية للأفراد (البحرين) والأخرى جائزة أفضل بنك إسلامي (البحرين) من الجوائز المصرفية لعام 2017 مؤسسة المصرفيين الدوليين ومقرها المملكة المتحدة. وتتنافس المؤسسات في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد الخاصة والتجارية والاستثمارية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على هذه الجوائز السنوية المرموقة. وقد تم استلام الجائزتين بالنيابة عن الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار أحمد عبدالرحيم والذي أشار إلى أن الحصول على تقدير بهذا المستوى العالي في القطاع هو دليل إضافي على قوة تركيز البنك على العملاء. وأضاف عبدالرحيم: "تماشياً مع التزامنا بأن نصبح بنك التجزئة الإسلامية الرائد في المنطقة، فإن نموذج الأعمال لدى بنك الإثمار يركز على العملاء مع العمل المستمر على تجاوز توقعاتهم من خلال الابتكار وتوفير مستوى عالٍ من الكفاءة. وقد قمنا في البنك بالاستثمار في التكنولوجيا الحديثة والتي خفضت أوقات انتظار العملاء والمدة اللازمة لاستكمال إجراءات تلبية طلبات

التمويل مع تطبيق أحدث الأنظمة التي تحافظ على سرية المعلومات الخاصة". واستطرد عبدالرحيم قائلاً: "إن الحصول على هاتين الجائزتين هو خير دليل على أن الاستراتيجية المتبعة، التي اتفق عليها مجلس إدارة بنك الإثمار والذي يترأسه صاحب السمو الملكي الأمير عمرو الفيصل تترجم إلى واقع ملموس. وقد حازت هذه التطورات على تقدير العملاء، حيث أن النمو المتواصل في أعمالنا المصرفية الأساسية بالتجزئة هو بمثابة مكافأة لنا". والجدير بالذكر أن الجوائز



عزام فحل

يتمتع بخبرة طويلة في مجال إدارة المرافق الفندقية والسياحية عزام فحل يتولى مهام إدارة التشغيل بـ «الراية المتحدة»

يتمتع بخبرة طويلة في مجال إدارة المرافق الفندقية والسياحية عزام فحل يتولى مهام إدارة التشغيل بـ «الراية المتحدة»

أعلنت شركة الراية المتحدة الرائدة في مجال التطوير العقاري والسياحة الدينية تعيين عزام فحل في منصب مدير إدارة التشغيل ليتولى مسؤولية هذه الإدارة الهامة والتي يقع على عاتقها إدارة ومتابعة وتطوير عمليات تشغيل الفنادق المملوكة للشركة.

ويأتي هذا الاختيار لفحل في وقت تواصل فيه الشركة خططها الاستراتيجية الرامية لتطوير الأعمال وتنمية الاستثمارات. ويعتبر فحل من الخبرات المتميزة في مجال إدارة المرافق الفندقية والسياحية وتمتد خبرته لأكثر من 14 عاماً قضاها متنقلاً بين فنادق وشركات سياحية متميزة مثل فندق الهيلتون وسفير وريجنسي وبار للسباحة.

وقال فحل في تصريح صحفي بهذه المناسبة: يسعدني انضمامي لأسرة «الراية المتحدة» وأمتنى التوفيق في المهام الموكلة لي وسيسعى لتطوير مستوى تشغيل الفنادق المتميزة المملوكة للشركة. وأضاف: ستعمل وفق الاستراتيجية الموضوعية والتي تتميز بها شركة الراية المتحدة كواحدة من الشركات الكبيرة في

«زين» و«سيسكو» تسرعان مسيرة الابتكار لدعم تحول الشبكات ومواكبة الحقبة الرقمية

أعلنت مجموعة زين وشركة سيسكو عن نجاحهما في تحقيق إنجاز جديد متميز يتطل في توسعة شبكة بروتوكول الإنترنت مفتاح التشغيل متعدد البروتوكولات لدى زين بفضل التقنيات المتقدمة، وهو ما يمهد الطريق لتطوير فرص هائلة ونماذج أعمال جديدة. وأوضحت زين في بيان صحفي أنها ستستفيد من هذه الخطوة من منصات سيسكو المتطورة لتحول المسار الجزئي وأتمتة شبكات WAN اللاسلكية لتحقيق مزايا الاستقصاء المؤرذ والتحكم المركزي بالشبكة، مبينة أن ابتكارات سيسكو الرائدة في مجال توسع البنية السحابية والأتمتة ستعمل على توفير قدرات الجيل الجديد من الشبكات، مما يمكنها من تبسيط وتوسعة نطاق خدماتها وتعزيز الابتكار الذي يدعم نتائج الأعمال.



جهد خيري مع هنري كساب

قال علي عامر المدير التنفيذي لمبيعات مزودي الخدمات العالميين لدى سيسكو الشرق الأوسط وأفريقيا، "تسمح قدرات سيسكو المتطورة في مجال تحويل سيسكو والأتمتة ومحركات المسار التي تعد الأفضل في فئتها لمجموعة زين بتشغيل شبكة قابلة للبرمجة، مما يمكنهم من التكيف سريعاً مع الاحتياجات المستقبلية للعملاء وتبسيطها.

للحياة الرقمية". وأوضح كساب قائلاً "بفضل التقنيات الرائدة من سيسكو، فإن بنية شبكتنا ذات الإمكانيات المستقبلية يمكننا من تحقيق نتائج

ووضع استراتيجية نمو قائمة على الخدمات الجديدة بالإضافة إلى ضمان الأمن - فهي تعد ركائز الابتكار التي تدعم مسيرتنا للتحول لتكون مشغلاً متكاملًا