وسط مشاركات واسعة وإقبال كبير من الزوار والمستثمرين

معرض العقارات الكويتية والدولية يختتم فعالياته اليوم

يختتم معرض العقارات الكويتية والدولية الحدث العقاري الأبرز والأكبر في الكويت على الإطلاق فعالياته اليوم، وسط مشاركات واسعة من قبل الشركات واقبال كبير من الزوار والمستثمرين والمهتمين بالشأن العقاري.

ماجد التركيت

حسين الأباصيري

عزت أبو العز

ابراهيم حكيم

نواف البدر

«مجموعة ماجد التركيت»

وتشارك «مجموعة ماجد التركيت» لبيع وشراء العقارات والأراضي عن المشاركة في المعرض، وقال رئيس مجلس الإدارة ماجد عبدالله التركيت أن تملك العقار في المانيا يشهد اقبالا كبيرا وخاصة من المستثمرين الخليجيين وذلك لاسباب عدة، مضيفا أن المانيا تعتبر الاقتصاد الأقوى في اوروبا بل وعلى مستوى العالم، وتعتبر من افضل المواقع الاستراتيجية حيث يسهل الوصول إلى جميع دول أوربا الغربية والشرقية. وتابع « ناهيك عن سهولة إجراءات تسجيل العقار بأسماء ملاكها دون حاجة الى تعقيدات او تأسيس شركة أو غيرها مثل بعض الدول».

وأشار التركيت إلى أن الخدمات في ألمانيا تعتبر من أرخص الخدمات على مستوى العالم، مؤكدا ان مشاركة «شركة حكيم للعقارات» بوجود رئيسها إبراهيم حكيم في المعرض لأول مرة عبر وكيلها في الكويت مجموعة ماجد التركيت لبيع وشراء العقارات والأراضي.

وأضاف التركيت أن المشاركة في المعرض تأتي من أهمية هذا المعرض حيث تشارك كبرى الشركات العقارية فيه وأن مجموعة ماجد التركيت بصفتها وكيلا لحكيم للعقارات الألمانية تعرض مجموعة من الفلل والمنازل والاراضي والشقق في مقاطعة (أرض الراين) في ألمانيا الإتحادية، حيث تتميز هذه المقاطعة بطبيعتها الخلابة وجمال المناظر الطبيعة ورخص أسعار العقارات بها حيث يمكنك تملك عقارا بأسعار تبدأ من 50ألف يورو.

وعن تخوف بعض المستثمرين من أرتفاع الضرائب السنوية على العقارات ذكر التركيت أن الضرائب مقبولة جدا وهي على حسب موقع العقار، إلا أنها لاتكاد تذكر إذ قرنت بغيرها من الدول.

ونوه أن المجموعة تقدم الاستشارات العقارية للراغبين في تملك العقارات لإختيار الموقع الأنسب والسعر الأفضل وإنهاء إجراءات التملك والتسجيل بالسرعة المطلوبة.

وأضاف « أنه يمكن ترتيب لتمويل للمشتري عن طريق البنوك الالمانية لملك العقارات لمدة تصل الى 10سنوات».

«افرست بلاس»

كشف الرئيس التنفيذي في شركة أفرست بلاس عزت أبو العز أن الشركة بدأت حاليا بالتوسع في مجال البناء والتطوير العقاري واخذت اتجاه اخر، وأصبحت من الشركات المطورة وليس مسوقة للمشاريع، لافتا إلى أن الشركة تمتلك حاليا في منطقة « «فيسكو والمعروفة بالهرم منتجع مكون من 10 فيلات كل قطعة أرض مساحة 400 متر، سعر الأرض كاش خلال عرض يقدم في المعرض 4500 دينار كويتي.

واشار إلى أن مشروع آخر خاص بالشركة وتمتلكه بتركيا بمنطقة بورصة بأسعار تبدأ من 17،500 دينار كويتي مكونة من 2 غرفة وصالة، وايضا مشروع في بالتجمع الخامس في جمهورية مصر العربية بالقاهرة.

وكشف أبو العز طرح مشروع آخر قريبا وهو منتجع متكامل في الإسكندرية عروس البحر الأبيض المتوسط بأسعار خيالية، وايضا مشاريع تسويقية في كل من بريطانيا ودبي في منطقة الفرجان.

ودعا أبو العز جميع المستثمرين والمواطنين والراغبين في شراء عقارات متميزة في تركيا ومصر بزيارة جناح الشركة في المعرض للتعرف عن قرب على مميزات وأسعار المشاريع.

برستيج العقارية»

أشار المدير التنفيذي وعضو مجلس الادارة في شركة برستيج المتحدة العقارية نواف البدر إن المشاركة في المعرض تأتي لتسويق عدة مشاريع في جمهورية البوسنة والهرسك

وقال « تخصصنا في الاستثمار العقاري في البوسنة ناتج من متابعتنا الطويلة لهذا السوق الواعد، فالبوسنة تجمع بين جمال الطبيعة وتوجة رؤوس الاموال الخليجية والعالمية، والمرونة القانونية والتسهيلات الاجرائية للاستثمار مما يجعلها قبلة للمستثمر الواعي والذكي».

وأشار البدر إلى أن رؤية الشركة تتمحور حول توفير الفرص الواعدة، في اطار قانوني أمن متكامل وان كسب ثقة عملائنا هي (غايتنا) ومصداقيتنا هي (رصيدنا).

وتابع « تأخذ شركة برستيج على عاتقها تقديم افضل المشاريع وبأفضل الاسعار وتعتمد الشركة على الدراسة العميقة والدقيقة لأي مشروع ممكن أن تطرحه في السوق وقبل البدء في اعتماده، مما يساعد ويضمن للمستثمرين الاستثمار الايجابي».

وأكد البدر على ان الشركة تلتزم في جميع تعاملاتها بمبدأ الشفافية والوضوح، كونها تحرص على أن تكون علاقتها مبنية على الثقة والنزاهة فأن الشركة تدرك أن الشفافيه هي المفتاح الاساسي لبناء الثقة.

وتابع « الاستراتيجية المدروسة التي تتبناها الشركة في اعمالها هي انعكاس للدقة والعناية التي ترتكز عليها في كافة قرارتها وتتمثل في عقد شراكة وعلاقة تعاون مع غيرها من الشركات المحلية والخارجية العاملة في قطاع العقار، والحرص على تحقيق مردودات ملموسة وعوائد مجزية لكافة العملاء، واكتساب سمعة مرموقة والمحافظة عليها في الاسواق المحلية والخارجية».

وبين البدر ان اهم ما يميز مشاريع شركة برستيج المتحدة العقارية هي انها مملوكة للشركة وبذلك تكون الشركة هي المالك والمطور والمسوق لجميع المشاريع المطروحة.

وذكر ان الشركة تطرح مشروع (منتجع الكويت – سيراييفو)، يعد أول منتجع كويتي (سكني– سياحي) في العاصمة البوسنية سراييفو وأكبرها، حيث يقع على مساحة 65 ألف متر مربع، كما وأنه يعتبر مشروعا متكامل الخدمات الأمنية والترفيهية.

وبين البدر أن الشركة تطرح أيضا مشروع (ريان – فيسكو) وهو عبارة عن مجموعة أراض سكنية على مساحة 30 ألف متر ويحتوي على 55 وحدة سكنية، ويقع المشروع بالقرب من نهر البوسنة العظيم والطريق السريع، فيما يبعد عن مركز فيسكو والمجمعات التجارية وسكة القطر ومحطة الباصات بحدود كيلومتر واحدا فقط. وتابع « نطرح أيضا مشروعا خليجيا في مدينة الطائف بالمملكة العربية السعودية، وهو مشروع نسمة الطائف».

وأوضح أن المشروع يقع على مساحة تتجاوز 34 ألف متر مربع، ويتكون من 47 فيلا و130 شقة، كما يمتاز بوجود نظام أمن وحراسة على مدار الساعة، ويضم مبنى خدمات لتلبية احتياجات الملاك.

وتابع « تسوق الشركة من خلال المعرض، مشروع ربوة السكني الواقع في مدينة اسطنبول الأوروبية، ومشروع في بلغاريا ويقع في مدينة يورغاس الساحلية على البحر الأسود، ويشمل المشروع فندق 4 نجوم وينتفع المالك فيه بجميع خدمات المنتجع السياحية من سباحة وأحواض سباحة ومطاعم وكافيهات.

«كي بي آر»

قال المدير التنفيذي في «كي بي أر العقارية» حسين الأباصيري ان الشركة ستقدم خلال المعرض وذلك أفضل العروض العقارية الحصرية لديها، مؤكدا حرص الشركة على التواصل الدائم والمستمر مع عملائها في تقديم أفضل الخدمات والفرص العقارية المميزة.

وأشار الأباصيري إلى أن الشركة لديها العديد من المشاريع المميزة في إنجلترا وتركيا والبوسنة، لافتا إلى أن الشركة ستطرح في المعرض العديد من المشروعات في تركيا وإنجلترا والبوسنة ومنها مشروعين في مدينه إسطنبول.

وأوضح الأباصيري أن المشروع الأول يعد من أفضل المشاريع بالمنطقة وذلك لموقعه الجيد وسط المدينة وقربه من مطار اتاتورك وجميع الخدمات ويتميز المشروع بالتسليم الفوري وأسعار تنافسيه مع سهوله بالسداد، أما المشروع الثاني فهو مشروع فيلات بإطلاله مباشرة على بحر مرمره بتسليم فوري وأسعار تنافسية وسهوله بالسداد أيضا.

وأشار الأباصيري إلى أن الشركة سوف تطرح أيضا مشروعا في مدينة طرابزون الساحرة على الطريق الساحلي مباشره ويمتاز المشروع بوجود جميع الخدمات ومول تجارى ضخم وإطلالات مباشرة على البحر الاسود.

وبين الأباصيري أن الشركة ستطرح مجموعة من المشاريع في المملكة المتحدة ومن أبرزها «مشاريعنا في مركز مدينة مانشستر ومركز مدينة ليفربول التي تتمتع بالرفاهية والفخامة وخدماتها الفندقية وقربها من جميع الأماكن الحيوية سيرا على الاقدام.

أما في البوسنة، قال الأباصيري إن الشركة ستطرح مشروع لؤلؤه وهو أفضل مشروع بمنطقة اليجا لما يتمتع به من خدمات ووسائل راحة ذات مقاييس عالمية ويتميز المشروع أيضا بقربه من مطار سراييفو ومركز المدينة.

لطلاب الكلية الأسترالية في الكويت

«الأرجان العقارية» تعقد محاضرة متخصصة بالاستدامة وريادة الأعمال

المشعان: نؤمن بأهمية تمكين الأجيال الشابة بالمعرفة التي ستساعدهم على دعم النمو والتقدّم

عقدت شركة الأرجان العالمية العقارية محاضرة خاصة لطلاب الكلية الأسترالية في الكويت في مقرها في مركز أرجان للأعمال، ناقش خلالها المهندسون والمختصون في تطوير الأعمال في الشركة مفاهيم الاستدامة وريادة الأعمال وأهميتها في دعم الاقتصاد واستمرارية النمو على المدى الطويل.

واستندت ورشة العمل على قصة نمو شركة الأرجان العالمية في مجال تطوير مشاريع عقارية مستدامة تساهم إيجابيا في خلق بيئة حضرية تدعم الإقتصاد والرفاهية الاجتماعية، حيث تبني الشركة مشاريع سكنية وأخرى متعددة الاستخدامات لتدوم وتبقي جزء لا يتجزء من عملية التطور والتوسّع الحضري وتضيف قيمة للمجتمعات التي تحوطها.

وقال الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة شركة الأرجان العالمية العقارية، المهندس خالد خضير المشعان: «نؤمن في شركة الأرجان بمسؤوليتنا في المساهمة في خلق مستقبلا مستداما لصالح المجتمعات التي نخدمها وذلك من خلال المشاريع التي نطورها وبيئة الأعمال والحياة المجتمعية النى نخلقها عبر هذه المشاريع، والأهم من ذلك، نؤمن بأهمية تمكين الأجيال الشابة بالمعرفة والخبرة التي سيحتاجون إليها لمواصلة ابتكار الحلول التي ستساعدهم بدورهم على دعم النمو والتقدّم على المدى الطويل في بلادنا الكويت. نتطلع إلى استضافة المزيد من هذه المحاضرات ونتمنى لجميع الطلاب النجاح في أهدافهم.»

وركزت المحاضرة على كيفية بناء نموذج عمل يمكن استدامته، فضلا عن أنواع التحديات والفرص التي تواجهها عادة الشركات، حيث عرض فريق الأرجان قدرة الشركة على التكيّف مع المتغيرات والتركيز على الابتكار للنمو والتقدم. ووفر فريق الشركة أيضا طرق إدارة المشاريع، والهيكلة التنظيمية، والجدولة الزمنية للأعمال وتقدير التكاليف. واختتمت الشركة المحاضرة بنشاط تفاعلي لتطبيق المفاهيم التي تم تقديمها، وجولة في مركز أرجان للأعمال الذي يعد أول مبنى في الكويت حاصل على التصنيف البلاتيني في شهادة القيادة في مجال الطاقة والتصميم البيئي «LEED»، وهو أعلى تصنيف يقدمه المجلس الأمريكي للمباني الصديقة للبيئة (USGBC) المتخصص في تقييم المشاريع الخضراء حول العالم.

الاتحاد للطيران تواصل مبادرة الاستدامة على امتداد أسطولها العالمي

الاتحاد للطيران

واصلت الاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، تطبيق تحسينات في كفاءة الوقود على امتداد أسطولها، الأمر الذي أثمر عن خفض كبير في انبعاثات ثاني أكسيد الكربون، إلى جانب تعزيز قدرات الاستدامة التي تتمتع بها الشركة.

تولّى فريق كفاءة الوقود المتخصص في الشركة تطبيق العديد من المبادرات على امتداد إدارات العمليات التشغيلية، ما ساعد في توفير ما يزيد عن 60 ألف طن من الوقود. بلغت نسبة التحسن 2.5 في المائة خلال عام 2016، أي ما يعادل 190 ألف طن من وفورات ثاني أكسيد الكربون، أو 1200 رحلة بين أبوظبي ولندن أو ما يقابل الحد من تشغيل ما يزيد عن 40 ألف سيارة على الطريق.

يتأثر استهلاك الوقود بالكثير من العوامل مثل نوع الطائرة والمحرك والوزن المحمول ومدة الرحلة. وتعمل الاتحاد للطيران على عدد من المبادرات الرئيسية لتعزيز الكفاءة سواء في الطائرة نفسها أو عبر التعاون الخارجي مع مصنعي الطائرات مثل شركتي بوينغ وآيرباص.

وأفاد ريتشارد هيل، رئيس شؤون العمليات التشغيلية في الاتحاد للطيران بالقول: «يُعتبر تحسين الوقود أحد المسائل الرئيسية على جدول أعمال أي شركة طيران ناجحة ومستدامة، ولا تعد الاتحاد للطيران استثناء من هذه القاعدة. وكان هناك العديد من النتائج المشجعة خلال عام 2016 ويسرني أن أرى المشاركة الكاملة لكثير من طياري الشركة في هذا البرنامج، حيث يضمن ذلك توفير فرص تعلّم إضافية إلى جانب التعرّف إلى الإجراءات الجديدة التي يمكن أن تحقق وفورات أكبر في الوقود خلال الأعوام القادمة. ويمثل ذلك أحد العناصر الرئيسية لجهود الاستدامة في الاتحاد للطيران وسنواصل البحث عن طرق جديدة لتعزيز أداء الشركة.»

يعدّ خفض الوزن أحد العناصر الهامّة لتوفير الوقود، حيث تحتوي طائرة آيرباص A380 على سبيل المثال على وزن إقلاع 575 طنا كحد أقصى، أي ما يساوي وزن 115 فيلا أفريقيا أو 218 سيارة تويوتا لاند كروزر. وقامت الشركة بجهود كبيرة لتقليل وزن الحمولة على متن الطائرة. وساعد برنامج «خفض الوزن»، الذي يتضمن استبدال أو إزالة بعض المواد الموجودة على متن الطائرة، على خفض احتراق الوقود بنحو 1100 طن وقود في العام.

للعام الثاني على التوالي

«هوم سنتر» تفوز بجائزة «سيرفس هيرو»

جانب من تكريم «هوم سنتر»

حازت هوم سنتر، أكبر سلسلة لمتاجر الأثاث والمستلزمات المنزلية في الشرق الأوسط، على جائزة «سيرفس هيرو» عن فئة الأثاث المنزلي للعام الثاني على التوالي. وقد تم تكريم العلامة التجارية لالتزامها بتوفير خدمة عالية الجودة وقيمة مميزة لعملائها.

ويعتبر «سيرفس هيرو» مؤشر رضا العملاء الوحيد في العالم العربي الذي تعكس نتائجه ردود فعل العملاء بشكل كامل، إذ يقوم المؤشر بتصنيف الفئات ضمن 17 قطاعا تشمل المقاهي، والبنوك، وشركات الاتصالات، والأثاث المنزلي، والإلكترونيات، وخطوط الطيران، وغيرها في مجال خدمة العملاء. وعقب ترشيح عدد من أبرز العلامات التجارية في كل فئة، تبدأ عملية التصويت وتستمر لغاية عام كامل لتنتهي باختيار الفائز في عن كل فئة.

وكان المؤشر قد تم إطلاقه في العام 2010 وقام بقياس أكثر من 150 ألف صوت موزعة على أكثر من 300 شركة خاصة في الكويت، كما توسع المؤشر مؤخرا ليشمل دولة الإمارات أيضا.

وقد تنافست هوم سنتر، التي تملك ستة متاجر في الكويت، مع 15 علامة تجارية بارزة في قطاع الأثاث المنزلي، وحصلت على جائزة «سيرفس هيرو» بناء على عملية التصويت التي شارك فيها العملاء في الكويت في الفترة بين 2016 و2017. وتمت عملية التصويت بناء على معايير الموثوقية، وسرعة الخدمات، والقيمة مقابل الأموال المدفوعة، وجودة المنتج، والراحة، وكيفية تعامل الموظفين، والكفاءة، وجودة مركز الاتصال والموقع الإلكتروني. كما طُلب من العملاء والمستهلكين المقارنة بين التجربة المتوقعة والتجربة الحقيقية التي يعايشونها أثناء تلقي الخدمة، وتصنيف عدة عوامل بما في ذلك مستوى الرضا العام ومدى الإشادة بالعلامة التجارية أمام الأصدقاء.

وقال ميدريك باين، الرئيس التنفيذي لهوم سنتر، عقب استلامه الجائزة في فندق العنوان بدبي: «نتشرف بالحصول على هذه الجائزة المرموقة للعام الثاني على التوالي. إن فوزنا هذا له طعم خاص لأنه جاء بفضل تصويت عملائنا الذين لطالما كانوا محور اهتمامنا في كل منتج جديد أو مبادرة نطلقها في هوم سنتر».

وأضاف: «نهدف إلى تزويد عملائنا بأفضل المنتجات وتجارب التسوق. ولا شك بأن هذا التكريم سيعزز التزامنا بتقديم خدمة عملاء استثنائية، كما سيحفزنا أكثر لمضاعفة جهودنا والمحافظة على مكانتنا كوجهة تسوق المستلزمات المنزلية المفضلة في المنطقة».

وكان مؤشر «سيرفس هيرو» قد عقد شراكة مع مؤشر رضا العملاء الأمريكي والجمعية الأوروبية لبحوث الرأي والأسواق لضمان أن تتمتع النتائج بالحيادية والموضوعية والدقة وأن تعكس أصوات المستهلكين.