تعاقدت مع «إعمار» الإماراتية لتكون وكيلها التسويقي في الكويت

فتحي لـ الوسط: «القصور الحديثة» لديها 5 مشاريع في هولندا بقيمة 41 مليون دينار

محمد فتحي

الشركة تسعى لزيادة قاعدة عملائها

مشاريع ضخمة في هولندا

حوار: هشام المنشاوي

- المجموعة تسعى ومن خلال مشاريعها في هولندا ودبي ان تزيد قاعدة العملاء
- توقيع 4 اتفاقيات تسويقية إقليمية حصرية بهولندا من خلال أربع مدن في المملكة
- احتفلت مؤخرا بتسليم 50 وثيقة ملكية شاليهات لعملائها خلال العام الحالي

أكد رئيس مجلس الإدارة في شركة القصور الحديثة لإدارة تطوير الأراضي والعقارات وشركة «آب كويت العقارية» محمد فتحي خلال مقابلة لـ «الوسط» ان المجموعة تسعى ومن خلال مشاريعنا في هولندا ودبي ان تزيد قاعدة العملاء، ولاسيما الانتقال من شركة تسويقية للمشاريع العقارية إلى شركة تقوم على تطوير العقارات في بلدان عدة».

وأشار فتحي إلى أن المجموعة تعاقدت على تسويق مشاريع عقارية كثيرة خلال العام 2016، وتجدد اتفاقيات جديدة خلال العام الجديد، بعد ان استطاعت ان تكون لديها الريادة في أسواق عدة منها السوق الهولندي، لافتا إلى أنه خلال الـ 6 أشهر الماضية قامت المجموعة بتكثيف أعمالها من خلال توقيع 4 اتفاقيات تسويقية إقليمية حصرية في هولندا من خلال أربع مدن في المملكة هي ارنهيم وروتردام وماستريخت وأمستردام وقمنا بالتنويع من الفكر التسويقي للمجموعه من خلال طرح بيوت وشقق وشاليهات.

وفيما يلي نص المقابلة على النحو التالي :

● ما هي التعاقدات الجديدة للشركة وأيضا التي قامت بتوقيعها؟

المجموعة قامت بالتعاقد مع أكبر أسماء من الشركات المطورة في عالم العقار سواء في هولندا أو دبي، منها شركة يورو باركس وتعتبر من الشركات الكبيرة لتسويق مشروع بورت فان أمستردام، وكذلك شركة سيتا رومانا بمشروع رائع في مدينة روتردام وأيضا شركة تو باركن التي تعاقدنا معها من خلال مشروع فالكينبيرج، وشركة دروم بارك التي قمنا بتجديد عقدنا معهم باتفاقية تسويقة على مدار العام الماضي لتسويق مشروع درووم بارك سبارنفودا

وان المجموعة تعمل على ان يكون عملائها يتمتعون بنسبة أمان كبيرة من خلال وثيقة ملكية صادرة من مكتب العدل في هولاندا، بالإضافة إلى فتح مكتب تابع للمجموعة في روتردام بهدف إدارة جميع الأمور العقارية التي تخص العملاء.

● ما الذي تميز به المجموعة من بين الشركات التسويقية في الكويت؟

- ما يميزنا في أعمالنا هو اننا نقوم ببيع العقار من خلال دفع قيمة التعاقد والتي تحول مباشرة إلى كاتب العدل في هولندا باسم العميل حتى يتم توثيق التعاقد هناك ما يمثل ذلك مصداقية وشفافية عالية للشركة، وضمان حق العميل، وكذلك متابعة المكتب الخاص لنا هناك باقي الاجراءات المتعلقة بالعقار».

ورغم ان عمر المجموعة لا يتعدى الـ 6 سنوات، إلا أنها استطاعت ومن خلال فريق عمل وإدارة مصرية 100 في المئة تحقيق نجاحات كبيرة في عالم التسويق العقاري داخل الكويت بمشاريع مميزة عبر شركات كبيرة في دول عدة وتسويق ما يقارب من 25 مشروعا وتم تسليمهم للعملاء، كما أن عام 2016 كان سعيدا عليها بعد بيع 150 وحدة في مشاريع بمختلف البلدان التي تعمل فيها.

● ما هدف المجموعة خلال العام 2017 بعد نجاحها في 2016؟

- المجموعة تهدف من خلال التسويق المتميز لمشاريعها ان تسعى لاستقطاب عملاء جدد عبر العملاء الحاليين في الشركة وذلك يأتي من خلال تعاقداتنا مع شركات مميزة وتسليم مشاريع في الوقت المحدد وكذلك الاجراءات السليمة في تحويل ملكية العقار إلى العميل عبر مكتب العدل في البلد التي نعمل بها».

وان المجموعة احتفلت مؤخرا بتسليم 50 وثيقة ملكية شاليهات لعملائها خلال العام الحالي، لافتا في الوقت نفسه إلى أن المجموعة جددت عديد من الاتفاقيات مع شركات».

في حين ان المجموعة تسعى لمخاطبة العملاء من خلال مشاريعها بشكل يليق بهم، وذلك من خلال الرحلة الاستكشافية التي تقوم بها الشركة للعملاء حتى يشاهدون المشروع قبل توقيع العقود، وهي فكرة تسويقية ناجحة وتضمن للعميل ان يرى على الطبيعة وحدته التي سيقوم بشرائها.

● ما هي مشاريع هولندا التي تقوم الشركة بتسويقها؟

- المجموعة نجحت بنسبة 100 في المئة من خلال تسليم الوثائق للعملاء وانها تسعى لزيادة هذا الرقم خلال العام المقبل، بعد ان تأكدت انها تقدم خدمة مميزة للعملاء وأيضا تسويق مشاريع فريدة من نوعها في السوق الكويتي.

والمجموعة تسوق 5 مشاريع في هولندا بإجمالي 1200 وحدة ما بين بيوتا وشقق وشاليهات بقيمة إجمالية تقارب الـ 41 مليون دينار، لافتا إلى أن المجموعة حققت السبق في السوق الكويتي من خلال تسليم الخمسين وثيقة وتسليمهم الوحدات في الوقت المحدد.

● وماذا عن سوق دبي؟

- فيما يتعلق بسوق دبي نسعى لتسويق مشاريع مميزة في دبي كما هو الحال في مشاريعنا في هولندا، وقمنا ببيع اراضي وحققنا نسبة مبيعات عالية خلال وقت قصير، بالإضافة إلى أن المجموعه استطاعت خلال العام الحالي، التعاقد مع شركات مطورة كبيرة ومميزة في دبي مثل شركة أعمار بصفة ان نكون الوكيل لها في الكويت وكذلك شركة دبي بروبرتز وشركة الحبتور وشركة شوبا هارتلند وشركة دانوب بروبريتز وشركة نشاما وفي الوقت نفسه تركيز الشركة في تسويق مشاريع مهمة وكبيرة في دبي جاء بسبب ايمان الشركة بما يقدمه والمجهودات الكبيرة من قبل الشيخ محمد بن راشد ال مكتوم الرجل الذي لابد وان ويفتخر به كل عربي وتمتعه بعقلية كبيرة قام من خلالها بتطوير دبي.

وسوق دبي سيكون سوقا مميزا قريبا وسيحقق طفرة مقبلة تعود على المستثمرين بالنجاح في استثماراتهم العقارية.

● ما هي طرق السداد للمشاريع التي تسوقها المجموعة؟

- طرق السداد في المشاريع المطروحة في المجموعة «كنا نعتمد سابقا على الدفع بنظام الكاش، ولكن حاليا نقوم على طرق تسويقية جديدة ومنها اقساط على دفعات تصل إلى 7 سنوات في دبي».

والمجموعة تتجه إلى أسواق جديدة منها المانيا والنمسا وانجلترا، بالإضافة إلى ان المجموعة تهدف في المقام الأول والأخير إلى بيع عقار سكني وليس استثماري.

والمجموعة فتحت فرعا جديدا لها في السوق الكويتي لخدمة عملائها بعد ان تضاعف عددهم بشكل لافت خلال الفترات السابقة، وبسبب المشاريع المميزة التي نقوم على تسويقها.

القدومي: التملك في تركيا يعد مطلبا للعديد من المستثمرين الذين يسعون للاستفادة من الفرص التي يؤمنها السوق العقاري

سردار انان يشرح للقدومي مراحل البناء في مشروع تيراس لوتس بحضور فرغلي وجلسان

ضمن سياستها في زيارة ومتابعة المشاريع التي تعمل المجموعة على تسويقها من فترة لاخرى وللتاكد من انها نفذت او تنفذ وفقا للمعايير المتفق عليها فقد قام العضو المنتدب لمجموعة توب العقارية وليد القدومي والمدير التنفيذي للمجموعة محمد فرغلي مؤخرا بزيارة المشاريع التي تعمل المجموعة على تسويقها في الجمهورية التركية حيث شملت الزيارة مناطق اسطنبول وبدروم وكوشاداسي وقد اعرب القدومي عن ارتياحه التام لسير اعمال المشاريع التي هي قيد الانشاء والتي باذن الله ستسلم في مواعيدها فيما شملت الزيارة ايضا الالتقاء بعدد من عملاء الشركة الذين استلموا شققهم السكنية في عدة مشاريع من ابرزها مشروعي تيراس تيما وتيراس ميكس والذين نفذتهما شركة انانلار للتطوير العقاري فيما اعرب العملاء عن رضاهم من مستوى المشاريع وما تتضمنه من خدمات متنوعة وسعادتهم الاكبر بتملك عقار في تركيا.

وقال القدومي ان مشاريع شركة انانلار قد لاقت استقطابا كبيرا للعملاء من الكويت وقطر والسعودية فيما قامت وبتوفيق من الله مجموعة توب العقارية بتسويق وبيع النسبة الاكبر في هذه المشاريع لثقتها الكبيرة بمطور المشروع والذي يلتزم بتنفيذ المشاريع وفقا لاعلى المعايير الهندسية وتمتاز مشاريعهم بالجودة العالية والالتزام بالتشطيبات الراقية والمميزة في تلك المشاريع، واضاف القدومي وكذلك فان عامل الثقة في السوق العقاري التركي هو ما مكن المجموعة ايضا من تسويق العدد الاكبر من الوحدات بالرغم مما شهده العام 2016 من احداث سلبية سواء في تركيا او معظم دول العالم وانعكاس ذلك على اداء مختلف القطاعات ومنها العقار الذي شهد تباطؤا وتراجعا في المبيعات في معظم دول العالم ومنها تركيا. واضاف القدومي انه بالرغم من الاحداث التي حصلت في تركيا سواء من حيث الانقلاب الفاشل او الاعمال الارهابية التي حدثت في عدة مواقع او تراجع سعر العملة التركية الا ان ذلك وغيره لم يوقف النشاط الاقتصادي والعمراني في الدولة ولم يوقف الطلب على تملك العقار في تركيا فالثقة بالقوة الاقتصادية والسياسية لتركيا وقدرتها على تجاوز المحن والمصاعب عززت من استمرار استقطابها لشرائح متنوعة من المستثمرين وخصوصا بالقطاع العقاري.

واضاف القدومي بان المجموعة تعمل حاليا وبنجاح مميز مع شركة انانلار منذ خمس سنوات وهي مستمرة بعرض مشاريع الشركة في الكويت وقطر وعدد من الدول العربية وسيكون على راس تلك المشاريع مشروع تيراس لوتس في بيليكدوزو باسطنبول. واضاف ويمتاز المشروع بموقعه الفريد على طريق أي65– السريع مما يوفر سهولة الانتقال بصورة ممتازة حيث من الممكن الوصول إلى مراكز التعليم والصحة والتسوق الرئيسية في المنطقة خلال دقائق معدودة. واضاف ويقع المشروع على بعد 10 دقائق من مطار أتاتورك و3 دقائق من طريق تي أي أم السريع و6 دقائق من محطة باصات ايدو البحرية و15 دقيقة من مرمرة. وسوف تكون المسافة أيضا دقيقتان فقط من محطة مترو الأنفاق الجديدة التي سوف يتم الانتهاء منها في عام 2019.

واضاف القدومي وشقق تيراس لوتس التي تقع في اغلى واجمل المواقع في المنطقة تتراوح أحجامها من 90 إلى 240 متر مربع، ويتكون المشروع من 40 طابق بارتفاع 150 متر، ويتضمن المشروع على 149 وحدة سكنية و44 محل تجاري في مول التسوق. وتتنوع مساحات الشقق من1، 2، 3 أو 4 غرف نوم واسعارها تبدأ من 567 الف ليرة تركية فيما تبلغ قيمة الدفعة المقدمة 20 بالمئة ودفعة الإنجاز 20 بالمئة ويسدد الباقي على 40 قسط شهري. وسوف يتم الانتهاء من المشروع بحلول الربع الاخير من عام 2017 مع تقديرات وتوقعات بزيادة بنسبة 40 بالمئة في قيمة العقار عند الانتهاء من تنفيذ المشروع.

شركاء جدد في مكتب ميسان وشركاه

يسر مكتب ميسان إي تي وشركاه الإعلان عن انضمام كل من المُحاميين مايكل يدغر وطارق يحيى كشريكين جديدين في المكتب اعتبارا من 1 يناير 2017.

وصرّحبدر الجيعان الشريك الأول في المكتب «بأنه لشرف لنا انضمام كل من مايكل وطارق إلينا كشريكين جديدين وذلك نظرا لمساهمتهما القيمة على صعيد توسيع قاعدة عملائنا وإرساء سمعتنا محليا وإقليميا».

مايكل يدغر، متخصص في مجال الشركات وتمويلها والأوراق المالية وصناديق الاستثمار وعمليات الدمج والاستحواذ وفي كافة المسائل التجارية والمالية وسيكون مايكل مسؤولا عن إدارة مكتب ميسان – البحرين وهو أول فروع مكتب ميسان خارج الكويت في خطة التوسع الإقليمية للمكتب. خلال السنوات الماضية، قدم مايكل المشورة إلى عدد من الشركات الإقليمية والعائلية في دول مجلس التعاون الخليجي وإلى شركات أميركية عديدة في دول مجلس التعاون الخليجي. كما مثل مايكل شركات عامة وخاصة في كافة الجوانب القانونية للصفقات والامتثال الرقابي واستراتيجية الأعمال. مايكل حائز على درجة البكالوريوس في الأعمال وعلى الإجازة في القانون من جامعة هوفسترا.

طارق يحيم تخصص في قوانين أسواق المال ويتمتع بخبرة واسعة في مجال عمليات الطرح العام الأولي والإدراج وإصدارات الأسهم وأدوات الدين وصناديق الاستثمار كما وتطبيق أحكام حوكمة الشركات وهو قاد بنجاح مجموعة من إصدارات الأوراق المالية خلال العام المنصرم. ويشمل اختصاص طارق أيضا عمليات الاندماج والاستحواذ وعمليات الخصخصة ومشاريع الإصلاح المالي ومبادرات تطوير الإجراءات التنظيمية في مجال الترخيص للأعمال والاستثمار في الكويت. وخلال السنوات الماضية، عمل طارق عن قُرب مع عدد من الهيئات الحكومية على مشاريع تطوير قوانين وقواعد تنظيمية عديدة منها قانون الشركات، قواعد الأسهم والسندات والصكوك وتطوير إجراءات التراخيص التجارية والاستثمارية وقوانين الخدمة المدنية وغيرها من مبادرات التطوير التشريعي والرقابي في الكويت. طارق حائز على الإجازة في القانون من جامعة القديس يوسف في بيروت وعلى شهادة الماجستير في التحكيم وفي الأعمال التجارية من الجامعة اللبنانية وجامعة باريس.

مايكل يدغر

طارق يحيم

Ooredoo تنظم حلقة تدريبية في التواصل الاجتماعي لموظفي المجلس الأعلى للتخطيط والتنمية

صورة جماعية

نظمتOoredoo،، حلقة تدريبية لموظفي المجلس الأعلى للتخطيط والتنمية وذلك بالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وذلك بمقر الشركة الرئيسي فيOoredoo الكويت، قدمها مدير أول الرعايات والمسؤولية الاجتماعية والتواصل الاجتماعي يوسف الشلال. تم إختيار Ooredoo لكونها من رواد إدارة برامج التواصل الإجتماعي في الكويت في القطاع الخاص لما قدمته من أعمال وأنشطة مميزة وكونها الأسرع نموا بين حسابات التواصل الإجتماعي في القطاع الخاص. تضمنت الدورة التدريبية المقدمة لموظفين إدارة العلاقات العامة والإعلام في الأمانة العامة للمجلس الأعلى والتخطيط العديد من الأنشطة ومشاركة الخبرات ومن أبرز محاور هذه الدورة هي كيفية تأسيس حسابات على أسس قوية لإستمرارية التفاعل في عالم التواصل الإجتماعي، ومن أبرزها كيفية تذليل التحديات والصعوبات التي قد يواجهها الموظفين الذين سيديرون هذه الحسابات. من جانب آخر تم شرح كيفية إدارة الحسابات والعمل على أساس فريق جماعي مبني على مهام واضحة ومركزة لتقسيم المسؤوليات والمتابعة لكل موظف والمسؤوليات الموجهة إليه.