



لكثر من مجرد مجلة
(اقتصادية - شاملة)
مارس 2020 - العدد 14

د. ميسر صديق :

السوق العقارية تحقق
عوائد مجزية

المحامي د. جمعة الكعبي:

تطوير مستمر
للتشريعات الاقتصادية

الشيخ جاسم بن فيصل:

أطلع لاستكمال مسيرة نجاح والدي

Keeping Qatar's Economy in Motion



الفيصل القابضة
AL FAISAL HOLDING

Over 55 Years of Shaping Qatar.

Al Faisal Holding has continuously contributed towards making Qatar one of the world's strongest and fastest growing economies. From humble beginnings half a century ago, to one of Qatar's largest privately held groups with global operations drawing large foreign investments, Al Faisal Holding's legacy continues to lead and inspire across all sectors.

Hospitality | Real Estate | Trading & Distribution | Construction & Project Management | Services | Manufacturing | Culture, Education, Leisure & Sports

+974 4422 3830

pr@alfaisalholding.com

AFHQA

alfaisalpr

Al-Faisal-Holding-Co

www.alfaisalholding.com



لأن عملائكم قروا خارج تلك الصناديق الراقية، المتشابهة
لإستنشاق بعض من الهواء النقي

فكرنا في مكان مفتوح مشرق و مضاء، بطرفات و جلسات مكيفة في أوقات
الحر تحتوي على شاشات عملاقة و تكنولوجيات فريدة، مليء بفرص التسوق
الرائعة إلى جانب الشقق السكنية المختلفة مع مجموعة واسعة من وسائل
الترفيه لإبقاء أفراد الأسرة من جميع الأعمار سعداء



بادر بحجز محلك بسوق الذهب الجديد جولد بلازا بأسعار لا مثيل لها: 77943999

أخرج
عن المألوف!





زيد جبارة:

«جولد بلازا» وجهة
جديدة لعشاق
المعدن الأصفر

12



ماريو فان دن بروك :

تصاميم «انترپور
تريزورس» فريدة..
ولا تتكرر

20



عمر حلاوة :

«تدمر التجارية» فخورة
بإنجازاتها وملتزمة
بتقديم الأفضل

34



علي حسن الخلف:

«المعمورة للمصاعد»
تنافس الشركات
العالمية

54



أكثر من مجرد مجلة
(اقتصادية - شاملة)
مارس 2020 - العدد (14)
www.amlakqatar.qa
amlakqatar
@amlak_qatar

رئيس مجلس الإدارة
حمد بن سحيم آل ثاني

عضو مجلس الإدارة المنتدب
عادل علي بن علي

رئيس التحرير
عبدالرحمن بن ماجد القحطاني

مدير التحرير
سعيد حبيب

فريق التحرير
محمد الأندلسي
محمد حمدان

التدقيق اللغوي
مصطفى خطاب

المدير الفني
إياد الحاج أسعد

تصميم واخراج
سامر السوافطة
رائد الطعيمات

مديرة التسويق والعلاقات العامة
شيرين الهجين

مراسلات التحرير باسم مدير التحرير
Amlak@al-watan.com
TEL:40002172

مراسلات الإعلان والعلاقات العامة
Amlak@al-watan.com
TEL:40002147

رقم الرخصة: 2018-113-001208

دار
الناشر: **الوطن**
للطباعة والنشر والتوزيع

تمويل عقاري
لمدة

20

سنة

30%

دفعة أولى

تطبق الشروط والأحكام

تملك بأفخم
برج سكني
في اللؤلؤة
ابتداءً من 11,000 شهرياً



رئيس التحرير
عبد الرحمن بن ماجد القحطاني

«فزعة» اقتصادية

مرة أخرى تضرب الدولة ورجال الأعمال أروع مثال في تقديم الدعم والمساندة للقطاع الخاص لمواجهة تداعيات فيروس كورونا حيث جاءت توجيهات حضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني أمير البلاد المفدى، حفظه الله ورعاه، خلال ترؤسه لاجتماع اللجنة العليا لإدارة الأزمات، لتدعم القطاعات المختلفة لمواجهة تداعيات فيروس كورونا المستجد «كوفيد - 19»، من خلال 8 قرارات شملت حزمة اقتصادية قوية لمواجهة كورونا وذلك عن طريق تقديم محفزات مالية واقتصادية بمبلغ 75 مليار ريال للقطاع الخاص، بالإضافة إلى قيام مصرف قطر المركزي بوضع الآلية المناسبة لتشجيع البنوك على تأجيل أقساط القروض والتزامات القطاع الخاص مع فترة سماح لمدة ستة أشهر، علاوة على توفيره لسيولة إضافية للبنوك العاملة بالدولة، وتوجيه بنك قطر للتنمية بتأجيل الاقساط لجميع المقترضين لمدة ستة أشهر، وزيادة الصناديق الحكومية استثماراتها في البورصة بمبلغ 10 مليارات ريال قطري، إلى جانب إعفاء السلع الغذائية والطبية من الرسوم الجمركية لمدة ستة أشهر، على أن ينعكس ذلك على سعر البيع للمستهلك، فضلا عن الإعفاء من رسوم الكهرباء والماء لمدة ستة أشهر، لكل من قطاع الضيافة والسياحة، وقطاع التجزئة، وقطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة، والمجمعات التجارية مقابل تقديم خدمات وإعفاءات للمستأجرين، كما تم الإعفاء من الإيجارات للمناطق اللوجستية والصناعات الصغيرة والمتوسطة لمدة ستة أشهر.

ولم يقتصر الأمر عند هذا الحد، وإنما امتد ليشمل مبادرات من الشركات العاملة في السوق المحلي تمثلت في إعفاءات من سداد الإيجارات للمحلات التجارية لمدة 3 أشهر إلى جانب قيام قطاع واسع من البنوك الوطنية بالإعلان عن تأجيل سداد القروض للشركات الصغيرة والمتوسطة لمدة 3 أشهر، فيما أعلنت وزارة التجارة والصناعة، عن إعفاء المناطق الصناعية وهي منطقة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، ومنطقة مسيعة الصناعية من القيمة الإيجارية لمدة 6 أشهر وكذلك أعلنت هيئة المناطق الحرة عن إعفاء الإيجارات للمناطق الصناعية واللوجستية لمدة 6 أشهر، وأعفت كذلك شركة حصاد الغذائية جميع المستأجرين في سوق السيلية المركزي وسوق الوكرة المركزي من رسوم الإيجار لمدة 6 أشهر.

وبدوره خفض مصرف قطر المركزي سعر فائدة الإيداع بواقع 50 نقطة أساس ليصبح 1 %، كما خفض سعر فائدة الإقراض بواقع 100 نقطة أساس ليصبح 2.5 % و يعتبر تخفيض أسعار فائدة القروض هو الثاني منذ مطلع 2020 ليصل إجمالي الخفض إلى 1.75 % منذ مطلع 2020 وهو رقم معتبر يعزز تقليص تكلفة التمويل والقروض، ويحفز الاقتصاد الوطني حيث باتت تكلفة التمويل أقل للمستثمرين وللمشايخ الصغيرة والمتوسطة الأمر الذي يرفع من مستويات الطلب على الائتمان ويزيد شهية المستثمرين الراغبين في تدشين مشاريع جديدة في السوق المحلي وفضلاً عن ذلك، فإن تخفيض الفائدة على القروض يعني بشرى سارة للمواطنين والمقيمين الراغبين في الاقتراض من أجل تمويل شراء سيارة أو منزل فالتكلفة الآن باتت أرخص بعد خفض أسعار الفائدة على القروض.

وقد أسفرت هذه التدابير الاقتصادية عن ارتفاع قياسي للبورصة في أوج أزمة كورونا، في الوقت الذي تتوالى فيه المبادرات والتدابير الاقتصادية الاحترازية لمواجهة كورونا .

حفظ الله بلادنا قطر أميرا وأرضا وشعبا وحكومة من كل سوء.



تم افتتاح اسواق الدوحة

AL-NASR STREET

أحدث الإضافات المهمة في شارع النصر
أسواق الدوحة
المبنى التجاري الذي سيفير مفهوم التسوق بشكله الحديث

40410000



أسواق الدوحة
DOHA SOUQ

بعد نجاحها في دعم اتصالات عملية الطرح العام الأولي لشركة «بلدنا»

«بورتلاند» تحصد جائزة PRCA City and Financial



* باتريك فوريس



* فرانسيس أنجهام



حيث سلطت هذه الجائزة الأخيرة الضوء على جودة وتنوع الخدمات المتاحة للعملاء، ومن خلال مكاتب الشركة في الدوحة ولندن، يدعم فريق من الخبراء العملاء القطريين عبر مجموعة كاملة من منتجات الاتصالات المالية والاستراتيجية. ويقدم مكتب بورتلاند في الدوحة، الذي يرأسه المدير العام جاستين كير ستيفنز، باقة من خدمات الدعم في مجال الاتصالات التي تشمل أيضاً الاستشارات الحكومية واتصالات الشركات والمنازعات والأعمال الخيرية العالمية. وتعد الجائزة التي فازت بها بورتلاند عن أفضل طرح عام أولي هي الجائزة الأولى التي تمنحها PRCA لمشروع يتعلق بدولة قطر. يشار إلى أن PRCA هي أكبر هيئة مختصة بالعلاقات العامة والاتصالات

فازت شركة الاتصالات الاستراتيجية بورتلاند بجائزة PRCA City and Financial من جمعية العلاقات العامة والاتصالات (PRCA) للعام 2020 عن «أفضل حملة طرح عام أولي» عقب نجاحها في دعم اتصالات عملية الطرح العام الأولي لشركة بلدنا في بورصة قطر. وتم تكريم قسم الاتصالات المالية في بورتلاند لدعمه هذه العملية من حيث التنافسية باعتبارها الحملة الأهم والأعلى جودة.

يأتي الفوز بالجائزة في أعقاب استثمارات كبيرة من جانب بورتلاند في فريق الاتصالات المالية في الدوحة ولندن، علماً أن هذه هي عملية الإدراج الثانية التي قامت بورتلاند بدعمها بعد قامكو التابعة لشركة قطر للبترو في عام 2018.

وقامت بورتلاند بإنشاء وتنفيذ حملة إعلامية رقمية واجتماعية وتقليدية متكاملة لعملية اكتتاب في شركة بلدنا بقيمة 1.43 مليار ريال قطري، مثلت 75% من رأس مال الشركة. ومن خلال العمل الدؤوب مع فريق عمل الاكتتاب في شركة بلدنا والمستشارين الرئيسيين في QNB Capital، وقدم فريق بورتلاند استراتيجية تستهدف في المقام الأول المستثمرين القطريين من الأفراد والمؤسسات، وتستهدف في المقام الثاني جمهوراً من المستثمرين الدوليين في المراحل الأخيرة. وعلى الصعيد المحلي، قامت الحملة بتوفير دعم المستثمرين من خلال قصة أسهم حفزت فخر القطريين بعلامة شركة بلدنا، واستفادت من الهواتف الجواله المستخدمة على نطاق واسع في قطر. كما أثبتت الحملة رؤية ومصداقية خارج دولة قطر من خلال إدارة حملة إعلامية دولية قوية. وشهد فريق الاتصالات المالية في بورتلاند الذي تم تأسيسه في أغسطس 2018 زيادة في حجم الأعمال من داخل قطر،



* رامز الخياط



* معتر الخياط

معتر الخياط: «بلدنا» تسعى إلى تحقيق الأمن الغذائي في قطر

رامز الخياط : نتطلع لمكافأة المستثمرين على ثقتهم في «بلدنا»

عملية الاكتتاب على خلفية الحصار المفروض على دولة قطر. وقال فرانسيس إنغهام، المدير العام لجمعية PRCA: «تتمثل مهمة جمعية العلاقات العامة والاتصالات PRCA في تحدي ودعم ورفع المعايير في جميع أنحاء الصناعة. وقد رأت لجنة التحكيم لدينا أن تقديم بورتلاند للطرح العام الأولي لشركة بلدنا يتماشى مع هذه المهمة من خلال تقديم رؤى قيمة حول كيفية قيام مستشاري الاكتتاب العام بإدارة التسييس المتزايد للأعمال التجارية وأسواق رأس المال. وأنا على يقين تام من أننا سنشهد المزيد من المعاملات المعقدة خلال السنوات القادمة. أهنيء فريق بورتلاند وفريق شركة بلدنا على عملهما».

في العالم، تضم أكثر من 30000 عضو استشاري. وهي موجودة في 66 دولة حول العالم، ولها مكاتب في المملكة المتحدة وسنغافورة ودبي، وتوفر للأعضاء بيانات خاصة بالصناعة، مما يسهل مشاركة أفضل الممارسات في مجال الاتصالات، وتوفير فرص التواصل. وفي معرض تعليقه على الجائزة قال معتر الخياط، رئيس مجلس إدارة شركة بلدن: «تأسست بلدنا في عام 2014، ثم نمت خلال هذه الفترة القصيرة لتصبح الشركة الرائدة في مجال الألبان والعصائر في دولة قطر، وتحتل مكانة مهمة حيث تسعى إلى تحقيق الأمن الغذائي في البلاد». بدوره قال رامز الخياط، المدير الإداري لشركة بلدنا: «لقد شهدت المعايير العالية لعملية إدارة الاكتتاب العام واتصالات مستشارينا إقبالاً إيجابياً من المستثمرين، مع فائض في الاكتتاب. كما شكل الاكتتاب العام علامة فارقة للشركة، ونحن نتطلع لتحقيق خططنا المستقبلية للنمو ومكافأة مستثمينا لوضع ثقتهم فينا». من جهته علق باتريك فوربس، شريك في بورتلاند وقائد فريق العمل في عملية الاكتتاب قائلاً: «لقد سررت جداً بالعمل إلى جانب فريق بلدنا وفريق QNB Capital كمستشارين رئيسيين في هذه الصفقة المهمة، وباعتباره الطرح العام الأولي الوحيد في سوق قطر للأوراق المالية في عام 2019، فإن إدراج شركة بلدنا في ديسمبر من العام الماضي كان لحظة رمزية للبلد بأسره. لقد أصبحت الأعمال أكثر تسييساً في أي مكان من العالم اليوم، وذلك بدافع من القومية والنشاط والتنافس الدولي المتزايد. وقد برز هذا الأمر بشكل واضح بالنسبة لدى جميع المشاركين في



رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل الدولية للاستثمار

الشيخ جاسم بن فيصل : أتطلع لاستكمال مسيرة نجاح والدي

كتب - محمد الأندلسي

قال سعادة الشيخ جاسم بن فيصل آل ثاني، رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل الدولية للاستثمار، أن شركة الفيصل الدولية للاستثمار التي تأسست في العام 2009 برأسمال مليار ريال تدرس حاليا حزمة من الفرص الاستثمارية مشيرا إلى أنه يتطلع إلى إستكمال مسيرة نجاح والده سعادة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني وهو أحد أبرز رجال الأعمال في المنطقة العربية.

وأعتبر سعادته أن حجم المنافسة بين شركات الاستثمار والوساطة حاليا مرتفعا الأمر الذي يفتح المجال واسعا لإنجاز اندماجات بين الشركات لتقديم خدمات أكثر تطورا للعملاء في قطر لافتا إلى أن القيادة الحكيمة للدولة استهدفت جذب رؤوس الأموال الأجنبية، من خلال تهيئة المناخ الاستثماري وتحديث التشريعات الأمر الذي يعزز التنمية الاقتصادية.. وفيما يلي تفاصيل الحوار:

*** هل يمكن تسليط الضوء على شركة الفيصل الدولية
للاستثمار ونشاطها؟**

– تأسست شركة الفيصل الدولية للاستثمار بقيادة الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني في عام 2009، وحاليا أتولى رئيس مجلس إدارتها وهي شركة استثمارية برأسمال يقدر بمليار ريال قطري. و تقوم شركة الفيصل الدولية للاستثمار بالاستثمار في الأصول الاستراتيجية والسوقية نيابة عن مساهميها من خلال خدمات إدارة المحافظ والاككتابات العامة. بالإضافة إلى إدارة المحافظ الدولية، وتنشط شركة الفيصل الدولية للاستثمار في مجالات متعددة أبرزها استثمارات استراتيجية وصناديق استثمار وأسهم متداولة وأدوات الدخل الثابت.

محفظة استثمارية

*** هل تخطط الشركة لزيادة حصتها
للاستثمار خارج قطر أم تسعى للتركيز
في السوق المحلي؟**

– لدينا استثمارات متعددة داخل وخارج السوق القطري، التوسع خارج دولة قطر طالما كان يتماشى مع رؤيتنا وخططنا الاستراتيجية. إن أكثر ما يهمنا هو نوعية الاستثمار والعوائد المتوقعة منه، كما أن هنالك عددا من الفرص الاستثمارية التي نقوم بدراستها وتقييمها حاليا.

رأسمال «الفيصل الدولية للاستثمار»

مليار ريال وتدرس حزمة

فرص استثمارية





ALFAISAL
INTERNATIONAL FOR INVESTMENT
الفيصل الدولية للإستثمار

تقييم الفرص

*** هل تخطط الشركات لعقد صفقات محلية أو خارجية؟**

– كما قلت سابقا نحن نقوم بتقييم الفرص الاستثمارية المختلفة ولدينا عدة فرص في طور التقييم وسيتم الإفصاح عنها بعد انتهاء المفاوضات، ويممنا الاستثمار في قطر، حيث إنه يُعدّ من أولوياتنا كونه استثماراً واعداً ويتميز بالأمان، وللشركة فريق داخلي من ذوي الخبرة يقوم بإجراء بحوث استثمارية لدعم الخدمات التي تقدمها الشركة.

كما تركز الشركة على الاستقرار والجودة في إدارة الأصول، وتهدف الشركة إلى توفير عوائد تتجاوز المؤشرات القياسية، وتقديم حلول تناسب جميع ظروف السوق السائدة. كما تقوم استراتيجيتنا على إنشاء فرق منفصلة لفئات الأصول الرئيسية، ما يتيح لكل فريق أن يتخصص ويركز على أشطته الإدارية الرئيسية، بالإضافة إلى الجمع بين الخبرة المتعمقة والعلاقات الخارجية للوصول إلى حلول فريدة لضمان استفادة مساهميننا من خلال أفضل هيكل استثماري متاح.

دراسات الجدوى

*** كيف يمكن تقييم الطلب على دراسات الجدوى والبحوث في دولة قطر؟**

– فيما يخص الطلب على دراسات الجدوى والبحوث في دولة قطر، نرى أن المبادرات والفرص التي خلقتها القيادة الحكيمة للدولة تزيد من فرص الطلب على الدراسات والبحوث، حيث تتيح هذه المبادرات فرصاً واعدة للاستثمار تستحق الدراسة. تتمثل هذه المبادرات في النافذة الواحدة لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والمناطق الصناعية الجديدة، والمناطق الحرة، وتشديد ميناء حمد في وقت قياسي مما يسمح بعلاقات تجارية أكبر من ذي قبل مع العالم الخارجي، كلها عوامل تزيد من

السوق القطري يوفر فرصا استثمارية واعدة وآمنة.. ونركز على جودة الأصول

مستوى المنافسة

*** كيف ترى حجم المنافسة بين الشركات الاستثمارية وشركات
الوساطة المالية في السوق المحلي؟**

– أعتقد أن حجم المنافسة بين شركات الاستثمار والوساطة حاليا يعد عاليا، وقد تكون الفرصة متاحة حاليا للاندماجات بين الشركات لتقديم خدمات أكثر تطورا للعملاء في قطر. ومن وجهة نظري أن التقدم التكنولوجي الكبير الذي حدث مؤخرا في قطاع الخدمات المالية خلق واقعا جديدا أمام شركات الوساطة والاستثمار يؤثر بشكل مباشر على نموذج الأعمال لشركات الاستثمار والوساطة ويزيد من حدة المنافسة.

الطلب على دراسات الجدوى والبحوث الاقتصادية. ويقوم فريق عمل الشركة من الخبراء بإجراء بحوث استثمارية بهدف دعم الخدمات التي تقدمها الشركة، والتي تشمل مجموعة واسعة من الخدمات التي منها تقديم خدمات استشارية وبحوث مُساعدة لعمليات الاستحواذ والاندماج وهيكل رأس المال وعمليات البيع. كما تقوم شركة الفيصل الدولية للاستثمار بالمشاركة الفعالة في حجم الاستثمار الاستراتيجي (strategic positioning) للشركات التابعة لها والشركات التي تساهم فيها سواء بشكل رئيسي أو جزئي. وتتيح لها خبراتها المتعمقة والطويلة وروابطها المتينة في المنطقة بتقديم منتجات وخدمات لا مثيل لها ومصممة خصيصاً لتحقيق أهداف محددة لتحقيق أقصى عائد على الاستثمار في كل الظروف.

شركات دولية

*** هل لديكم شركات دولية محليا واقليميا؟**

– تمتلك الشركة عدة شركات وشركاء نجاح على المستوى المحلي والإقليمي والدولي من البنوك التجارية وبنوك الاستثمار وغيرهم من شركاء النجاح، وذلك بحكم اتساع نطاق الاستثمار لدينا واستهداف الاستثمار في معظم الأسواق الدولية الرائدة. كما تهدف الشركة إلى أن تصبح واحدة من الشركات الاستثمارية الرائدة في منطقة الخليج العربي وأن تحظى باعتراف دولي لتقديم خدمات ونتائج استثنائية لمساهميها.



نشاط كبير في الاستثمار بالصناديق
والأسهم المتداولة وأدوات الدخل
الثابت

المبادرات الاقتصادية زادت
مستويات الطلب على الدراسات
والبحوث

لدينا شركاء محليون وإقليميون
ونستهدف الاستثمار بالأسواق
الدولية

حجم المنافسة بين شركات
الاستثمار والوساطة مرتفع.. وهناك
فرص للاندماجات

القيادة الحكيمة للدولة تباشر
تنفيذ استراتيجية لجذب رؤوس
الأموال الأجنبية

«قطر تستحق الأفضل من أبنائها»
مصدر إلهام للمستثمرين الشباب
ورواد الأعمال

تطوير التشريعات

* شهدت قطر تطوراً متسارعاً في التشريعات الاقتصادية في أعقاب
الحصار، كيف ترى تأثير هذه التشريعات على بيئة الأعمال ومناخ
الاستثمار؟

- بالطبع استهدفت القيادة الحكيمة للدولة جذب رؤوس الأموال
الأجنبية، من خلال تهيئة المناخ الاستثماري وتحديث التشريعات، حيث
تم تعديل نسب الاستثمار لرأس المال غير القطري من 49 % إلى
100 % في غالبية قطاعات الإقتصاد، بالإضافة إلى إنشاء مناطق حرة
وتقديم تسهيلات ضريبية لا تتوفر في دول المنطقة وتحسين من
الدعم اللوجستي للمستثمرين وتطوير شبكة النقل البحري والجوي.
كما أقرت الحكومة مشروع قانون لتملك غير القطريين للعقارات
والانتفاع بها، مما يزيد من حجم الاستثمارات بالقطاع العقاري، ويجذب
مزيد من الأجانب إلى السوق، بما يعزز استقرار السوق المحلي، فضلاً
عما قررت الحكومة من إعفاء مواطني 80 دولة من تأشيرة الدخول
المسبقة عند وصولهم إلى قطر، بهدف تشجيع السياحة، ما يعزز تنوع
مصادر الدخل القومي، ويساعد في تحقيق التنمية الاقتصادية، ويعزز
القدرة الاقتصادية للدولة.

موندリアル 2022

* كيف ترى الفرص التي يوفرها موندリアル قطر 2022 لشركات الاستثمار
في السوق المحلي؟

- أعتقد أنه بنجاح التنظيم والحدث بإذن الله ستكون قطر محط أنظار
العالم وستكون فرصة جيدة لشركات الاستثمار لجذب المزيد من
الشركاء الدوليين ورؤوس الاستثمار الأجنبية، وكلنا أمل وثقة في ذلك.

الشخصيات المؤثرة

* ما الشخصيات التي تأثرت بها في مسيرتك بالحياة العملية
وتعتبرها مثلك الأعلى؟

- على المستوى الشخصي، بالطبع والدي الشيخ فيصل بن قاسم، لقد
نضجت وأنا أرى نجاحه وما بناه وما وصل إليه وهو ما يعطيني الحافز
لأكمل مسيرة نجاحه وما نطمح إليه كشركة وكيان قطري يمثل جزءاً
مهماً من مجتمع الأعمال في دولة قطر، وأيضاً حضرة صاحب السمو
الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، أمير البلاد المفدى يمثل لنا جميعاً
مثلاً أعلى في القيادة والحكمة، بالإضافة إلى عدد من رجال الأعمال
القطريين وبعض الشخصيات العالمية البارزة في مجال الأعمال.

نصيحة استثمارية

* ما النصيحة التي توجهها إلى رواد الأعمال والمستثمرين الشباب
في السوق القطري؟

- دائماً ما تتردد عبارة حضرة صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني،
أمير البلاد المفدى على مسامعي عندما قال: «قطر تستحق الأفضل
من أبنائها»، نصيحتي هي اتخاذ هذه العبارة كمصدر إلهام لنا جميعاً
كشباب ورواد أعمال ومستثمرين، وأنا ألحظ الكثير من الشباب من
أبناء جيلي تفوقوا في مجالات عدة وبدأوا مشاريعهم الخاصة، منهم
من نجح ومنهم من لا يزال يتحسس طريق النجاح، وخلال رحلة النجاح
نحتاج إلى الصبر والتعلم من الخطأ، بالإضافة إلى المتابعة باستمرار
والتضحية من أجل نجاح الوصول للهدف وبالتالي نساهم جميعاً في
خلق مستقبل أفضل لبلدنا.

مشروع جديد تابع لـ«بن الشيخ» تدشنه في يونيو المقبل.. زيد جبارة:

«جولد بلازا»

وجهة جديدة لعشاق المعدن الأصفر



كشف الرئيس التنفيذي لمجموعة بن الشيخ القابضة زيد جبارة عن اكتمال استعدادات المجموعة لافتتاح سوق الذهب الجديد «جولد بلازا» في منطقة أبو هامور خلال يونيو المقبل مشيراً إلى أن المجموعة تباشر استكمال جميع استعداداتها للحدث المنتظر، لافتاً إلى أن السوق سيمثل وجهة جديدة لعشاق المعدن الأصفر كما أنه قادر على استقطاب الزوار ويمثل نقلة نوعية في قطاع التجزئة المحلي ، حيث ينضم سوق الذهب الجديد إلى اسواق ابوهامور 1، و2، و3، وهي مشاريع ناجحة تابعة للمجموعة.

المشروع عبارة عن مول مفتوح مع طرقات مكيفة للمشبي ومساحات خضراء





يمتد على مساحة تفوق 12 ألف متر مربع كمساحة اجمالية مبنية

واستعرض جبارة ، سوق الذهب الجديد وهو عبارة عن مول مفتوح مع طرقات مكيفة للمشبي، ومساحات خضراء تضم المناظر الطبيعية الجميلة والجلسات العائلية وأماكن ترفيهية للأطفال، ويمتد سوق الذهب الجديد على مساحة كبيرة تصل الى اكثر من 12 الف متر مربع كمساحة اجمالية مبنية، فيما تصل المساحة الكلية المغطاة الى ما يزيد على 5 آلاف متر مربع، ويضم المشروع نحو 75 متجرا بمساحات مختلفة تتراوح بين 8 و40 مترا مربعا، وهايبر ماركت كبير، علاوة على وجود 56 ستوديو بمساحة 45 مترا





يضم محال تجارية متنوعة تلبى جميع احتياجات المستهلكين



مربعاً، بالإضافة إلى 10 شقق بغرفة نوم واحدة بمساحات تبدأ من 60 إلى 80 متراً مربعاً، وشقتين بغرفتي نوم على مساحة 98 متراً مربعاً، كما يحتوي الطابق السفلي على نحو 187 موقف سيارات. وأشار جبارة إلى أن سوق الذهب الجديد يقع في منطقة مميزة وموقع يسهل الوصول إليه من قبل أكثر من 128 ألف شخص، حيث يقع على تقاطع الطريق الدائري الخامس مع الطريق السريع لمسيير، كما يمكن الوصول إليه في غضون 15 دقيقة من أي ضاحية في الدوحة، بالإضافة إلى إمكانية الوصول إليه خلال 4 دقائق فقط بالسيارة من طريق الدوحة إكسبريس، و3 دقائق من طريق سلوى، ونحو 10 دقائق بالسيارة من مطار حمد الدولي، وقرباً 10 دقائق من الوصول إلى الوكرة، علاوة على سهولة الوصول بالسيارة أو الحافلة أو التاكسي أو على الأقدام للسكان والجمهور والقاطنين بمنطقة أبو هامور الحيوية والتي تعد من أبرز المناطق السكنية في قطر.

وأوضح جبارة أن السوق الجديد «جولد بلازا» يضم نسبة كبيرة من المحال التجارية التي تعمل في قطاع المجوهرات والمشغولات الذهبية، من أشهر الأسماء المحلية والعالمية في هذه الصناعة الهامة، حيث يوجد تنوع ثري في محال الذهب لتلائم احتياجات جميع فئات المستهلكين، مؤكداً أن تواجد مثل هذا السوق في منطقة أبو هامور الحيوية سيعزز من جاذبيتها لتكون منطقة تجارية تضم جميع متطلبات الأفراد والأسرة وحتى الزائرين والسياح. وأضاف جبارة: «هناك باقة متنوعة وثرية من الخدمات المتكاملة التي يحتاج إليها الجمهور، سواء من المحال التجارية المختلفة والتي تغطي كافة احتياجات المستهلكين، والصرافات الآلية المنتشرة، فضلاً عن الفروع لخدمات شركات الاتصالات، ومحال المجوهرات والذهب والهدايا، والمطاعم والمقاهي المختلفة، بالإضافة إلى وسائل الترفيه التي تلائم جميع أفراد الأسرة.»

وأكد جبارة أن السوق المحلي، يحتاج إلى المزيد من الاستثمارات الجديدة في قطاع المجمعات التجارية، لكن ذات الرؤى المختلفة والتميزة، موضحاً أن جميع أسواق أبو هامور وخاصة «جولد بلازا» تمتلك مميزات تنافسية قوية تمكنها من المنافسة مع غيرها وتحقق التفوق عليها أيضاً، سواء من جهة الخدمات الراقية التي تقدمها الأسواق أو ما تضمنه من تنوع ثري في المحال التجارية المختلفة التي تخدم جمهور المستهلكين، أو في موقعها الاستراتيجي في منطقة مميزة مثل أبو هامور.

ولفت إلى أن الاستثمار في قطاع التجزئة والمولات يعتبر من الاستثمارات المجدية والجيدة للمستثمرين، خاصة مع النمو السكاني (الديموغرافي)، وارتفاع أعداد الزوار إلى قطر، لاسيما مع إتاحة دخول دولة قطر بتأشيرة فورية في مطار حمد الدولي لأكثر من 90 دولة، بالإضافة إلى تسهيلات منح التأشيرات للزوار مما سينعكس إيجابياً على قطاع التجزئة في قطر وارتفاع وتيرة مساهمته في الاقتصاد الوطني.

وأشار جبارة إلى أن الاستثمار العقاري في قطر خاصة في إقامة المولات ومراكز التجزئة المختلفة يجب أن تتم دراسته بشكل دقيق للغاية، وأن تطرح أفكار جديدة وابداعية مختلفة تعزز أداء القطاع بالعديد من المراكز التجارية الفريدة من نوعها، مما يساهم في توسع ونمو هذا القطاع الهام الذي يعتبر من أفضل القنوات الاستثمارية التي تحقق عوائد مجزية، حتى أنه يصل إلى نقطة التعادل خلال بضعة سنوات قليلة.. مضيفاً: «يجب على المستثمر قبل الشروع في أي مشروع أن يمتلك خطة واضحة المعالم واستراتيجية دقيقة ومحكمة، كما يجب توفر الدعم



المادي ، علاوة على الدعم المعنوي الذي يحفز المستثمر بشكل متواصل لدعم جميع عناصر العمل من الموظفين لانجاز مهامهم بشكل صحيح وعلى أكمل وجه».

ولفت جبارة الى امتلاك مجموعة بن الشيخ القابضة لنحو 20 شركة تحت مظلتها ، تعمل في العديد من القطاعات الاقتصادية والتي تسعى الى تلبية احتياجات السوق، كما يعزز هذا التنوع الثري توجهات المجموعة وايضا يصب في تحقيق المساهمة في بناء وتطوير الاقتصاد الوطني والمشاركة في التنمية الشاملة بدولة قطر، علاوة على ان المجموعة تعمل كطرف من أطراف الاقتصاد بالدولة ضمن رؤية قطر الشاملة 2030، من اجل تحقيقها بصورة دقيقة على ارض الواقع .

ونوه جبارة الى ان مجموعة بن الشيخ القابضة تمتلك الاستراتيجية الطموحة التي تستهدف التوسع في السوق القطري والاسواق الخارجية، علاوة على سعيها الى الابتكار والابداع في جميع مشاريعها التي تطرحها، مما جعلها من ابرز الشركات في السوق القطري وبات اسمها يراصد الثقة والانجاز والجودة العالمية، مع توفير خدمات مميزة لعملاء المجموعة بالشكل الذي يرضي طموحاتهم ويلبي تطلعاتهم، لتنفرد المجموعة عن نظرائها من الشركات الاخرى».

وتابع قائلاً :«دائماً ما تضع المجموعة نصب أعينها التغييرات التي تحدث في السوق المحلي والاقليمي والعالمية، وترتبطها مع توجهاتها، بالشكل الذي يحقق اهدافها بصورة دقيقة، بالإضافة الى التأقلم مع أوضاع السوق بشكل مرن وسريع، وهذا ما امتلكنه مجموعة بن الشيخ القابضة، خلال تاريخها الممتد لأكثر من 40 عاماً، سواء المرونة الكافية والحنكة الكاملة والخبرة المتراكمة، لتواكب كافة التغييرات بشكل مميز، والتي أهلت الشركة للاستمرار والتطور عاماً تلو الآخر».

السوق المحلي يحتاج للمزيد من الاستثمارات الجديدة بالمجمعات التجارية



الرئيس التنفيذي لـ «إبهار» والخبير العقاري الدولي د. ميسر صديق:

السوق العقارية تحقق عوائد مجزية



تصوير - محمود حفناوي

كتب - محمد حمدان

توقع الدكتور ميسر صديق الرئيس التنفيذي لمجموعة إبهار للمشاريع والخبير العقاري الدولي أن يؤدي قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها والذي يسمح للأجانب بتملك العقارات وفقا للضوابط إلى تعزيز تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى السوق العقاري القطري مع زيادة في شهية الاستثمار العقاري، لافتا إلى أن السوق العقاري المحلي يوفر فرصا استثمارية واعدة بعوائد مجزية.

وأوضح د. صديق أن دولة قطر جاذبة للعلامات التجارية العالمية، واستطاعت أن تثبت قدرتها وأن تحظى باهتمام عالمي كواحة للاستثمار القوي والآمن، فيما تشير التقديرات إلى أن سوق الامتياز التجاري «الفرنشايز» يوفر فرص نمو واعدة. تفاصيل أخرى في الحوار التالي:

* كيف ترى فرص الاستثمار العقاري في قطر؟

- شهدت قطر في أعقاب الحصار تقدماً مهماً من ناحيتين، الأولى تطور منظومة القوانين والتشريعات الاقتصادية مما عزز من جاذبية الاقتصاد القطري وجعله أكثر انفتاحاً ومرونة، ومن ناحية أخرى ونتيجة لهذه التشريعات تطورت الأنشطة الاقتصادية بما فيها القطاع العقاري الذي شهد نمواً ملحوظاً، حيث تشير البيانات إلى أن السوق القطرية سجلت صفقات عقارية بقيمة تصل إلى «22.4» مليار ريال تقريباً خلال العام 2019، موزعة على 3752 صفقة عقارية طوال العام، وهو ما يدل على تطور السوق ونمو القطاع العقاري، كما أن السوق العقاري القطري يوفر فرصاً استثمارية واعدة بعوائد مجزية.

* ماذا عن قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها؟

- قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها يسمح للأجانب بتملك العقارات وفقاً للضوابط، ونتوقع أن يساهم القانون في تعزيز تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى السوق العقاري القطري مع زيادة في شهية الاستثمار العقاري الذي يعتبر أكثر القنوات الاستثمارية استقراراً وأماناً والأقل مخاطراً.

* إلى أي مدى ترى جاذبية السوق العقاري في ظل التشريعات والقوانين التي تمت إجازتها؟

- قطر تشهد نشاطاً عقارياً كبيراً بفضل المشاريع التنموية الكبرى والإنفاق الحكومي الرأسمالي إلى جانب مشاريع موندريال 2022، كما تشهد أيضاً تطوراً في مناخ الاستثمار وبيئة الأعمال بوتيرة متسارعة رغم الحصار المفروض على البلاد منذ الخامس من يونيو 2017، ويمكن القول إن السوق العقاري محكوم بقوانين العرض والطلب، ولكن هناك من يعاكس وجهات السوق وي طرح أسعاراً أعلى من السائد.. فتبقى هذه العقارات شائعة مما يؤدي إلى تكبد من يفعل ذلك للخسائر، أما الرابع فهو من يدرك توجهات السوق جيداً ويضع



* زيارة سفير أوكرانيا لمقر شركة إبهار للمشاريع



* زيارة سفير تركيا لمقر شركة إبهار للمشاريع



رأس المال وأخذ الضمانات الكافية، حيث لا فائدة من الربح العالي دون قوانين تحمي المستثمر وأمواله، فضلاً عن أن هناك معايير أخرى تحدد جدوى الاستثمار العقاري خارجياً، مثل عوامل الأمن والامان وسهولة الوصول إلى البلد المراد الاستثمار فيه، إضافة إلى عوامل السعر والعائد المتوقع من الاستثمار العقاري، وأيضاً الضرائب التي يمكن ان يدفعها المستثمر والقوانين والتشريعات التي تحكم العملية الاستثمارية في مجال العقار وقياس المخاطر المحتملة أيضاً.

* نظمت مجموعة «إبهار» مؤخرًا المؤتمر والمعرض الدولي الأول للفرنشايز، ماهو الهدف من المؤتمر وكيف ترى الإقبال على العلامات التجارية العالمية في السوق المحلي؟

– الهدف من المؤتمر والمعرض الدولي الأول للفرنشايز 2020 هو حماية وتكريس ثقافة الراغبين في التعامل مع الامتيازات التجارية المعروفة باسم الفرنشايز، والتي تتضمن علامات تجارية عالمية، لأنه في الأساس ليس مهماً فقط الحصول على علامة تجارية أو نشاط تجاري من أي نوع كان وإنما كيفية إدارته وتحقيق الربحية، فضلاً عن تقديم إضافة إلى السوق، ويمكن القول إن المؤتمر حقق جانبين مهمين هما التثقيف بالعلامات التجارية ودراسات الجدوى واختيار العلامة التجارية، وتوازن الحقوق والالتزامات في عقود العلامات التجارية، وطرق إدارة العلامة التجارية، وتسويق العلامة التجارية بالطرق الحديثة والمعاصرة، والتأمين على العلامة التجارية ضد المخاطر والأزمات وطرح أكثر من 150 علامة تجارية في السوق المحلي.

* كيف ترى جاذبية السوق المحلي للعلامات التجارية العالمية؟
– دولة قطر جاذبة للعلامات التجارية العالمية واستطاعت أن تثبت



* زيارة سفير ألبانيا لمقر شركة إبهار للمشاريع

منظومة سعرية واقعية ويدرس استثماراته وفقاً لاعتبارات جدوى الاستثمار، والرابح هو من يلتزم بقوانين السوق، فالاستثمار يجب أن يكون استثماراً آمناً في دورته المتكاملة ما بين إنشاء المشروع وتسليمه واختيار الأرض والمباني وصولاً إلى تحقيق العائد.

* هل ارتفاع الأسعار في السوق المحلي يدفع القطريين نحو شراء العقارات في الخارج؟

– يجب التركيز أولاً على الاستثمار العقاري محلياً.. وأنا أنصح بالاستثمار في السوق القطري لأنه واعد بالفرص الاستثمارية ويوفر عوائد جيدة فضلاً عن عوامل الأمان والأرض والقوانين والاستقرار السياسي والأمني، ولا أعتقد أن هناك ارتفاعاً في الأسعار في السوق العقاري المحلي.

* ماهي أبرز الوجهات المفضلة للاستثمار العقاري خارجياً للقطريين؟

– أبرز الوجهات التي يركز عليها المستثمرون القطريون في الأسواق العقارية الخارجية هي تركيا وبريطانيا والبوسنة وجورجيا وألبانيا وسلطنة عمان والولايات المتحدة الأميركية وفرنسا والمانيا وسويسرا، حيث يفضل البعض شراء العقار بغرض الاستثمار بحكم ان العائد جيد، بينما يفضل آخرون شراء العقار للراحة والاستجمام في الاجازات السنوية وسكن أبنائهم أثناء الدراسة في بعض الدول الأوروبية.

* كيف يمكن تفادي عمليات النصب عند شراء العقارات في الخارج؟

– يجب على المستثمرين أولاً التركيز على معرفة القوانين والتشريعات الاستثمارية خارجياً خاصة تلك القوانين التي تحمي

حزمة التشريعات الاقتصادية عززت جاذبية السوق المحلي

«إبهار للمشاريع» حققت الريادة في الاستثمار والتسويق العقاري

العرض والطلب ميزان السوق العقاري محلياً ودولياً

بريطانيا وتركيا وجورجيا وعمان والبوسنة الأكثر جاذبية للاستثمار العقاري بالخارج

يجب معرفة القوانين والتشريعات الاستثمارية.. قبل شراء العقارات الدولية

أكثر من 150 علامة تجارية شاركت في المعرض الدولي الأول للفرنشايز

أو البيع أو التأجير وإدارة الأملاك، بل ان لديها مركزاً متخصصاً في دراسات الجدوى وكافة الأنشطة في السوق العقاري، حيث تعتبر واحدة من الشركات الرائدة في مجال التسويق والاستثمار العقاري بالدولة، وتمتلك باقة مميزة من المشاريع والشراكات الدولية الواسعة والخدمات الريادية والاحترافية في مجال إدارة المشاريع، الأمر الذي ساهم بشكل كبير في بناء روابط وثيقة مع المستثمر المحلي قوامها الثقة والمصداقية في التعامل وضمن حقوقهم، حيث تمثل إبهار العقارية كوكيل حصري لعدد من الشركات العالمية في عدد من الدول، وتتمتع بخبرة طويلة تمتد إلى أكثر من 35 عاماً بدولة قطر، وتنتقل إلى التوسع في كافة أعمالنا وأنشطتنا في قطر وخارج قطر.

* نشر لك كتاب مؤخراً عن الاستثمار العقاري ماهي أبرز النصائح فيه؟

- نشر كتابي الجديد (ضوابط الاستثمار العقاري الآمن بين الواقع والمأمول) في مطلع العام الجاري، وفيه وضعت خلاصة تجربتي العقارية الطويلة والتي تشرح للمشتري كيف يحول رأس ماله الذي يملكه أو يقترضه إلى عقار له مردود إيجابي، لأن طبيعة المشاكل تحدث عندما يضع الإنسان طموحات عقارية تتجاوز دخله المادي، ولذلك وضع الكتاب حلولاً لتلافي تلك المشاكل وحماية صاحب رأس المال من الخسارة.



* لقاءات متعددة بمقر شركة إبهار للمشاريع



* زيارة سفير هنغاريا لمقر شركة إبهار للمشاريع

قدرتها وأن تحظى باهتمام عالمي كواحة للاستثمار القوي والآمن، فيما تشير التقديرات إلى أن سوق الامتياز التجاري «الفرنشايز» يوفر فرص نمو واعدة، وان المعرض والمؤتمر الدولي يأتي في هذا السياق، بحيث يشكل انطلاقة لتكريس ثقافة الفرنشايز والتعامل مع تلك العلامات التجارية العالمية، خاصة أن هذه العلامات لديها شروط عالمية وبنود دقيقة تطالب بتنفيذها، ويجب على المستثمرين ضرورة أن تكون عقود الامتياز مع تلك العلامات متوازنة، وليس الرضوخ لشروطها التي تملئ على من يرغب في الحصول على حق الامتياز.

* هل ستوسع شركة إبهار نشاطها في مجال «الفرنشايز»؟

- «إبهار» تبنت في هذا المؤتمر أمانة نشر الثقافة لاختيار الفرنشايز، وهي أيضاً جهة جاذبة لمجموعة من العلامات التجارية، وكذلك تمتلك «إبهار» قسماً خاصاً للاستشارات التسويقية والذي يتمتع بخبرة تتجاوز الـ 40 عاماً في قطر، حيث تقدم خدماتها بهدف حماية كل من يحمل علامة تجارية من خلال تقديم الاستشارات الموثوقة التي تساهم في وقاية وتطوير الأعمال والتعامل مع المواقف المتغيرة للسوق بهدف تحقيق النجاح، كما أن المؤتمر في مضمونه يهدف إلى تحقيق التوعية والتثقيف الكافيين لكل من يرغب في الحصول على حق الامتياز.

* ماهي المشروعات الجديدة لشركة إبهار للمشاريع خلال العام الجاري؟

- تنشيط إبهار في عدد من المجالات سواء في عمليات الشراء



* جانب من اللقاءات بمقر شركة إبهار للمشاريع

إبهار للشؤون
IBHAR ENTERPRISES



خدمات تأجير وإدارة العقارات (تأجير إستثماري)



◆ إدارة و خبرة تمتد الي 35 عاماً

◆ الوكيل الحصري لكبرى الشركات العقارية الدولية بدولة قطر

◆ إدارة و تطوير 42 عقار بدولة قطر

سيرة و مسيرة للتاريخ المشرف و الحاضر الناجح و المستقبل الباهر



أكاديمية إبهار أكاديمي للتدريب الإداري



بعض من الوكالات العقارية الدولية

مركز إبهار للأعمال



(صالة العرض الدائم للعقارات الدولية)
مقر شركة إبهار انترناشونال للعقارات



معرض كفتك لمواد البناء ٢٠١٧



المؤتمر الدولي الأول
النقل البحري و حمايته بالتأمين و التحكيم البحري

شركة إبهار للمشاريع :-

- ◆ تقديم المشاركة بالبناء على الأراضى للسادة الملاك (القيمة المضافة) .
- ◆ خدمات التثمين و التقييم العقاري (خبير عقارى دولى بالإتحادات العقارية الدولية (ICREA - FLABCI - NAR - AURD)
- ◆ إستشارى التحكيم و دراسات الجدوى العقارية و التوفيق و فض المنازعات العقارية
- ◆ إنشاء و إدارة المحافظ العقارية.

+97444175230



+97444175266



+97466061104



مركز إبهار للأعمال (بجوار غرفة قطر)



122 شارع المنتزة، السلطة الجديدة

الدوحة - قطر.

info@ibharrealestate.qa



www.ibharrealestate.qa



المؤسس والمالك ماريو فان دن بروك :

تصاميم «انتريرور تريزورس» فريدة.. ولا تتكرر



*** ما الذي يميز انتريرور تريزورس عن باقي الشركات المنافسة؟ وكيف تتوقعون أداءها في السوق القطري؟**

– نعمل بمبدأ يضمن التميز التام للعميل من خلال استراتيجية تترجم رؤيته بعيداً عن الصيحات السائدة أو التكرار، فالديكور بشكل عام هو انعكاس طبيعي لثقافة عالية تتجلى في الاهتمام بالذوق، وتعكس هذه الثقافة طبيعة العميل ونفسيته، لكل منا شخصيته وطباعه الخاصة، ومنازلنا تنبض بتفاصيل شخصيتنا وتبرزها، لذلك يولي فريق العمل لدينا أهمية بالغة للاستماع إلى العميل ومناقشة أدق التفاصيل معه لأن نوعية التصميم تعتمد بالدرجة الأولى على ذوق العميل، ودورنا هو تحقيق رغباته وتحويلها إلى واقع وأفكار ملموسة سواء في المنازل، المكاتب، اليخوت وغيرها من المشاريع التي نعمل عليها. كما أننا لا نكرر أنفسنا في التصاميم، لدينا معايير محددة نعمل وفقها

كتب - حنان الغزواني

التصميم الداخلي والديكور فن متكامل يحركه الشغف والابتكار والتجديد والجرأة في استخدام خليط من المواد في قالب فريد بدقة متناهية، ولقد نجحت شركة انتريرور تريزورس Interior -Treasures في بناء بصمتها الخاصة من خلال استراتيجية تعتمد على مزيج بين العصرية والكلاسيكية وفق أعلى المعايير التي تتميز بالعصرية ومواكبة كل جديد، مع تلبية طلبات العملاء في تصاميم الديكورات الخاصة بالقصور والفلل والشقق السكنية والمؤسسات والشركات والفنادق. وعلى هامش مشاركتها في معرض ابن بيتك، «أملاك» التقت السيد ماريو فان دن بروك مؤسس ومالك الشركة للتعرف على تفاصيل وأسرار الديكور الداخلي الفخم والمتجدد.. وإلى تفاصيل الحوار:



INTERIOR REASURES QATAR

النيوكلاسيكي أيضاً إقبالاً مهماً نظراً لما فيه من روح التجديد.

* كيف تعرف الرفاهية والترف ؟

– مفهوم الترف يختلف من شخص إلى آخر، فالبعض قد يجده في الابتكارات العملية المريحة أو تفاصيل الفخامة والثراء، بالنسبة لي هي النجاح في رسم الابتساماة على محيا العميل، وهذا يعني أنه سعيد وراض عما تم إنجازه، والفخامة لا تقف عند هذا الحد فهي تتجلى في مواصلة الابتكار سواء في التصاميم أو المواد المستخدمة لضمان التفرد بعيداً عن النمطية والتكرار.

* هل تختلف المواد والألوان المعتمدة في الديكور من موسم لآخر؟

– الأمر مثل صناعة الموضة حيث هناك اتجاهات وخامات تختلف من موسم إلى آخر، في عالم الديكور يبدو أن هناك اتجاهًا جديدًا كل يوم

أساسها الابتكار والتجديد. لذا لا يمكن أن تجد نفس قطعة الأثاث في أي مكان آخر وهي تصنع لمرة واحدة للعميل. نتميز بالتدقيق في التفاصيل، فأنا بطبعي شديد الدقة.

السوق القطري من الأسواق المهمة بالنسبة لنا، فالناس هنا يقدرّون الإبداع والفخامة، إن مجال الديكور والتصميم الداخلي بالدولة يشهد نمواً متواصلاً بفضل التوسع في مشاريع الإسكان والمكاتب والفنادق ونأمل ان يكون لنا حصة مهمة من حجم العقود وتنفيذ المشاريع في السوق.

* ما مصدر إلهامك؟

– العميل بالدرجة الأولى، غالباً ما يكون لدى العميل تصور ما إلا أنه لا يستطيع تجسيده وإيضاحه بالصورة النهائية وهذا عملي. لا أتبع منهجاً معيناً، ما يمنح أعماله طابعها المتميز هو أن كل شيء من حولي يشكل مصدر إلهام لي، لأنني أولي العميل ومكان العمل اهتماماً وعناية فائقة بجودة تراعي كافة جوانب وتفاصيل العمل، بدءاً من الأرضيات إلى الأسقف والجدران وبعدها أوصل أنا وفريق العمل بلورة الأفكار للإبداع والوصول إلى درجة الكمال.

* هل يميل العميل القطري أكثر إلى الأسلوب الكلاسيكي في الديكور أم العصري؟

– لا يزال الطراز الكلاسيكي يلقي إقبالاً واسعاً، فهو أسلوب غير مرتبط بوقت أو موسم معين، وفيه جزء كبير من الأصالة، لكن مع الوقت تميل الموضة إلى العصري ولا بد من مجاراة العصر كما يشهد



حسب قدرة المصمم الإبداعية، التصميم يحدد درجة الألوان المناسبة. وهناك بعض الخامات والألوان التي تستخدم لفصل دون الآخر، وهذا لا يعني أن تطبق الأشياء حرفياً بل أن تأخذ ما يناسبك وتطوره، وفي مرة قمت بتصميم خط معين وبألوانني الخاصة ووافقت الفكرة رواجاً كبيراً دون حصرها في موسم أو صيحة معينة وأفضل هذه الإستراتيجية في التنفيذ.

* تصميم اليخوت قد يكون الأصعب، هل تعتمدون على مواد معينة لذلك؟

- تتطلب اليخوت الكثير من التفاصيل ومجال العمل فيها دقيق، حيث إن المساحة وحركة اليخت عنصران مهمان على مصمم الديكور أخذهما بعين الاعتبار، وهذا لا يعني أنها تقيد من إبداعه فاليخوت لم تعد محصورة بالنمط التقليدي الذي نعرفه، بل امتدت الحدائق إليها أيضاً، حيث بات لها نصيب من لمسات المبدعين والمبتكرين الذين وجدوا فيها مجالاً لوضع بصماتهم على يخوت أشبه بقصور في البحر. يجب الحرص على اختيار مواد بجودة عالية تقاوم الماء والرطوبة مع اختيار النماذج والمواد من رخام وسجاد وألياف طبيعية والتركيز على التفاصيل الصغيرة قبل الكبيرة لخلق ديكور متناسق.

* هل يمكن أن نطلعنا أكثر على عملية الإنتاج؟

- بشكل عام لا أقوم بمتابعة الصيحات السائدة سواء من أعمال الآخرين أو الكتب المتخصصة، بل أكتشفها من العمل نفسه، وبالتنسيق معه نعمل على بلورتها انطلاقاً من الرسوم التخطيطية التي تشكل أرضية أساسية لعمليات الإنتاج لدينا، إن الرسم هو وسيلة التخاطب التي يستعملها المصمم الداخلي دوماً. كل التصاميم الداخلية تبدأ بوضع رسم أولي بسيط، لأنها تستخدم لتدوين أبعاد الغرف وأماكن الأجسام







الموضوعة فيها وغيرها من التفاصيل. كما توضح للعميل الحلول اللازمة لمشاكل التصميم الداخلي، ثم تبدأ بتنسيق التصميم ووضع أبعاده الصحيحة، ويتم الموضوع بدقة لتفادي أي خطأ عند التنفيذ. وفي العادة نقوم بزيارة المعارض العالمية للتعرف على أحدث المواد التي يمكننا استخدامها في إنجاز التصميم، ويساعد الرسم في تدوين أفكار المصمم وتذكيره بمعالم البناء الخاصة مما يوفر له القدرة على إنجاز التصميم بعيداً عن مكان التشييد. ويزيد وضع الرسوم على أوراق بيانية من سرعة المصمم ودقته في وضع المخطط العام.

* ما هي رؤيتك الخاصة لتصميم المجالس العربية؟

– حالياً هناك اتجاه جديد فيما يخص تصميم المجالس، بأسلوب يمزج بين المودرن مع الحفاظ على التراث العربي الأصيل مع لمسة الرقي والفخامة، الجلسات العربية هي تراث عريق وهو جزء لا يتجزأ من معظم المنازل العربية. تصميم المجلس العربي الفاخر هو الأفضل عندما يكون تقليدياً وله لمسة من الديكور الداخلي المعاصر.

* ماهي نوعية المشاريع التي تعملون عليها، ومن وجهة نظرك ما هي سمات الديكور الناجح؟

– نحن في طور العمل على سلسلة من المشاريع السكنية، الساحات، المكاتب والردهات وتصميم مبانى البنوك، والمتاجر أيضاً. ولدي معرضي الخاص لأنني أحب الفنون والتصاميم ودائماً ما يفاجأ الناس بابتكاراتي لأنه لم يسبق لهم رؤية شيء مشابه للفن الذي أقدمه. وقد أحببت أن أجلب هذا الفن الفريد من نوعه إلى قطر، والحمد لله فلقد لقي المعرض إقبالا كبيراً في قطر. ومن وجهة نظري الديكور الناجح هو الذي ينال رضا العميل بعد ابتكار تصميم يحاكي تطلعاته وأفكاره كما أن التناغم والتناسق في التصميم هو ما يصنع الفرق.





مدير مكتب الخليج للاستشارات القانونية المحامي الدكتور جمعة الكعبي :

تطوير مستمر للتشريعات الاقتصادية



تصوير - عباس علي

كتب - محمد الأندلسي

أكد المحامي د. جمعة بن ناصر الكعبي ، مدير مكتب الخليج للاستشارات القانونية ، أن هناك تطوير مستمر للتشريعات الاقتصادية الجاذبة للاستثمارات الأجنبية في قطر إلى جانب التشريعات التي تعزز بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار وتسهل ممارسة الأعمال للمستثمرين القطريين .

وأشار إلى أن مكتب الخليج للاستشارات القانونية تم تأسيسه في عام 2007، ويبلغ حالياً عدد العملاء أكثر من 5 آلاف عميل من بينهم عدد من الجهات الحكومية وشبه الحكومية وكبار الشركات الدولية والمحلية، مؤكداً على أن الانجازات المتواصلة للمكتب مكنته من الاستحواذ على العديد من الجوائز الدولية والتقييمات المرتفعة من جانب العديد من الهيئات المختصة.. وفيما يلي التفاصيل :

***في البداية.. لماذا اخترتم مهنة المحاماة كمجال للعمل ومتى تم تأسيس مكتب الخليج للاستشارات القانونية وكم يبلغ عدد الموظفين حتى الان؟**

- مهنة المحاماة من المهن الممتعة والشاقّة ايضاً، حيث نعالج مشاكل الناس ونقوم بالتفكير بها وإيجاد حلول لها، وهي مهنة «شراء هموم الناس»، وحالياً هناك إقبال من جانب الشباب القطري للانخراط في مجال المحاماة، بعدما كان هناك عزوف بعض الشئ لديهم، ونتمنى ان نرى المزيد من الشباب القطري في مجال المحاماة قريباً.

وبخصوص مكتب الخليج للاستشارات القانونية فقد تم تأسيسه في عام 2007 بخبرات قانونية متخصصة تضمنت عدد من المحامين ذوي الخبرات المختلفة في مجال ممارسة المهنة إلى جانب قضاة سابقين ومدراء إدارات قانونية وأساتذة جامعات وسفراء سابقين، ليصل عدد موظفي مكتب الخليج إلى 38 موظفاً متخصصاً في مجال مهنة المحاماة.

*** كم عدد العملاء الذين قدم مكتب الخليج للاستشارات القانونية خدماته اليهم؟**

-بلغ عدد العملاء أكثر من 5 آلاف عميل من بينهم عدد من الجهات الحكومية وشبه الحكومية وكبار الشركات الدولية والمحلية، كما أن مكتب الخليج لديه العديد من الوكلاء من أنحاء العالم.

***ما هي أهدافكم من المشاركة في معرض «ابن بيتك» الذي اختتم فعالياته مؤخراً ؟**

- يلعب المحامي دوراً كبيراً في إنجاز التعاقدات أيا كان

مكتب الخليج للاستشارات القانونية يحصد ثقة

العملاء وحاز حزمة جوائز دولية

قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص نقلة نوعية للاقتصاد الوطني

نوعها، وحيث أن معرض ابن بيتك الذي أقيم مؤخراً يعتبر الأول من نوعه ويختص بتعريف وربط المالك مع الجهات المختلفة والمختصة في عملية بناء وتشديد المنازل، فكان من الضروري تثقيف وتوعية الزائرين والعملاء بآخر القوانين المرتبطة بالبناء وتقديم المشورة القانونية في عقود المقاولات أو القروض وكل ما يتعلق بالبناء، خاصة وأن البعض ليس لديه أي خبرات في تبعات التوقيع على العقود لاسيما إذا كان هذا أول منزل أو عقار يرغب في بنائه.



للخارج وتعتمد على التسهيلات البنكية، بالإضافة إلى ان مثل هذه القوانين الهدف الأساسي منها تطوير عجلة الاقتصاد في الدولة.

***تم إقرار قانون تنظيم استثمار رأس المال الأجنبي في النشاط الاقتصادي..كيف ترى تأثير هذا القانون على تطوير بيئة الاعمال ومناخ الاستثمار وجذب الاستثمارات الأجنبية؟**

- انعكس قانون تنظيم استثمار رأس المال الأجنبي في النشاط الاقتصادي ايجابا على الحركة التجارية للدولة وهذا ما لمسناه من خلال تعاملاتنا مع الشركات الدولية حيث بدأت العديد من الشركات الأجنبية بالاهتمام والدخول للسوق القطري لتدشين مشاريع كبرى، مما يدفع الى التأكيد على اهمية تعديل العديد من الإجراءات والقوانين الأخرى لمواكبة قانون الاستثمار، وتشجيع المستثمر الاجنبي على الدخول في قطاعات هامة مثل القطاع الصناعي وتأسيس مصانع تنتج مواد أولية لمصانع أخرى.

*** وماذا عن قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها والذي تم إقراره مؤخرا..هل يمثل خطوة نحو تحويل قطر لمركز مالي وتجاري اقليمي؟**

- يساعد السماح لغير القطريين بتملك العقارات في عدد من المناطق وفقا للضوابط بشكل مباشر على انتعاش حركة القطاع العقاري وتنمية تلك المناطق وجعلها أكثر حيوية مثل منطقتي : اللؤلؤة- قطر ولوسيل، كما أن السماح للمستثمرين الأجانب غير القطريين بتملك العقارات يمنح طابع الاستقرار للمستثمرين ويجعلهم يستثمرون أموالهم في العقارات في قطر وبالتالي فإنه يشكل خطوة مهمة على طريق تحويل قطر إلى مركز مالي واقليمي بالمنطقة.

لذلك كان من الاهمية ان نقوم بالتوضيح الدقيق للعملاء جميع تفاصيل العقود وما يترتب عليها من مسؤوليات لدى الطرفين.

*** بعد تغيير الاشتراطات والقوانين المتعلقة بالبناء، وصدور العديد من الأحكام القانونية في نزاعات المقاولين..ما هو دوركم كمكتب متخصص في توضيح هذه الصورة للمواطنين والعملاء؟**

- نقدم استشارات قانونية توضح آخر تحديثات القوانين المتعلقة بالبناء وعرض خبرات مكتبنا وما اطلعنا عليه من احكام سابقة في مجال المقاولات والبناء واطلاع الجمهور على ما استقر عليه القضاء القطري من احكام تعد مرجعا للنزاعات وذلك بهدف التوعية وتجنب الوقوع في مشاكل تؤدي إلى توقف أعمال المقاوله واللجوء للقضاء.

*** طرحت دولة قطر العديد من القوانين وقامت بتطوير تشريعات مختلفة خلال الفترة الماضية.. ولكن يترقب جميع المستثمرين إقرار قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص خلال 2020..هل تعتقد أن هذا القانون سيمثل نقلة نوعية اقتصادية؟**

- بالتأكيد ..المستثمرون يترقبون صدور قانون الشراكة بين القطاعين العام والخاص، والذي سيعد نقلة نوعية في الحياة الاقتصادية لدولة قطر ويعتبر تشجيعا للمستثمرين للدخول في المشاركة في مشاريع حكومية تدر الربح بشكل مضمون، ولكن نؤكد على ضرورة حرص المشرع على ان يختص بذلك الشركات القطرية مائة بالمائة، حيث ان غالبية الشركات الدولية لا تقوم بتدوير أرباحها في قطر وإنما تقوم بتحويل كافة إيراداتها ومبالغها المتحصلة من الاستثمار



الأجنبية في قطر إلى جانب التشريعات التي تعزز بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار وتسهل ممارسة الأعمال للمستثمرين القطريين ويمكن التأكيد على ان تطور البيئة التشريعية والقانونية في دولة قطر بات امرا ملموسا لدى الجميع ويشعر بنتائجه كافة المستثمرين، خاصة مع السماح لغير القطريين بالاستثمار دون كفيل أو شريك قطري الى جانب منح ميزة التملك المباشر في عدد من المناطق مما يشجع ويجذب الاستثمارات الأجنبية، كما ان صدور قانون الإقامة الدائمة أيضا يضمن الاستقرار لأي مستثمر ويجعله سببا لإبقاء أرباح العديد من المستثمرين المقيمين في الداخل ويجذب طبقة جديدة من المستثمرين الراغبين في الحصول على إقامات دائمة وتدشين مشاريعهم دون كفيل او شريك قطري.

*** يقوم قطاع كبير من المستثمرين القطريين بالاستثمار في قطاع العقارات الدولية بالخارج في وجهات متنوعة وبعضهم يقع في فخ النصب العقاري..فما أبرز الأخطاء القانونية التي يتعين على المستثمر التحوط منها؟**

- بحكم تعاملاتنا الدولية اطلعنا على عدد من عمليات النصب وعلى عمليات نصب عقارية تورط فيها بعض المستثمرين في شراء عقارات في عدد من الدول دون معرفة العواقب او القوانين، و منها التورط في الضرائب الكبرى التي يتم فرضها على العقارات

*** ما رأيك في خطوة إنشاء محكمة متخصصة للاستثمار والتجارة..وهل يعكس ذلك النمو الاقتصادي الكبير في الدولة ؟**

- ان إنشاء محكمة مختصة لنزاعات التجارة والاستثمار يعزز جاذبية قطر كمركز مالي و يحقق حزمة من المميزات ، حيث انه يمنح طابعا أكثر تخصصا في مجال نظر مثل تلك الدعاوى من قبل قضاة متخصصين ويعطيها طابع السرعة للبت في مثل تلك القضايا حيث إن المستثمر وطبيعة عمله من الجانب المالي قد يخسر الكثير من أمواله في حال طال أمد التقاضي، وهذا يعد تساؤلا مشروعا للمستثمر الاجنبي عند قدومه إلى قطر حيث يتساءل العديد من المستثمرين الأجانب عن المحاكم القطرية ومدة البت في النزاعات التجارية، وبالتالي فإن سرعة البت في القضايا التجارية والاستثمارية يعزز جاذبية قطر استثماريا فيما يدل وجود محاكم مختصة أيضا مدى تقدم الدولة في كافة القطاعات وبالتحديد في المجال الاقتصادي ويضع دولتنا الحبيبة في مقدمة الدول في مجال التخصص القضائي.

*** كيف ترى تأثير تطوير التشريعات الاقتصادية على تسهيل ممارسة أنشطة الأعمال في السوق القطري وتعزيز الجاذبية الاستثمارية لدولة قطر؟**

- هناك تطوير مستمر للتشريعات الاقتصادية الجاذبة للاستثمارات



ارتفاع عدد المستثمرين المهتمين بالاستثمار في العقارات الدولية بالخارج

إنشاء محكمة متخصصة للاستثمار يعزز جاذبية قطر كمركز مالي

وجائزة عام 2018 من قبل مؤسسة M&A Today كأفضل مكتب محاماة للعام، وفائز بالجائزة السنوية عام 2018 من قبل مؤسسة Global law experts كأفضل مكتب متخصص في التحكيم. وجائزة أفضل محام ممارس لسنة 2020 من قبل مؤسسة ACQ5، وان كان هذا الإنجاز ينسب إلى مكتبنا ولكن الأصل في ذلك بأن ينسب لعملائنا وهو مكسب مشترك في ما بين الطرفين، حيث ان تقدم مكتبنا في المحافل الدولية هو في ذات الوقت تقدم لعملائنا وحملانا دوماً على تقديم خدمة مميزة وحمل عبء استمرار تقديم خدمة مميزة وكسب رضا العملاء.

في بعض الدول وغيرها من المشاكل، وهنا يأتي دورنا كمكتب متخصص بتقديم المشورة وذلك بالتنسيق مع مكاتب محاماة متخصصين في تلك الدول للوقوف على آخر تحديثات القوانين.

* كيف ترى مستوى الإقبال على الاستثمار في العقارات الدولية في الخارج من قبل المستثمرين في السوق القطري؟

- في الآونة الأخير زاد عدد المهتمين من المستثمرين بالشراء والاستثمار في مجال العقارات الدولية في الخارج حيث قمنا بالعديد من العمليات القانونية لبعض العملاء لشراء عدد من العقارات الدولية، حتى بات الاهتمام ليس فقط بشراء العقارات السكنية ولكن قمنا بانتهاء عدد من الصفقات التجارية في مختلف أنواع الاستثمار العقاري والتي كان منها فنادق في الخارج ومستشفيات وأسواق تجارية ومدن ترفيهية.

* ما هي الجوائز التي حازها مكتب الخليج للاستشارات القانونية في قطر وكيف تنظرون إلى هذا الإنجاز؟

- ان مكتبنا يحرص دوماً على تقديم خدمات قانونية متخصصة ومتميزة، وبسبب ثقة عملائنا وبحمد الله حصلنا على عدد من الجوائز والتقييمات الدولية، مثل حصده لجائزة أفضل مؤسسة قانونية من قبل مؤسسة Acquisition International على مدار سنوات متعددة، كما حاز المكتب على جائزة أفضل مؤسسة قانونية لسنة 2015 و 2016 و 2017 من قبل مؤسسة Corporate livewire

تتطلق فعالياته العام المقبل بعد النجاح القياسي للنسخة الأولى.. رواد سليم:

250 عارضاً في معرض «ابن بيتك 2»



تصوير - عباس علي

كتب - محمد الأندلسي

أكد المدير العام والشريك المؤسس لشركة نكست فيرز Nextfairs رواد سليم، على النجاح الباهر الذي حققه معرض «ابن بيتك» في نسخته الأولى، والذي تمثل في كسر التوقعات الخاصة بعدد الزوار والتي كانت تبلغ 7 آلاف زائر خلال الأيام الثلاثة للمعرض، ليتجاوز عددهم أكثر من 8600 زائر بنهاية المعرض، كما قام نحو 60% من المعارضين بالتسجيل وتوقيع العقود للنسخة المقبلة للمعرض في العام المقبل 2021، بعدما شاهدوا مدى النجاح الكبير الذي حققه المعرض، بالإضافة إلى ردود الأفعال الإيجابية والمشجعة من جانب جميع الزائرين، الأمر الذي يؤكد على مدى أهمية هذا النوع من المعارض المتخصصة والتي تلبي كافة احتياجات المواطنين المقبلين على بناء منازلهم، وما يمثلها من منصة لربط الزوار بالمقاولين والاستشاريين والموردين لتمكينهم من تحديد خياراتهم واتخاذ قراراتهم الخاصة ببناء منزل العمر أو أي وحدات عقارية أخرى. وأكد سليم أن نجاح شركة نكست فيرز في تنظيم النسخة الأولى من معرض ابن بيتك يدفعها إلى تنظيم النسخة الثانية بشكل موسع وعلى مساحة أكبر، حيث تم مباشرة العمل في تجهيزات النسخة الثانية من المعرض، على مساحة إجمالية للنسخة الجديدة تتجاوز 12 ألف متر مربع، في مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات، وبمشاركة أكثر من 250 عارضاً في نسخة 2021، علاوة على تقديم المعارضين لافضل المنتجات والخدمات الخاصة بقطاع البناء والإنشاءات، وأحدث التكنولوجيا والمواد المستخدمة في البناء والتصميم المعماري والتصميم الداخلي.

واعتبر سليم عن سعادته بأداء فريق عمل شركة نكست فيرز خلال فعاليات معرض ابن بيتك والتي اظهرت مدى تمتعهم بالخبرات والقدرات الكبيرة التي اهلتهم لقيادة دفعة تنظيم المعرض بشكل مميز واحترافي، وظهر في الاهتمام بكافة التفاصيل الدقيقة التي

**اتفاقية تعاون مع «عمان اكسبو»
لإقامة مجموعة معارض في قطر**



150 عارضا في معرض قطر الدولي للسياحة والسفر بنوفمبر 2020

قطاع صناعة المعارض والمؤتمرات يشهد منافسة قوية

الشركة تنظم معرض قطر الدولي للسياحة والسفر في شهر نوفمبر 2020، والذي سيكون بمثابة منصة تجمع صناع القرار والخبراء والموردين والعاملين في قطاع السياحة ويسلط الضوء على المزايا والعناصر المهمة التي تستقطب مزيداً من الزوار إلى قطر وتوسيع أجنحة المهرجانات والفعاليات السياحية على مدار العام، بالإضافة إلى ان الشركة تستهدف مشاركة نحو 150 عارضا ومشاركاً، حيث قامت بالفعل بالتوقيع مع عدد من الجهات التي ستكون لها اجنحة في المعرض مثل بريطانيا واذربيجان وجزر المالديف وغيرها، ليشكل المعرض فرصة مهمة لجميع المشاركين للتعريف بوجهات ومشاريع سياحية جديدة.

واكد سليم ان المعارض السياحية المختلفة تسلط الضوء على هذا القطاع الحيوي ، كما تعزز من مكانة قطر على خريطة السياحة العالمية، في ظل اهتمام الحكومة القطرية بالقطاع السياحي لما له من أهمية في رفد الاقتصاد الوطني وتنويع مصادر الدخل وفق ما نصت عليه الرؤية الوطنية 2030، كما يعد المعرض فرصة للقاء بين اللاعبين الرئيسيين في قطاع السفر والسياحة والموردين المحتملين لمناقشة التوجهات السائدة والنهوض بهذا القطاع إلى مستويات أفضل.

واختتم سليم حديثه قائلاً: «تعمل شركة نكست فيرز على اقامة العديد من المعارض المتخصصة في السوق القطري خلال الفترة المقبلة، لاسيما بعد النجاح الكبير الذي حققه معرض ابن بيتك، حيث قامت شركة نكست فيرز بتوقيع اتفاقية تعاون مع شركة عريقة وهي شركة عمان اكسبو العمانية والتي تتواجد بسوق المعارض والمؤتمرات منذ 40 عاماً ، لجذب بعض المعارض والمؤتمرات التي تقام في سلطنة عمان ليتم اقامتها في دولة قطر ، خاصة مع العلاقات المميزة التي تربط بين البلدين الشقيقين».

لاحظها جميع الزائرين من المواطنين والمقيمين وصولاً الى العارضين انفسهم، مشيراً الى ان نجاح معرض ابن بيتك يصب في صالح قطاع تنظيم المعارض والمؤتمرات في قطر والذي يحقق نجاحات مبهره واحدة تلو الاخرى.

واقاد سليم بأن قطاع صناعة المعارض والمؤتمرات يشهد منافسة قوية في ظل حالة الانتعاش الكبير الذي يشهده الاقتصاد القطري، والتي تصب في صالح تطور قطاع صناعة المعارض والمؤتمرات وارتقائه الى مستويات عالمية تجعل من دولة قطر أبرز الجهات الاقليمية والعالمية لإقامة المعارض والمؤتمرات المختلفة في كافة القطاعات، مؤكداً ان شركة نكست فيرز تعمل بكل جهدها من اجل زيادة نمو صناعة المعارض والمؤتمرات في قطر، والتوسع محلياً واقليمياً خلال الفترة المقبلة.

البناء والتشييد

وثنى سليم الرعاية الكريمة لمعالي الشيخ خالد بن خليفة بن عبدالعزيز آل ثاني، رئيس مجلس الوزراء ووزير الداخلية، لمعرض ابن بيتك ، وافتتاح سعادة وزير التجارة والصناعة للفعاليات المعرض، بالإضافة الى التواجد الكثيف من جانب المؤسسات الحكومية والروسية الداعمة مثل وزارة التنمية الادارية والعمل والشؤون الاجتماعية، ووزارة التجارة والصناعة، الدفاع المدني، ووزارة البلدية، والمؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء «كهرماء»، وهيئة الأشغال العامة «أشغال»، وبنك قطر للتنمية، وغيرهم من الجهات الحكومية والشركات الخاصة والمعنية بقطاع البناء والتشييد.

واشار سليم الى جاذبية قطاع البناء والتشييد للاستثمار، لاسيما مع بلوغ واردات صناعة البناء في قطر الى نحو «19.7 مليار دولار» او ما يعادل 71.7 مليار ريال سنوياً، بالإضافة الى 12 مليار دولار (43.6 مليار ريال) تم انفاقها على مدار 5 سنوات لتطوير مساكن جديدة للمواطنين، ونحو 3 مليار دولار (10.9 مليار ريال) لاستيراد وتصدير الأثاث والتجهيزات، وايضا 3 مليار دولار لاستيراد وتصدير المنسوجات، و 3.5 مليار دولار (12.7 مليار ريال) لتكاليف أنظمة الاضاءة في عام 2020، الى جانب وجود نحو 288735 وحدة سكنية في السوق المحلي.

المشاريع الجديدة

وحول المشاريع الجديدة لشركة نكست فيرز قال سليم: «تعتزم

مدير عام مجموعة الحطاب القابضة محمد عامر :

160 مليوناً حجم المشاريع الجارية لـ «الحطاب للمقاولات»

كتب - محمد الأندلسي



قال مدير عام مجموعة الحطاب القابضة، محمد عامر ، ان معرض « ابن بيتك » الذي نظمته شركة نكست فيرز مؤخرًا عمل على تعزيز مستويات الوعي لدى المواطنين في بناء بيت العمر او العقارات الخاصة بهم، كما وفرت لهم العروض الحصوية التي قدمتها الشركات العارضة افضل منتجات البناء وبأسعار تنافسية تصب في صالح المواطنين ، سواء من جانب المقاولين او الاستشاريين او الموردين، مما وفر التكلفة بصورة كبيرة من على كاهل المواطنين، الامر الذي حقق جميع اهداف معرض « ابن بيتك » في ان يكون مظلة جامعة لكافة عناصر بناء المنزل.

وأكد ان شركة الحطاب للمقاولات منذ نشأتها في عام 1995 اي منذ 25 عاما تقريبا ، نفذت الكثير من المشروعات العقارية المتعددة مثل الفلل والقصور والمجمعات السكنية الفاخرة ، علاوة على تنفيذ مشروعات عقارية مع الجهات الحكومية الكبرى، والتي تستحوذ على حصة 10% من حجم مشاريع الحطاب للمقاولات، لافتا الى ان حجم المشاريع الجارية لشركة الحطاب للمقاولات يصل الى نحو 160 مليون ريال. ووضح قائلاً : «ان شركة الحطاب للمقاولات نجحت في تحقيق مستوى رضا جميع العملاء، سواء من حيث تقديمها لأعلى جودة عالمية او من جهة تنافسية مستوى الاسعار التي تقدمها الشركة لعملائها، حيث ترى الشركة أن أفضل وسيلة لتسويق أعمالها هي من خلال تقديم ما يرضي طموحات العملاء، علاوة على الاستماع بدقة لكافة ملاحظاتهم وآرائهم للاستفادة منها مستقبلا، والامر الذي يؤكد هذا التوجه هو استمرار نجاح شركة الحطاب للمقاولات منذ تأسيسها وحتى اليوم وعدم حدوث أي مشاكل بين العملاء والشركة ، وهذا يرجع الى حرص الشركة على تلبية كافة رغبات العملاء وحل أي مشكلة العميل بشكل فوري».

وبخصوص المنافسة مع الشركات الاخرى اعتبر ان المنافسة ظاهر صحية وتصب في صالح نمو وتطور قطاع المقاولات والعقارات في السوق المحلي، كما ان شركة الحطاب للمقاولات باتت رقم صعب في معادلة المنافسة في السوق المحلي، لافتا الى ان الوضع الحالي في السوق القطري عمل على خروج الشركات الدخيلة على سوق المقاولات والعقارات، لتبقى افضل الشركات المميزة بالسوق المحلي، الامر الذي عزز من جودة وقوة المشاريع العقارية المختلفة التي تمضي وتيرتها بصورة مستمرة في السوق القطري.

المواد العازلة

وحول شركة الحطاب للمواد العازلة والتركيبات، قال عامر ان قوة أداء مجموعة الحطاب القابضة وتاريخها الراسخ والتميز في تقديم كافة

«الحطاب للمواد العازلة» نفذت

مشاريع بـ 35 مليون ريال في 2019

متطلبات العملاء، عمل على نجاح معرض ابن بيتك والذي نظمته شركة نيكست فيرز وهي احدى شركات المجموعة، كما انعكس هذا على استقطاب آلاف الزائرين من المواطنين المقبلين على بناء منازلهم، خاصة وان المعرض يضم احدث وسائل البناء المتطورة والتكنولوجيات الحديثة في مجال مواد البناء ، مما ساهم بشكل كبير في تحقيق النجاح الساحق للمعرض. واذاف: «قدمت شركة الحطاب للمواد العازلة والتركيبات بمناسبة

أسعار شركة «سويت هاوس» للتصميم والديكور» الأكثر تنافسية على الإطلاق

ديكورات منزلية تناسب ذوقهم الخاص وتلائم طبيعة الثقافة القطرية العربية الاصلية، الممزوجة بعنصر الحداثة والتطور العصري، مما منح الشركة ميزة نسبية عن باقي الشركات المنافسة.

واكد ان شركة سويت هاوس منذ تأسيسها قبل نحو 6 سنوات ، تختار بعناية كافة الخامات ذات الجودة الفائقة التي تقوم باستخدامها في جميع اعمالها ، بالإضافة الى طرق التركيب الحديثة، وصولا الى التكامل والتناغم الجميل في الالوان مما يمنح صورة جمالية مبهرة، كما يعمل التصميم الراقي الذي يتمتع بالتناغم والجمال على منح الشعور بالراحة وتدفعها في جميع أرجاء المبنى، وهذا ما تتميز به جميع اعمال الشركة التي تلاقي اشادات عملاء الشركة بصورة كبيرة.

وحول مستويات الاسعار أكد ان اسعار شركة سويت هاوس هي الاكثر تنافسية على الاطلاق مقارنة مع الشركات المنافسة، علاوة على الجودة المرتفعة التي تقدمها الشركة لعملائها، كما ان الشركة طرحت عروضاً خاصة خلال مشاركتها في معرض ابن بيتك مؤخراً وقد نجحت هذه العروض في استقطاب الكثير من العملاء حيث تلائم العروض التي تضم أكثر من 40 تصميم مختلف، جميع الشرائح المجتمعية لتقدم العروض ذات التكلفة الاقتصادية والمتوسطة والشريحة الاعلى، الى جانب الانتهاء من جميع الاعمال منذ توقيع العقد مع المجموعة و التسليم على «المفتاح» خلال 14 شهر فقط ، لافتا الى ان فريق عمل الشركة البالغ 36 موظف، يتميز بالخبرة الكبيرة والاهتمام بالتفاصيل الدقيقة للغاية في تنفيذ جميع المشروعات بما يرضي تطلعات ورغبات العملاء.

معرض ابن بيتك عروضاً خاصة للغاية تصل الى خصومات بنسبة 22%، مما جذب جميع العروض المواطنين والزائرين الى جناح مجموعة الحطاب القابضة ، خاصة وانها تعمل على تقديم تقنيات هي الاحداث في السوق القطري، وبأسعار تنافسية للغاية، مع الضمان الكامل لعمليات الصيانة بعد البيع، خاصة وان المواد الكيميائية «الابوكسيات» التي تطرحها الشركة في عمليات الطلاء تتميز بأنها مقاومة للعوامل البيئية المختلفة ولدرجات الحرارة المرتفعة التي تقوم بامتصاصها، الى جانب مقاومتها لتأثير المياه والامطار وغيرها، كما تتميز بانها اقل تكلفة بالمقارنة مع البدائل الاخرى».

واوضح ان شركة الحطاب للمواد العازلة والتركيبات تعد من ابرز الاسماء المتخصصة في المواد العازلة والتركيبات بكافة انواعها، لاسيما مع تاريخها العريق الممتد منذ نشأتها في السوق القطري منذ العام 1996، ومما يؤكد قوة الشركة انها قامت بتنفيذ اعمال خلال العام الماضي فقط بأكثر من 35 مليون ريال، فيما يبلغ رأسمال الشركة حالياً نحو 2 مليون ريال.

واكد ان الشركة باتت معتمدة لدى غالبية الهيئات والمؤسسات الحكومية وغير الحكومية، خاصة بعد ان لاقت اعمال الشركة استحسان واشادة جميع عملائها من كافة القطاعات المختلفة، مثل المدارس الحكومية والجامعات والعديد من المصانع في منطقة الصناعات الصغيرة والمدرسة، والوحدات الصحية المتنوعة بالإضافة المساجد وغيرها من الفئات المختلفة، حيث يصل اعداد العملاء المصنفين كشركات كبرى الى نحو 135 شركة كبرى.

التصميم والديكور

وبخصوص شركة سويت هاوس للتصميم والديكور، التابعة لمجموعة الحطاب القابضة، قال عامر ان الشركة متخصصة بصورة احترافية في تنفيذ جميع اعمال الديكورات الراقية ، حيث قامت الشركة بإجراء دراسة دقيقة لطبيعة احتياجات العملاء من المواطنين والمقيمين، حتى وصلنا الى النتيجة المطلوبة وأدرنا ما يفضله المواطنين من



مدير تطوير الأعمال عمر حلاوة :

«تدمر التجارية»

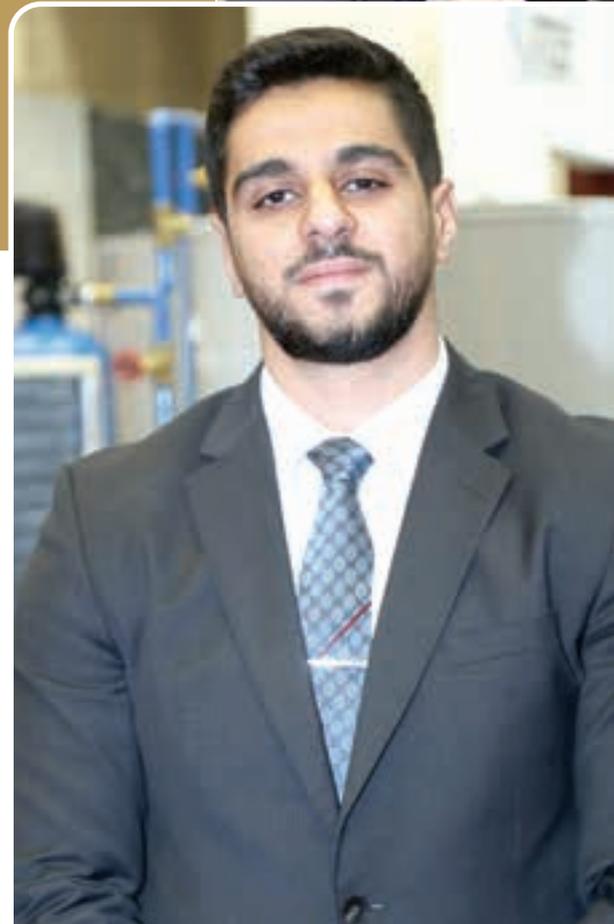
فخورة بإنجازاتها وملتزمة بتقديم الأفضل

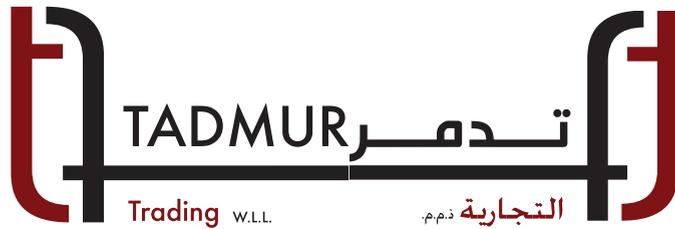


قال مدير تطوير الأعمال في شركة «تدمر التجارية» عمر رائد حلاوة إن «شركة تدمر التجارية هي امتداد لإحدى أكبر وأعرق الشركات العاملة في دولة قطر وأعني بها مجموعة تدمر القابضة والتي تأسست في عام 1977، وتضم تحت مظلتها نحو 17 شركة تعمل في مختلف القطاعات الحيوية، مدفوعة بزخم نمو الاقتصاد القطري، حيث نحمل على عاتقنا مسؤولية المساهمة الحقيقية في مسيرة النهضة التنموية الكبرى التي تشهدها دولة قطر بقيادة حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى الشيخ تميم بن حمد آل ثاني حفظه الله».

نتطلع للمساهمة في مسيرة
النهضة التنموية الكبرى للدولة

طرحنا حزمة منتجات بالسوق
المحلي حازت على ثقة العملاء





وأضاف بالقول: «لقد حققت تدمر التجارية إنجازات كبيرة ونجحت في تعزيز حضورها في السوق المحلي بطرح منتجات حازت على ثقة عملائنا، وهي ثقة نعتبرها وسام تشريف يزيدنا مسؤولية وإصرارا على تقديم الأفضل دوما، مدركين تمام الإدراك أن هذه الثقة هي الداعم والرافد لعلامتنا التجارية القوية التي لطالما تلازم ذكرها مع جودة المنتجات والخدمات».

وأضاف قائلاً: في نفس السياق المتعلق بالتواصل المستمر مع العملاء ومختلف الشركاء بالسوق القطري، فقد شاركت تدمر التجارية بالإضافة الى شركتين زميلتين في مجموعة تدمر القابضة وهما: تدمر للعوازل وبرك السباحة ومصنع الأسطح الصلبة في معرض ابن بيتك المنعقد بالفترة ما بين 2 و4 مارس 2020 تحت الرعاية الكريمة لمعالي الشيخ خالد بن خليفة بن عبدالعزيز آل ثاني رئيس مجلس الوزراء ووزير الداخلية، وعلى مدار ثلاثة أيام سعدنا باستقبال جمهور غفير أقبل على العشرات من منتجاتنا الذكية الحديثة والفعالة، حيث لم نألو جهدا في تعريف جمهورنا على التكنولوجيات الحديثة والمواد المستدامة في مجالات البناء، والهندسة المعمارية والتصميم الداخلي، وقد اكتملت سعادتنا أكثر بتشريف سعادة السيد علي بن أحمد الكواري وزير التجارة والصناعة لجناحنا برفقة السيد عبد العزيز بن ناصر آل خليفة الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية وكبار المسؤولين في مختلف القطاعات الشريكة، حيث كانت الفرصة



نضع اللمسات الأخيرة لتنفيذ خطة توسعية في الكويت وعمان

بالسوقين الكويتي والعماني، حيث نالت منتجاتنا اهتماما كبيرا ،سنترجمه الى تواجد لا يقل تميزا عن تواجدنا بالسوق القطري . واختتم حلاوة حديثه بالتأكيد على أن شركة تدمر التجارية باعتبارها فاعلا مهما بالسوق المحلي ، لاتزال تحرص على أعلى درجات المسؤولية المجتمعية من خلال العديد من المبادرات المجتمعية التي نسعى من خلالها الى تأكيد انتمائنا المجتمعي من جهة وانخراطنا في رؤية قطر الوطنية 2030 من جهة أخرى ، وهي رؤية نشعر من خلالها ان قدرنا المحتوم بدولة قطر هو التطور والابداع والابتكار الذي جلب ويجلب لقطر قيادة وشعبا احتراما وتقديرا ومحبة من العديد من المجتمعات والدول ،حيث تمثل القيم والمبادئ والنجاح دوائر تقاطع فيها مع غيرنا من شركائنا المحليين والعالميين.

مواتية لاطلاع سعادته على جهودنا المبذولة في سبيل توفير الأفضل للسوق القطري حيث نستحضر دائما شعار ”قطر تستحق الأفضل كما كانت الفرصة أيضا مواتية لإشراك الجمهور الزائر لجناحنا في عروض خاصة ومتميزة نستمر في تقديمها الى غاية يوم 10 أبريل القادم“ .

وفي معرض حديثه عن خطط التطوير بالشركة، قال حلاوة ان سياسة الشركة تسعى دائما الى التناغم والتفاعل إيجابا مع استراتيجية دولة قطر الرامية الى تنوع مصادر الدخل في الاقتصاد الوطني وفي هذا الصدد تحولت العديد من شركات مجموعة تدمر القابضة الى التصنيع خاصة بعد ظروف الحصار، فيما نستمر في شركة تدمر التجارية الرفع من جاهزيتنا لتلبية احتياجات السوق المحلي مولين كل العناية والاهتمام لآراء ورغبات عملائنا التي نقوم برصدها بشكل دائم عبر إداراتنا المتخصصة في خدمة العملاء وقياس مستوى الرضا لديهم، ولأجل تحقيق ذلك تعكف شركتنا أيضا على التطوير المستمر لطاقمها الإداري والفني مستفيدين من أحدث الدورات التدريبية التي نحاول دوما من خلالها تعزيز مفهوم الخدمة كثقافة اصيلة في مجموعة تدمر القابضة، وهذا ما يمكننا اليوم من الحفاظ على عملائنا والانفتاح المستمر والمتزايد على شرائح جديدة من العملاء في سوقنا المحلي وهو سوق يتميز بخصوصيات متفردة لعل أبرزها الثقافة العالية التي يتمتع بها العميل وحرصه الدائم على الحصول على أجود المنتجات وأفضل الخدمات مما يضمن له استدامة ورفاهية .

وتابع قائلا : نضع حاليا اللمسات الأخيرة لتنفيذ خطة توسعية

WHATEVER YOU LOOKING FOR...
IT'S ALTERNATIVE,,,

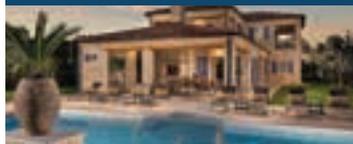


RESIDENTIAL PROPERTIES

APARTMENTS



VILLAS



COMPOUNDS



HOTEL APARTMENTS



COMMERCIAL PROPERTIES

OFFICES



SHOWROOMS



RETAIL SPACES



SHOPS



جميع فرص الايجار متاحة
سكنية | ادارية | تجارية

+97444281544

info@alternative-realestate.com

Radisson Blu Hotel, Mezzanine Floor , P.O.BOX 1768 Doha , Qatar

رئيس مجلس الإدارة عبد الرحمن الكعبي:

«مودرن تاون»

تدرس الاندماج مع شركات عقارية



(تصوير: ابراهيم العمري)

كتب - محمد الأندلسي

كشف رئيس مجلس إدارة شركة مودرن تاون للمقاولات والعقارات، عبد الرحمن حمد راشد سريع الكعبي، ان الشركة تدرس تكوين تحالفات تفضي الى اندماجها مع شركات عقارية اخرى، مما يعزز من قوة مركزها المالي مع زيادة القدرات المالية والكفاءة، وتوسعاتها في المشاريع المختلفة، الى جانب تقليص النفقات والمصاريف وتخفيف تكاليف الإنتاج والخدمات، علاوة على تحسين نوعية الإنتاج والخدمات المقدمة وزيادة القدرات التنافسية في السوق المحلي.

وقال الكعبي أن الشركة بدأت عملها في السوق المحلي منذ عام 2005، وكانت في البداية تقوم بالاستثمار في عقاراتها المملوكة لها ، وهي عدة عقارات سكنية وتجارية مختلفة ، ونظرا للاحترافية والجودة العالية التي تنفذ بها مشروعاتها العقارية، فقد بدأ العملاء يطلبون إدارة الشركة لعقاراتهم وتطويرها وتنفيذ مشروعاتهم العقارية الخاصة بهم، مما اكسب الشركة سمعة طيبة عملت على تعزيز مستويات الثقة ما بين الشركة وبين جميع عملائها، حتى بات العملاء هم من يقومون بالترويج لشركة مودرن تاون بصورة مجانية.

الاندماج يعزز المركز المالي ويقلص النفقات ويرفع القدرة التنافسية

70% حجم التمويل الذاتي

لمختلف مشاريعنا العقارية



عملاؤنا يقومون بالترويج لنا.. بصورة مجانية

والذي يحقق مرونة أكبر في الإجراءات امام المطورين العقاريين ويزيد من إبداعهم في القطاع العقاري، ويعمل على تحفيزهم في تطوير أدائهم ، كما يصب في تقليص الوقت المحدد للمشروع، مما يحقق انتعاشا للسوق العقاري المحلي.»

وأفاد بأن الشركات العقارية استفادت من المشروعات الكبرى المتعلقة باستضافة قطر لكأس العالم في 2022، من خلال اتاحة الفرصة للقطاع الخاص بالمشاركة في مثل هذه المشاريع ، بالإضافة إلى مشاريع الشركات العقارية المتنوعة، والتي تحقق عوائد متميزة ، ثمنا دور الدولة في دعم القطاع العقاري بالتشريعات القانونية المتطورة ليصبح أكثر جاذبية للاستثمار، مما أظهر قدرة كبيرة في تطوير القطاع العقاري والمحافظة على نموه ضمن منظومة استثمارية دقيقة ومتناسكة، تصب في مصلحة تحقيق التوجهات المستقبلية للدولة

وأضاف : «من أجل تعزيز تواصلنا مع جمهور العملاء، عملنا على المشاركة في معرض (ابن بيتك) الذي أقيم في الفترة من 2 إلى 4 مارس 2020، وجاءت مشاركة الشركة في معرض (ابن بيتك) لنقدم الى المواطنين الفرصة الكاملة ليتعرفوا بشكل افضل على ما تقدمه الشركة من منتجات وخدمات عقارية واعمال مقاولات ذات مستويات احترافية متميزة، خاصة وان المعرض يضم تحت مظلته جميع عناصر البناء والجهات الحكومية ذات الصلة في عملية البناء.»

وأفاد بأن الشركة تعتزم التوسع خلال الفترة المقبلة، حيث تستعد لطرح مشروع عقاري جديد للشركة خلال العام الحالي، ويتم حاليا العمل على الانتهاء من كافة تفاصيله، ليخرج بالصورة الأكثر إرضاء للعملاء، متوقعا ان يعزز المشروع من قوة وجاذبية القطاع العقاري المحلي.

وأكد الكعبي اعتماد الشركة على التمويل الذاتي لمختلف مشاريعها العقارية بنسبة 70% من الإجمالي ، فيما تصل نسبة التمويل من البنوك الى 30 %، مشيدا بدور البنوك المحلية والتي توسعت في تقديمها لتسهيلات ائتمانية عقارية بصورة سخية، مما انعكس ايجابا على السوق العقاري والذي يشهد نهضة كبيرة، في ظل الحراك الاقتصادي المتميز على كافة المستويات، ويعكس تزايد منح التسهيلات الائتمانية لقطاعات المقاولات والعقارات كذلك تمتع البنوك المحلية بالملاءة المالية الواسعة ووفرة السيولة في البنوك المحلية، بالتزامن مع انخفاض مستويات الفائدة على عمليات الاقتراض مما رفع من شهية المستثمرين بعد قيام مصرف قطر المركزي بتخفيض فائدة الاقراض 4 مرات منذ بداية 2019 وحتى الآن الأمر الذي يعزز فرص تمويل السوق العقاري ويقلص أعباء التمويل وينعش السوق العقاري.

وأشار الى ان القطاع العقاري في قطر، يزداد بريقا وجاذبية بعد تطوير التشريعات الاقتصادية المتعلقة به والتي رفعت من شهية المستثمرين الراغبين بالاستثمار في القطاع العقاري، وستساهم في ضخ سيولة محلية وأجنبية في السوق العقاري، لاسيما بعد تصد العقار القطري لقائمة اهتمامات المستثمرين المحليين والاجانب حتى أن القطاع بات منافسا قويا في منطقة الشرق الاوسط في ظل المشاريع الكبرى التي تقيها الدولة والقطاع الخاص، بالتزامن مع وتيرة تنفيذ المشاريع المختلفة والمستمرة التي تمضي قدما، خاصة المشاريع المتعلقة باستضافة دولة قطر لنهائيات كأس العالم في 2022، والتوسع العمراني وبناء المدن الجديدة، وحركة الانشاءات والتشييد الهائلة التي تشهدها الدولة، الامر الذي ينعكس بصورة ايجابية على قطاع العقارات ليصبح أحد اهم وأبرز قنوات الاستثمارات في قطر.

واوضح ان قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها، والذي يسمح للأجانب بتملك عقارات وفقا للضوابط ، سيعمل على تحفيز المستثمرين ورفع من شهيتهم الاستثمارية العقارية، مما ينعش الطلب على العقارات بصورة مميزة، ويرفع من مستويات السيولة العقارية في السوق المحلي، ويسمح لكافة المقيمين بشراء وتملك عقارات في عدد من المناطق المحددة، مثل اللؤلؤة- قطر والخليج الغربي ومنتجج الخور وغيرها، والتي تضم فرصا استثمارية ومشاريع كبيرة تحتوي على مزيج من العقارات التجارية والمباني السكنية والفيلات ومختلف الوحدات العقارية.

وتابع الكعبي قائلا: « سيعمل قانون الإقامة الدائمة وايضا القانون الخاص بتنظيم التطوير العقاري فور سريانها، على زيادة مستويات الجاذبية الاستثمارية في القطاع العقاري، وارتفاع وتيرة الثقة لدى المستثمر في بيئة الاعمال المستقرة والأمنة في قطر، الى جانب ان مثل هذه القوانين المتطورة تأتي لتواكب التطورات الحديثة وتحقق مزيدا من النشاط في السوق العقاري، خاصة قانون تنظيم التطوير العقاري، الذي يحل محل القانون رقم (6) لسنة 2014 بتنظيم التطوير العقاري،

فرص استثمارية واعدة في السوق العقاري المحلي

، وهي الفرص ذاتها التي كانت تستحوذ عليها شركات دول الحصار العاملة في السوق القطري، لكن المشهد تغير عقب الحصار حيث اقتنصت الشركات العقارية الوطنية هذه الفرص مما زاد حصتها السوقية وعزز إيراداتها وانشطتها التشغيلية ، علاوة على زيادة قدراتها التنافسية.

واختتم الكعبي حديثه مثنيا الدور الذي يلعبه ميناء حمد في رفد السوق المحلي بما يحتاجه من مواد البناء المختلفة، وظهر هذا الدور بشكل واضح في ارتفاع وتيرة عمليات البناء والتشييد للمشاريع العقارية المختلفة، وذلك على الرغم من استمرار الحصار الجائر المفروض على قطر لمدة تبلغ نحو 3 سنوات.

وخطتها التنموية البعيدة المدى، والتي تظهر كذلك استمرار وجود الفرص الاستثمارية المميزة لقطاع الاعمال.

وأشار الكعبي الى ان زيادة عدد الشركات العقارية والعاملين في هذا القطاع الحيوي، أنتج دخلاء على السوق، حتى بات السوق يضم وسطاء عقاريين غير متخصصين وشركات غير متخصصة وليست لديها احترافية في التعامل مع المجال العقاري، سواء من جهة الدقة في التنفيذ، أو عدم مقدرتها على إنهاء أعمال المقاولات في أوقاتها المحددة، بالإضافة الى ضعف رأسمالها، وعدم امتلاكها للعمالة الماهرة، لافتا إلى دور الدولة الهام والذي ظهر في إصدار قانون خاص بتنظيم أعمال الوساطة العقارية، مما يقلص بشكل كبير من هذه الشريحة التي تضر بالسوق العقاري.

وأكد أن حالة السوق العقاري مطمئنة ومبشرة وتدعو إلى التفاؤل، حيث يحظى السوق بدعم من ظهور العديد من الفرص الاستثمارية المميزة للغاية والتي يتم اقتناصها بصورة سريعة من جانب المستثمرين، لافتا الى ان القطاع العقاري، انتعش بصورة كبيرة بعد الحصار الجائر المفروض على قطر منذ الخامس من يونيو 2017، في ظل استمرار جاذبية الاستثمار والفرص الاستثمارية الواعدة التي يوفرها للمستثمرين

.. وحققت نجاحا كبيرا في «ابن بيتك»

أشاد رئيس مجلس ادارة شركة مودرن تاون للمقاولات والعقارات، عبد الرحمن الكعبي، بمعرض ابن بيتك وما مثله من نقلة في صناعة المعارض المتخصصة، قائلا: «المعرض سجل نجاحا بنسبة 100% في تحقيق اهداف كل من العارضين والزائرين، ليجد المواطن مبتغاه من شركات المقاولات والتصميم الداخلي والديكور وكذلك الاستشاريين والموردين، وايضا الجهات الحكومية المختصة في استخراج التراخيص والتي قامت بتعزيز مستوى الوعي والمعرفة لدى المقبلين على بناء منازلهم». وأكد الكعبي مشاركة شركة مودرن تاون للمقاولات والعقارات في النسخة المقبلة من معرض ابن بيتك في 2021، لاسيما بعد النجاح الكبير الذي حققه معرض ابن بيتك في هذه النسخة، معربا عن تطلعه في ان تمتد النسخة المقبلة لاكثر من 3 ايام فقط لتصل الى 5 ايام حتى يستقطب اعداد اكبر من الجمهور ويستفيد كل من الزائرين والمشاركين من مميزات هذا المعرض الهام. وافاد بتوقيع الشركة للعديد من العقود مع المواطنين والزائرين، لاسيما مع العروض المميزة التي طرحتها الشركة مثل تصميم الفلل للعملاء من المواطنين بصورة مجانية، مؤكدا تفرد معرض ابن بيتك فيما قدمه من فرص مميزة للمواطنين والعملاء، لكي يتعرفوا بصورة اكبر وواضح على كافة الوسائل والابتكارات الحديثة في قطاع البناء والمقاولات، وذلك تحت سقف واحد، مما يسهل كثيرا على العملاء ويوفر الجهد والوقت ايضا. ونوه الى ان شركة مودرن تاون للمقاولات والعقارات، تعترم طرح مشروع عقاري كبير خلال العام الجاري، وذلك استجابة لطلبات العملاء، بعد ما قدمته الشركة من اعمال نالت اعجاب واشادة العملاء، حيث يجري العمل حاليا على الانتهاء من كافة تفاصيل المشروع العقاري، ليخرج الى الجمهور بالصورة الاكثر احترافية وإرضاء للعملاء، مؤكدا ان المشروع الجديد سيعزز من قوة وجاذبية القطاع العقاري في السوق المحلي.





مودرن تاون
للمقاولات والعقارات

Modern Town
Contracting & Real Estate

الدوحة - الدفنة - برج النخيل B - الطابق رقم: 6 مكتب رقم 606

T.: +974 44883348 +974 40360630 +974 44879993 Fax: +974 44862335

P.O. Box: 133 - 3777 Doha Qatar - moderntown@moderntown.com.qa

شركة متخصصة في الاستشارات الهندسية.. محمود الرفاعي:

«جرين ستديو» تحقق نجاحا كبيرا بالسوق القطري

كتب - سندس سلامة

شاركت شركة جرين ستديو Green Studio في النسخة الأولى من معرض «ابن بيتك» الذي استهدف بشكل أساسي المواطنين القطريين، حيث عرفهم على التكنولوجيا الحديثة والمواد المستدامة في مجالات البناء، والهندسة المعمارية والتصميم الداخلي. وضم المعرض المئات من المنتجات الذكية، والحديثة والفعالة من حيث التكلفة، فضلا عن الخيارات المتاحة لتصميم المنازل وبنائها وتجديدها، كما استقطب المعرض أكثر من 200 عارض أبرزوا صيحات التصميم الداخلية والابتكارات في معرض متعدد الأقسام ضم ثلاثة قطاعات للمنتجات التي تتماشى مع تجربة المستخدمين في البناء أو التجديد، سواء من ناحية الهندسة والاستشارات إلى التعاقد، وأخيرا منطقة مخصصة للموردين. وقد أجرت «أملاك» حوارا خاصا مع المهندس محمود الرفاعي، الرئيس التنفيذي لشركة جرين ستديو Green Studio بمناسبة مشاركتها في المعرض، واستعرض الحوار الخدمات التي قدمتها الشركة في المعرض، ونقاطاً أخرى... وإلى تفاصيل الحوار:

* ماهي الخدمات التي تقدمونها في شركة جرين ستديو؟

- جرين ستديو green studio هي شركة للاستشارات الهندسية، متخصصة في التصميم والإشراف، وقد حققت الشركة نجاحا كبيرا في السوق القطري. ونحن نختلف عن بقية الشركات العاملة في نفس المجال حيث ان هناك ثلاثة عوامل تميزنا، وهي: أولاً التصميم الخالية من الأعمدة، بالاعتماد على الأعمدة الخارجية، والمساحات الداخلية المفتوحة والواسعة، حيث تعطي الحرية للمالك في إضافة التغييرات في الديكور والتصميم وحتى تعديل المساحات.

ثانياً: تقنية VR أي الواقع الافتراضي، التي تساعد المالك على رؤية التصميم فور الانتهاء منه وقبل البدء بالبناء، وهذا يمنحه الفرصة في إضافة التعديلات المطلوبة بحرية، وعند البناء يصبح كل شيء جاهزا ومعداً وذلك بناء على رغبته.

والميزة الثالثة المتوافرة لدى جرين ستديو هي أن قسم الإشراف قام بتطوير تطبيق يتيح للمالك رؤية المنزل وهو قيد الإنشاء بشكل كامل، حيث يرى الخرائط والمواصفات والعقود وكل التفاصيل



البناء دون أعمدة فكرة لاقت رواجاً عند الملاك

نوفر تطبيقا يتيح متابعة كل تفاصيل عملية البناء

متطلبات السوق القطري بشكل جيد لذا نجد الكثير من العملاء المهتمون بخدماتنا.

* كيف تؤثر الميزانية في عملية تصميم وبناء المنزل؟

- في البداية يتم تحديد المساحة التي يريدها العميل، وبناء عليها تحدد الميزانية، حيث يتم الاتفاق على كافة التفاصيل المتعلقة بالبناء، وبالتالي تكون الرؤية واضحة للمالك، ويوفر بنك قطر للتنمية قروضا خاصة لبناء المنازل، وإذا أراد المالك التغيير وزيادة المساحات بالطبع ستزيد الميزانية، إذا يجب على المالك تحديد كافة متطلبات المنزل حتى يستطيع الانتهاء من بنائه دون مشاكل.

* ما هو تقييمكم للعمل في السوق القطري؟

- العمل في السوق القطري جيد، حيث إنه يعتبر من أكثر الأسواق استقرارا ولا يتأثر كثيرا بالمتغيرات، ولدينا عملاء جادون يعلمون ماذا يريدون وهذا يوفر لنا بيئة عمل مريحة وآمنة في نفس الوقت.

المتعلقة بالبناء حتى إذا كان المالك مسافرا خارج البلاد يمكنه متابعة منزله. ويتم العمل تحت إشراف مهندس يطلع على كل ما يود معرفته من خلال التطبيق.

* هل هناك عروض خاصة توفرها الشركة للمواطنين؟

- نعم يوجد لدينا عروض خاصة بموظفي الشركات الحكومية، وتم أخذ موافقة عليها من وزارة التجارة والصناعة وأيضا خلال معرض «ابن بيتك» قمنا بتوفير خصم إضافي 20% على العرض الأصلي للعمالين بالشركات الحكومية.

* كيف وجدتم المشاركة في معرض «ابن بيتك» بنسخته الأولى؟

- فكرة المعرض رائعة، لأن المالك عندما يزور المعرض تصبح لديه رؤية كاملة حيث يجد المستشارين والمقاولين ومتعهدي البناء، ويجمع الأفكار من أكثر من جهة وبالتالي يخرج بتصور كامل لبناء منزله. أما الإقبال فكان جيدا جدا ووجدنا ردود فعل كثيرة على الخدمات التي نقدمها في المعرض وخارجه، وتواصلنا مع شريحة أكبر من العملاء.

* ما هو هدفكم من المشاركة في معرض ابن بيتك كشركة استشارات هندسية؟

- الهدف هو تثقيف العملاء بالأفكار والخدمات الموجودة في الشركة، وقد لاقى فكرة البناء دون أعمدة قبولا كبيرا لدى العملاء، وسيتم التواصل مع عدد منهم لمعرفة تفاصيل أكثر وتقديم الاستشارات لهم لبناء المنزل الذي يرغبون به. ونحن نتفهم ونعلم



عروض

موظفي الحكومة

~~29,000~~ / 19,000

جرين الذهبية

- تصميم معماري (مقترحات غير محدودة)
- تصميم خدمات (كهرباء+ماء+صرف+أوريدو)
- تصميم إنشائي (بدون أعمدة إختياري)
- تقديم للجهات الحكومية (تسليم رخصة)
- عمل منظور ثلاثي الأبعاد
- طرح مناقصة لتنفيذ المشروع

جرين الفضية

- نماذج مختارة
- تقديم للجهات الحكومية (تسليم رخصة)

~~15,000~~ / 8,000

جرين الألماسية

- تصميم جرين الذهبية
- إشراف (مرحلة العظم)
- تطبيق يتيح للعميل متابعة مشروعه من مكانه

~~45,000~~ / 34,000

أراضي مناطق - اللوجستية

- تصميم جرين الفضية
- تصميم الدفاع المدني

~~50,000~~ / 35,000

فلل الوكيل

- تصميم جرين الذهبية
- تصميم الغاز
- تصميم GSAS

~~65,000~~ / 45,000

الخدمات العامة

- إستشارات هندسية مجاناً
- تطبيق متابعة الموقع مجاناً في الإشراف

~~1,000~~ / 00,000

أسعار جديدة على تصاميمنا
من 2020/1/6 إلى 2020/4/6

- 1 - تعهدات الإشراف مشموله بجرين الألماسية فقط
- 2 - رسوم الجهات الحكومية غير مشمولة بالأسعار
- 3 - رسوم إستخراج الرخص غير مشمولة بالأسعار



وزارة التجارة والصناعة
Ministry of Commerce and Industry

تسوق بثقة
16001
رقم الترخيص: 2020/478

مشاريع بدون أعمدة



■ تعتمد فكره تنفيذ الفيبل ذات العدد المحدود من الأعمده على توفير تصميم معماري بمساحات واسعه يمكن من خلالها تعديل التصميم الداخلي للمنزل بسهولة طبقا لإحتياجات العميل المستقبليه دون الحاجة الى ازاله أو تكسير المبنى .

تطبيق جرين ستوديو

■ تعتمد فكره التطبيق علي متابعه العميل لمراحل البناء المختلفه وعن طريق ارفاق صور لكل مرحله من المراحل بواسطه المهندس المشرف تصل مباشره الي العميل عن طريق اشعار بمجرد تحميلها علي التطبيق ويمكن للعميل وضع تعليق علي كل صوره للايضاح او الاستفسار عن اي مرحله من المراحل ويتوفر ايضا في التطبيق الخرائط المعتمده للمشروع وكافه التفاصيل الخاصه بالمشروع .



تقنية الواقع الافتراضي (VR)

■ تتميز بتقديم تقنية الواقع الافتراضي والتي تتيح لعملائنا إمكانية مشاهدة التفاصيل والمساحات الداخلية والشكل الخارجي للمبنى بصورة ماثلة للواقع مع إمكانية تعديل التصميم قبل البدء بمرحلة التنفيذ .

+974 44 77 24 22 +974 66 11 44 16 10460 Doha-Qatar info@greenstudio.qa

www.greenstudio.qa green.studio greenstudioqatar green studio gs_qatar

المدير العام المهندس لؤي رمضان:

«عربي قطر» تطرح عروضاً خاصة حتى مايو



نعمل في السوق القطري بنجاح

منذ 17 عاماً

المشاريع الكبرى تستحوذ على

75% من حجم أعمالنا

تصوير - عباس علي

كتب - محمد حمدان

كشف المدير العام لشركة «عربي قطر» المهندس لؤي رمضان، عن مواصلة الشركة، طرح عروضها الترويجية على السكانات المركزية والمضخات ومبردات المياه، مشيراً إلى أن الشركة لديها عروض خاصة للعملاء معتمدة من وزارة التجارة والصناعة بأسعار خاصة مستمرة حتى شهر مايو المقبل تتضمن قسائم وسحوبات خاصة بالعملاء لاختيار 50 فائزاً من العملاء للحصول على جوائز قيمة من الشركة بعد إجراء السحوبات، مؤكداً استعداد الشركة لتلبية طلبات العملاء في كل الأوقات.

خاصة وإن المعرض مخصص للعملاء من المواطنين القطريين وأن منتجات الشركة تعتبر أساسية لمن يرغبون في تأهيل وبناء منازلهم. وأضاف: شهد المعرض إقبالا كبيراً من المواطنين لأنه وفر حزمة واسعة من الخيارات أمام المواطنين الراغبين في بناء منازلهم أو إعادة تأهيلها من حيث أحدث التصاميم الداخلية والهندسة المعمارية والإنشاءات إلى جانب استعراض خطوات وإجراءات الحصول على التراخيص والموافقات وعمليات البناء فيما تنافست الشركات المشاركة على طرح عروض وخصومات على خدماتها ومنتجاتها في قطاعات المقاولات والبناء والتصميم والديكور.

وأوضح أن مشاركة «عربي قطر» في معرض ابن بيتك تعتبر مشاركة نوعية وقد استعدت لها مبكراً وقامت بحجز جناح كامل لعرض منتجاتها للزوار والعملاء، مشيراً إلى أن المعرض شكل قيمة مضافة للمواطن فيما يتعلق بالفكر والرؤى حول بناء منازلهم وتوفير مستلزماتها وتأثيرها، مؤكداً أن المعرض يساعد المواطنين على اكتساب فهم أفضل لعمليات وإجراءات بناء منازلهم الخاصة، فضلاً عن أن العميل القطري يعدّ عميلاً مميزاً ويختار منتجاته بعناية بناء على الجودة والثقة وفترة الضمان.

وأكد أن الاقتصاد القطري يتمتع بمقومات قوية من خلال البنية التحتية الضخمة والبنوك العملاقة والشركات التي تتمتع بملاعة مالية قوية، فضلاً عن التشريعات القطرية المتطورة التي أجيّزت خلال العامين الماضيين والتي عززت من نمو الاقتصاد وتطوره.

وأضاف رمضان ، أن شركة عربي قطر تعمل في السوق القطري بنجاح منذ 17 عاماً، وتتمتع بمنتجاتها بالجودة فيما تتوزع أنشطتها على الأنظمة الخاصة بمعدات المياه ومعالجة السوائل، بالإضافة إلى أنها وكيل لعدد من العلامات التجارية العالمية لأجهزة التدخين والتبريد ولفلاتر ومبردات المياه وخزانات المياه لشركات عالمية كبري يابانية وكورية وأميركية، فضلاً عن أنها وكيل معتمد لمنتجات أخرى لشركات سويسرية وتركية.

وأوضح أن شركة عربي قطر لديها مخزون كبير من المنتجات وجهازية لتلبية كافة الطلبات في السوق المحلي، كما أن لديها منتجات صديقة للبيئة تعمل بالطاقة الشمسية، وفلاتر تقلل استخدام الكهرباء فضلاً عن أنظمة عزل صديقة للبيئة تخفف من التلوث وتعزز من مشروعات البيئة الخضراء وبرامج التنمية المستدامة.

وأوضح أن الشركة لديها مخزون من المنتجات بقيمة إجمالية تبلغ نحو 30 مليون ريال ، مبيناً أن «عربي قطر» تعمل كشركة معتمدة من الجهات والشركات الاستشارية في تنفيذ المشروعات الكبيرة والمتوسطة فيما يتعلق بالمضخات الغاطسة وبرادات المياه حيث أن المشروعات الكبرى تشكل نحو 75% من حجم أعمال الشركة بينما تستحوذ المشاريع الصغرى وتلبية طلبات العملاء من الأفراد على حصة تبلغ 25% من إجمالي مشاريع الشركة.

وأشار إلى أن مشاركة الشركة في «معرض ابن بيتك» الذي اختتم فعالياته مؤخراً جاءت بهدف التقاء الشركة بالعملاء والجمهور



تواصل استقطاب عملاء جدد .. المدير الإداري فرج النابت :

«شتر» تستهدف زيادة حصتها السوقية



تصوير: عباس علي

كتب - محمد الأندلسي

قال المدير الإداري لشركة شترا للتجارة والمقاولات، فرج النابت، إن الشركة حققت خلال مشاركتها في معرض ابن بيتك الذي اختتم فعالياته مؤخرا نجاحا كبيرا من خلال إبرامها العديد من الصفقات مع المواطنين خاصة مع تقديمها باقة حصرية من العروض التي تناسب شرائح المجتمع كافة وبأسعار تنافسية للغاية، استقطبت الكثير من الزائرين خلال أيام المعرض الثلاثة، الذي سجل نجاحا قياسيا في نسخته الأولى وهو ما ظهر في أعداد الزائرين والصفقات التي عقدها جميع المشاركين والعارضين في معرض ابن بيتك.

وأشاد النابت بالنجاح الباهر الذي حققه معرض ابن بيتك في نسخته الأولى، الأمر الذي دفع شركة شترا إلى الاشتراك في نسخته المقبلة التي ستقام في العام 2021، بعدما حققت الشركة أهدافها من النسخة الأولى لهذا المعرض المتخصص، مؤكداً أن السوق القطري يحتاج إلى مزيد من مثل هذه المعارض المتخصصة التي تلبى احتياجات وتطلعات الجمهور من المواطنين والمقيمين، كما توفر عليهم الوقت والجهد، وتصب إيجاباً في دوران الحركة الاقتصادية في قطر.

وأضاف النابت: «تتمتع شركة شترا بالعديد من المقومات التي تؤهلها للاستحواذ على حصة مميزة من سوق المقاولات وتنفيذ المشاريع العقارية المختلفة، مثل الفلل والمجمعات السكنية، والوحدات العقارية الإدارية والتجارية وغيرها من فئات القطاع العقاري، خاصة مع التاريخ الطويل والخبرات المتراكمة التي تتمتع بها شركة شترا، ورصيدها الكبير في نجاحها بتنفيذ المشروعات المختلفة، فضلا عن تميزها الفريد في تقديم خدمات ما بعد البيع وأعمال الصيانة الدورية بصورة احترافية لجميع العملاء، وسمعتها الطيبة في السوق المحلي».

وأكد أن شركة شترا ستظل على تواصل دائم مع عملائها مع مواصلة توفير جميع أعمال الصيانة الدورية اللازمة، لا سيما أنها تمتلك فريقا من الموظفين والعمالة الماهرة التي لديها خبرات واسعة ومتخصصة لتقوم بتنفيذ أعمالها بكل دقة واحترافية، وفقا للمعايير العالمية التي تستهدف الجودة المرتفعة التي تحرص عليها الشركة في جميع أعمالها.

ونوه إلى أن ردود الأفعال لكافة عملاء شركة شترا كانت أكثر من إيجابية، حيث حظيت الشركة خلال المعرض باهتمام جميع الزائرين للتعرف على باقة العروض الحصرية التي أطلقتها الشركة، لا سيما مع عنصر الشفافية الذي تتمتع به الشركة مما رفع من مستويات الثقة التي تحظى بها الشركة من جانب عملائها، كما أكسبها المزيد من العملاء الجدد بعدما لمسوا مدى الاحترافية والالتزام التام والجودة العالية التي تتمتع بها جميع أعمال شركة شترا، والتي تعد من أبرز أهداف الشركة ومصدر قوتها لافتا إلى أن الشركة تباشر تنفيذ استراتيجية لتوسيع حصتها السوقية محليا.

طرحنا باقة متميزة من العروض الحصرية خلال معرض ابن بيتك

السوق القطري يحتاج إلى المزيد من المعارض المتخصصة

وأفاد بأن شركة شترا قامت بتنفيذ أعمال المقاولات في الكثير من المشروعات العقارية المختلفة حتى بلغ عدد المشاريع أكثر من 400 مشروع عقاري، بمعدل سنوي وصل إلى 80 مشروعا عقاريا بأعلى المعايير العالمية في قطاع المقاولات والعقارات، مع امتلاك الشركة لفريق من الموظفين والعمالة الماهرة يصل عددهم إلى قرابة 300 موظف يتمتعون بالخبرات الكبيرة التي تؤهلهم لتنفيذ كافة أنواع المشاريع العقارية بكل دقة وجودة وفي الوقت المحدد. وأوضح أن شركة شترا تقوم بتنفيذ كافة مشاريعها بطريقة «التسليم على المفتاح»، حيث تقوم بكافة أعمال المقاولات والبنية التحتية

أكثر من 400 مشروع عقاري
نفذتها الشركة خلال السنوات
الخمس الماضية

الشركة تستطيع تنفيذ أي
نوع من المشاريع العقارية
المختلفة بكل كفاءة

القطاع العقاري يواصل
نموه بعد حزمة التشريعات
المتطورة

اللازمة بأحدث الوسائل التكنولوجية المستخدمة في مواد البناء، بالإضافة إلى تنفيذ أعمال الديكورات المختلفة بالطرق العصرية الممتزجة مع التراث القطري العربي الأصيل، مما جعل من شركة شترا نجما جديدا يبرز على ساحة قطاع المقاولات والعقارات في السوق القطري.

وأشار إلى أن المنافسة في السوق المحلي شرسة وقوية بين الشركات المختلفة، ورغم ذلك إلا أنها منافسة صحية للغاية لوضع السوق العقاري في تطوره ونموه لتقدم الشركات أفضل ما لديها من أعمال عقارية، كما تصب هذه المنافسة في صالح ارتفاع مستويات الجودة وتنافسية الأسعار التي تقدمها الشركات لجذب واستقطاب أكبر شريحة ممكنة من العملاء، خاصة مع استمرار وتيرة أعمال البناء والتشييد في قطر، والتطور الكبير في السوق العقاري المحلي، بعد طرح العديد من التشريعات والقوانين الخاصة بالقطاع العقاري، الأمر الذي عزز من جاذبية القطاع ومنحه زخما مميّزا.

واختتم النائب حديثه قائلا: لا يزال القطاع العقاري في دولة قطر أحد أهم القنوات الاستثمارية التي تستقطب المستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء، خاصة مع طرح القوانين المشجعة على الاستثمار والتي استقطبت بالفعل شرائح جديدة إلى السوق المحلي، مما انعكس بصورة إيجابية على نمو وتطور قطاع المقاولات وأعمال البناء والتشييد في السوق القطري، بعد ظهور مثل هذه الفرص الاستثمارية المتنوعة التي عززت من قوة القطاع العقاري وجعلته أكثر جاذبية للاستثمار، وذلك بالتوازي مع استمرار الدولة في مشاريعها وتطويرها للبنية التحتية، والمشاريع المتعلقة باستضافة قطر لنهائيات كأس العالم في 2022، ورؤية قطر الوطنية 2030.



تدرس التوسع في أسواق عربية.. حسن زايد الدين:

«توب فيلا»

تخطط لتدشين فروع جديدة

تصوير: عباس علي

كتب - محمد حمدان

قال المهندس حسن زايد الدين المدير العام والشريك في شركة توب فيلا، إن الشركة تخطط للتوسع في السوق المحلي عبر افتتاح المزيد من الفروع في مناطق مختلفة في دولة قطر خلال الفترة المقبلة كما تدرس التوسع اقليمياً في بعض الأسواق العربية التي توفر فرص نمو واعدة ، مشيراً إلى أن السوق القطري يتمتع بحزمة من المميزات أبرزها الفرص الاستثمارية التي يوفرها بعوائد جيدة علاوة على استقراره وبيئته التشغيلية الممتازة .

وأوضح زايد الدين، أن الشركة متخصصة في مجال التصميم الداخلي والديكور والتجهيز وإنشاء الفيلات والمسكن والمنشآت التجارية والمستشفيات، وتنسيق المساحات الخضراء والتجارة والتعاقد والاستشارات، لافتاً إلى أن أهم ما يميز عمل «توب فيلا» هو تقديمها لكل ما يحتاجه العميل من المقاولات والبناء وحتى مرحلة التشطيب والتصميم الداخلي والخارجي وتسليم المفتاح ، فضلاً عن أن الشركة تتميز بأنها تمتلك فريق عمل متخصص وكوادر بشرية تتمتع بالكفاءة من مختلف الجنسيات الأمر الذي يجعلها تنجز مشاريعها وتقدم خدماتها بجودة عالية وفي زمن قياسي.

وأشار إلى أن الشركة لديها عروض ترويجية كبرى للعملاء تشمل كافة الخدمات في مجال البناء بدءاً من الخرائط الهندسية وحتى تسليم المفتاح وهي عبارة عن 4 باقات تضم الفضية والبرونزية والذهبية والبلاتينية ولكل منها مميزات وخدمات إضافية صممت لتلبي رغبات العملاء لافتاً إلى أن «توب فيلا» تجتهد في ترسيخ مكانتها في السوق القطري نظراً لخبرتها الواسعة التي قطر التي تمتد لنحو 15 عاماً من العمل المتواصل والمشاريع الناجحة، إضافة إلى تقديم خدمات متكاملة وجودة عالية تشمل كل من عمليات تقديم الخرائط الهندسية وتصميمها إضافة إلى الاستشارات الخاصة بالتصميم، وكذلك التصميم الداخلي والديكور والتجهيز، علاوة على تقديم أفكار مبتكرة وأشكال حديثة ومميزة للتصاميم الخارجية





نقدم أفكاراً مبتكرة وأشكالاً حديثة ومميزة للتصاميم الخارجية للفلل

إنجاز الأعمال والخدمات بجودة عالية وفي زمن قياسي

ومشاريع الاسكان أنعشت السوق المحلي وخلقت فرص واسعة لشركات البناء.

واشار إلى أن ميناء حمد شكل نقلة نوعية في قطر وساهم بشكل فاعل في رفد السوق المحلي بالمنتجات خاصة وأن الموردين والشركات اعتمدوا على الميناء بشكل رئيسي بعد الحصار وهو ما عزز من مكانة الميناء التي تسارعت وتيرة النمو فيه، متوقعاً أن يكون الميناء في المستقبل من ضمن الموانئ العالمية.

للفلل بأرقى التصاميم الاحترافية و الابداعية. وأكد ان الشركة متخصصة ايضاً في المشروعات التي تعتمد على كوادر بشرية فائقة الخبرة والتدريب، وتتمتع الكوادر البشرية لدى الشركة بإدارة متميزة وقدرات خلاقية، مع توافر عدد من خبراء التصميمات الداخلية والمهندسين المعماريين ذوي الخبرات المتميزة وعدد من المهندسين، حيث يستطيع مهندسو الشركة تقديم صورة البناء التي يرغب فيها العميل، فضلاً عن تطبيق أنماط تحقق كفاءة الاستفادة من التكاليف وهو ما يؤدي إلى نتائج مثمرة من التعاون مع الشركاء، وفي التوقيت المناسب .

وأوضح أن مشاركة الشركة في «معرض ابن بيتك» الذي اختتمت فعالياته مؤخراً كانت ناجحة حيث نجحت الشركة في توسيع قاعدة عملائها والتعريف بخدماتها ومنتجاتها أمام الجمهور والزوار، مشيراً إلى أن المعرض استقطب مشاركات واسعة لكل الجهات والمؤسسات والشركات المرتبطة بقطاع البناء والتشييد والمقاولات .

وتوقع حسن زايد الدين أن يواصل السوق العقاري المحلي مسيرة النمو وفقاً لتوقعات بدء سريان قانون السماح للأجانب بتملك العقار (قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها) حيث يمكنه مضاعفة الطلب على العقارات وتحقيق معدلات نمو قياسية.. فضلاً عن توقعات نمو حجم سوق البناء في دولة قطر، لافتاً إلى أن مشاريع البنية التحتية ومشاريع مونديال قطر 2022

رئيس قسم الهندسة الداخلية ريم مسعود:

«ليفينج سبريت»

تخطط لإنشاء مصنع للجبس والديكور

تصوير - عباس علي

كتب - محمد حمدان



قالت ريم مسعود رئيس قسم الهندسة الداخلية في شركة «ليفينج سبريت للتصميم الداخلي والتنفيذ Living Spirit - Interior Design» ، إن الشركة متخصصة في تقديم خدمات متكاملة في التصميم الداخلي حيث تقوم بإنجاز تصنيع وتنفيذ التصاميم الكاملة في أعمال الجبس والأعمال الخشبية والأثاث بينما يتولى عمال وحرفيون مهرة وذوو تدريب عال تحت إشراف إدارات متخصصة إنجاز الأعمال والتصاميم في مجال الديكور.

وأضافت مسعود ، إن «ليفينج سبريت» هي شركة هندسية متخصصة في مجال التصميم الداخلي والتنفيذ وتعمل منذ أكثر من 25 عاماً في السوق المحلي وتسعي لتعزيز حضورها وتطوير أعمالها، مشيرة إلى أن الشركة وعبر مسيرتها الطويلة تقوم بتولي مشاريع كاملة من العملاء وتنجز عمليات التصميم والتنفيذ حتى تسليم المفتاح للعملاء، حيث تهتم بالجودة في عالم الديكور والهندسة الداخلية والتصميم الداخلي، كما أن لديها فريق متكامل من المتخصصين والمصممين في مجال الديكور لتنفيذ الأرضيات والرخام وكافة أعمال الديكور.

وأشارت إلى أن ، ليفينج سبريت وبجانب أعمال الديكور فهي أيضاً تنشط في مجال المفروشات الكلاسيكية والمفروشات الحديثة بأحدث المواد والتصاميم المعاصرة حيث نالت عروض الشركة استحسان الزوار والجمهور خلال «معرض ابن بيتك» الذي اختتم فعالياته مؤخراً، لافتة إلى أن استخدام منتجات جديدة وعصرية ساهم في زيادة الإقبال على خدمات ومنتجات الشركة.

وأكدت أن الشركة تتواصل مع عملائها من خلال طرح عروض على منصات التواصل الاجتماعي وقد لاقت هذه العروض اقبالا كبيرا وعندما شاركت في معرض ابن بيتك شهد جناحها اقبالا كبيرا من العملاء ، مؤكدة أن المعرض ومن خلال المنتجات المتنوعة التي تنافست الشركات على طرحها دفع بعض المواطنين لإعادة صيانة منازلهم أو بنائها مجدداً بأسلوب عصري حديث ومواكب للتصاميم الموجودة.

ولفتت إلى أن الشركة قدمت خصومات بواقع 20 % على خدماتها

قطر عززت استقلاليتها الاقتصادية عقب الحصار

الجودة أكثر أهمية من السعر والمنافسة محتدمة محليا



نعمل في السوق المحلي منذ أكثر من 25 عاما

نسعى إلى توسيع حضورنا في السوق القطري



ومنتجاتها استمرت خلال فترة المعرض فيما دفعت بعروض أخرى ستستمر إلى ما بعد المعرض تتضمن خصومات بنسبة 25 % على خدماتها ومنتجاتها لمدة ثلاثة أسابيع إضافة إلى السعي لتلبية متطلبات العملاء أينما وجدوا.

وأشارت إلى ان الشركة حالياً تخطط للتوسع في السوق المحلي للاستفادة من فرص النمو ، كما أن التوقعات تشير إلى طفرة مرتقبة في القطاع العقاري خلال الفترة المقبلة، لافتة إلى أن انتعاش السوق العقاري ينعكس ايجاباً على قطاع التصميم والديكور، لأنه بعد الانتهاء من عملية البناء تبدأ عمليات التشطيبات والديكور والتصميم الداخلي وهو ما يعزز من خطط الشركة الرامية إلى تلبية الطلب على التصميم والديكور في السوق المحلي.

وقالت: في الوقت الراهن لدينا مشروع جديد حيث نخطط لإنشاء مصنع متخصص في الجبس والديكور.. مضيئة «بدأنا دراسة الجدوي ووضعنا الأهداف ونسعى للتنفيذ حالياً»، موضحة أن هناك إقبالا واسعا على التصميم في الداخلي في مختلف المجالات سواء للأفراد او الشركات أو غيرها من المؤسسات.

وأوضحت أن السوق المحلي يشهد منافسة عالية بين شركات التصميم والديكور محلياً، لكنها أكدت أن السعر وحده ليس المعيار الأهم لحسم المنافسة.. فالجودة هي الأكثر أهمية .

وأشارت إلى أن دولة قطر عززت استقلالها الاقتصادي عقب الحصار المفروض على الدولة منذ الخامس من يونيو 2017 واستطاعت أن تتجاوز تحديات الحصار سريعاً ومازالت تتقدم بثقة وثبات لمواصلة مسيرة النمو، منهوة إلى ان تسارع تطوير التشريعات الاقتصادية عقب الحصار عزز بيئة الاعمال وطور مناخ الاستثمار بصورة متسارعة.



تعزز إنشاء مصنع جديد.. علي حسن الخلف:

«المعمورة للمصاعد» تنافس الشركات العالمية

كتب - محمد الأندلسي



قال الرئيس التنفيذي لشركة المعمورة للمصاعد والسلام المتحركة علي حسن الخلف، إن الشركة تم تأسيسها منذ 2005، أي منذ نحو 15 عاما، وتطورت مع مرور السنوات، لتصل نسبة مكونات المنتج النهائي المصنع في قطر إلى 50 %، وتستهدف الشركة ان تكون الاكثر ريادة وتخصصا في تركيب وصيانة المصاعد الكهربائية على مستوى شركات قطاع المصاعد في السوق القطري، خاصة وانها تستخدم احدث التقنيات العالمية في مجال المصاعد وتنافس أكبر أسماء الشركات العالمية المتخصصة، كما تعتمد «المعمورة للمصاعد» على احدث وأقوى المحركات والتي يتم استيرادها من ألمانيا وتستحوذ على سمعة عالمية مرتفعة نظرا لقوتها ودقتها.

وأضاف الخلف: «ان المعمورة للمصاعد بصدد إنشاء مصنع متكامل خاص بصناعة مكونات المصاعد، برأسمال يصل إلى نحو 50 مليون ريال، وحاليا نحن في مرحلة الحصول على التراخيص والانتهاج من الاوراق اللازمة، ليتم تأمين كافة المنتجات اللازمة الخاصة بمجال المصاعد مثل كابينة المصعد وغرفة ولوحة التحكم وغيرها مما يعزز من تواجد وقوة الشركة في السوق القطري».

وأشار إلى ان الشركة تمتلك باقة متنوعة من المصاعد الكهربائية المختلفة التي تناسب المنازل والشركات وحتى الفنادق وغيرها من الوحدات العقارية، كما توفر احدث التقنيات الحديثة والأمنة تماما في جميع مصاعدها، حيث يمكن التحكم بها عن بعد وعن طريق الانترنت، بالإضافة إلى المراقبة التامة لحركتها والتدخل السريع حال حدوث أي مشكلة أو عطل طارئ، في ظل وجود فريق من الموظفين المحترفين الذين يعملون على مدار الساعة.

واكد ان المعمورة للمصاعد تهتم بصورة خاصة بخدمات ما بعد البيع والصيانة الدورية لكافة منتجاتها، كما تقدم اعمال الصيانة لجميع أنواع المصاعد وأجزائها وتوفير كافة عوامل الأمان فيها، وتمنح الشركة ميزة التحكم في المصعد عن بعد وعن طريق الانترنت بحيث يتم معالجة الموقف الطارئ بكل سرعة ودقة ممكنة، الأمر الذي يشعر جميع عملائنا بمستويات مرتفعة من الرضا عن كافة خدماتنا ومنتجاتنا المميزة.

وتابع قائلا: «ترتكز شركة المعمورة للمصاعد في اعمالها على فريق عمل متخصص ومحترف، والذي ساهم بشكل فعال في ادائها المتميز خلال السنوات الماضية، علاوة على اهتمام الشركة بنوعية الخدمات المقدمة للعملاء، حتى اكتسبت الشركة رضا وثقة العملاء واقترب اسمها بالسمعة الجيدة والتميز».

وحول المنافسة في سوق المصاعد أكد الخلف ان هناك منافسة قوية في هذا القطاع وهذا يعزز من ارتفاع جودة المنتجات والخدمات



« 50% »

من مكونات مصاعدنا ..

صناعة وطنية

المنافسة صحية.. وعملاؤنا
يشعرون بالرضا التام

نوفر أحدث التقنيات العالمية
في المصاعد مع التحكم بها
عبر الإنترنت

انتعاش القطاع العقاري يعزز
نمو الطلب على المصاعد

التي تقدمها الشركات العاملة في مجال المصاعد، مؤكدا ان جميع منتجات شركة المعمورة للمصاعد هي الاحدث في مجالها، وتنافس في جودتها اقوى الشركات العالمية المتخصصة في مجال المصاعد، وبأسعار تنافسية للغاية مما يعزز من حضور الشركة وتنافسيتها في السوق المحلي.

وأشار الخلف إلى امكانية ان يتم تصميم المصاعد التي تنتجها الشركة بالإضافة التي تناسب العملاء ، وبالشكل الذي يقاوم تطور انتشار فيروس كورونا المستجد عالميا، لافتا إلى ان الشركة شاركت بفعالية في معرض ابن بيتك وعقدت حزمة من الصفقات خلال مشاركتها ، فيما اعرب العملاء عن ثقتهم وسعادتهم بمدى التطور الكبير في منتجات الشركة ومدى حرصها على جلب وتطبيق احداث المواصفات والمقاييس في صناعة المصاعد الكهربائية في ظل الدقة التي تتمتع بها الشركة في تنفيذ وتركيب كل مصعد خلال فحص المصعد قبل وبعد تشغيله وتوصيله بالطاقة الكهربائية.

وافاد بأن انتعاش القطاع العقاري، يعزز نمو الطلب على المصاعد، حيث ان القطاع العقاري ازداد بريقا وجاذبية بعد طرح التشريعات العقارية المتطورة والتي رفعت من شهية المستثمرين إلى الدخول بالقطاع العقاري، وضح سيولة محلية وأجنبية في السوق العقاري، وتصدر القطاع العقاري المحلي لقائمة اهتمامات المستثمرين، وبات القطاع منافسا قويا في منطقة الشرق الاوسط في ظل المشاريع الكبرى التي تقيمها الدولة والقطاع الخاص، بالتزامن مع وتيرة تنفيذ المشاريع المختلفة والمستمرة التي تمضي قدما، وهذا انعكس إيجابا على اعمال الشركة، وتوفيرها لكافة انواع المصاعد في جميع الوحدات العقارية المختلفة.



توفر أرقى الديكورات الفاخرة..ميراى جرجس:

«ستوديو دي» تعزز حضورها محليا

تصوير – عباس علي

كتب – محمد الأندلسي



قالت مديرة شركة ستوديو دي للديكور، ميراى جرجس، ان مشاركة الشركة في معرض « ابن بيتك » كانت ناجحة بامتياز حيث حققت جميع اهدافها، من خلال استعراض أحدث وارقي الديكورات الفاخرة التي تتمتع بالفخامة والجودة والاسعار التنافسية، كما نالت معروضات ومنتجات الشركة اعجاب الجميع وخطفت الأضواء نظرا للدقة الكبيرة في اختيار الديكورات الراقية التي قامت الشركة بعرضها وجلبها من كافة بلدان العالم، بالاضافة الى تقديم خصومات خاصة خلال ايام المعرض الذي اختتم فعالياته مؤخرا بلغت مستوى 25 % على جميع اسعار الديكورات، مما عمل أدى إلى زيادة في جرعة الإقبال على جناح الشركة التي نجحت بدورها في عقد العديد من الصفقات المميزة مع العملاء، الذين يثقوا باسم ستوديو دي للديكور التي توفر قطع فريدة من نوعها.

وأكدت جرجس أن ستوديو دي نجحت في تعزيز حضورها بالسوق المحلي نتيجة قيامها بتوريد كافة قطع الأثاث وتنفيذ الاعمال في الوقت المحدد ، بالاضافة الى استخدام جميع المواد والتصميمات التي يرغب بها العملاء، وفقا للعقود التي تم ابرامها وفي الوقت





قطاع الديكور يجني مكاسب تنظيم قطر لمونديال 2022

نمو القطاع العقاري بوتيرة متسارعة ينعش سوق الديكورات

شركة ستوديو دي للديكور تقدم كافة خدمات بجودة عالية ومميزة لعملائنا الذين نحرص على رضاهم». ونوهت الى ان استضافة كأس العالم في قطر 2022 ، احدث نشاطا في كافة القطاعات الاقتصادية خاصة قطاعي الانشاءات والعقارات وبالتالي قطاع الديكور ، بالإضافة الى تطوير التشريعات الخاصة بهذا القطاع الهام والتي تمنح الفرصة لغير القطريين بتملك العقارات من خلال قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها، والذي يجيز للأجانب تملك العقارات وفقا للضوابط منوهة إلى أن نمو القطاع العقاري بوتيرة متسارعة ينعش سوق الديكورات المحلي. وأكدت ان ارتفاع وتيرة اطلاق العقارات والوحدات السكنية المختلفة جاء لاستيعاب الاعداد المتزايدة من الزوار والسياح والمستثمرين الذين يعتزمون القدوم الى قطر ، والمشاركة في فعاليات هذا الحدث العالمي (مونديال 2022)، لافتة إلى ان هذا الكم الكبير من المشروعات العقارية المتنوعة يتطلب وجود شركات للتصميم الداخلي وشركات الديكور تتمتع بالخبرة الكبيرة مثل شركة ستوديو دي للديكور والتي تستطيع تنفيذ عملها بشكل احترافي .

المتفوق عليه، وبكل دقة ، مما عزز من جاذبية الشركة ورفع من مستويات الثقة لدى المؤسسات والشركات والافراد في شركة ستوديو دي للديكور، التي تتواجد في ذا جيت مول، خاصة مع سمعة الشركة المميزة التي نجحت في بنائها في مجال الديكورات بالسوق القطري، من خلال تلبية كافة متطلبات المواطنين القطريين الراغبين في الديكورات الخاصة ، حيث تقوم الشركة باستيراد وجلب القطع الفريدة من نوعها والتي تلبى طموحات العملاء. وأشارت الى ان الشركة تقوم على اختيار ارقى ماركات الاثاث والمفروشات العالمية التي تناسب ذوق العملاء، ووضع التصميمات الخاصة بالديكورات سواء كانت حديثة او كلاسيكية، وتسليم المنزل بالكامل للعميل بالشكل والصورة التي كانت في مخيلته وذهنه، وجاهزا للسكن فورا.

واوضحت ان عالم الديكور والتصميم متشعب وعميق، حيث إن هناك الديكور الحديث الذي يمتزج به خطوط رائعة ومختلفة ، بالإضافة الى الديكورات ذات الطراز الكلاسيكي والذي يحتفظ به اصحابه لسنوات عديدة نظرا لتكلفته المرتفعة، وارتفاع قيمته، وجميع هذه الديكورات والاثاث بمختلف انواعها تتواجد في ستوديو دي للديكور. ولفتت الى ان شركة ستوديو دي للديكور تعد احدى الشركات الرائدة في مجال الديكورات والتصميم الداخلي، في ظل تنفيذها للعديد من المشاريع في مختلف الجهات والهيئات المختلفة، بالإضافة الى القصور والفلل وغيرها، حيث تحرص دائما على إنجاز جميع اعمالها بالدقة والجودة المرتفعة .

وحول المنافسة واثرها على سوق شركات الديكور والتصميم قالت: « ان سوق التصميم الداخلي والديكور في دولة قطر يشهد منافسة قوية إلا انها منافسة صحية تساهم في تطوير القطاع وارتفاعه وتحقيقه لمزيد من النمو في مستويات الجودة والاحترافية التي يجب ان تتمتع بها جميع الشركات في هذا القطاع الهام، خاصة وان

رأس مالها قفز من «10» إلى «200» مليون ريال خلال «3» سنوات.. محمد الغامري:

«نيوفجن»

تنفذ «100» مشروع عقاري سنويا



* محمد الغامري

نعمل في السوق المحلي منذ أكثر
من 25 عاما

نسعى إلى توسيع حضورنا في
السوق القطري

تصوير - محمود حفاوي

كتب - محمد الأندلسي

قال المدير العام لمجموعة نيوفجن كونستركشن، محمد الغامري، ان المجموعة تم تأسيسها منذ العام 2017، ورغم حداثة النسبية في السوق المحلي إلا ان فريق العمل الذي يضم نحو 450 موظفا وعاملا، يمتلك خبرات كبرى وسجلا حافلا من الإنجازات، كما ان المجموعة قبل تأسيسها كانت تعمل في قطاع المقاولات عبر شركة نيوفجن للمقاولات ثم توسعت لتدشن 6 شركات أخرى وضممتها تحت مظلة مجموعة نيوفجن.

محمد عصام: «نيوفجن
للمقاولات» تساهم بأكثر من
«50%» من إيرادات مجموعة
«نيوفجن»

كوادرننا البشرية عبارة
عن «450» موظفا وعاملا
يمتلكون خبرات واسعة

إبراهيم يوسف: «نيوفجن
للاكتروميكانيك» تحقق
نجاحات متتالية بالسوق
المحلي



* إبراهيم يوسف

وأوضح الغامري ان الشركات الـ «6» التي تضمها المجموعة هي الشركة الأولى نيوفجن كونستركشن، والتي تعمل في مجال المقاولات و الإنشاءات، والشركة الثانية هي شركة نيوفجن الكتروميكانيك والتي تختص بأعمال الكهرباء والمياه والخدمات المتعلقة بالمباني بعد إنشائها، بالإضافة الى الشركة الثالثة وهي شركة نيوفجن للديكور والتصميم الداخلي، والتي تقدم أرقى التصميمات والديكورات للعملاء، والشركة الرابعة هي شركة نيوفجن للاعمال الخشبية، والتي تمتلك مصنعها الخاص في منطقة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، والذي يقدم كافة منتجات الاخشاب الخاصة بالبناء، بالإضافة الى الاخشاب الخاصة بالاثاث المنزلي والديكورات، والشركة الخامسة هي شركة نيوفجن لصيانة وإدارة المنشآت، والتي تقدم كافة أعمال الإدارة والصيانة لجميع مكونات المباني، والشركة السادسة هي شركة نيوفجن للنقل والخدمات اللوجيستية، والتي تعمل بشكل داخلي لخدمة أعمال المجموعة من شحن للمنتجات ونقلها كما تقدم خدماتها للشركات الأخرى.

وأشار الغامري الى أن حجم الاستثمار في بداية عمل المجموعة بلغ 10 ملايين ريال، وحالياً بلغ إجمالي الاستثمار وأصول المجموعة أكثر من 200 مليون ريال، وذلك خلال فترة نحو ثلاث سنوات وهي تعد فترة قصيرة للغاية في عالم الاستثمار والاعمال، الأمر الذي يؤكد مدى قوة أداء مجموعة نيوفجن واحترافيتها العالمية في تنفيذ كافة المشروعات بكل دقة ومهنية عالية، خاصة مع فريق العمل الذي يضم نخبة من أفضل الموظفين والعمالة الماهرة للغاية، والتي تتقن مجالات تخصصها بشكل متميز.

وأفاد الغامري بأن المجموعة قامت بتنفيذ الكثير من المشاريع العقارية وبناء العديد من الوحدات المختلفة سواء السكنية او التجارية او الإدارية، بالإضافة الى القصور الراقية والفلل الفاخرة، مشيراً الى ان عدد المشاريع التي تقوم المجموعة بتنفيذها يصل الى نحو 100 مشروع عقاري سنويا، بينما حازت جميع المشاريع التي قامت المجموعة بتنفيذها على رضا العملاء كافة، مبينا انه على الرغم من وجود منافسة شرسة وقوية بالسوق المحلي في سوق العقارات



* محمد عصام



عروض خاصة

من جانبه قال محمد عصام المدير التنفيذي، لمجموعة نيوفجن كونستراكتشن، ان المجموعة تقوم على تقديم كافة أعمال البناء والمقاولات من الألف الى الياء، حيث تتسلم أوارق وسند ملكية الأرض من العميل وتقوم بتسليمه العقار على المفتاح، وذلك بعد إتمام جميع مراحل التصميم والبناء، والتشييد، وهذا بالاتفاق مع العميل على جميع التفاصيل التي تضمن حقه بكل شفافية كاملة، وبعد النجاحات المتتالية للمجموعة في تنفيذ جميع المشاريع بدقة وجودة عالمية.

وأشار إلى أن شركة المقاولات في مجموعة نيوفجن هي الأكثر تحقيقاً للعوائد والارباح حيث تصل نسبة مساهمتها الى أكثر من 50 في المائة من إجمالي إيرادات المجموعة، تليها شركة نيوفجن للديكور والتصميم الداخلي، والتي تنفذ أعمالاً للعملاء ولشركات أخرى بكل احترافية وجودة ممكنة، تلقى إعجاب وإشادة العملاء والمنافسين.

وأكد أن هناك تحولا كبيرا حدث لمجموعة نيوفجن بعد مشاركتها في معرض ابن بيتك، حيث سطع نجم المجموعة في المعرض خاصة مع ما قدمته المجموعة من عروض مميزة خلال المعرض كما تقدم المجموعة حاليا خصومات سعرية بنسبة 5 في المائة لجميع العملاء، وذلك حتى شهر يوليو 2020، بالإضافة إلى عروض تقديم أعمال مجانية للعميل في حال تم توقيع العقد والاتفاق.

و المقاولات، إلا ان مجموعة نيوفجن تحقق نجاحات كبيرة بصورة مستمرة متفوقة على العديد من المنافسين، خاصة مع اهتمامها بأدق التفاصيل في ان تكون مستويات الجودة تتصف بأعلى المعايير العالمية، مما أكسبها ثقة ومصداقية كبيرة لدى جميع عملائها.

وتابع الغامري قائلاً: «في بداية عمل المجموعة كان عدد المشاريع لا يتجاوز أصابع اليد الواحدة، ولكن بعد ان اكتسبت مجموعة نيوفجن الثقة الكبيرة لدى عملائها أصبحت تتوالى عليها المشروعات العقارية المختلفة، متابعاً: بدأت مجموعة نيوفجن وشركاتها المختلفة أعمالها قبيل الحصار الجائر المفروض على قطر منذ الخامس من يونيو 2017، ورغم تداعيات الحصار في بداية أيامه الأولى إلا ان القيادة الرشيدة أدارت الازمة بكل اقتدار وكفاءة حتى زالت أي آثار للحصار في غضون أيام قليلة، كما استمرت في مشاريعها الضخمة والهائلة سواء المتعلقة بكأس العالم في قطر 2022 أو بالبنية التحتية للدولة، بالإضافة الى استمرار مشاريع القطاع الخاص المتنوعة، ويمكن التأكيد على أن الحصار عزز من توسع الشركات والمصانع القطرية في زيادة مستويات إنتاجها، حيث ارتفعت معدلات مواد البناء والتشييد لتلبية الطلب المحلي، بالإضافة الى الدور الكبير الذي قام به ميناء حمد في رفد السوق المحلي بكافة المنتجات والبضائع لاستمرار وتيرة المشاريع المختلفة في السوق القطري.

وأكد ان القطاع العقاري حاز على حزمة من المحفزات القانونية والتشريعية حققت طفرة حقيقية وقفزة في الاستثمار العقاري، مما انعكس إيجاباً على أعمال الشركات العقارية وشركات المقاولات، خاصة قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والانتفاع بها، والذي يجيز للأجانب تملك العقارات وفقاً للضوابط، مما استقطب شرائح جديدة الى السوق العقاري، وعمل على انتعاش الطلب بصورة كبرى على العقارات وأعمال المقاولات، ورفع مستوى السيولة العقارية في السوق، في ظل ارتفاع شهية المستثمرين بصورة كبيرة خاصة مع الثقة التي يوليها المستثمر لبيئة الاعمال المستقرة والامنة في قطر، والتي تعززت مستوياتها بعد طرم حزمة القوانين الخاصة بالقطاع العقاري وزيادة جاذبيته للاستثمار.

وحول المعارض العقارية المتخصصة، أكد أنها تعمل على تطور ونمو القطاع العقاري بشكل كبير، كما تطرح فرصاً استثمارية مميزة امام كل من الشركات العقارية والعملاء، موضحاً أن مجموعة نيوفجن شاركت في معرض ابن بيتك، والذي شهد حجم إقبال كبير للغاية، من جانب المواطنين والزائرين المهتمين ببناء المنازل والوحدات العقارية المختلفة، حيث كانت هناك كثافة وازدحام واضح في جميع أجنحة المعرض الذي يقدم لأول مرة حلولاً متكاملة للمقبلين على بناء منازلهم تحت مظلة واحدة تضم جميع الجهات كافة، لافتاً الى أنه ونتيجة للنجاح الذي حققته مشاركة مجموعة نيوفجن فقد قررت المشاركة في نسخة معرض ابن بيتك 2021.

وأشار إلى أن «نيوفجن» أبرمت صفقات وتعاقدات خلال معرض ابن بيتك بقيمة تفوق نصف مليار ريال، وهو مستوى فاق التوقعات، مؤكداً ان هذا يأتي انعكاساً لما تقدمه شركة نيوفجن من عروض خاصة وحصرية بأسعار تنافسية للغاية بالمقارنة مع جميع الشركات المشاركة، بالإضافة الى الجودة الفائقة والاحترافية العالية التي تتصف بها المجموعة في جميع أعمالها.

واختتم الغامري حديثه مغرباً عن ثقته في أداء الاقتصاد القطري وخاصة القطاع العقاري، حتى بعد انتهاء كأس العالم في قطر 2022، متوقعاً ارتفاع منسوب السيولة العقارية بشكل تدريجي ليحقق طفرة كبيرة مع دخول المزيد من المستثمرين العقاريين إلى خط المنافسة.



الجودة المرتفعة عززت تواجد «نيوفجن» بالسوق العقاري

أبرمنا صفقات بنصف مليار
ريال خلال مشاركتنا بمعرض
«ابن بيتك»

«6» شركات تحت مظلة
«نيوفجن» توفر حلولا عقارية
متكاملة مبتكرة

صيانة المباني

من جهته أكد مدير شركة نيوفجن للاكتروميكانيك، إبراهيم يوسف، ان الشركة حققت نجاحات متتالية في السوق المحلي وشهدت تطورا كبيرا للغاية خلال الفترة القليلة الماضية، حيث أثبتت حضورها، واستطاعت منافسة الشركات الأخرى، خاصة وأنها تمتلك فريق عمل مخصص ومؤهّل على أعلى المستويات الاحترافية التي انعكست على مستويات الرضا المرتفعة عن خدمات الشركة من جانب العملاء.

وأوضح ان الشركة تقوم بتقديم جميع أعمال الخدمات والصيانة الدورية للمباني بعد الانتهاء من عمليات البناء والتشييد، مثل أعمال الكهرباء والطاقة والمياه، وأجهزة التكييف والتبريد المركزي، وتشغيل وصيانة الأجهزة ذات التشغيل الآلي والتحكم بها وإيجاد الخلل إذا وجد وإصلاحه، وكذلك يمتد نشاطها إلى كافة الخدمات التي تعمل على استدامة المباني وصيانتها، مشيرا الى أن الشركة كانت في البداية تقوم بتنفيذ وتقديم خدماتها لمشروعات مجموعة نيوفجن، وحاليا بدأت بالتوسع في نشاطها بالسوق المحلي، متوقعا ان تستحوذ الشركة على حصة مميزة من السوق، مما يرفع من مساهمتها في إيرادات مجموعة نيوفجن.

وأكد ان الشركة استفادت بصورة كبيرة من معرض ابن بيتك وعمقت من تواجدها وتنافسيتها في السوق المحلي بعد معرض ابن بيتك، لاسيما وان المشاركة سمحت للزوار والعملاء أن يتعرفوا بشكل أفضل على ما تقدمه الشركة من خدمات صيانة عقارية وأعمال إدارية للمباني وذات مستويات احترافية متميزة.

خلال مشاركتها في معرض ابن بيتك.. المدير العام عبد الله المري :

مجموعة المسكي تخطف الأضواء

تصوير - عباس علي

كتب - محمد حمدان



قال عبدالله بن حمد المري، المدير العام لمجموعة المسكي للإنشاءات والتجارة، إن المجموعة تتمتع بخبرة تصل إلى حوالي 15 عاماً في السوق المحلي، حيث تعتبر من الشركات الرائدة في مجال الإنشاءات والمقاولات، مبيناً أن مجموعة المسكي للإنشاءات والتجارة تركز حالياً على التوسع في السوق المحلي. وأشار إلى أن المجموعة ومن خلال مشاركتها في معرض «ابن بيتك» الذي اختتم فعالياته مؤخراً قدمت حزمة من العروض المتميزة للجمهور وزوار المعرض وشهد جناحها اقبالا قياسيّا حتى أنها خطفت الأضواء خلال فعاليات المعرض الذي يعتبر الأول من نوعه في دولة قطر، لافتاً إلى أن المعرض جاء في توقيت مناسب تزامناً مع بداية العام الجديد، كما أنه شمل جميع احتياجات العملاء الراغبين في بناء أو إعادة تأهيل منازلهم، وكذلك فإن مشاركة المؤسسات الحكومية بالدولة أعطت دفعة قوية للمعرض مثل هيئة الأشغال العامة «أشغال» ووزارة البلدية والبيئة والمؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء «كهرماء» وغيرها من الجهات التخطيطية والخدمية بالدولة إلى جانب الشركات العقارية بكافة أنواعها إضافة إلى شركات الديكور



آفاق نمو واعدة للسوق العقاري مع اقتراب مونديال 2022

إنفاق رأسمالي كبير على المشاريع

التموية الكبرى

استيراد مواد البناء وكافة المستلزمات التي يحتاجونها وفي وقت قياسي، كما لعب ميناء حمد لعب دورا كبيرا في كسر الحصار، حيث استطاع الميناء التوسع في شبكة الخطوط الملاحية المباشرة، ووضع كافة التسهيلات الملائمة أمام المصدرين والمستوردين بشكل سريع واحترافي، الأمر الذي كان له أثر إيجابي في رفد السوق المحلي بما يحتاجه من جميع السلع الاستهلاكية والمنتجات المختلفة.

ونوه المري إلى أن البنوك القطرية تلعب دورا كبيرا في دعم السوق العقارية من خلال منحها تسهيلات تمويلية تعزز قدرتها على النمو وبالتالي فإنها عنصر داعم لنمو قطاع البناء والتشييد.

وشركات الأثاث وغيرها. ولفت إلى أن مجموعة المسكي تركز حالياً في السوق القطري لاقتناص الفرص الواعدة التي يوفرها قطاع البناء والتشييد خصوصا ان قطر تشهد انفاقا رأسماليا تنمويا كبيرا على المشاريع التتموية الكبرى وتتواصل مشاريع البناء في كافة انحاء الدولة ، فضلا عن تطوير أراضي المواطنين إضافة إلى أن مستقبل السوق العقاري مبشر من حيث استمرار حركة البناء في قطر مع اقتراب موعد مونديال قطر في 2022.

وتوقع المري أن يستقطب القطاع العقاري تدفقات استثمارية أجنبية كبرى خلال السنوات المقبلة في ظل بدء العد التنازلي لتفعيل قانون تنظيم تملك غير القطريين للعقارات والارتفاع بها والذي يجيز للأجانب تملك العقارات وفقا لضوابط، مشيراً إلى أن دولة قطر شهدت تطورا متسارعا في تطوير التشريعات الاقتصادية في أعقاب الحصار وهو ما يتوقع أن ينعكس إيجاباً على بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار في البلاد.

وأكد أن القطاع العقاري ساهم بشكل قوي وفعال في دفع عجلة الاقتصاد الوطني وتطوره بشكل عام، وذلك في ظل المضي قدما في تطبيق رؤية قطر الوطنية 2030، خاصة مع القوانين المشجعة والمحفزة على الاستثمار والمشاريع التي تم إطلاقها في خضم التحضيرات لاستضافة المونديال، في قطر 2022، وهو ما يعزز الخطوات الرامية إلى التنويع الاقتصادي في الدولة. ولفت إلى أن ميناء حمد لعب مهماً في مساعدة الموردین على



أهداف واضحة وإنجازات ملموسة

نُحدث فرقاً في كلِّ ما نفعله.

كشركة متنوعة النشاطات، نسعى دائماً للحفاظ على التوازن والانسجام عبر القطاعات التي نعمل بها، سواء أكانت في الإنتاج الصناعي، أو التجارة والتوزيع، أو العقارات، أو إدارة الخدمات. يتمثل هدفنا الأساسي بالمساهمة في توفير حياة أفضل للجميع والالتزام بأعلى المعايير المؤسسية.



إدارة
الخدمات



العقارات



التجارة
والتوزيع



الإنتاج
الصناعي





نقدم إليك إبتكارات وحلول متكاملة

مجالات إختصاص تدمر التجارية

• قسم المعرض والمنتجات المعمارية



• قسم مواد البناء



• قسم كيمائيات مواد البناء • قسم التكييف



• قسم أنظمة المياه والصرف الصحي • قسم الصيانة



• قسم التوريدات العلمية والطبية



عن تدمر التجارية

تدمر التجارية هي المورد الرئيسي للمنتجات والخدمات المتطورة لسوق البناء والبنية التحتية في دولة قطر. أنشئت في عام ١٩٨٦، وتشمل أنشطتنا توريد المنتجات والمعدات الإنشائية من الطراز العالمي إلى جانب التقنيات الفنية العالية في الخدمات والتركيب.

لدينا مجموعة متقدمة من المنتجات تشمل منتجات الأرضيات المعمارية والرياضية ومواد البناء والمواد الكيماوية للبناء ومعدات التكييف العالية والأجهزة المنزلية والخدمات العلمية والطبية وأنظمة المياه.

نأكد إلى الحاجة على الحفاظ على قدرتنا التنافسية من خلال تقديم خدمات تليق بعملائنا، فإننا نضمن باستمرار تقديم المنتجات بمزايا إضافية تشمل الضمان الشامل وخدمات ما بعد البيع والدعم عن طريق فريق من الفنيين المؤهلين تأهيلاً عالياً.

من خلال منتجاتنا المبتكرة والحلول الهندسية الدقيقة، تسعى تدمر التجارية إلى أن تكون لاعباً رئيسياً في نمو وتنمية الاقتصاد القطري والإسهام بشكل فعال في رؤية قطر ٢٠٣٠.

INTERIOR TREASURES

QATAR



FROM MODERN TO MAJESTIC

DESIGN - MANUFACTURING - INSTALLATION - PROJECT-MANAGEMENT - ART EN ACCESSORIES

Al-Asmakh Tower 22nd Floor - Majilis Al-Taawon St. - West bay, Doha - +974 4435 2656

www.interior-treasures.com - info@interior-treasures.com - follow us on:

By appointment only

